



Ομιλία προέδρου Ε.Σ.Πτολεμαΐδας
Σοφοκλή Ασιανού
2 Ιουλίου 2008

Προς την
Συγκέντρωση Εμπόρων Πτολεμαΐδας

Αγαπητοί Συνάδελφοι και Συναδέλφισσες,

Θα θυμάστε την πρώτη επιστολή της σημερινής Διοίκησης που ανέφερε για την μαζικοποίηση του Συλλόγου, τις συχνές συγκεντρώσεις για ενημέρωση κλπ.

Στα πλαίσια λοιπόν αυτά βρισκόμαστε, εμείς σήμερα εδώ για δύο λόγους:

1. Να θέσουμε στην κρίση σας την δραστηριοποίηση μας στους 7 μήνες θητείας μας, για την οποία ο γραμματέας του Συλλόγου θα αναφερθεί για να μας διορθώσετε, να μας συμπληρώσετε για να είμαστε πιο αποτελεσματικοί.
2. Βρισκόμαστε σε μια δύσκολη καμπή του Εμπορίου, άλλη το λεν ακρίβεια, άλλοι το λεν ΕΥΡΩ. Για την ακρίβεια απαντώ κατηγορηματικά έλλειψη χρήματος, για το δε Ευρώ απαντώ κακιά νοοτροπία ή κακομαθημένοι.

Φίλες και φίλοι Συνάδελφοι

Η σημερινή συνάντηση έχει σκοπό να αναδείξει τα φλέγοντα θέματα που μας απασχολούν, να επισημάνει νέους τρόπους κινητοποίησης, να προσδιορίσει δράσεις που θα ωφελήσουν το σύλλογο και τα μέλη του.

Τα θέματα όπως όλοι ξέρουμε είναι τα γνωστά:

- Μειωμένη αγοραστική κίνηση στα καταστήματα.
- Περιορισμένος αριθμός πελατών από άλλες πόλεις.
- Αγοραστική απώλεια συμπατριωτών μας
- Χαμηλά κέρδη, κίνδυνος για ζημίες, κίνδυνος χρεοκοπίας.

Αγαπητοί συνάδελφοι, η κατάσταση έχει φτάσει στο απροχώρητο και το γνωρίζουμε όλοι μας. Όλοι δυσκολευόμαστε με την οικονομική κρίση που ως γνωστόν είναι παγκόσμια! Δυστυχώς, όπως όλα δείχνουν δεν πρόκειται για παροδικό φαινόμενο αλλά για σταθερό δεδομένο. Πρέπει να αναλογιστούμε λοιπόν πια είναι η θέση μας. Πρέπει να αναλογιστούμε το πώς θα πολεμήσουμε και πως θα αγωνιστούμε για όσα με κόπο δημιουργήσαμε.

Δεν είναι λύση οι ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ ακόμη και οι ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ αν διαρκέσουν 2 ή 3 ΜΗΝΕΣ, δεν είναι λύση η ΕΚΠΟΙΗΣΗ (που κατά το πλείστον οι άδειες είναι

παράνομες και στο μέλλον ο Σύλλογος θα αναγκαστεί να τις προσβάλει στα Δικαστήρια).

Κατά αρχήν να καταλάβουμε όλοι μας σας μεμονωμένες επιχειρήσεις δεν έχουμε δύναμη.

Σαν μονάδες είμαστε αμελητέα ποσότητα.

Μόνο εάν ενωθούμε και οργανωθούμε μπορούμε να διεκδικήσουμε και να διαφυλάξουμε τα κεκτημένα μας.

Μόνο ενωμένοι σαν γροθιά μπορούμε να βοηθήσουμε ο ένας τον άλλο.

Μόνο όλοι μαζί συσπειρωμένοι μπορούμε να βρούμε λύσεις για τα προβλήματά μας.

Γι αυτό το λόγο σας καλώ να γίνετε όλοι ενεργά μέλη του συλλόγου.

- Σαν μέλη έχουμε δύναμη να διεκδικούμε μια καλύτερη εξέλιξη.
- Σαν μέλη μπορούμε να απολαμβάνουμε οφέλη που οι άλλοι δεν έχουν.

Στόχος μας είναι ο Εμπορικός Σύλλογος Πτολεμαΐδας να αναδειχθεί σε δύναμη που βοηθά να προφυλάσσει τα μέλη του.

Ένας σύλλογος ζωντανός όπου όλοι θα συμμετέχουν ενεργά ώστε να εκφράζονται οι ανησυχίες, να συζητούνται οι απόψεις... να θέτονται προτάσεις και να βρίσκονται λύσεις.

Για αρχή θα ήθελα να γράψουμε όσο το δυνατό περισσότερες επιχειρήσεις στο σύλλογο ώστε να έχουμε ο ένας την υποστήριξη του άλλου στον κοινό μας αγώνα.

Αυτό η Διοίκηση το έχει δρομολογήσει να γίνει μέσα στον Ιούλιο και Αύγουστο.

Όσο περισσότερα είναι τα μέλη, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η δύναμή μας απέναντι στους Φορείς και τα Υπουργεία.

Όσο πιο πολλοί από εμάς κάνουμε προτάσεις τόσο περισσότερες και ουσιαστικότερες λύσεις θα βρεθούν. Πρωταρχικό μέλημα λοιπόν η πρόσκληση όλων των επιχειρήσεων να συμπράξουν μαζί μας.

Κάποιος θα πει και τι μπορεί να προσφέρει ο σύλλογος σ ένα μέλος; Και το ακούμε συχνά.

Η απάντηση είναι απλή.

Ο σύλλογος μπορεί να προσφέρει:

1. προάσπιση των δικαιωμάτων και των διεκδικήσεων των μελών.
2. στρατηγικά οργανωμένες δράσεις με στόχο την αύξηση της αγοραστικής κίνησης των καταστημάτων των μελών.
3. ειδικές παροχές στα μέλη και τις οικογένειές τους.
4. επιμόρφωση των μελών μας σε θέματα ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ – ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ (1000 επιστολές στείλαμε με τα δύο επιμορφωτικά προγράμματα που κάναμε, μόνο 15 άτομα ανταποκρίθηκαν).

Από σήμερα και μέχρι 10 Ιουλίου δεχόμαστε αιτήσεις για επιδοτούμενα πλέον προγράμματα 40 ώρες Μάρκετινγκ και 40 ώρες Πληροφορικής η επιδότηση είναι 5 ευρώ μικτά την ώρα για τον καθένα που θα παρακολουθήσει τα προγράμματα.

Συγκεκριμένα σε σχέση με τα παραπάνω υπάρχουν οι εξής προτάσεις της Διοίκησης που σας τις καταθέτω:

Άμεσα οφέλη για τα μέλη του συλλόγου:

1. Ημερίδες για ενημερώσεις μελών για ασφαλιστικά / φορολογικά / αγορανομικά θέματα.
2. Ομαδική ασφάλιση (συνταξιοδοτικό) παράλληλα με τον ΟΑΕΕ.
3. Εκδηλώσεις: Χριστουγεννιάτικη γιορτή παιδιών. Βράβευση εισαγομένων σε ΑΕΙ και ΤΕΙ. Βράβευση μελών για εμπορικές καινοτομίες. Διαγωνισμός βιτρίνας. ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΟΣ ΔΙΑΚΟΣΜΟΣ ΕΞΩ ΑΠΟ ΤΑ ΜΑΓΑΖΙΑ ΜΑΣ.
4. Δημιουργία τοπικής έκθεσης προϊόντων και υπηρεσιών.
5. Σήμανση των καταστημάτων των μελών.
6. Περιοδική έκδοση προς ενημέρωση των μελών, το πρώτο τεύχος το πείρατε το Πάσχα.

Δράσεις που θα αυξήσουν την αγοραστική κίνηση των μελών μέσω του συλλόγου:

1. Προβολή μέσα από το site του συλλόγου (www.espt.gr) όλων των επιχειρήσεων, μελών μας.
2. Ενημέρωση καταναλωτών Δυτ. Μακεδονίας με έντυπα / αφίσες / καταχωρήσεις σε τοπικές εφημερίδες.
3. Προσέλκυση πελατών από άλλες πόλεις (κουπόνια βενζίνης).
4. Δημιουργία σταθερού συστήματος για αύξηση της πιστότητας των καταναλωτών.
5. Δημιουργία γραφείου καταναλωτή για τη διαχείριση προβλημάτων του καταναλωτή σε σχέση με τα μέλη.
6. Κληρώσεις και άλλες παροχές στους καταναλωτές.
7. ΕΚΠΤΩΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ που δεν θα διαχωρίζει κοινωνικές ομάδες.

Τις παραπάνω προτάσεις μπορούμε να συζητήσουμε μαζί με άλλες και στη συνέχεια να προχωρήσουμε σε δράσεις που θα μας βγάλουν από το αδιέξοδο που βρισκόμαστε σήμερα.

Να μπορέσουμε έτσι να αντιμετωπίσουμε την καχυποψία των καταναλωτών σχετικά με τις τιμές των προϊόντων και τις αυξήσεις που τους επιβαρύνουν αλλά και τις προθέσεις μας. Σε όλες τις ενέργειες μας θα πρέπει να είμαστε σοβαροί, να τηρούμε τους όρους του παιχνιδιού.

Να δώσουμε στον κόσμο κίνητρα να αγοράσει από την Πτολεμαίδα παρέχοντας νέες και βελτιωμένες υπηρεσίες.

Με στόχο να δημιουργήσουμε μια ασφαλέστερη αγορά και να διαφυλάξουμε το μέλλον των επιχειρήσεών μας.

Σας ευχαριστώ.

Εκπρωτική πολιτική για την αντιμετώπιση των δύσκολων οικονομικών συγκυριών.

Ίσως σας είναι γνωστό από άλλες γειτονικές πόλεις αλλά και η Αθήνα αυτό τον καιρό δημιουργούν τέτοιες πολιτικές για να προσελκύσουν αφενός μεν νέους πελάτες αφετέρου να διατηρήσουν τους υπάρχοντες.

Το σίγουρο είναι ότι δεν μας πρόλαβαν ή δεν μας ξάφνιασαν αλλά η σημερινή αυτή συγκέντρωση προγραμματίστηκε από τις αρχές Ιουνίου.

Δεν θα αναφερθώ και δεν θα κάνω κριτική σ αυτές τις πολιτικές.

Σαν Διοίκηση προτείνουμε την μείωση των τιμών κατά 10% επί ταμειακής μηχανής από 1 Σεπτεμβρίου 2008 μέχρι 31 Δεκεμβρίου 2008.

Θερινό ωράριο των καταστημάτων.

Είναι σίγουρο ότι το θερινό ωράριο των καταστημάτων απασχόλησε πολλές ώρες την Διοίκηση.

Γιατί η απόφασή της θα πρέπει να καλύπτει όλο το εμπορικό φάσμα της πόλης μας.

- Καταστήματα που έχουν σχέση με τις εκπτώσεις.
- Καταστήματα που κρίνονται χειμερινά ή θερινά.
- Επιχειρήσεις που πληρώνουν προσωπικό.
- Γιατί κάθε χρόνο πρέπει να λαμβάνεται υπόψιν το γειτονικό γίνεσθαι.

Μόνο η Καστοριά περιμένει τι θα κάνουμε χωρίς βέβαια να είναι σίγουρο ότι θα μας ακολουθήσει. Κοζάνη, Φλώρινα, Γρεβενά, Έδεσσα, Βέροια συνεχίζουν χωρίς μεταβολές.

Γιατί κάθε χρόνο υπάρχουν διαφορετικές δυσκολίες στο εμπόριο όπως αυτό που βιώνουμε φέτος.

Γιατί κάθε χρόνο υπάρχουν ημερολογιακές ιδιαιτερότητες.

Μην ξεχνάτε ότι 15 Αυγούστου και 29 Αυγούστου που η αγορά είναι κλειστή είναι ημέρα ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ.

Γιατί τέλος πρέπει να γίνεται αποδεκτό από όλους έτσι ώστε να υπάρχει ομοιομορφία στην αγορά. Αυτό βέβαια δεν αφορά μόνο το Καλοκαιρινό Ωράριο αλλά όλο τον χρόνο δυστυχώς πολλοί συνάδελφοι δεν τηρούν το ωράριο.

Πρόταση της Διοίκησης για φέτος να είναι κλειστά τα απογεύματα του Αυγούστου εκτός από την Τρίτη και το Σάββατο 16 Αυγούστου «ΚΛΕΙΣΤΑ».

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕΙΣ

1. Μετά από συνεννόηση με το Προεδρείο του Συνεταιρισμού της ΔΕΗ στην Αθήνα μπορούν τώρα να συμβληθούν με αυτό κάθε κατάσταση που το επιθυμεί εκτός από τα καταστήματα ηλεκτρικών ειδών που και αυτά θα μπορούν από 1 Οκτωβρίου.
2. Ο Σύλλογος προτίθεται να πραγματοποιήσει εκδρομή το τριήμερο 29 – 30 –31 Αυγούστου στην Βουλγαρία (Σόφια – Φιλιππούπολη). Δηλώσεις συμμετοχής και κάθε πληροφορία στα μέλη της Διοίκησης μέχρι 20 Ιουλίου. Ο αριθμός είναι περιορισμένος γι αυτό θα κρατηθεί προτεραιότητα.