

ΕΝΟΤΗΤΑ 22

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ-ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ-ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ-ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΜΕΡΟΣ Α΄ - ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ



(Στο γραφείο του κ. Νικολάου)

- Υπάλληλος: Καλημέρα κ. Νικολάου. Με καλέσατε;
- κ. Νικολάου: Ναι, Γιώργο κάθισε. Θέλω να μιλήσουμε για τους τρόπους **προώθησης** των προϊόντων μας. Αν θυμάσαι, η περσινή διαφημιστική μας καμπάνια δεν είχε πάει πολύ καλά, αν και είχαμε **επενδύσει** σημαντικό **κεφάλαιο**.
- Υπάλληλος: Έχετε δίκιο. Εγώ προσωπικά δεν έμεινα καθόλου ευχαριστημένος από το **διαφημιστικό πρακτορείο** που μας είχε **αναλάβει**. Νομίζω ότι οι διαδικασίες προώθησης ήταν αργές και τα μέσα, που χρησιμοποιήσαμε, περιορισμένα. Συνολικά, δεν είχαμε πετύχει τους στόχους μας. Καλό είναι να αλλάξουμε το πρόγραμμα **προβολής** μας αυτή τη χρονιά.
- κ. Νικολάου: Από σένα περιμένω καινούργιες ιδέες, Γιώργο. Μην ξεχνάς ότι είσαι **υπεύθυνος** για την πολιτική προώθησης των πωλήσεων της εταιρείας.
- Υπάλληλος: Φυσικά, κ. Πρόεδρε. Είχα συζητήσει για το θέμα αυτό και με την κ. Καραπάνου, την υπεύθυνη **δημοσίων σχέσεων**, στο συμβούλιο του Μαΐου. Συμφωνήσαμε ότι θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε και άλλους τρόπους προβολής, εκτός από διαφημίσεις στα διάφορα έντυπα και εφημερίδες.
- κ. Νικολάου: Συμφωνώ. Πάντως, πριν την προώθηση, σημασία έχει να βλέπουμε κάθε φορά τη συμπεριφορά και την αντίληψη των καταναλωτών σε σχέση με τα προϊόντα μας. Πέρυσι δεν είχαμε κάνει καλή **έρευνα μάρκετινγκ**. Φέτος πρέπει να χρησιμοποιήσουμε μία ποικιλία **τεχνικών**, όπως **συνεντεύξεις** και έρευνες **ομάδων-στόχων**, **κοινωνικές μελέτες** με τη χρήση **ερωτηματολογίων**, αλλά και έρευνα γραφείου σε **αρχεία** και **δεδομένα** για συλλογή πληροφοριών.
- Υπάλληλος: Η έρευνα αυτή έχει ήδη ξεκινήσει κ. Νικολάου. Τώρα, όσον αφορά στο **πακέτο προώθησης**, η γνώμη μου είναι να υπάρχει ένας συνδυασμός μεθόδων, όπως προβολή διαφημιστικών στα **μέσα μαζικής ενημέρωσης**, εκπλώσεις σε **δείγματα δοκιμής**, επισκέψεις από **αντιπροσώπους πωλήσεων** σε **υποψήφιους πελάτες** και, τέλος, προώθηση της **εικόνας της εταιρείας** γενικά μέσω του γραφείου δημοσίων σχέσεων.

- κ. Νικολάου: Ωραία, λοιπόν. Πέρυσι δεν είχαμε πιάσει τους στόχους μας. Φέτος είμαι πολύ αισιόδοξος. Θα τα πούμε αργότερα, Γιώργο. Σ' ευχαριστώ.
- Υπάλληλος: Κι εγώ. Γεια σας.

Ειδικό Λεξιλόγιο

- **Προώθηση, -εις:** 1. ώθηση, μετακίνηση προς τα εμπρός.
Π.χ. Η προώθησή του στη διοίκηση του οργανισμού σχολιάστηκε αρνητικά.
2. σύνολο μέτρων που λαμβάνει μια επιχείρηση με στόχο την αύξηση των πωλήσεών της (διαφήμιση, επιδείξεις κλπ.).
Π.χ. Για την προώθηση του προϊόντος πρέπει να διαθέσουμε αρκετά μεγάλο κεφάλαιο.
- **Επενδύω:** διαθέτω κεφάλαια για τη δημιουργία, την ανάπτυξη ή την επέκταση επιχειρήσεων.
Π.χ. Οι ξένοι επενδυτές επενδύουν στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις.
- **Κεφάλαιο, -α:** χρηματικό ποσό που αξιοποιείται ως κατάθεση ή επένδυση.
Π.χ. Χρειάζονται πολλά κεφάλαια για να ξεπεράσουμε το οικονομικό αδιέξοδο.
- **Διαφημιστικό (-ός-ή-ό) πρακτορείο, -α:** το επαγγελματικό γραφείο που αναλαμβάνει την προώθηση, την διαφήμιση προϊόντων, επιχειρήσεων κλπ.
Π.χ. Πρέπει να επιλέξουμε με προσοχή το διαφημιστικό πρακτορείο, που θα προωθήσει το προϊόν μας.
- **Αναλαμβάνω:** δέχομαι να εκτελέσω έργο, να επωμισθώ την ευθύνη.
Π.χ. Δε μπορώ να αναλάβω μόνος μου ένα τόσο δύσκολο έργο, χρειάζομαι και τους κατάλληλους συνεργάτες.
- **Προβολή, -ές:** συστηματική προσπάθεια να γίνει ευρύτερα γνωστό κάτι, να διαφημιστεί, να αναδειχτεί.
Π.χ. Η προβολή του ονόματός μας στην αγορά θα είναι το πρώτο μέλημά μας.
- **Υπεύθυνος, -οι:** αυτός που έχει την ευθύνη για κάτι, που τα καθήκοντά του, του επιβάλλουν την οργάνωση και τον έλεγχο μίας δραστηριότητας.
Π.χ. Ο υπεύθυνος του λογιστηρίου πρέπει να είναι πολύ σχολαστικό άτομο.
- **Δημόσιες (-ος-α-ο) σχέσεις (-η, -εις):** μορφή και τεχνική επικοινωνίας προσώπου, επιχείρησης, συλλόγου κλπ. για την ενημέρωση της κοινής γνώμης και κάθε ενδιαφερόμενου, με τελικό σκοπό τη διαμόρφωση ευνοϊκής υπέρ αυτού άποψης και την εξυπηρέτηση των στόχων του.
Π.χ. Απαραίτητο προσόν για όποιον θέλει να εργαστεί στις δημόσιες σχέσεις είναι η κοινωνικότητα.
- **Έρευνα, -ες μάρκετινγκ:** το σύνολο των συντονισμένων ενεργειών για την ανακάλυψη, ερμηνεία ή συλλογή στοιχείων, όπως λ.χ. η έρευνα αγοράς, η ανάλυση των επιθυμιών των καταναλωτών κλπ., για να επιτευχθεί αύξηση των πωλήσεων μιας επιχείρησης.

Π.χ. Μια σοβαρή έρευνα μάρκετινγκ αποτελεί εγγύηση για υψηλά κέρδη.

- **Τεχνική, -ές:** κάθε μέθοδος που χρησιμοποιείται για πρακτικό αποτέλεσμα στον επαγγελματικό, επιστημονικό κλπ. τομέα.
Π.χ. Οι παραδοσιακές τεχνικές προσέλευσης πελατών δεν αποδίδουν πια.
- **Συνέντευξη, -εις:** συνομιλία κατά την οποία ένα πρόσωπο απαντά στις ερωτήσεις ενός δημοσιογράφου για διάφορα θέματα (κοινωνικά, πολιτικά, προσωπικά κλπ.).
Π.χ. Από τις συνεντεύξεις μπορούμε να συλλέξουμε χρήσιμα στοιχεία για τις αγοραστικές προτιμήσεις των καταναλωτών.
- **Ομάδα, -ες στόχος, -οι:** σύνολο ατόμων με κοινά χαρακτηριστικά στα οποία απευθύνεται μία επιχείρηση για να διαθέσει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της.
Π.χ. Τα προϊόντα μας δεν απευθύνονται σε μία συγκεκριμένη ομάδα στόχο αλλά λίγο πολύ σε κάθε καταναλωτή.
- **Κοινωνική (-ός-ή-ό) μελέτη, -ες:** συστηματική έρευνα για την κατανόηση ή ερμηνεία της ανθρώπινης κοινωνίας, των υποομάδων της, των σχέσεών τους, των χαρακτηριστικών τους κλπ.
Π.χ. Οι κοινωνικές μελέτες είναι από τις πιο χρήσιμες αλλά και πιο χρονοβόρες τεχνικές του σύγχρονου μάρκετινγκ.
- **Ερωτηματολόγιο, -α:** σύνολο ερωτήσεων σε μορφή καταλόγου που πρέπει να απαντηθούν από ένα δείγμα ατόμων για τις ανάγκες έρευνας πάνω σε συγκεκριμένο ζήτημα.
Π.χ. Πρέπει να συντάξουμε ένα ερωτηματολόγιο για τις ανάγκες της φετινής έρευνας μάρκετινγκ.
- **Αρχείο, -α:** συλλογή γραπτών, κυρίως, στοιχείων (ή άλλων αντικειμένων) που φυλάσσονται για πρακτικούς, ιστορικούς κ.ά. λόγους και χρησιμεύουν στη σύνταξη μελετών ή στην επιστημονική τεκμηρίωση διαφόρων θεμάτων.
Π.χ. Τα αρχεία μας είναι πολύ πλούσια. Οπωσδήποτε θα φανούν χρήσιμα στην έρευνά σας.
- **Δεδομένο, -α:** 1. στοιχείο που λειτουργεί ως βάση περαιτέρω συλλογισμού και έρευνας.
Π.χ. Με τα σημερινά δεδομένα οι εξαγωγές μας τα επόμενα τρία χρόνια θα έχουν διπλασιαστεί.
2. αποτέλεσμα παρατηρήσεων ή πειραμάτων.
Π.χ. Από τη στατιστική έρευνα του 2003, προκύπτει ότι οι νέοι ηλικίας 16-22 ετών είναι οι πιο φανατικοί καταναλωτές πληροφοριακού υλικού.
- **Πακέτο, -α προώθησης (-η, -εις):** ενιαίο σύνολο, δέσμη μέτρων που λαμβάνει μια επιχείρηση για να προβάλλει το προϊόν της και να αυξήσει τις πωλήσεις του.
Π.χ. Το πακέτο προώθησης που σας προτείνω είναι βέβαιο ότι θα αυξήσει κατακόρυφα τη ζήτηση του προϊόντος σας.
- **Μέσα (-ο, -α) μαζικής (-ός-ή-ό) ενημέρωσης (-η, -εις):** τα έντυπα, τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα και τα δίκτυα πληροφορικής.
Π.χ. Τα μέσα μαζικής ενημέρωσης έχουν τη δύναμη να κάνουν γνωστό ένα αγαθό από τη μια στιγμή στην άλλη.

- **Δείγμα, -ματα δοκιμής (-ή, -ές):** μικρή ποσότητα εμπορεύματος βάσει της οποίας μπορεί ο ενδιαφερόμενος να ελέγξει την ποιότητα, τις ιδιότητές του κλπ. και να σχηματίσει μια γενική εικόνα για το σύνολο.
Π.χ. Πρέπει να μοιράσουμε δεκάδες δείγματα δοκιμής σε όλα τα καταστήματα πώλησης του προϊόντος.
- **Αντιπρόσωπος, -οι πωλήσεων (-η, -εις):** πρόσωπο που είναι εξουσιοδοτημένο να διαθέτει εξ ονόματος άλλων (παραγωγών, επιχειρήσεων κλπ.) τα αγαθά τους στην αγορά προς πώληση.
Π.χ. Ο αντιπρόσωπος πωλήσεών μας θα σας αναλύσει τις ιδιότητες κάθε εμπορεύματος.
- **Υποψήφιος-α-ο:** αυτός που επιδιώκει ή πρόκειται να γίνει ή να κάνει κάτι.
Π.χ. Ο υποψήφιος χρηματοδότης μας είναι πρόθυμος να επενδύσει μεγάλα ποσά στις εταιρείες μας.
- **Πελάτης, -ες:** αυτός που αγοράζει από συγκεκριμένο κατάστημα ή επιχείρηση διάφορα είδη.
Π.χ. Για να μείνουν πιστοί οι πελάτες στο κατάστημά μας, πρέπει να τους προσφέρουμε φτηνά και ποιοτικά είδη.
- **Εικόνα, -ες εταιρείας (-α, -ες):** η συγκεκριμένη άποψη ή εντύπωση που σχηματίζεται από περιγραφή μέσω του προφορικού ή του γραπτού λόγου για μια επιχείρηση.
Π.χ. Μια ελαττωματική παρτίδα εμπορευμάτων αρκεί για να σχηματιστεί μία αρνητική εικόνα της εταιρείας μας.



Ασκήσεις Λεξιλογίου

1. Επιλέξτε τη σωστή απάντηση για κάθε πρόταση:

1. Το διαφημιστικό που μας ανέλαβε είναι πολύ ακριβό αλλά και πολύ αποτελεσματικό.
 α) αρχείο β) πρακτορείο γ) πρόγραμμα
2. Έχουμε προσλάβει ένα πολύ ικανό άτομο για την των προϊόντων.
 α) έκπτωση β) τεχνική γ) προώθηση
3. είναι μία από τις τεχνικές αύξησης των πωλήσεων.
 α) οι συνεντεύξεις β) η προβολή διαφημιστικών γ) οι κοινωνικές μελέτες
4. Με μπορεί να κάνει μία εταιρεία έρευνα μάρκετινγκ.
 α) τα ερωτηματολόγια β) τις εκπτώσεις σε δείγματα δοκιμής γ) τις επισκέψεις αντιπροσώπων
5. Χρειάζεται να επενδύσουμε μεγάλα στη διαφήμιση των προϊόντων μας.
 α) δεδομένο β) αρχείο γ) κεφάλαιο

2. Αντιστοιχίστε, φτιάχνοντας ζευγάρια λέξεων, που να ταιριάζουν νοηματικά:

1. διαφημιστικό	εταιρείας
2. αντιπρόσωπος	πωλήσεων
3. εικόνα	πρακτορείο
4. κοινωνικές	δοκιμής
5. δείγμα	μελέτες

Γενικό Λεξιλόγιο

- **Προσωπικά:** επίρρημα.
 Π.χ. Προσωπικά, δεν εκτιμώ καθόλου τον προϊστάμενό μου.
- **Διαδικασίες:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού πληθυντικού, πτώσης ονομαστικής (η διαδικασία, -ας)
 Π.χ. Χρειάζονται πολλές διαδικασίες για να πάρει κανείς την άδεια λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Κλίση:

η διαδικασία	οι διαδικασίες
της διαδικασίας	των διαδικασιών
την διαδικασία	τις διαδικασίες
διαδικασία	διαδικασίες

- **Μέσα:** ουσιαστικό, γένους ουδετέρου, αριθμού πληθυντικού, πτώσης αιτιατικής (το μέσο, -ου)

Π.χ. Έχουμε όλα τα αναγκαία μέσα για να βελτιώσουμε την ποιότητα των προϊόντων μας.

Κλίση:

το μέσο	τα μέσα
του μέσου	των μέσων
το μέσο	τα μέσα
- μέσο	- μέσα

- **Χρησιμοποιήσαμε:** ρήμα, έγκλισης οριστικής, χρόνου αορίστου, φωνής ενεργητικής, προσώπου α', αριθμού πληθυντικού, συζυγίας β' (χρησιμοποιώ)
Π.χ. Πρέπει να χρησιμοποιήσουμε όλες τις σύγχρονες μεθόδους για να είμαστε ανταγωνιστικοί.

Αρχικοί χρόνοι: χρησιμοποιώ, χρησιμοποιούσα, θα χρησιμοποιώ, θα χρησιμοποιήσω, χρησιμοποιήσα, έχω χρησιμοποιήσει, είχα χρησιμοποιήσει, θα έχω χρησιμοποιήσει

- **Περιορισμένα:** μετοχή, γένους ουδετέρου, αριθμού πληθυντικού, πτώσης αιτιατικής, χρόνου παρακειμένου, φωνής παθητικής, συζυγίας α' (περιορίζομαι)
Π.χ. Αυτή τη στιγμή δε μπορούμε να κάνουμε ανακαίνιση στα κτίρια της επιχείρησης, γιατί τα κεφάλαια που διαθέτουμε είναι περιορισμένα.

Κλίση:

περιορισμένος	περιορισμένη	περιορισμένο
περιορισμένου	περιορισμένης	περιορισμένου
περιορισμένο	περιορισμένη	περιορισμένο
περιορισμένε	περιορισμένη	περιορισμένο
περιορισμένοι	περιορισμένες	περιορισμένα
περιορισμένων	περιορισμένων	περιορισμένων
περιορισμένους	περιορισμένες	περιορισμένα
περιορισμένοι	περιορισμένες	περιορισμένα

- **Είχαμε πετύχει:** ρήμα, έγκλισης οριστικής, χρόνου υπερσυντέλικου, φωνής ενεργητικής, προσώπου α', αριθμού πληθυντικού, συζυγίας α' (πετυχαίνω)
Π.χ. Το πιο σημαντικό είναι να πετύχουμε να γίνουμε γνωστοί στην αγορά.

Αρχικοί χρόνοι: πετυχαίνω, πετύχαινα, θα πετυχαίνω, θα πετύχω, πέτυχα, έχω πετύχει, είχα πετύχει, θα έχω πετύχει

- **Να αλλάξουμε:** ρήμα, έγκλισης υποτακτικής, χρόνου αορίστου, φωνής ενεργητικής, προσώπου α', αριθμού πληθυντικού, συζυγίας α' (αλλάζω)
Π.χ. Είναι ανάγκη να αλλάξουμε τακτική στον τομέα προώθησης των πωλήσεων.

Αρχικοί χρόνοι: αλλάζω, άλλαζα, θα αλλάζω, θα αλλάξω, άλλαξα, έχω αλλάξει, είχα αλλάξει, θα έχω αλλάξει

- **Πρόγραμμα:** ουσιαστικό, γένους ουδετέρου, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (το πρόγραμμα, -ματος)
Π.χ. Η παραγωγή μένει πίσω διότι δεν ακολουθείτε αυστηρά το πρόγραμμα.

Κλίση:

το πρόγραμμα	τα προγράμματα
του προγράμματος	των προγραμμάτων
το πρόγραμμα	τα προγράμματα
πρόγραμμα	προγράμματα

- **Έντυπα:** ουσιαστικό, γένους ουδετέρου, αριθμού πληθυντικού, πτώσης αιτιατικής (το έντυπο, -ου)
Π.χ. Για να γίνει το όνομά μας γνωστό, πρέπει να διαφημιστούμε σε όσο το δυνατόν περισσότερα έντυπα.

Κλίση:

το έντυπο	τα έντυπα
του εντύπου	των εντύπων
το έντυπο	τα έντυπα
έντυπο	έντυπα

- **Πάντως:** επίρρημα.
Π.χ. Εγώ, πάντως, δε δέχομαι να αναλάβω τόσο μεγάλη ευθύνη.
- **Συμπεριφορά:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (η συμπεριφορά, -άς)
Π.χ. Η συμπεριφορά του αγοραστικού κοινού μεταβάλλεται από καιρό σε καιρό.

Κλίση:

η συμπεριφορά	οι συμπεριφορές
της συμπεριφοράς	των συμπεριφορών
την συμπεριφορά	τις συμπεριφορές
συμπεριφορά	συμπεριφορές

- **Αντίληψη:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (η αντίληψη, -ης/-εως)
Π.χ. Δεν έχουμε την ίδια αντίληψη ως προς την οικονομική πολιτική της επιχείρησης.

Κλίση:

η αντίληψη	οι αντιλήψεις
της αντίληψης	των αντιλήψεων
την αντίληψη	τις αντιλήψεις
αντίληψη	αντιλήψεις

- **Συλλογή:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (η συλλογή, -ής)
Π.χ. Είναι απαραίτητο να γίνει συλλογή πληροφοριών για τις αγοραστικές συνήθειες των νέων.

Κλίση:

η συλλογή	οι συλλογές
της συλλογής	των συλλογών
την συλλογή	τις συλλογές
συλλογή	συλλογές

- **Όσον αφορά σε:** λόγια επιρρηματική έκφραση.
Π.χ. Όσον αφορά στο νέο προφίλ της εταιρείας, αυτό θα αποφασιστεί στο επόμενο διοικητικό συμβούλιο.
- **Συνδυασμός:** ουσιαστικό, γένους αρσενικού, αριθμού ενικού, πτώσης ονομαστικής (ο συνδυασμός, -ού)
Π.χ. Ένα καλό προϊόν μαζί με καλό μάρκετινγκ είναι ο συνδυασμός της επιτυχίας για μία εταιρεία.

Κλίση:

ο συνδυασμός	οι συνδυασμοί
του συνδυασμού	των συνδυασμών
τον συνδυασμό	τους συνδυασμούς
συνδυασμέ	συνδυασμοί

- **Μεθόδων:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης γενικής (η μέθοδος, -ου)
Π.χ. Πρέπει να αλλάξει η μέθοδος προσέγγισης των καταναλωτών.

Κλίση:

η μέθοδος	οι μέθοδοι
της μεθόδου	των μεθόδων
την μέθοδο	τις μεθόδους
(μέθοδο)	(μέθοδοι)

- **Επισκέψεις:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού πληθυντικού, πτώσης ονομαστικής (η επίσκεψη, -ης/-εως)
Π.χ. Οι επισκέψεις των αντιπροσώπων μας στα εμπορικά καταστήματα να πολλαπλασιαστούν.

Κλίση:

η επίσκεψη	οι επισκέψεις
της επίσκεψης	των επισκέψεων
την επίσκεψη	τις επισκέψεις
επίσκεψη	επισκέψεις

- **Μέσω:** πρόθεση.
Π.χ. Θα δώσουμε έμφαση στη διαφήμιση μέσω του τύπου.
- **Αισιόδοξος:** επίθετο, γένους αρσενικού, αριθμού ενικού, πτώσης ονομαστικής (αισιόδοξος-η-ο)
Π.χ. Και βέβαια είμαστε αισιόδοξοι για την πορεία της επιχείρησης, αφού το τμήμα μάρκετινγκ φέτος ξεπέρασε τον εαυτό του.

Κλίση:

αισιόδοξος	αισιόδοξη	αισιόδοξο
αισιόδοξου	αισιόδοξης	αισιόδοξου
αισιόδοξο	αισιόδοξη	αισιόδοξο
αισιόδοξε	αισιόδοξη	αισιόδοξο
αισιόδοξοι	αισιόδοξες	αισιόδοξα

αισιόδοξων
αισιόδοξους
αισιόδοξοι

αισιόδοξων
αισιόδοξες
αισιόδοξες

αισιόδοξων
αισιόδοξα
αισιόδοξα

Άσκηση Κατανόησης

Σημειώστε τις σωστές προτάσεις με Σ και τις λάθος με Λ:

1. Η περσινή διαφημιστική καμπάνια του κ. Νικολάου είχε μεγάλη επιτυχία.
2. Ο Γιώργος πιστεύει ότι θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν διαφορετικό πρόγραμμα προβολής αυτή τη χρονιά.
3. Ο Γιώργος είναι υπεύθυνος δημοσίων σχέσεων της εταιρείας.
4. Οι εκπτώσεις στα δείγματα δοκιμής είναι ένας τρόπος προώθησης των προϊόντων.
5. Ο κ. Νικολάου πιστεύει ότι φέτος η διαφημιστική τους καμπάνια θα έχει καλύτερα αποτελέσματα.



ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Υπερσυντέλικος Ενεργητικής Φωνής

Είναι χρόνος **παρελθοντικός** (αναφέρεται στο παρελθόν), **συντελεσμένος** (αυτό που σημαίνει το ρήμα παρουσιάζεται σαν κάτι τελειωμένο) και **περιφραστικός** (σχηματίζεται με δύο λέξεις).

Ο υπερσυντέλικος **φανερώνει** πως εκείνο που σημαίνει το ρήμα ήταν τελειωμένο στο παρελθόν πριν γίνει κάτι άλλο, είτε αυτό δηλώνεται (παρ. α) είτε εννοείται (παρ. β).

- Π.χ. α) Ο ήλιος **είχε ανατείλει**, όταν φτάσαμε στο βουνό.
 β) Ο αέρας **είχε σταματήσει** (ενν. όταν βγήκαμε έξω κλπ.).

Σχηματίζεται με δύο τρόπους:

- α) ρήμα έχω + απαρέμφατο αορίστου (έχω δέσει).
 β) ρήμα έχω + μετοχή παθητικού παρακειμένου (έχω δεμένο).

Ο πιο συνηθισμένος είναι ο α' τρόπος. Ο β' χρησιμοποιείται μόνο για τα μεταβατικά ρήματα.

Κλίση

πλέκω	αγαπώ
είχα πλέξει	είχα αγαπήσει
είχες πλέξει	είχες αγαπήσει
είχε πλέξει	είχε αγαπήσει
είχαμε πλέξει	είχαμε αγαπήσει
είχατε πλέξει	είχατε αγαπήσει
είχαν πλέξει	είχαν αγαπήσει

Ασκήσεις

1. Ξαναγράψτε τις προτάσεις με τα ρήματα στον υπερσυντέλικο:

1. Διάλεξες τα σωστά χαρτιά για το συμβούλιο;
.....
2. Δούλεψα ασταμάτητα εκείνες τις μέρες.
.....
3. Στη γωνία του δρόμου άνοιξε μια νέα τράπεζα.
.....
4. Εξετάσαμε το θέμα από όλες του τις πλευρές.
.....
5. Του δάνεισα λεφτά και το μετάνιωσα.
.....

2. Συμπληρώστε τα κενά με το σωστό τύπο του βοηθητικού ρήματος «έχω»:

1. Ο Γιάννης δεν ακούσει ποτέ όπερα.
2. Οι εργάτες δε μας βάψει καλά αυτόν τον τοίχο.
3. Ο Χατζηγιάννου ιδρύσει κι άλλες εταιρείες, εκτός από την Easy jet.
4. Τι κάνει εσύ για να βοηθήσεις;
5. Όλοι μας δακρύσει σε αυτή την ταινία.

3. Φτιάξτε προτάσεις με τις παρακάτω φράσεις, που να συνδυάζουν αόριστο με υπερσυντέλικο, όπως στο παράδειγμα:

Π.χ. Σε φωνάζω / μπαίνεις στο καράβι
Όταν σε **φώναξα**, **είχες ήδη μπει** στο καράβι.

1. φτάνω στην τάξη / αρχίζει το μάθημα.
.....
2. διαβάζει το γράμμα του / αυτός φεύγει στο εξωτερικό.
.....
3. κοιτάζω έξω από το τζάμι / το πουλί πετάει μακριά.
.....
4. βγαίνεις έξω / πέφτει σκοτάδι.
.....
5. πηγαίνουμε στο σπίτι / η ώρα πάει δέκα.
.....

ΜΕΡΟΣ Β' - Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ



Για να έχει μια εταιρεία επιτυχία, πρέπει να μπορεί να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό, που προέρχεται από άλλες εταιρείες της ίδιας αγοράς.

Χρειάζεται, λοιπόν, να καταστρώσει στρατηγικά σχέδια, ώστε να αντικρούσει τον ανταγωνισμό και να πουλήσει περισσότερα προϊόντα ή υπηρεσίες από άλλες εταιρείες στον ίδιο χώρο.

Η **ανταγωνιστική στρατηγική αποτελεί** κομμάτι της συνολικής στρατηγικής της εταιρείας και περιλαμβάνει συγκεκριμένες **οργανωτικές αποφάσεις** και **πλάνα**.

Στόχος είναι οι δραστηριότητες αυτές να οδηγήσουν σε **ανταγωνιστικό πλεονέκτημα** έναντι των άλλων εταιρειών, οι οποίες προσφέρουν στους **αγοραστές** το ίδιο ή παρόμοιο προϊόν. Για να αντιμετωπίσει μια εταιρεία με επιτυχία τον ανταγωνισμό, είναι ανάγκη να προσδιορίσει ένα **μοντέλο επιχειρηματικότητας**, που να μπορεί να χειρίζεται μια ευρεία σειρά περιπτώσεων. Η στρατηγική είναι πιθανό να χρησιμοποιεί περισσότερες από μία ενέργειες και να λαμβάνει μια ομάδα αποφάσεων, οι οποίες είναι οι εξής:

- Επιλογή της **στρατηγικής θέσης** της εταιρείας
- Προσδιορισμός της **πηγής/ πηγών** ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος
- Ανάπτυξη της **επιχειρηματικής ιδέας**
- Εξέλιξη και **δομικό πλαίσιο της εταιρείας**

Ειδικό Λεξιλόγιο

- **Στρατηγικό (-ός-ή-ό) σχέδιο, -α:** προγραμματισμένος τρόπος δράσης, καθοριστικός για την επίτευξη ενός στόχου.
Π.χ. Αν μια επιχείρηση δεν ακολουθήσει συγκεκριμένο στρατηγικό σχέδιο, δύσκολα θα επιβιώσει στην αγορά.
- **Ανταγωνιστική (-ός-ή-ό) στρατηγική, -ές:** σύνολο συντονισμένων ενεργειών, ικανών να αντιμετωπίσουν μ' επιτυχία τον οικονομικό, κυρίως, ανταγωνισμό.
Π.χ. Πρέπει να σχεδιάσουμε μια ανταγωνιστική στρατηγική, αν θέλουμε να «χτυπήσουμε» αποτελεσματικά τους αντιπάλους μας.
- **Οργανωτική (-ός-ή-ό) απόφαση, -εις:** τελική γνώμη ή επιλογή που σχετίζεται με την οργάνωση των ενεργειών και κινήσεων μιας επιχείρησης.
Π.χ. Οι ενέργειές μας πρέπει να είναι σύμφωνες με τις οργανωτικές αποφάσεις που έχουμε λάβει.
- **Πλάνο, -α :** σχέδιο που περιλαμβάνει όλα τα στάδια μιας ενέργειας ή διαδικασίας, πρόγραμμα δράσης.
Π.χ. Για να επιτύχουμε όλους τους στόχους που έχουμε θέσει, πρέπει να μείνουμε πιστοί στο αρχικό μας πλάνο.

- **Ανταγωνιστικό (-ός-ή-ό) πλεονέκτημα, -ματα:** το χαρακτηριστικό που κάνει κάτι ή κάποιον να υπερισχύει έναντι των ανταγωνιστών του.
Π.χ. Αυτό που μας δίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων εταιρειών είναι τα ανθεκτικά υλικά που χρησιμοποιούμε.
- **Αγοραστής, -ές:** αυτός που αγοράζει κάτι, ο καταναλωτής.
Π.χ. Το πρώτο πράγμα που προσέχει ο αγοραστής σε ένα αγαθό είναι η τιμή του.
- **Μοντέλο, -α επιχειρηματικότητας:** υπόδειγμα επιχειρηματικότητας, δηλ. επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σχετικά με τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, την εισαγωγή νέων προϊόντων και τεχνολογιών κλπ.
Π.χ. Το μοντέλο επιχειρηματικότητας που σας προτείνω είναι μία καινοτομία στον τομέα των επιχειρήσεων.
- **Στρατηγική (-ός-ή-ό) θέση, -εις:** θέση, σημείο με μεγάλη σημασία για την επίτευξη ενός σκοπού.
Π.χ. Η στρατηγική θέση της εταιρείας πρέπει να επιλεγεί με μεγάλη προσοχή.
- **Πηγή, -ές:** το σημείο από το οποίο προέρχεται κάτι, η αφετηρία.
Π.χ. Στο μέλλον θα πρέπει να αναζητήσουμε άλλες πηγές δανεισμού.
- **Επιχειρηματική (-ός-ή-ό) ιδέα, -ες:** ιδέα, επινόηση σχετική με τις επιχειρήσεις και τις κάθε είδους δραστηριότητες αυτών.
Π.χ. Οι παλιές μέθοδοι δεν αποδίδουν πια, χρειαζόμαστε ανθρώπους με φρέσκιες επιχειρηματικές ιδέες.
- **Δομικό (-ός-ή-ό) πλαίσιο, -α εταιρείας (-α, -ες):** πλαίσιο σχετικό με τη δομή, τη διάρθρωση μιας εταιρείας, όρια μέσα στα οποία μπορεί να «χτιστεί», να λάβει μορφή μια εταιρεία.
Π.χ. Το δομικό πλαίσιο της εταιρείας μας παρέχει μεγάλη ελευθερία κινήσεων.

Ασκήσεις Λεξιλογίου

1. Συμπληρώστε τα κενά με τη σωστή λέξη σε κάθε πρόταση:

αγοραστές, πηγή, πλεονέκτημα, στρατηγικό σχέδιο, πλάνο
--

1. Οι ανταγωνιστές μας διαθέτουν, δυστυχώς, ένα μεγάλο: ισχυρό κεφάλαιο.
2. Αν χρειαστεί, θα κάνουμε κάποιες αλλαγές στο αρχικό μας
3. Δεν είναι δυνατόν να προσελκύσουμε με τόσο υψηλές τιμές.
4. των αποφάσεων είναι αποκλειστικά το διοικητικό συμβούλιο.
5. Αν ακολουθήσουμε πιστά το μας, γρήγορα θα αποκτήσουμε μια αξιολύβαστη θέση στην αγορά.

2. Αντιστοιχίστε, φτιάχνοντας ζευγάρια λέξεων, που να ταιριάζουν νοηματικά:

1. ανταγωνιστική	στρατηγική
2. δομικό	απόφαση
3. μοντέλο	ιδέα
4. επιχειρηματική	επιχειρηματικότητα
5. οργανωτική	πλαίσιο



Γενικό Λεξιλόγιο

- **Να αντιμετωπίσει:** ρήμα, έγκλισης υποτακτικής, χρόνου αορίστου, φωνής ενεργητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (αντιμετωπίζω)
Π.χ. Τα προβλήματα που θα αντιμετωπίσουμε θα λυθούν με την καλή μεταξύ μας συνεργασία.

Αρχικοί χρόνοι: αντιμετωπίζω, αντιμετώπιζα, θα αντιμετωπίζω, θα αντιμετώπισω, αντιμετώπισα, έχω αντιμετωπίσει, είχα αντιμετωπίσει, θα έχω αντιμετωπίσει

- **Προέρχεται:** ρήμα, έγκλισης οριστικής, χρόνου ενεστώτα, φωνής παθητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (προέρχομαι)
Π.χ. Η χρηματοδότησή μας προέρχεται από ξένους, κυρίως, επενδυτές.

Αρχικοί χρόνοι: προέρχομαι, προερχόμουν, θα προέρχομαι, θα προέλθω, προήλθα, έχω προέλθει, είχα προέλθει, θα έχω προέλθει

- **Να καταστρώσει:** ρήμα, έγκλισης υποτακτικής, χρόνου αορίστου, φωνής ενεργητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (καταστρώνω)
Π.χ. Είναι ανάγκη να καταστρώσετε ένα σχέδιο αντιμετώπισης των ανταγωνιστών μας.

Αρχικοί χρόνοι: καταστρώνω, κατέστρωνα, θα καταστρώνω, θα καταστρώσω, κατέστρωσα, έχω καταστρώσει, είχα καταστρώσει, θα έχω καταστρώσει

- **Να αντικρούσει:** ρήμα, έγκλισης υποτακτικής, χρόνου αορίστου, φωνής ενεργητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (αντικρούω)
Π.χ. Μόνο με την ποιότητα της δουλειάς μας μπορούμε ν' αντικρούσουμε τα αρνητικά σχόλια.

Αρχικοί χρόνοι: αντικρούω, αντέκρουα, θα αντικρούω, θα αντικρούσω, αντέκρουσα, έχω αντικρούσει, είχα αντικρούσει, θα έχω αντικρούσει

- **Αποτελεί:** ρήμα, έγκλισης οριστικής, χρόνου ενεστώτα, φωνής ενεργητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας β' (αποτελώ)
Π.χ. Το όνομά μας αποτελεί εγγύηση στο χώρο του έτοιμου ενδύματος.

Αρχικοί χρόνοι: αποτελώ, αποτελούσα, θα αποτελώ, θα αποτελέσω, αποτέλεσα, έχω αποτελέσει, είχα αποτελέσει, θα έχω αποτελέσει

- **Συνολικής:** επίθετο, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης γενικής (συνολικός-ή-ό)
Π.χ. Ο συνολικός μας τζίρος άγγιξε πέρσι τα 20.000.000 ευρώ.

Κλίση:

συνολικός	συνολική	συνολικό
συνολικού	συνολικής	συνολικού
συνολικό	συνολική	συνολικό
συνολικέ	συνολική	συνολικό

συνολικοί	συνολικές	συνολικά
συνολικών	συνολικών	συνολικών
συνολικούς	συνολικές	συνολικά
συνολικοί	συνολικές	συνολικά

- **Περιλαμβάνει:** ρήμα, έγκλισης οριστικής, χρόνου ενεστώτα, φωνής ενεργητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (περιλαμβάνω)
Π.χ. Το πακέτο προώθησης περιλαμβάνει προβολή διαφημιστικών και εκπώσεις σε δείγματα δοκιμής.

Αρχικοί χρόνοι: περιλαμβάνω, περιελάμβανα, θα περιλαμβάνω, θα περιλάβω, περιέλαβα, έχω περιλάβει, είχα περιλάβει, θα έχω περιλάβει

- **Δραστηριότητες:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού πληθυντικού, πτώσης ονομαστικής (η δραστηριότητα, -ας)
Π.χ. Οι επιχειρηματικές τους δραστηριότητες επεκτείνονται και εκτός συνόρων.

Κλίση:

η δραστηριότητα	οι δραστηριότητες
της δραστηριότητας	των δραστηριοτήτων
την δραστηριότητα	τις δραστηριότητες
δραστηριότητα	δραστηριότητες

- **Παρόμοιο:** επίθετο, γένους ουδετέρου, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (παρόμοιος-α-ο)
Π.χ. Σκοπεύουμε να χρησιμοποιήσουμε μεθόδους παρόμοιες με αυτές των σύγχρονων ευρωπαϊκών εργοστασίων.

Κλίση:

παρόμοιος	παρόμοια	παρόμοιο
παρόμοιου	παρόμοιας	παρόμοιου

παρόμοιο παρόμοιε	παρόμοια παρόμοια	παρόμοιο παρόμοιο
παρόμοιοι παρόμοιων παρόμοιους παρόμοιοι	παρόμοιες παρόμοιων παρόμοιες παρόμοιες	παρόμοια παρόμοιων παρόμοια παρόμοια

- **Να χειρίζεται:** ρήμα, έγκλισης υποτακτικής, χρόνου ενεστώτα, φωνής παθητικής, προσώπου γ', αριθμού ενικού, συζυγίας α' (χειρίζομαι)
Π.χ. Ο διευθυντής μίας επιχείρησης πρέπει να είναι σε θέση να χειρίζεται κάθε δύσκολη κατάσταση.

Αρχικοί χρόνοι: χειρίζομαι, χειριζόμουν, θα χειρίζομαι, θα χειριστώ, χειρίστηκα, έχω χειριστεί, είχα χειριστεί, θα έχω χειριστεί

- **Ευρεία:** επίθετο, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης αιτιατικής (ευρύς-εία-ύ)
Π.χ. Τα προϊόντα μας καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα χρήσεων.

Κλίση:

ευρύς	ευρεία	ευρύ
ευρέως	ευρείας	ευρέως
ευρύ	ευρεία	ευρύ
ευρύ	ευρεία	ευρύ

ευρείς	ευρείες	ευρέα
ευρέων	ευρειών	ευρέων
ευρείς	ευρείες	ευρέα
ευρείς	ευρείες	ευρέα

- **Επιλογή:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης ονομαστικής (η επιλογή, -ής)
Π.χ. Η επιλογή του κεντρικού προσώπου της διαφημιστικής μας καμπάνιας πρέπει να γίνει με μεγάλη προσοχή.

Κλίση:

η επιλογή της επιλογής την επιλογή επιλογή	οι επιλογές των επιλογών τις επιλογές επιλογές
---	---

- **Προσδιορισμός:** ουσιαστικό, γένους αρσενικού, αριθμού ενικού, πτώσης ονομαστικής (ο προσδιορισμός, -ού)
Π.χ. Το επόμενο διοικητικό συμβούλιο θα ασχοληθεί με τον προσδιορισμό της επωνυμίας της επιχείρησης.

Κλίση:

ο προσδιορισμός του προσδιορισμού τον προσδιορισμό προσδιορισμέ	οι προσδιορισμοί των προσδιορισμών τους προσδιορισμούς προσδιορισμοί
--	---

- **Εξέλιξη:** ουσιαστικό, γένους θηλυκού, αριθμού ενικού, πτώσης ονομαστικής (η εξέλιξη, -ης/-εως)
Π.χ. Η εταιρεία έχει μια εξέλιξη που δεν την περίμενε κανείς.

Κλίση:

η εξέλιξη
της εξέλιξης
την εξέλιξη
εξέλιξη

οι εξελίξεις
των εξελίξεων
τις εξελίξεις
εξελίξεις

Άσκηση Κατανόησης

Σημειώστε τις σωστές προτάσεις με Σ και τις λάθος με Λ:

1. Μια επιτυχημένη εταιρεία δεν είναι ανάγκη να μπορεί να αντιμετωπίσει τους ανταγωνιστές της.
2. Οι οργανωτικές αποφάσεις και τα πλάνα έχουν στόχο να οδηγήσουν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων εταιρειών.
3. Το ζητούμενο μοντέλο επιχειρηματικότητας πρέπει να χειρίζεται πολλές διαφορετικές περιπτώσεις.
4. Η στρατηγική μπορεί να χρησιμοποιεί μόνο μία ενέργεια.
5. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ανήκει στην ομάδα αποφάσεων της στρατηγικής.



ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΗ

Υποτακτική Αορίστου Ενεργητικής Φωνής

Ο Αόριστος φανερώνει πως αυτό που σημαίνει το ρήμα έγινε στο παρελθόν (παρελθοντικός χρόνος) και παρουσιάζεται συνοπτικά, σαν να έγινε σε μία στιγμή (συνοπτικός χρόνος).

Η Υποτακτική φανερώνει κυρίως το ενδεχόμενο και το επιθυμητό (επίσης και προτροπή, παραχώρηση, ευχή, απορία, προσταγή ή απαγόρευση).

Συνοδεύεται από τα μόρια να, ας ή από τους συνδέσμους αν, εάν, σαν, όταν, πριν, πριν να, μόλις, προτού, άμα, για να, μη(ν), μήπως.

Η υποτακτική ενεργητικού αορίστου σχηματίζεται από το μόριο να και τον μέλλοντα της ενεργητικής φωνής. Έχει άρνηση μη(ν).

Είναι απλή υποτακτική, δηλαδή δηλώνει κάτι στιγμιαίο, σε αντίθεση με την συνεχή υποτακτική του ενεστώτα, που δηλώνει διάρκεια.

Παραδείγματα:

1. Μπορείτε **να καθίσετε** όπου θέλετε.
2. Έχεις τη δυνατότητα **να πληρώσεις** τοις μετρητοίς ή με δόσεις.
3. Αργήσατε **να γυρίσετε** το βράδυ;
4. Ξέχασε **να του τηλεφωνήσει**.
5. Καθυστέρησα **να φύγω** από το σπίτι.
6. Τι **να απαντήσω**;

Κλίση

δείχνω	απαντάω
να δείξω	να απαντήσω
να δείξεις	να απαντήσεις
να δείξει	να απαντήσει
να δείξουμε	να απαντήσουμε
να δείξετε	να απαντήσετε
να δείξουν	να απαντήσουν

Ασκήσεις

1. Συμπληρώστε τα κενά με το ρήμα της παρένθεσης στο σωστό τύπο της υποτακτικής αορίστου:

1. Θα ήθελα να σε όλο τον κόσμο. (ταξιδεύω)
2. Σκοπεύεις να την αλήθεια ή όχι; (λέω)
3. Χρειάζεται να από την Ελλάδα τόσο πολύ; (λείπω)
4. Έχουμε πιθανότητες να εισιτήρια για τη συναυλία; (βρίσκω)
5. Προτίμησε να μεταχειρισμένο αυτοκίνητο. (αγοράζω)

2. Σχηματίστε την υποτακτική αορίστου των παρακάτω ρημάτων:

- | | |
|-------------|-------|
| 1. μιλάω | |
| 2. παίζω | |
| 3. τραγουδώ | |
| 4. πλένω | |
| 5. βλέπω | |

Παιχνιδόλεξα



Σταυρόλεξο

Δώστε τους ορισμούς και λύστε το σταυρόλεξο:

Οριζόντια:

1. Υπερσυντέλικος του «κόβω» χωρίς το «έχω».
2. Αυτός που έχει την ευθύνη και τον έλεγχο μίας δραστηριότητας.
3. Δέχομαι να έχω την ευθύνη εργασίας.

									1						
						1									
														2	
									2						
3															

Κάθετα:

1. Ποσό κατά το οποίο μειώνεται η τιμή πώλησης ενός προϊόντος.
2. Υποτακτική αορίστου του «ντύνω» χωρίς το «να».

Κρεμάλα

Δώστε τους ορισμούς:

1. Χαρακτηριστικό που κάνει κάτι να υπερισχύει έναντι κάποιου άλλου.

Π _ _ _ _ _

2. Σύνολο ερωτήσεων σε κατάλογο που πρέπει να απαντηθούν για τις ανάγκες έρευνας.

Ε _ _ _ _ _

3. Συνομιλία κατά την οποία ένα πρόσωπο απαντά σε ερωτήσεις δημοσιογράφου.

Σ _ _ _ _ _



Παζλ

Επιλέξτε το σωστό:

1. Το βράδυ θέλω νωρίς στο σπίτι!
 - α) να επιστρέψεις
 - β) επιστρέψεις
 - γ) να επιστρέψεις
2. Ποτέ ως τότε δεν την ευτυχία.
 - α) έχω γνωρίσει
 - β) είχα γνωρίσει
 - γ) γνώρισα
3. Ο πρέπει να έχει την ικανότητα να πείθει τους άλλους.
 - α) αντιπρόσωπος πωλήσεων
 - β) πελάτης
 - γ) υπεύθυνος
4. Με σωστή θα μπορέσουμε να επιβληθούμε στους αντιπάλους μας.
 - α) ανταγωνιστική στρατηγική
 - β) πηγή
 - γ) στρατηγική θέση
5. Το δομικό της εταιρείας δεν μπορεί να αλλάξει χωρίς την έγκριση του προέδρου.
 - α) πλεονέκτημα
 - β) πλάνο
 - γ) πλαίσιο