



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ATHENS UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS
Μονάδα καινοτομίας & επιχειρηματικότητας



ΚΑΙΝΟΤΟΜΩ ΕΠΙΧΕΙΡΩ

Επιμέλεια Έκδοσης:

Καθηγητής **Σπύρος Λιούκας**

Επιστημονικός Υπεύθυνος Πράξης

"Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜΚΕ)

του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών"

ΑΘΗΝΑ, Οκτώβριος 2013

ΕΚΔΟΣΕΙΣ Ο.Π.Α.

Το Έργο «Μονάδα καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας (ΜΚΕ) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών» υλοποιείται μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - ΕΚΤ) και από εθνικούς πόρους.



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ
επένδυση στην κοινωνία της γνώσης
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΣΠΑ
2007-2013
πρόγραμμα για την ανάπτυξη
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ

Η Μελέτη Περίπτωσης της Εταιρείας Velti Plc

Συγγραφική Ομάδα:

Γιαννοπούλου Χριστίνα, πτυχιούχος Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας (Ο.Π.Α.), MSc. Διοίκηση Υπηρεσιών (Ο.Π.Α.), Υποψήφια Διδάκτορας (Ο.Π.Α.)

Σιάχου Ευαγγελία, πτυχιούχος Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών (Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών), MSc. in Industrial Relations and Personnel Management (LSE), Ph.D. (Ο.Π.Α.)

Επιστημονική Καθοδήγηση:

Ιωαννίδης Αντώνιος, Επίκουρος Καθηγητής του Ο.Π.Α.

Η πνευματική ιδιοκτησία αποκτάται χωρίς καμία διατύπωση και χωρίς την ανάγκη ρήτρας απαγορευτικής των προβολών της. Επισημαίνεται πάντως ότι κατά το Ν.2121/1993 και τη Διεθνή Σύμβαση της Βέρνης (που έχει κυρωθεί με το Ν.100/1975) απαγορεύεται η αναδημοσίευση και γενικά η αναπαραγωγή του παρόντος έργου, με οποιονδήποτε τρόπο, τμηματικά ή περιληπτικά, στο πρωτότυπο ή σε μετάφραση ή άλλη διασκευή, χωρίς γραπτή άδεια του εκδότη και του συγγραφέα.

Διδακτικοί Στόχοι

Μετά την ανάλυση της περίπτωσης μελέτης της Velti Plc οι φοιτητές θα είναι είναι σε θέση να:

- ❖ Αναγνωρίζουν σύγχρονες μορφές επιχειρηματικότητας όπως η προώθηση και η διαφήμιση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας.
- ❖ Αναγνωρίζουν το ρόλο και τη σημασία της καινοτομίας και της τεχνολογίας στη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος
- ❖ Κατανοούν και να αναλύουν διεξοδικά τα βασικά σημεία της στρατηγικής σύγχρονων επιχειρήσεων που πέτυχαν σε περίοδο κρίσης.
- ❖ Αναλύουν το εξωτερικό και το εσωτερικό περιβάλλον καινοτόμων επιχειρήσεων
- ❖ Αναλύουν τον κλάδο των τεχνολογιών

Λέξεις – Κλειδιά:

καινοτομία, κλάδος τεχνολογιών, στρατηγική διαφοροποίησης, κινητή τηλεφωνία, προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας (mobile marketing and advertising).

1. Σύντομο Ιστορικό

Η **Velti** ιδρύθηκε το **2000** με την επωνυμία **Velti AE** στην Ελλάδα από τον Αλέξανδρο Μούκα και το Χρήστο Κασκαβέλη με στόχο την ανάπτυξη, την ολοκλήρωση και την παράδοση πρωτοπόρων ολοκληρωμένων λύσεων κινητής τηλεφωνίας και ηλεκτρονικού επιχειρείν (e-business) που επιλύουν σύγχρονα προβλήματα μάρκετινγκ και διαφήμισης των επιχειρήσεων και οργανισμών. Για την έναρξη των λειτουργιών της εταιρείας απαιτούνταν το χρηματικό ποσό των 600 χιλ. ευρώ το οποίο κατέστη αδύνατο να συγκεντρωθεί από εγχώριες χρηματοπιστωτικές πηγές (τράπεζες, εταιρείες συμμετοχής επιχειρηματικών κεφαλαίων και δημόσιους οργανισμούς) σε μία ριψοκίνδυνη, τότε, περίοδο για τις εταιρείες «dot com» που κατέρρεαν διεθνώς. Ο άνθρωπος-κλειδί για την υλοποίηση αυτής της επιχειρηματικής ιδέας ήταν ο Νίκολας Νεγρεπόντε (συνιδρυτής του κέντρου ερευνών υψηλής τεχνολογίας Media Lab στο MIT, μέλος του προγράμματος One Laptop Per Child και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Motorola) ο οποίος, λόγω της προσωπικής γνωριμίας του με τον κύριο Μούκα εξασφάλισε στους δύο επιχειρηματίες το χρηματικό ποσό που απαιτούνταν για την έναρξη των επιχειρήσεων της Velti.

Σήμερα, η Velti που λειτουργεί με την επωνυμία **Velti Plc** απασχολεί περίπου εννιακόσιους εργαζόμενους σε παγκόσμιο επίπεδο, έχει οικονομική έδρα στο Δουβλίνο και διαθέτει γραφεία σε τριάντα πέντε (35) χώρες στις ΗΠΑ, την Ασία, την Ευρώπη και στη Μέση Ανατολή. Μέσω της πρωτοποριακής/καινοτομικής και συνεχώς αναπτυσσόμενης πλατφόρμας έχει τη δυνατότητα να προσεγγίσει περισσότερους από 2.7 δις. καταναλωτές παγκοσμίως. Η εταιρεία έχει καθιερωθεί ως πρωτοποριακή και πλέον ηγέτιδα εταιρεία παγκοσμίως στην αγορά της τεχνολογίας προφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις λογισμικού και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για κινητή τηλεφωνία σε τηλεπικοινωνιακούς φορείς, διαφημιστικές εταιρείες και εταιρίες μέσω μαζικής ενημέρωσης (MME) καθώς επίσης σε τράπεζες και σε κρατικούς οργανισμούς. Το χαρτοφυλάκιο της περιλαμβάνει προϊόντα Business Process Management (BPM), Mobile Business Solutions, e-CRM, Corporate Portals, Content Management Systems (CMS) και Enterprise Application Integration (EAI), ενώ το τεχνολογικό της προϊόν χρησιμοποιείται ήδη από περισσότερες από τετρακόσιες πενήντα (450) εταιρείες με σήμα μεγάλης αναγνωρισιμότητας (brands) και διαφημιστές, παρέχοντας τη δυνατότητα στους πελάτες της να διαφημίζουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους μέσω της κινητής τηλεφωνίας. Μεταξύ των πελατών της συγκαταλέγονται οι AT&T, Vodafone, Johnson & Johnson και McCann Ericksson. Από το Μάιο του 2006 η Velti Plc είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου (AIM) με το σύμβολο VEL, ενώ στις 28 Ιανουαρίου 2011 εισήχθη στο Αμερικάνικο Χρηματιστήριο NASDAQ Global Select Market με την ονομασία VELTI αντλώντας σημαντικά κεφάλαια που θα βοηθήσουν στην περαιτέρω ανάπτυξη της στις διεθνείς αγορές.

Παρακάτω παρουσιάζεται αναλυτικά η πορεία της εταιρείας από την έναρξή της μέχρι και σήμερα:

Η Velti, όπως ήδη έχει αναφερθεί, ιδρύεται το **2000** από δύο Έλληνες τον Αλέξανδρο Μούκα και το Χρήστο Κασκαβέλη με την επωνυμία Velti AE παρέχοντας ολοκληρωμένες λύσεις λογισμικού σε οργανισμούς και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους κλάδους των τηλεπικοινωνιών και των MME, σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα καθώς επίσης και σε κρατικούς φορείς. Ο Νίκολας Νεγρεπόντε (Nicholas Negroponte) (συνιδρυτής του κέντρου ερευνών υψηλής τεχνολογίας Media Lab στο MIT, μέλος του

προγράμματος OLPC και μέλος του Διοικητικού Συμβολαίου της Motorola) επενδύει στη Velti και σηματοδοτεί την έναρξη της εταιρείας.

Το **2001**, ένα έτος μετά την έναρξη της λειτουργίας της, η Velti AE αναπτύσσει και εισάγει στην αγορά τεχνολογίας το Velti Business Process Management. Πρόκειται για ένα εργαλείο αυτοματοποίησης διαδικασιών που αποτελεί τη βασική συνεισφορά της Velti AE στον τραπεζικό τομέα. Το **2002** η εταιρεία εισέρχεται δυναμικά στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας επιτυγχάνοντας την έναρξη μιας μακροχρόνιας και ιδιαίτερα αποτελεσματικής συνεργασίας με τη Vodafone μέσω του έργου SMS alert. Την ίδια χρονιά η Velti εισάγει στην αγορά την εφαρμογή Content Management System v 1.0. Οι επιχειρηματικές προσπάθειες της Velti έχουν μεγάλη απήχηση στην αγορά της τεχνολογίας με αποτέλεσμα τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι μέχρι το τέλος του 2002 η Velti απασχολεί ήδη 35 εργαζόμενους. Το **2003** είναι η χρονιά που σηματοδοτεί τη στρατηγική επέκταση της Velti AE σε διεθνές πλαίσιο στις ΗΠΑ δημιουργώντας μία ομάδα πωλητών και ιδρύοντας ένα γραφείο στη Βοστώνη. Παράλληλα αναπτύσσει περαιτέρω τη συνεργασία της με τη Vodafone, μέσω της σύναψης νέων συμβολαίων τα οποία συμπεριλαμβάνουν, ως επί τον πλείστον, λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce). Στο πλαίσιο της στρατηγικής για ενίσχυση της θέσης της εταιρίας στην ελληνική αγορά η Velti αναλαμβάνει διάφορα έργα ανάπτυξης με τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδας (ΟΤΕ). Παράλληλα εξετάζει τις εφαρμογές text messaging και της διαφήμισης μέσω της Τρίτης Οθόνης με την Ericsson, την Odeon και την Intralot.

Οι επόμενες χρονιές κρίνονται ιδιαίτερα δραστήριες επιχειρηματικά για τη Velti. Το **2004**, η Velti αναπτύσσει το Athens 2004 Olympic Games Organizing Committee Portal για τη στήριξη των Ολυμπιακών Αγώνων της «Αθήνα 2004», ενδυναμώνει ακόμα περισσότερο τη συνεργασία της με τη Vodafone, αναλαμβάνοντας τέσσερα (4) επιπρόσθετα έργα για εφαρμογές Content Management και SMS alert. Ταυτόχρονα, επεκτείνεται στην αγορά κινητής τηλεφωνίας στην Ευρώπη, επιτυγχάνοντας συνεργασία με την Telecom Italia (TIM) της Ιταλίας, την CYTA της Κύπρου και τη Rom Telecom της Ρουμανίας και καθιερώνεται ως βασικός πάροχος Business Process Management (BPM) προσφέροντας δεκατέσσερις (14) επιτυχημένες εφαρμογές στην αγορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα.

Το **2005**, η Velti συνεχίζει να καινοτομεί εισάγοντας στην αγορά τεχνολογιών την υπηρεσία Velti mobile ASP η οποία περιλαμβάνει τη διαχείριση, την προσαρμογή και τη σωστή παρουσίαση περιεχομένου (πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) σε οποιαδήποτε συσκευή κινητού τηλεφώνου διευκολύνοντας τις εταιρείες των MME να προωθήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους μέσω της Τρίτης Οθόνης. Παράλληλα με την τεχνολογική ανάπτυξη και την καινοτομική επέκταση η Velti AE, την ίδια χρονιά, υπογράφει συμφωνίες κατανομής εσόδων (revenue share agreement) με πέντε (5) Ευρωπαϊκούς παρόχους κινητής τηλεφωνίας (Vodafone, TIM, Cosmote, QTelecom και Amentel) και με οχτώ (8) παρόχους κινητής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται στις ΗΠΑ (Verizon, Sprint, T-Mobile, Cingular Blue, Cingular Orange, Alltel, Dobson, Boost και Syniverse).

Από το **2006** η εταιρεία Velti AE δραστηριοποιείται με την επωνυμία Velti Plc. και εισάγει τις μετοχές της βρετανικής θυγατρικής της στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου AIM αντλώντας 15 εκατ. ευρώ, ενώ η χρηματιστηριακή της αξία μετά την εισαγωγή της διαμορφώνεται στα 45 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, η εταιρεία επεκτείνει τις δραστηριότητες της στις ΗΠΑ εγκαινιάζοντας το νέο της γραφείο στη Νέα Υόρκη, αναπτύσσει νέες

καινοτομίες εισάγοντας στην αγορά τη νέα έκδοση 3.0 της πλατφόρμας Mobile Marketing ενώ ταυτόχρονα διαχειρίζεται εξολοκλήρου την υπηρεσία της πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω του κινητού τηλεφώνου για την εταιρεία Argos. Επιπρόσθετα, η εταιρεία επεκτείνει τη συνεργασία της με την Orange UK, την Q-telecom, την TIM και τη Verizon/CBS (MaxPreps high school sports). Οι επιχειρηματικές προσπάθειες της Velti Plc ολοκληρώνονται επιτυχώς με τη σύναψη ενός νέου συμβολαίου με τον Ελληνικό πάροχο κινητής τηλεφωνίας Cosmote. Στο τέλος του 2006 η μετοχή της Velti Plc συγκαταλέγεται μεταξύ των δέκα (10) κορυφαίων τεχνολογικών μετοχών με το μεγαλύτερο περιθώριο ανόδου.

Το **2007** η Velti δραστηριοποιείται σε δεκαοχτώ (18) χώρες στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική, τη Μέση Ανατολή και την Ασία (επεκτείνοντας παράλληλα τα γραφεία της στη Μεγάλη Βρετανία και εγκαινιάζοντας νέο γραφείο στο Σαν Φρανσίσκο). Την ίδια χρονιά η Velti Plc κερδίζει τη συνεργασία με σημαντικούς πελάτες στο χώρο της τεχνολογίας υπογράφοντας συμβόλαια με παρόχους κινητής τηλεφωνίας (Orange, Orascom's Wind, Globe Telecom, Q-Telecom, Cosmofon FYROM), με εταιρείες που φέρουν σήματα μεγάλης αναγνωρισιμότητας (Microsoft, General Motors, Mastercard, Johnson & Johnson, Colgate-Palmolive, Bayer, Lays, Nestle, Kellogg's, Wingley's, Bacardi, Hennessy, HP, Ferrero, Avenue, Aspis Bank and Western Union) και με διαφημιστικές εταιρείες (Disney, MTV, CBS). Παράλληλα, η Velti Plc σε κοινοπραξία με την Interpublic Group, μία από τις μεγαλύτερες διαφημιστικές εταιρείες διεθνώς, δημιουργεί την Ansible Mobile, που σήμερα είναι η πρώτη εταιρεία προώθησης διαφήμισης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας σε διεθνές επίπεδο. Οι επιχειρηματικές προσπάθειες της Velti Plc επεκτείνονται κατά τη διάρκεια του 2007 στη Νότια Ευρώπη και ολοκληρώνονται επιτυχώς με την εξαγορά της Βουλγαρικής M-Telecom. Αν και η Velti Plc έχει καθιερωθεί ως πρωτοποριακή και πλέον ηγέτιδα εταιρεία παγκοσμίως στην αγορά της τεχνολογίας προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις λογισμικού και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για κινητή τηλεφωνία σε τηλεπικοινωνιακούς φορείς, διαφημιστικές εταιρείες και εταιρίες MME, συνεχίζει να καινοτομεί αναβαθμίζοντας την πλατφόρμα που αποτελεί και το κλειδί της επιτυχίας της και εισάγει στην αγορά τη νέα έκδοσή της 3.5 Mobile Marketing Platform¹. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι την ίδια χρονιά ο ισολογισμός της εταιρείας ενισχύθηκε σημαντικά από την επιτυχημένη της πορεία στη χρηματιστηριακή αγορά στο AIM του Λονδίνου (στο οποίο εισήχθη την προηγούμενη χρονιά, το 2006): 10,7 εκατ. ευρώ προήλθαν από παλιούς και νέους μετόχους τα οποία αξιολογήθηκαν τόσο για τη χρηματοδότηση της Ansible, όσο και για την υποστήριξη της ταχείας οργανικής ανάπτυξης που πραγματοποίησε η εταιρεία στη διάρκεια του 2007.

Το **2008** η Velti Plc έχει πλέον τη δυνατότητα σύνδεσης με περισσότερους από εβδομήντα (70) παρόχους κινητής τηλεφωνίας σε όλη την Ευρώπη, Βόρεια Αμερική, Μέση Ανατολή και Ασία και προσεγγίζει περισσότερους από 1,4 δις καταναλωτές. Την ίδια χρονιά εγκαινιάζει νέα γραφεία σε άλλες τέσσερις (4) μεγάλες χώρες: στη Μόσχα, το Πεκίνο, το Ντουμπάι και στη Βομβάη. Η Velti Plc συνεχίζει επιτυχώς τη διεθνή της ανάπτυξη επιτυγχάνοντας την είσοδό της στην ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά κινητής

¹ Η προηγούμενη έκδοση της ίδιας πλατφόρμας έφθασε στην τελική φάση του διαγωνισμού Mobile Marketing Association Global¹ Awards (2007). Η Ένωση Διαφήμισης και Προώθησης Προϊόντων και Υπηρεσιών μέσω Κινητού Τηλεφώνου, γνωστή ως Mobile Marketing Association (MMA), είναι ένας παγκόσμιος μη κερδοσκοπικός οργανισμός που δημιουργήθηκε με σκοπό την ανάπτυξη της διαφήμισης και της προώθησης των προϊόντων μέσω της συσκευής του κινητού τηλεφώνου. Μέχρι σήμερα ο οργανισμός προσμετρά 450 μέλη. Έχει κεντρικά γραφεία στις ΗΠΑ και αντιπροσώπους σε περισσότερες από σαράντα (40) χώρες σε ολόκληρο τον κόσμο (www.mmaglobal.com).

τηλεφωνίας της Κίνας εξαγοράζοντας το 33% της CASEE², της μεγαλύτερης εταιρίας στο χώρο της διαφήμισης και προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας στην Κίνα, αντί του ποσού των 3 εκατ δολαρίων. Παράλληλα, η Velti Plc επιτυγχάνει την υπογραφή σημαντικών συμβολαίων για την ανάπτυξη εφαρμογών διαφήμισης και προώθησης προϊόντων μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου με εταιρείες όπως οι: Wingley's, MasterCard, TMP Worldwide, Pepsi, Coca Cola, Pernod Ricard, Clinique και Hewlett-Packard και υλοποιεί τη μεγαλύτερη διαφημιστική εκστρατεία μέσω της κινητής τηλεφωνίας που είχε εφαρμοστεί ποτέ στη Ρωσία σε συνεργασία με τη Ρωσική Mobile Telesystems (MTS). Παράλληλα, στο πλαίσιο της εθνικής ανάπτυξης, η Velti Plc εμπλουτίζει τη συνεργασία της με τη WIND Hellas για την παρουσίαση της υπηρεσίας Mobile Advertising και παρουσιάζει καινοτόμες υπηρεσίες που σηματοδοτούν την έναρξη των συνεργασιών της με τράπεζες, χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και οργανισμούς.

Το **2009**, περισσότερες από τετρακόσιες πενήντα (450) εταιρείες μεγάλης αναγνωρισιμότητας, διαφημιστικά πρακτορεία, πάροχοι κινητής τηλεφωνίας και εταιρείες MME (συμπεριλαμβανομένων 11 από τους 20 μεγαλύτερους παρόχους κινητής τηλεφωνίας διεθνώς) χρησιμοποιούν την καινοτομική πλατφόρμα της Velti Plc (η οποία λειτουργεί σε 35 χώρες σε παγκόσμιο επίπεδο) και πραγματοποιούν πάνω από δύο χιλιάδες (2.000) διαφημιστικές καμπάνιες. Την ίδια χρονιά αυτή η Velti ενισχύει σημαντικά το προσωπικό της αριθμώντας συνολικά τετρακόσιους πενήντα (450) υπαλλήλους προκειμένου να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις της αγοράς και να ικανοποιήσει αποτελεσματικά τις νέες επιχειρηματικές της ανάγκες που προκύπτουν από την επέκταση των δραστηριοτήτων της τόσο μέσω τοπικών συνεργασιών, όσο και μέσω κοινοπραξιών στις περιοχές της Κίνας, της Ινδίας, στις ΗΠΑ και την Ευρώπη. Από αυτές τις συνεργασίες ορόσημο για αυτή τη χρονιά αποτελεί η εξαγορά της Ad Infuse στις ΗΠΑ, η οποία δίνει το προνόμιο στη Velti να προσφέρει στους πελάτες της μοναδικές ολοκληρωμένες λύσεις SaaS (Software-as-a-Service) σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η διεθνής επέκταση της Velti Plc συνεχίζεται επιτυχώς και την επόμενη χρονιά, το **2010**, με χαρακτηριστική στρατηγική κίνηση την εξαγορά της Media Cannon, εταιρεία η οποία δραστηριοποιείται στην ανάπτυξη εξειδικευμένων εργαλείων και εφαρμογών για την υλοποίηση διαφημιστικών εκστρατειών και προωθητικών ενεργειών μέσω κινητών τηλεφώνων στο Σαν Φρανσίσκο. Εκτός από την απόκτηση της τεχνολογίας της Media Cannon η η Velti αποκτά την εξειδικευμένη γνώση και τεχνογνωσία των στελεχών αυτής. Η διοικητική ομάδα της Media Cannon μετακομίζει στα γραφεία της Velti στο Σαν Φρανσίσκο και συνεργάζεται στενά με τα στελέχη της Velti για την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών που θα ενισχύσουν τη θέση της εταιρείας στον τομέα της προβολής των σύγχρονων επιχειρήσεων και οργανισμών μέσω των κινητών τηλεφώνων.

²Η CASEE ιδρύθηκε το 2006 από μάδα στελεχών με μεγάλη εμπειρία στην κινεζική αγορά. Τα γραφεία της εταιρίας είναι στο Πεκίνο, ενώ νέα γραφεία θα λειτουργήσουν σύντομα στη Σαγκάη. Η CASEE παρέχει εξελιγμένα τεχνολογικά εργαλεία και υπηρεσίες που δημιουργούν μια αγορά διαφήμισης μέσω κινητού τηλεφώνου μεταξύ εταιριών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του mobile Internet όπως η Yahoo, Sohu, Baidu και διαφημιζόμενων όλων των κατηγοριών, δηλαδή πολυεθνικές εταιρίες όπως η Kodak και η General Motors καθώς επίσης και τοπικές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Οι ιδρυτές και το διοικητικό συμβούλιο της CASEE έχουν μεγάλη εμπειρία στην τοπική αγορά, καθώς στο παρελθόν κατείχαν σημαντικές διοικητικές θέσεις σε κινέζικες εταιρίες εισηγμένες σε αμερικανικά χρηματιστήρια, όπως, Sohu, Baidu και Linktone. Η CASEE δημοσιεύει πάνω από 500 εκατ. διαφημίσεις κάθε μήνα σε κινητά τηλέφωνα στην Κίνα ενώ τα έσοδά της προέρχονται από τις διαφημιζόμενες εταιρίες.

Σήμερα (2011), η Velti συνεχίζει την ανοδική της πορεία αυξάνοντας θεαματικά τις πωλήσεις της κατά 82%, στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, σε ποσό που ανέρχεται στα 29.6 εκατ. δολάρια. Η χρόνια αυτή κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική για τη Velti Plc καθώς σηματοδοτεί την είσοδο της στο Αμερικάνικο Χρηματιστήριο NASDAQ Global Select Market με την ονομασία VELTI. Η δημόσια εγγραφή συγκέντρωσε περίπου 172 εκατ. δολάρια. Παράλληλα, η εταιρεία συνεχίζει επιτυχώς την επέκταση της στις γειτονικές αγορές ιδρύοντας νέο υποκατάστημα στην Κωνσταντινούπολη. Την επέκταση της Velti στην Τουρκία επισφράγισε η χρυσή χορηγία της εταιρείας στην πρώτη εκδήλωση που διοργάνωσε η παγκόσμια Ένωση Mobile Marketing στη γειτονική χώρα με τίτλο Istanbul Mobile Marketing Talks που πραγματοποιήθηκε στις 28 Ιουνίου 2011 στο Esma Sultan του Μαρμαρά.

1.1 Η χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας σήμερα

Η χρηματοοικονομική κατάσταση της Velti Plc παρουσιάζει θεαματικά αποτελέσματα και οφείλεται στη διαρκή επέκταση των πελατειακών σχέσεων της εταιρείας και στη διατήρηση των ήδη υπάρχουσών καθώς και στην ολοένα και αυξανόμενη τάση των σύγχρονων οργανισμών και επιχειρήσεων να επενδύουν σε προωθητικές ενέργειες μέσω της κινητής τηλεφωνίας. Η καινοτομική πλατφόρμα της Velti παρουσιάζει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά των τεχνολογιών γεγονός που ενισχύει τη θέση της εταιρείας στην αγορά και αυξάνει διαρκώς το μερίδιό της.

Ειδικότερα, το δεύτερο τρίμηνο του 2011 η εταιρεία παρουσιάζει έσοδα ύψους \$34.4 εκατ. και σημειώνει αύξηση της τάξης του 57% από το δεύτερο τρίμηνο του 2010. Σε διάστημα τεσσάρων ετών από το 2007 μέχρι το 2010 η εταιρεία παρουσιάζει αύξηση στα ετήσια έσοδά της τάξης του 92%. Την ίδια θεαματική αύξηση παρουσιάζει και ο δείκτης EBITDA, οποίος από \$0.9 το 2007 αυξήθηκε σε \$27.2 το 2010.

	2010	2009	2008	2007	2006
Revenue	\$ 116,269	\$ 89,965	\$ 62,032	\$ 16,394	\$ 11,933
Adjusted EBITDA	\$ 27,198	\$ 24,727	\$ 9,985		

2. Προϊόντα και υπηρεσίες

Η Velti Plc έχει έντεκα (11) χρόνια εμπειρία στον κλάδο των τεχνολογιών και εστιάζει στην προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών μάρκετινγκ και διαφήμισης μέσω κάθε συσκευής κινητών τηλεφώνων (mobile marketing and advertising), δηλαδή μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου. Η Velti Plc κατανοώντας τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών της, προσφέρει καινοτομικές λύσεις για την κάλυψή τους. Οι καινοτομικές λύσεις της Velti καλύπτουν μία ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας συμπεριλαμβανομένων της αποστολής και λήψης ηλεκτρονικών μηνυμάτων (SMS³), της παράδοσης ειδήσεων και της ανταλλαγής περιεχομένου ψυχαγωγίας (MMS), της τηλεόρασης μέσω φορητών συσκευών, της δημιουργίας ηλεκτρονικών δικτύων διαφήμισης (advertising inventory), της υλοποίησης στοχευμένων διαδικτυακών διαφημιστικών εκστρατειών μεγάλης κλίμακας (large scale campaigns) κλπ. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχονται στους πελάτες της Velti Plc

³ Short Message Service: Υπηρεσία Αποστολής Λήψης Σύντομων Γραπτών Μηνυμάτων.

συνεπάγονται ταυτόχρονα και μία σειρά από εταιρικά σημαντικά οφέλη όπως η διατήρηση και η αφοσίωση του πελάτη, η δημιουργία νέων εσόδων και η ανάπτυξη δυναμικών ικανοτήτων απόκτησης νέων πελατών.

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της Velti αναπτύσσονται και υλοποιούνται μέσω της καινοτομικής πλατφόρμας Mobile Marketing Platform (MMP) καθώς επίσης και με τη μεταγενέστερη mGage. Και οι δύο αποτελούν πρωτοποριακά εργαλεία που δίνουν στους σύγχρονους οργανισμούς τη δυνατότητα να προβάλλονται, να διαφημίζουν και να προωθούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους μέσω της Τρίτης Οθόνης. Ειδικότερα, οι πλατφόρμες της Velti περιλαμβάνουν ενσωματωμένες «πρότυπες» και «πλήρεις» καμπάνιες, τόσο προωθητικές (mobile marketing) όσο και διαφημιστικές (mobile advertising) και απευθύνονται σε τηλεπικοινωνιακούς φορείς, διαφημιστικές εταιρείες και εταιρίες MME καθώς επίσης σε τράπεζες και σε κρατικούς οργανισμούς.

Στον Πίνακα (Πίνακα 2) που ακολουθεί παρουσιάζονται συνοπτικά τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που προσφέρει η Velti Plc στους πελάτες της.

Προϊόντα και Υπηρεσίες	
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
Ad Planning and Buying Δίνει τη δυνατότητα χρήσης κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου για την υλοποίηση στοχευμένων διαφημιστικών εκστρατειών και προωθητικών ενεργειών με τη χρήση πολλαπλών μέσων (π.χ. SMS, mobile Internet, audio, video).	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Διαφημιστικά Δίκτυα ❖ Media buyers και planners⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Εκτίμηση και εξασφάλιση του διαδικτυακού χώρου και χρόνου που απαιτείται για την υλοποίηση μίας Διαδικτυακής διαφημιστικής εκστρατείας. . ❖ Μέτρηση της αποδοτικότητας και αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας κάθε διαφημιστικής εκστρατείας που έχει υλοποιηθεί.
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
Ad Serving and Mediation Δίνει τη δυνατότητα διαχείρισης και βελτιστοποίησης κάθε διαφημιστικής εκστρατείας που πραγματοποιείται μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου.	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Παροχοί Κινητής Τηλεφωνίας ❖ Οργανισμοί MME⁵ 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Εξοικονόμηση χρόνου κατά το σχεδιασμό των προωθητικών ενεργειών. ❖ Εξασφάλιση πρόσβασης σε προαπαιτούμενα δεδομένα (π.χ. γεωγραφική τοποθεσία, δημογραφικά στοιχεία, κλπ) για την υλοποίηση μιας διαφημιστικής εκστρατείας.

⁴ Οι υπεύθυνοι στο χώρο της διαφήμισης για την αγορά χρόνου και χώρου για την υλοποίησης μιας διαφημιστικής καμπάνιας. Κατά την αγορά χώρου και χρόνου χρειάζεται να προσδιοριστούν μία σειρά από παράγοντες όπως για παράδειγμα δημογραφικοί, παράγοντες που σχετίζονται με τη γεωγραφία και την ψυχαγωγία, κλπ

⁵ Οι υπεύθυνοι στο χώρο της διαφήμισης για την αγορά χρόνου και χώρου για την υλοποίησης μιας διαφημιστικής καμπάνιας. Κατά την αγορά χώρου και χρόνου χρειάζεται να προσδιοριστούν μία σειρά από παράγοντες όπως για παράδειγμα δημογραφικοί, παράγοντες που σχετίζονται με τη γεωγραφία και την ψυχαγωγία, κλπ

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Αξιολόγηση της απόδοσης της διαφημιστικής εκστρατείας με πραγματικά δεδομένα και δυνατότητα και προσαρμογής νέων ρυθμίσεων με βάση την πληροφόρηση που παρέχεται από την αξιολόγηση που πραγματοποιούν.
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
<p>Large Scale Campaigns Δίνουν τη δυνατότητα για μαζική προώθηση και διαφήμιση προϊόντων και υπηρεσιών <i>Μέχρι το 2009 η Velti οργάνωσε και διαχειρίστηκε διαφημιστικές καμπάνιες μεγάλης κλίμακας μέσω της Τρίτης Οθόνης για πάνω από είκοσι (20) παρόχους κινητής τηλεφωνίας</i></p>	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Πάροχοι Κινητής Τηλεφωνίας 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Εξασφάλιση άδειας κυκλοφορίας της εμπορίας (π.χ. άδεια για την αποστολή ενημερωτικών δελτίων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους καταναλωτές σε απευθείας σύνδεση (opt-in) με διάφορες κοινότητες καταναλωτών. ❖ Δυνατότητα να απευθύνουν στοχευμένες ερωτήσεις σε καταναλωτές που βοηθούν στην κατανόηση και τμηματοποίηση της πελατειακής τους βάσης. ❖ Δυνατότητα προσφοράς εξατομικευμένου περιεχομένου (π.χ. παιχνίδια και άλλες δραστηριότητες) που ενθαρρύνουν τη συμμετοχή των καταναλωτών.
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
<p>Permission- Based Advertising Δίνει τη δυνατότητα ανάπτυξης ηλεκτρονικών δικτύων διαφήμισης (advertising inventory)</p>	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Επιχειρήσεις και οργανισμοί με σήματα μεγάλης αναγνωρισιμότητας (brands) ❖ Οργανισμοί MME⁶ 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Δυνατότητα ανάπτυξης ηλεκτρονικών δικτύων διαφήμισης για την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους. ❖ Εξασφάλιση της άδειας κυκλοφορίας της εμπορίας (π.χ. άδεια για την αποστολή ενημερωτικών δελτίων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους καταναλωτές)..
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
<p>Loyalty Programs: Top Code & Velti Mobile Communities <ul style="list-style-type: none"> ❖ Το πρόγραμμα Top Code συγκαταλέγεται μεταξύ των προγραμμάτων επιβράβευσης (ανταμοιβής) των συνδρομητών: που έχουν προπληρωμένα (pre-paid) συμβόλαια, ανανεώνουν το χρόνο ομιλίας τους (toping up) με τον ίδιο πάροχο κινητής τηλεφωνίας ή/και καταναλώνουν πάνω από το προκαθορισμένο όριο του χρόνου ομιλίας που αναφέρεται στο συμβόλαιο τους. ❖ Το πρόγραμμα Velti Mobile Communities παρέχει τη δυνατότητα δημιουργίας κοινοτήτων μέσω της Τρίτης Οθόνης για τη διατήρηση και την ανάπτυξη της πελατειακής βάσης των επιχειρήσεων και των οργανισμών. </p>	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες

⁶ Οι υπεύθυνοι στο χώρο της διαφήμισης για την αγορά χρόνου και χώρου για την υλοποίησης μιας διαφημιστικής καμπάνιας. Κατά την αγορά χώρου και χρόνου χρειάζεται να προσδιοριστούν μία σειρά από παράγοντες όπως για παράδειγμα δημογραφικοί, παράγοντες που σχετίζονται με τη γεωγραφία και την ψυχαγωγία, κλπ

❖ Πάροχοι Κινητής Τηλεφωνίας ⁷	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Δυνατότητα προσφοράς εξατομικευμένων υπηρεσιών επιβράβευσης και ανταμοιβής των αφοσιωμένων πελατών. ❖ Δυνατότητα ενίσχυσης των προγραμμάτων διατήρησης των πελατών. ❖ Δυνατότητα ανάπτυξης της πελατειακής τους βάσης. .
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
Multi-Channel Marketing Activities Το μάρκετινγκ πολλαπλών καναλιών - <i>multi-channel marketing activities</i> - υποστηρίζει διάφορες δραστηριότητες μέσα από: διάφορα συνδυασμένα συστήματα, όπως, για παράδειγμα, προγράμματα πλοήγησης στο Διαδίκτυο μέσω μίας φορητής συσκευής, αποστολή και λήψη γραπτών μηνυμάτων, εφαρμογές περιεχομένου (πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) για κάθε συσκευή κινητού τηλεφώνου.	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
❖ Πάροχοι Κινητής Τηλεφωνίας	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Δυνατότητα προώθησης, αποθήκευσης, δημοσίευσης και διανομής μέρος του περιεχομένου σε διάφορα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (π.χ. facebook, twitter) μέσω της συσκευής κινητού τηλεφώνου .
Όνομασία Προϊόντος / Υπηρεσίας και Σύνομη Περιγραφή	
Mobile Portals Δίνουν τη δυνατότητα σε κάθε πάροχο κινητής τηλεφωνίας να παρέχει πληροφόρηση και υπηρεσίες αποκλειστικά στους πελάτες του.	
Ομάδα Πελατών της Velti Plc	Οφέλη για τους πελάτες
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Πάροχοι Κινητής Τηλεφωνίας ❖ Οργανισμοί MME 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Δυνατότητα επιβράβευσης και ανταμοιβής των αφοσιωμένων συνδρομητών (premium content) μέσω της παραχής εξατομικευμένου περιεχομένου (π.χ. πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) σε οποιαδήποτε συσκευή κινητού τηλεφώνου. .

3. Πελάτες

Η Velti στρατηγικά στοχεύει σε τρεις βασικές ομάδες πελατών: στους παρόχους κινητής τηλεφωνίας (operators), σε διαφημιστικές εταιρείες (agencies), επιχειρήσεις και οργανισμούς μεγάλης αναγνωρισιμότητας (brands) και σε ομίλους MME (media groups). Οι πελάτες της Velti Plc συνολικά ανέρχονται στους τετρακόσιους πενήντα (450) παγκοσμίως. Από αυτούς οι τριακόσιοι σαράντα (340) είναι επιχειρήσεις και οργανισμοί μεγάλης αναγνωρισιμότητας και διαφημιστικές εταιρείες και οι εκατόν δέκα (110) πάροχοι κινητής τηλεφωνίας και όμιλοι MME. Για την υλοποίηση διαφημιστικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης Οθόνης οι οργανισμοί μεγάλης αναγνωρισιμότητας είτε συνεργάζονται απευθείας με τη Velti Plc, είτε απευθύνονται στη διαφημιστική εταιρεία με την οποία συνεργάζονται η οποία μεσολαβεί για την επίτευξη της συνεργασίας. Μέχρι σήμερα, η Velti δραστηριοποιείται σε περίπου εξήντα οχτώ (68) χώρες σε όλο τον κόσμο και πραγματοποιεί πάνω από πέντε χιλιάδες (5.000) καμπάνιες προώθησης και διαφήμισης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας.

⁷ Οι υπεύθυνοι στο χώρο της διαφήμισης για την αγορά χρόνου και χώρου για την υλοποίησης μιας διαφημιστικής καμπάνιας. Κατά την αγορά χώρου και χρόνου χρειάζεται να προσδιοριστούν μία σειρά από παράγοντες όπως για παράδειγμα δημογραφικοί, παράγοντες που σχετίζονται με τη γεωγραφία και την ψυχαγωγία, κλπ

Οι πελάτες της Velti αποτελούν βασική μονάδα εσόδων της καθώς της εξασφαλίζουν πρόσβαση σε διάφορες κερδοφόρες κάθετες αγορές. Στο σχήμα που ακολουθεί παρουσιάζονται αναλυτικά οι κάθετες αγορές στις οποίες έχει πρόσβαση η Velti μέσω των πελατών της. Οι πελατειακές αυτές σχέσεις αποτελούν σημαντική πηγή εσόδων για την εταιρεία που μεταφράζονται σε διαφημιστικές καμπάνιες αξίας πολλών δισεκατομμυρίων.

Αγορές	Πελάτες
Ασύρματων Μεταφορών (Wireless Carriers)	AT&T Verizon
Τεχνολογίας (Technology)	Hewlett-Packard Microsoft
Συσκευασμένων Καταναλωτικών Αγαθών (Consumer Packaged Goods – CPG)	Coca Cola Colgate
Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης (Media)	News Corp Time Warner
Λιανικής Πώλησης (Retail)	Argos Macy's
Αυτοκινητοβιομηχανίας (Automotive)	GM Ford
Φαρμακευτικών Προϊόντων (Pharmaceutical)	Johnson & Johnson Bayer
Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (Financial)	Visa Master Card

Διαφημιστικές καμπάνιες πολλών δισεκατομμυρίων

Οι βασικές ομάδες πελατών της Velti Plc περιγράφονται αναλυτικά παρακάτω.

3.1 Βασικές Ομάδες Πελατών της Velti Plc

3.1.1 Πάροχοι Κινητής Τηλεφωνίας (operators)

Η Velti Plc παρέχει καινοτομικές επιχειρηματικές λύσεις και λογισμικό ώστε να διευκολύνει προωθητικές και διαφημιστικές ενέργειες μέσω των παρόχων κινητής τηλεφωνίας ή μέσω των ιστοσελίδων χρησιμοποιώντας διάφορες εφαρμογές όπως για παράδειγμα αποστολή και λήψη γραπτών μηνυμάτων (SMS), υπηρεσίες μηνυμάτων πολλαπλών καναλιών (MMS), κλπ. Αυτές οι λύσεις επιτρέπουν στους παρόχους κινητής τηλεφωνίας να: διατηρήσουν τους πελάτες τους, να επιτύχουν αφοσίωση του πελάτη στο σήμα που αντιπροσωπεύουν, να εξασφαλίσουν νέες πηγές εσόδων και να αποκτήσουν νέους συνδρομητές. Όσο μεγαλύτερη είναι η συμμετοχή των καταναλωτών στις προωθητικές και διαφημιστικές εκστρατείες των πελατών της Velti Plc, τόσο αυξάνεται η πιθανότητα κέρδους της Velti.

Σήμερα η Velti Plc συνεργάζεται με έντεκα (11) από τους είκοσι (20) μεγαλύτερους παρόχους κινητής τηλεφωνίας σε παγκόσμιο επίπεδο συμπεριλαμβανομένων των Du

(Ντουμπάι), Vodafone, +Móvil (Παναμάς), Wind Hellas (Orascom Group), Orange (UK), Vivatel (Bulgaria), MTS (Russia) και SingTel's Globe Telecom (Philippines) για την πραγματοποίηση προωθητικών και διαφημιστικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης Οθόνης. Για την προσαρμογή και σωστή παρουσίαση περιεχομένου (πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) σε οποιαδήποτε συσκευή κινητού τηλεφώνου η Velti συνεργάζεται επίσης με τους Vodafone Live, WindPlus, Cosmote και MTEL. Επιπρόσθετα, παρέχει υποστήριξη στις στρατηγικές κινήσεις/αποφάσεις των παρόχων κινητής τηλεφωνίας για τεχνολογική σύζευξη και για προσφορά ευρυζωνικών υπηρεσιών (triple play) στους πελάτες τους (πρόσβαση υψηλών ταχυτήτων στο Διαδίκτυο και την τηλεόραση και υπηρεσία τηλεφώνου). Χαρακτηριστικό παραδείγματα αποτελεί το πρόγραμμα Orange Gigs and Tour Campaigns (2007) με το οποίο η Orange προσφέρει στους συνδρομητές της τη δυνατότητα να λαμβάνουν προειδοποιήσεις και να αγοράζουν εισιτήρια για διάφορες εκδηλώσεις κοινωνικού περιεχόμενου μέσω της συσκευής του κινητού τους τηλεφώνου πριν ξεκινήσει η διάθεσή τους στο ευρύ κοινό.

3.1.2 Διαφημιστικές εταιρείες και οργανισμοί μεγάλης αναγνωρισιμότητας (brands and agencies)

Οι εξειδικευμένες υπηρεσίες που προσφέρει η Velti Plc στην ομάδα των πελατών των διαφημιστικών εταιρειών και των επιχειρήσεων με σήμα μεγάλης αναγνωρισιμότητας αφορούν σε δυνατότητα κοινωνικής δικτύωσης μέσω της Τρίτης Οθόνης, δημιουργία εξατομικευμένου περιεχομένου (user generated content) προς τον τελικό χρήστη (π.χ. πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) και δημιουργία ψηφιακών κοινοτήτων (digital communities).

Σημαντικές συνεργασίες της Velti Plc με διαφημιστικές εταιρείες έχουν ως αποτέλεσμα την υλοποίηση διαφημιστικών εκστρατειών για οργανισμούς με σήμα αναγνωρισιμότητας παγκόσμιας εμβέλειας συμπεριλαμβανομένων των: Lays, Ferrero, LVMH's Hennessy, Pepsico, HP, Argos, Colgate Palmolive, Bacardi, Vogue Magazine και Mastercard

3.1.2 Όμιλοι Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης (media groups)

Οι όμιλοι MME που συνεργάζονται με τη Velti Plc κάνουν εκτεταμένη χρήση της πλατφόρμας mGage η οποία τους παρέχει απεριόριστες δυνατότητες συνδεσιμότητας με τους καταναλωτές ή/και τους συνδρομητές καθώς και την ευκαιρία να υλοποιούν διαφημιστικές εκστρατείες μεγάλης εμβέλειας, συνδυάζοντας τις συσκευές των κινητών τηλεφώνων και τα παραδοσιακά MME. Οι Όμιλοι MME που δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο έχουν τη δυνατότητα να απευθυνθούν στα γραφεία της Velti Plc στο Σαν Φρανσίσκο και να αναπτύξουν στρατηγικές συμμαχίες με εταιρείες MME Web 2.0.

Η Velti Plc έχει συνεργαστεί με διάφορους οργανισμούς MME παγκόσμιας αναγνωρισιμότητας όπως: MTV, CBS, Disney, Real Networks, Associated Press και Fox Networks. Η συνεργασία της Velti Plc με το MTV οδήγησε στη δημιουργία δύο νέων τηλεοπτικών καναλιών. Η διαφημιστική εκστρατεία που υλοποιήθηκε για τα σκοπό αυτό συμπεριλάμβανε, μεταξύ άλλων, την αποστολή γραπτών μηνυμάτων για συμμετοχή σε διάφορες κληρώσεις, μετάδοση μηνυμάτων σε επιλεγμένους θεατές και δωρεάν λήψεις για τους χρήστες που τις μετέδιδαν σε φίλους-συνδρομητές.
(<http://www.velt.com/customers/operators-campaign-profiles>)

4. Κλάδος

Η Velti Plc δραστηριοποιείται στον κλάδο των τεχνολογιών, πληροφοριών και επικοινωνιών (ΤΠΕ). Σύμφωνα με σχετικές ανακοινώσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο κλάδος ΤΠΕ χαρακτηρίζεται από υψηλή ένταση που αντιστοιχεί περίπου στο ¼ της Έρευνας & Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ). Ο κλάδος αυτός κρίνεται ιδιαίτερα σημαντικός, καθώς τα προσφερόμενα προϊόντα και οι υπηρεσίες των οργανισμών και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο αποτελούν βασικούς παράγοντες αύξησης της παραγωγικότητας και οικονομικής βιωσιμότητας όλων των υπολοίπων βιομηχανικών κλάδων. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του κλάδου ΤΠΕ είναι η καινοτομία και η εξασφάλιση υψηλών εσόδων από επενδύσεις σε διάφορους τομείς οι οποίες απαιτούν την απασχόληση μεγάλου αριθμού εργαζομένων και στελεχών με εξειδικευμένη γνώση και τεχνογνωσία (http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/index_el.htm).

Η Velti Plc επιχειρεί στον κλάδο αυτό προσφέροντας πρωτοποριακές υπηρεσίες προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης δύο κατηγοριών: διαφήμισης (advertising) και μάρκετινγκ (marketing). Οι δύο αυτές κατηγορίες, αν και διαφορετικές μεταξύ τους, περιλαμβάνουν συμπληρωματικές ενέργειες που εξασφαλίζουν τη δυνατότητα πολλαπλών επιλογών προβολής και πληροφόρησης μέσω της Τρίτης Οθόνης τόσο στους διαφημιζόμενους όσο και στους τελικούς χρήστες (π.χ. καταναλωτές και συνδρομητές).

Η Velti Plc αν και δραστηριοποιείται σε έναν κλάδο σχετικά ώριμο, προσφέρει υπηρεσίες διαφήμισης και μάρκετινγκ που είναι πρωτοπόρες όχι όμως και κατεξοχήν καινοτομικές. Ο βαθμός της καινοτομίας των υπηρεσιών της Velti Plc έγκειται στο μέσο της προβολής των οργανισμών και επιχειρήσεων, δηλαδή προβολής μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου. Στόχος των υπηρεσιών αυτών είναι η ταυτόχρονη μείωση του κόστους και η αύξηση του αριθμού των καταναλωτών, οι οποίοι ενημερώνονται άμεσα για τις νέες καταναλωτικές τάσεις σε παγκόσμιο επίπεδο.

Επιχειρήσεις και οργανισμοί που δραστηριοποιούνται σε δυναμικά περιβάλλοντα, όπως για παράδειγμα, οι AT&T Inc., General Motors Company, Johnson & Johnson, PepsiCo Inc., Unilever plc, and Vodafone Group plc, για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό σε παγκόσμιο επίπεδο και να βελτιώσουν τη θέση τους στην αγορά διαφημίζουν τα προϊόντα και προωθούν άμεσα τις υπηρεσίες τους προσεγγίζοντας ολοένα και περισσότερους καταναλωτές με το μικρότερο δυνατό κόστος.

Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τεχνολογιών, όπως είναι η Velti Plc, διαφοροποιούνται από τις εταιρείες που ασχολούνται παραδοσιακά με τη διαφήμιση και το μάρκετινγκ αναλαμβάνοντας τις διαφημιστικές εκστρατείες και τις προωθητικές ενέργειες των προϊόντων και των υπηρεσιών σύγχρονων επιχειρήσεων και οργανισμών μέσω της Τρίτης Οθόνης. Οι εταιρείες που ασχολούνται με τη διαφήμιση και το μάρκετινγκ προϊόντων και υπηρεσιών χρησιμοποιώντας παραδοσιακά μέσα έχουν ως πρωταρχικό στόχο την άμεση ανταπόκριση των καταναλωτών για λογαριασμό του πελάτη χρησιμοποιώντας συμβατικά ΜΜΕ.

Οι εταιρείες που προσφέρουν καινοτομικές λύσεις προβολής μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου αποκτούν προβάδισμα έναντι των άλλων παραδοσιακών διαφημιστικών και προωθητικών ενεργειών μέσω των συμβατικών ΜΜΕ γιατί:

- ❖ Εξασφαλίζουν άμεση πρόσβαση σε βάσεις δεδομένων που περιέχουν συγκεκριμένες και χρήσιμες πληροφορίες για την αγορά-στόχο των καταναλωτών που επιθυμούν να προσεγγίσουν (π.χ. γεωγραφική τοποθεσία, δημογραφικά στοιχεία, καταναλωτική συμπεριφορά, κλπ.)

- ❖ Επιτυγχάνουν την προσέγγιση μεγαλύτερου αριθμού καταναλωτών αυξάνοντας, ταυτόχρονα και σε μεγάλο βαθμό, τις πιθανότητες άμεσης ανταπόκρισης αυτών.
- ❖ Σχεδιάζουν και υλοποιούν στοχευμένες διαφημιστικές εκστρατείες για λογαριασμό των πελατών τους.

4.1 Οι συμμετέχοντες στον κλάδο

Ο κλάδος των τεχνολογιών είναι πολύπλοκος και προσελκύει ανομοιογενείς μη παραδοσιακούς παίκτες και προμηθευτές (point solution). Έκτος από τις εταιρείες που προσφέρουν καινοτομικές λύσεις διαφήμισης και μάρκετινγκ μέσω της Τρίτης Οθόνης, τα δίκτυα διαφημιστών και τους ομίλους MME, στον κλάδο αυτό δραστηριοποιούνται ακόμα και οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας (συγκεκριμένα στην Ελλάδα οι Cosmote, Vodafone και Wind).

Οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν στους συνδρομητές τους διάφορες υπηρεσίες περιεχομένου (π.χ. πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια) και να υλοποιήσουν διαφημιστικές εκστρατείες και προωθητικές ενέργειες μέσω της τρίτης οθόνης αυτόνομα, δηλαδή, χωρίς τη μεσολάβηση εταιρειών που προσφέρουν καινοτομικές λύσεις διαφήμισης και μάρκετινγκ, όπως είναι η Velti Plc. Επιπρόσθετα, οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας, συγκαταλέγονται στην κατηγορία των επιχειρήσεων και των οργανισμών με σήμα μεγάλης αναγνωρισιμότητας και απευθύνονται ως πελάτες σε εταιρείες τύπου Velti Plc, για την ανάθεση διαφημιστικών εκστρατειών και προωθητικών ενεργειών μέσω της συσκευής του κινητού τηλεφώνου. Σε κάθε μία από τις δύο αυτές περιπτώσεις οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας μέσω αυτών των ενεργειών στοχεύουν:

- ❖ στη μεγιστοποίηση των εσόδων τους
- ❖ στη διακοπή των συμβολαίων των συνδρομητών
- ❖ στην ενίσχυση της αφοσίωσης των συνδρομητών τους ως προς το σήμα αναγνωρισιμότητας που αντιπροσωπεύουν

Εκτός των παρόχων κινητής τηλεφωνίας και των άλλων συμμετεχόντων που αναφέρθηκαν, στον κλάδο των τεχνολογιών δραστηριοποιούνται ακόμα και τα διαφημιστικά δίκτυα (advertising networks). Βασικός στόχος των διαφημιστικών δικτύων είναι η εξασφάλιση διαφημιστικού χώρου για λογαριασμό των πελατών τους με τους εξής τρόπους:

- ❖ μέσω της απόκτησης πρόσβασης σε βάσεις δεδομένων που περιέχουν στοιχεία καταναλωτών
- ❖ μέσω της επικοινωνίας με ομίλους MME που επιθυμούν να βελτιώσουν τους οικονομικούς τους κύκλους
- ❖ μέσω της χρήσης των παραδοσιακών MME συμπεριλαμβανομένων και των κινητών τηλεφώνων.

Στο άμεσο μέλλον, ο κλάδος των τεχνολογιών αναμένεται να προσελκύσει την είσοδο και άλλων παικτών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των προϊόντων ευρείας κατανάλωσης, της φαρμακολογίας, του τουρισμού και της ψυχαγωγίας.

4.2 Το μέλλον του κλάδου των τεχνολογιών

Οι διαφημιστικές εκστρατείες και οι προωθητικές ενέργειες προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της τρίτης οθόνης αναμένεται να αυξηθούν σε παγκόσμιο επίπεδο. Οι επιχειρήσεις και οι οργανισμοί με σήμα μεγάλης αναγνωρισιμότητας, οι διαφημιστικές εταιρείες, οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας και οι εταιρείες MME στρέφονται ολοένα και περισσότερο σε προωθητικές και διαφημιστικές ενέργειες μέσω της Τρίτης Οθόνης για δύο βασικούς λόγους:

- (α) της σημαντικής αύξησης των συσκευών των κινητών τηλεφώνων που αποτελούν πλέον κοινό μέσο επικοινωνίας παγκοσμίως και
- (β) των σημαντικών τεχνολογικών εξελίξεων που παρέχουν στους χρήστες κινητών τηλεφώνων αυξανόμενη πρόσβαση σε εφαρμογές και υπηρεσίες που προηγουμένως ήταν εφικτές μόνο μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών (π.χ. σύνδεση στο Διαδίκτυο, ανταλλαγή ηλεκτρονικών μηνυμάτων και πρόσβαση σε φορείς κοινωνικής δικτύωσης).

Σήμερα, η σημαντική βελτίωση των συσκευών των κινητών τηλεφώνων καθιστά την κινητή τηλεφωνία μία από τις σημαντικότερες μεθόδους επικοινωνίας μεταξύ των επιχειρήσεων και των οργανισμών, των παρόχων κινητής τηλεφωνίας και των διαφημιστικών εταιρειών και των τελικών χρηστών (καταναλωτών και συνδρομητών). Σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών ABI Research, οι επιχειρήσεις και οι οργανισμοί αναμένεται να διαθέσουν για προωθητικές και διαφημιστικές ενέργειες το ποσό των 24 δις το 2014 από 1.64 δις το 2007. Επίσης, ο αριθμός των συνδρομητών με πρόσβαση στο Διαδίκτυο και σε άλλες υπηρεσίες ασύρματης μετάδοσης μέσω της συσκευής του κινητού τηλεφώνου έχει αυξηθεί σημαντικά. Μάλιστα, ένας σημαντικός αριθμός συνδρομητών χρησιμοποιεί τη συσκευή του κινητού του τηλεφώνου ως πρωταρχικό μέσο πρόσβασης στο Διαδίκτυο. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Informa Telecoms & Media ο συνολικός αριθμός των συνδρομητών σε εταιρείες κινητής τηλεφωνίας αναμένεται να αυξηθεί παγκοσμίως από \$4.7 δις στο τέλος του 2009 σε \$6.7 δις στο τέλος του 2014. Οι κατασκευαστές κινητών τηλεφώνων εισάγουν στην αγορά ολοένα και περισσότερο προηγμένες συσκευές, γνωστές στην αγορά ως smartphones⁸, οι οποίες προσφέρουν στους τελικούς χρήστες τη δυνατότητα πολλαπλών εφαρμογών, ενώ οι πάροχοι κινητής τηλεφωνίας συνεχίζουν να επενδύουν σε ασύρματα δίκτυα επόμενης γενιάς, διευκολύνοντας τη μετάδοση εξατομικευμένων υπηρεσιών στους καταναλωτές και συνδρομητές μέσω της Τρίτης Οθόνης.

Συνοπτικά, η ραγδαία αύξηση των υπηρεσιών προβολής μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου οφείλεται στους ακόλουθους παράγοντες:

- ❖ Προσέγγιση, στοχοποίηση, συμμετοχή και διατήρηση μεγαλύτερου αριθμού καταναλωτών, παγκοσμίως, με το μικρότερο δυνατό κόστος μέσω της εξασφάλισης άμεσης και γρήγορης πρόσβασης στο Διαδίκτυο από τις συσκευές των κινητών τους τηλεφώνων.
- ❖ Μεγαλύτερες πιθανότητες άμεσης ανταπόκρισης των καταναλωτών στις διαφημιστικές και προωθητικές ενέργειες των επιχειρήσεων και των οργανισμών.
- ❖ Δυνατότητα αξιολόγησης των διαφημιστικών εκστρατειών που έχουν ήδη υλοποιηθεί.
- ❖ Διαρκής αύξηση του αριθμού των συνδρομητών σε δεδομένα ασύρματης μετάδοσης (wireless data) παγκοσμίως.
- ❖ Πολλαπλασιασμός των κινητών τηλεφώνων τύπου smartphones και αναβάθμιση των δικτύων ασύρματων υπηρεσιών (wireless).
- ❖ Αυξανόμενη παροχή υπηρεσιών περιεχομένου (πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) και μετάδοση εξατομικευμένων υπηρεσιών στους καταναλωτές και τους συνδρομητές μέσω της συσκευής του κινητού τους τηλεφώνου.

⁸ Τα smartphones διαθέτουν γρηγορότερους επεξεργαστές, έχουν αυξημένη μνήμη και μεγαλύτερες οθόνες υψηλής ευκρίνειας. Επίσης, έχουν τη δυνατότητα να υποστηρίξουν αναβαθμισμένα λειτουργικά συστήματα και εμπλουτισμένες εφαρμογές MME

5. Ανταγωνιστικό Περιβάλλον

5.1 Ανταγωνιστές

Αν και η προβολή των επιχειρήσεων και των οργανισμών μέσω της Τρίτης Οθόνης συγκαταλέγεται μεταξύ των νέων και καινοτόμων υπηρεσιών στο χώρο της διαφήμισης και της προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών, ωστόσο, είναι αρκετά ανταγωνιστική. Η Velti Plc ανταγωνίζεται στο χώρο των τεχνολογιών με εταιρίες κάθε μεγέθους που δραστηριοποιούνται σε επιλεγμένες γεωγραφικές περιοχές και προσφέρουν αντίστοιχες ολοκληρωμένες λύσεις λογισμικού και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για κινητή τηλεφωνία. Στους ανταγωνιστές της συμπεριλαμβάνονται τα δίκτυα προώθησης και διαφήμισης μέσω κινητού τηλεφώνου (mobile advertising networks) καθώς και οι πάροχοι διαφόρων υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης (όπως mobile ad serving and ad routing providers, mobile website and content creators, providers of mobile publishing and application development, SMS aggregators or providers of mobile analytics). Η Velti ανταγωνίζεται ακόμα και με παραδοσιακές διαφημιστικές εταιρίες που προσφέρουν στους πελάτες τους υπηρεσίες προωθητικών και διαφημιστικών ενεργειών μέσω της συσκευής του κινητού τηλεφώνου.

Μεταξύ των **εγχώριων ανταγωνιστών** της Velti Plc συγκαταλέγονται οι: Newsphone, Internet Q, Upstream, Innova, Globo και Out There Media, ενώ οι μεγαλύτεροι **ανταγωνιστές** της Velti σε **παγκόσμιο επίπεδο** είναι οι Admob (Google), Pontis, Iconmobile, Mellennial Media και Buongiorno SpA.

Από τον Ιανουάριο του 2010 **έμμεσοι ανταγωνιστές** της Velti είναι η Nokia, η Microsoft, η AOL Inc. και η Yahoo! οι οποίες εισήλθαν στην αγορά της παροχής υπηρεσιών προωθητικών και διαφημιστικών ενεργειών μέσω τη συσκευής του κινητού τηλεφώνου.

6. Οργάνωση και Διοίκηση

6.1 Ανθρώπινο Δυναμικό

Σήμερα η Velti Plc απασχολεί εννιάκίσιους εξήντα πέντε (965) εργαζομένους, σε είκοσι επτά (27) χώρες οι οποίοι αμείβονται σε διαφορετικά νομίσματα και εντάσσονται σε διαφορετικά συστήματα παροχών τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Στόχος της Velti Plc είναι να προσελκύει, να διατηρεί και να παρακινεί ανθρώπινο κεφαλαίο με ιδιαίτερα προσόντα, τεχνικές και δεξιότητες, γνώση μηχανικής για την ανάπτυξη νέων προϊόντων, αποτελεσματικές τεχνικές πωλήσεων καθώς επίσης και εξειδικευμένη γνώση στην οργάνωση και διοίκηση των επιχειρήσεων στην αγορά της τεχνολογίας. Περιστασιακά, η εταιρεία προσλαμβάνει ελεύθερους επαγγελματίες για την περεταίρω ενίσχυση των τμημάτων Έρευνας & Ανάπτυξης (R&D), Μάρκετινγκ και Πωλήσεων καθώς και για την ενίσχυση των υποστηρικτικών και διοικητικών υπηρεσιών. Οι εργαζόμενοι στη Velti δεν υπόκεινται σε καμία συμφωνία συλλογικής διαπραγμάτευσης.

Κατά το 2009 ήταν η χρονιά που το ανθρώπινο δυναμικό της Velti Plc παρουσίασε αύξηση της τάξης του 26% περίπου. Μέχρι το Μάρτιο του 2010 η Velti Plc απασχολούσε 459 εργαζόμενους πλήρους απασχόλησης σε διεθνές επίπεδο με την εξής κατάταξη:

Πίνακας 3: Κατάταξη του Ανθρώπινου Δυναμικού της εταιρείας

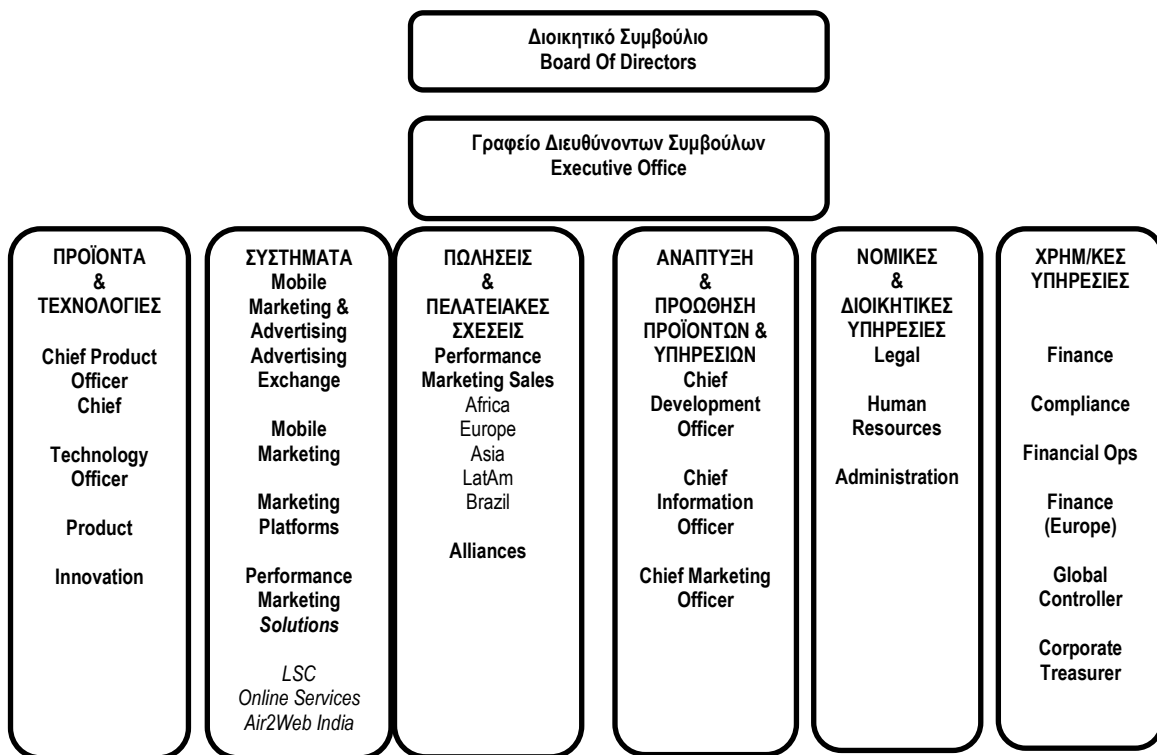
Θέση Απασχόλησης	Αριθμός
Πωλήσεις (sales) Μάρκετινγκ & Επικοινωνία (Marketing) Επιχειρησιακή Ανάπτυξη (Business Development)	128
Έρευνα & Τεχνολογία (Research & Development)	242
Υποστηρικτικές Υπηρεσίες (Support Services) Επαγγελματικές Υπηρεσίες (Professional Services) Συμβουλευτικές Υπηρεσίες (Consulting)	30
Οικονομικές (Finance Services) Γενικές και Διοικητικές Υπηρεσίες (General & Administration Services)	59
Σύνολο	459

Η βασική φιλοσοφία της Velti Plc σε θέματα Ανθρώπινου Δυναμικού είναι ανθρωποκεντρική και βασίζεται στις αρχές του συμμετοχικού μάνατζμεντ. Στόχος της Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού είναι η ανάπτυξη σχέσεων αμοιβαίας εμπιστοσύνης και αφοσίωσης μεταξύ των ανθρώπων της Velti οι οποίοι όχι μόνο θεωρούνται αλλά και αισθάνονται συμμετοχοί σε κάθε προσπάθεια που αφορά στην ανάπτυξη της εταιρείας και τη βελτίωση των υπηρεσιών της.

Η Velt Plc είναι μία από τις είκοσι (20) ελληνικές εταιρίες που βραβεύτηκαν το 2007 στο πλαίσιο του ελληνικού διαγωνισμού Best Workplaces (2007) ο οποίος διεξάγεται στην Ελλάδα από το Great Place to Work Institute Hellas με την ακαδημαϊκή συνδρομή του ALBA Graduate Business School.

6.2. Η διοίκηση της Velti Plc

Η οργανωτική διάταξη της Velti Plc φαίνεται στο παρακάτω οργανόγραμμα:



6.2.1 Διοικητικό Συμβούλιο (Board of Directors)

Στο Διοικητικό Συμβούλιο (ΔΣ) της Velti Plc προεδρεύει, από το 2006, ο κύριος David W. Mann, ως μη-εκτελεστικό μέλος, ενώ με την ιδιότητα του Διευθύνοντα Συμβούλου και του Διευθύνοντα Οικονομικού Συμβούλου συμμετέχουν οι δύο συνιδρυτές της εταιρείας κύριοι Άλεξ Μούκας και Κρις Κασκαβέλης αντίστοιχα. Μη-εκτελεστικά μέλη του ΔΣ της Velti Plc είναι ακόμα και οι κύριοι: Νικόλας Νεγρεπόντε, David Hobley και Jerry Goldstein. Ο Διευθύνων Σύμβουλος Οικονομικών (Chief Financial Officer) κύριος Wilson Cheung και ο Γενικός Εμπορικός Διευθυντής (Chief Commercial Officer) κύριος Μενέλαος Σκουλούδης συμμετέχουν στις συναντήσεις του ΔΣ της Velti Plc ως παρατηρητές.

Ρόλος του ΔΣ της Velti είναι η τήρηση, η θέσπιση και η εξασφάλιση υψηλών προτύπων που αφορούν τα στελέχη σε κάθε επίπεδο ιεραρχίας της εταιρείας και αποτελούν βασικό άξονα της κουλτούρας της εταιρικής διακυβέρνησης. Μεταξύ των βασικών καθηκόντων του ΔΣ είναι η διαφύλαξη των συμφερόντων της Εταιρείας και η συνετή διαχείριση των μετόχων καθώς επίσης η επίβλεψη και η διαχείριση των δραστηριοτήτων της εταιρείας. Η επιτυχής ολοκλήρωση των ευθυνών και καθηκόντων του ΔΣ οφείλεται στην πιστή τήρηση και εφαρμογή των διαδικασιών και των προτύπων που έχουν προκαθοριστεί με τη λήψη συλλογικών αποφάσεων των συμμετεχόντων, οι οποίες στο σύνολό τους αποτελούν τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές στις οποίες βασίζεται η εταιρική διακυβέρνηση της Velti Plc. Αυτές οι κατευθυντήριες γραμμές, στο πλαίσιο της ευελιξίας που διέπει τη λειτουργία της Velti, τροποποιούνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα σε δύο περιπτώσεις: όταν το ΔΣ κρίνει ότι είναι αναγκαίο για το συμφέρον και την ανάπτυξη της Εταιρείας ή όταν το επιβάλλουν οι αλλαγές του εκάστοτε νομοθετικού πλαισίου.

Συνοπτικά το Διοικητικό Συμβούλιο της Velti Plc έχει την ακόλουθη διάταξη:

Διοικητικό Συμβούλιο (Board of Directors)	
David W. Mann	Non-Executive Chairman
Alex Moukas	Chief Executive Officer (CEO)
Nicholas Negroponte	Non-Executive Director
David Hobley	Non-Executive Director
Jerry Goldstein	Non-Executive Director
Chris Kaskavelis	Chief Operating Officer (COO)
Παρατηρητές	
Wilson Cheung	Chief Financial Officer (CFO)
Menelaos Scouloudis	Chief Commercial Officer (CCO)

6.2.2 Επιτροπές

Στη διοίκηση της Velti Plc σημαντικό ρόλο κατέχει η Συμβουλευτική Επιτροπή για Επιχειρησιακά Θέματα (Business Advisory Board), η οποία απαρτίζεται από τους κυρίους Anthony Bettencourt, David Rosenblatt, Jack Plating και Graham. Ρόλος της είναι να παρέχει στρατηγικές συμβουλές και να προτείνει επιχειρησιακές στρατηγικές στα ανώτερα διευθυντικά στελέχη του ΔΣ.

(Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το προφίλ και τα βιογραφικά σημειώματα των Ανώτατων Διοικητικών Στελεχών της Velti μπορείτε να βρείτε στην αντίστοιχη ιστοσελίδα της Velti: <http://www.velt.com/about/board-directors>)

6.3 Υλικοτεχνική Υποδομή και Εγκαταστάσεις

[http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-](http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ)

[us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ](http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ)

[http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-](http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ)

[us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ](http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.velt.com/files/usa_sf.jpg&imgrefurl=http://www.velt.com/category/section/contact-us&usq=__PP7tpDHICBxRezsX0Xxm8PQq0k=&h=142&w=245&sz=15&hl=el&start=2&zoom=1&itbs=1&tbnid=a5DHLje7VE3OSM:&tbnh=64&tbnw=110&prev=/search%3Fq%3Dvelt%2Boffices%26hl%3De1%26sa%3DG%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26tbn%3Disch&ei=qG0oTqK9HojNswbWtIW1CQ) Η Velti δεν έχει στην ιδιοκτησία της εγκαταστάσεις, μισθώνει κτίρια σε τριάντα πέντε (35) χώρες σε όλο τον κόσμο στα οποία διατηρεί τα γραφεία της, τα κέντρα βάσης δεδομένων, τα κέντρα Έρευνας & Ανάπτυξης και τα κέντρα εξυπηρέτησης πελατών. Η καταστατική έδρα της εταιρείας βρίσκεται στο Bailiwick του Ζέρσεϊ (the Channel Islands), η οικονομική της έδρα στο Δουβλίνο, στη Δημοκρατία της Ιρλανδίας και το μεγαλύτερο «βάρος» των επιχειρήσεων της πραγματοποιείται στο Σαν Φρανσίσκο και στην Αθήνα.

6.3 Προστασία της Πνευματικής Ιδιοκτησίας της Velti (Intellectual Property)

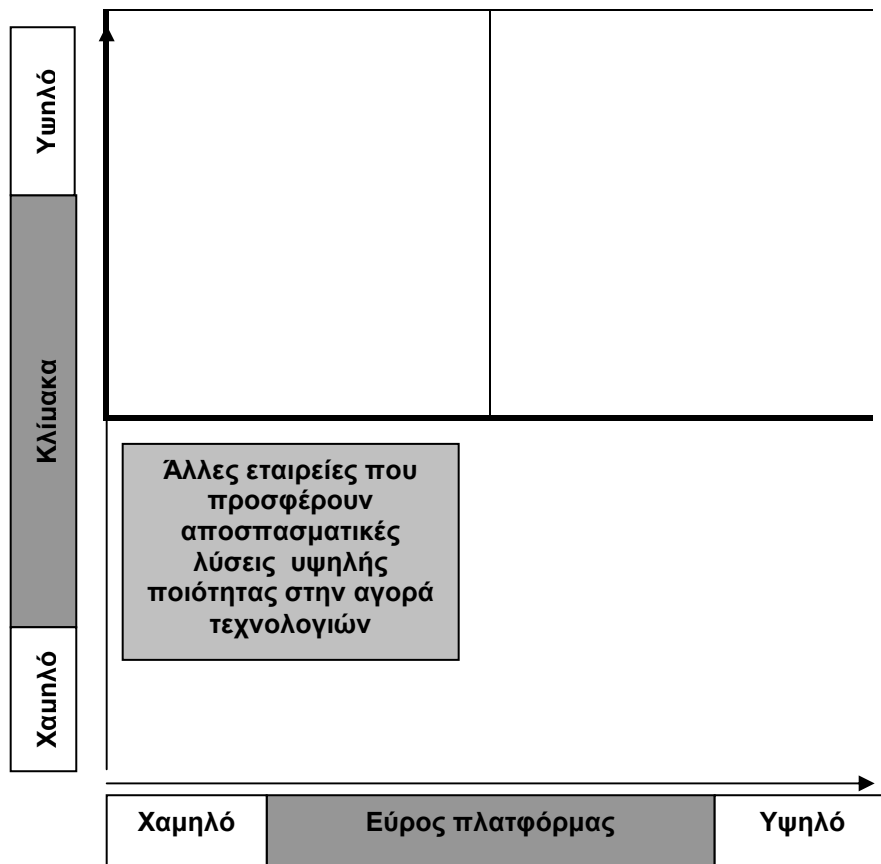
Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Velti Plc και το θεαματικό της προβάδισμα στην αγορά των τεχνολογιών οφείλονται, αποκλειστικά, στην ανάπτυξη εξειδικευμένων τεχνολογιών και διαδικασιών που βρίσκουν εφαρμογές στην προώθηση και τη

διαφήμιση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης καθώς επίσης και στη γνώση, εμπειρία και τεχνογνωσία του επιστημονικού και ειδικά εκπαιδευμένου τεχνικού προσωπικού της Velti Plc. Για την προστασία της πνευματικής της ιδιοκτησίας η Velti Plc ζητά από τους ανθρώπους που συνεργάζεται (εργαζόμενους, συμβούλους, βασικές ομάδες ενδιαφερομένων) να υπογράψουν συμφωνίες εμπιστευτικότητας. Αντικείμενα των συμφωνιών αυτών αποτελούν, μεταξύ άλλων, η εξειδικευμένη γνώση και η τεχνογνωσία που κατέχουν οι εμπειρογνώμονες που εργάζονται στη Velti Plc, οι αποκλειστικές πληροφορίες που εξασφαλίζουν και κατέχουν όσοι εργάζονται και συνεργάζονται με την εταιρεία καθώς και η αποκλειστική χρήση κάθε είδους τεχνολογιών που ανήκουν ανεξαιρέτως στην ιδιοκτησία της Velti Plc.

7. Στρατηγική

Η Velti Plc έχει ως βασικό της στόχο να καθιερωθεί ως ηγέτιδα εταιρεία στην αγορά της τεχνολογίας, σε παγκόσμιο επίπεδο, με εξειδίκευση στη διαφήμιση και το μάρκετινγκ προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας. Ο βασικός αυτός στόχος της Velti Plc πραγματοποιείται με την προσφορά ολοκληρωμένων λύσεων λογισμικού και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για κινητή τηλεφωνία σε άμεσους και έμμεσους πελάτες όπως: τηλεπικοινωνιακούς φορείς, διαφημιστικές εταιρείες και εταιρίες ΜΜΕ, τράπεζες και κρατικούς οργανισμούς. Η επιτυχία της Velti Plc βασίζεται στον κεντρικό άξονα της στρατηγικής της που είναι η διαφοροποίηση των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της έναντι των αντίστοιχων που προσφέρουν οι ανταγωνιστές της, εστιάζοντας, πρώτον, στη μείωση του κόστους των διαφημιστικών εκστρατειών και των προωθητικών ενεργειών μέσω της κινητής τηλεφωνίας και, δεύτερον, στην προσφορά εξειδικευμένων λύσεων λογισμικού και ηλεκτρονικού επιχειρείν που δεν μπορούν να μιμηθούν εύκολα οι ανταγωνιστές (κυρίως λόγω του υψηλού κόστους και της χρονικής διάρκειας που απαιτείται για την υλοποίησή τους). Με τη στρατηγική διαφοροποίησης η Velti κερδίζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά των τεχνολογιών και το προβάδισμα της εισόδου στην προβολή των σύγχρονων επιχειρήσεων και οργανισμών μέσω της κινητής τηλεφωνίας (market positioning).





Εκτός από τη στρατηγική διαφοροποίησης, η εταιρική στρατηγική της εταιρείας δίνει ιδιαίτερη έμφαση στις υφιστάμενες πελατειακές σχέσεις και στην επέκταση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε νέες αγορές (focused growth strategy), στη γεωγραφική εξάπλωση της εταιρείας (go-to-market strategy) και στη διαρκή επένδυση στην τεχνολογία και στο ανθρώπινο κεφάλαιο. Οι βασικοί άξονες αυτής της εταιρικής στρατηγικής της εταιρικής στρατηγικής της Velti Plc παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω:

1. Αξιοποίηση των υφιστάμενων πελατειακών σχέσεων και απόκτηση νέων πελατών.

Αναφορικά με τις πελατειακές σχέσεις η στρατηγική της Velti Plc κινείται σε δύο επίπεδα: α) στη διατήρηση των υφιστάμενων πελατειακών σχέσεων και β) στην απόκτηση νέων πελατών.

Η Velti Plc για να διατηρήσει τους υφιστάμενους πελάτες της επιδιώκει τη διαρκή αύξηση των εσόδων και του μεριδίου της αγοράς για λογαριασμό τους. Για να το επιτύχει αυτό εξελίσσει και καινοτομεί στη διαφήμιση και προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης, δημιουργώντας νέες ανάγκες στους καταναλωτές και συνδρομητές των πελατών της οι οποίες αποφέρουν ολοένα και μεγαλύτερα έσοδα στους πελάτες της Velti

Για την απόκτηση νέων πελατών η Velti Plc εφαρμόζει επιθετική στρατηγική απόκτησης νέων πελατών παγκοσμίως αναλαμβάνοντας ταυτόχρονα την εκπαίδευσή τους σε

θέματα που αφορούν στην προβολή μέσω της κινητής τηλεφωνίας, προκειμένου να ωφεληθούν τα μέγιστα από την ιδιαιτερότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών.

2. Επιδίωξη συνεργασιών με διαφημιστικές εταιρείες.

Η Velti Plc επιδιώκει σχέσεις και συνεργασίες με αναγνωρισμένες διαφημιστικές εταιρείες, σε παγκόσμιο επίπεδο, οι οποίες συνεργάζονται με επιχειρήσεις και οργανισμούς επίσης παγκόσμιας εμβέλειας. Οι διαφημιστικές εταιρείες αποτελούν σημαντικό στρατηγικό πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς καθώς τους παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες, προτείνουν σύγχρονες και καινοτομικές λύσεις για την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους και υλοποιούν στρατηγικές εκστρατείες για λογαριασμό τους.

Η στρατηγική αυτή κίνηση διευκολύνει τη Velti Plc να αποκτήσει πρόσβαση σε νέες αγορές και να επεκταθεί γεωγραφικά σε νέες περιοχές. Ταυτόχρονα, η συνεργασία της εταιρείας με τις διαφημιστικές εταιρείες αποτελεί μέρος της επιθετικής στρατηγικής της Velti Plc για την απόκτηση νέων πελατών.

3. Διαρκής αύξηση των εσόδων και της κερδοφορίας

Η Velti Plc επιτυγχάνει σημαντική αύξηση των εσόδων της προσφέροντας υπηρεσίες προβολής των επιχειρήσεων και των οργανισμών μέσω της Τρίτης Οθόνης υψηλής ποιότητας και τεχνολογίας. Ταυτόχρονα, στηρίζει δυναμικά την ολοένα και αυξανόμενη τάση των διαφημιστικών εκστρατειών και προωθητικών ενεργειών μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου, ενώ ταυτόχρονα, στο πλαίσιο της στρατηγικής της διαφοροποίησης που εφαρμόζει, επενδύει στη διαφοροποίηση των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της έναντι των ανταγωνιστών της, δίνοντας τη δυνατότητα χρήσης των συσκευών κινητής τηλεφωνίας αλλά και κάθε παραδοσιακού μέσου ΜΜΕ για την προσέγγιση καταναλωτών.

4. Διαρκής επένδυση στην τεχνολογία

Η Velti Plc για να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό και να διατηρήσει τη θέση της ως ηγέτιδα εταιρεία στον κλάδο των τεχνολογιών, χρειάζεται να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις επικείμενες μεταβολές στις συσκευές κινητής τηλεφωνίας και τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές που αποτελούν τα βασικά μέσα υλοποίησης των διαφημιστικών εκστρατειών και των προωθητικών ενεργειών που αναλαμβάνει για λογαριασμό των πελατών της. Για το λόγο αυτό, ο τέταρτος βασικός άξονας της στρατηγικής της εταιρείας προσανατολίζεται στη διαρκή επένδυση στην τεχνολογία και στην Έρευνα και Ανάπτυξη.

Ειδικότερα, η Velti Plc επενδύει σημαντικούς πόρους ώστε να συμβαδίσει τεχνολογικά με την εξέλιξη και τις μεταβολές των συσκευών κινητών τηλεφώνων τύπου smartphones και των ηλεκτρονικών υπολογιστών τύπου tablet computers, προκειμένου να τοποθετηθεί στον κλάδο της κινητής τηλεφωνίας και της πληροφορικής ικανοποιώντας τις αυξημένες ανάγκες και απαιτήσεις των πελατών της πριν από τους ανταγωνιστές της. Οι συσκευές κινητής τηλεφωνίας τύπου smartphones και οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές τύπου tablet computers κερδίζουν έδαφος στον κλάδο των τεχνολογιών καθώς συγκαταλέγονται μεταξύ των πιο διαδεδομένων μέσων επικοινωνίας και αποκτούν προβάδισμα μεταξύ των προτιμήσεων του καταναλωτικού κοινού διεθνώς.

5. Διατήρηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Η πλατφόρμα mGage της Velti Plc (online, fully integrated end-to-end mobile marketing and advertising platform) είναι πατέντα ευρεσιτεχνίας των ανθρώπων της Velti και

προσδίδει στην εταιρεία διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που δύσκολα μιμείται από τους ανταγωνιστές. Τα τεχνικά χαρακτηριστικά που επιδεικνύει η πλατφόρμα mGage ξεπερνούν τις προσπάθειες των ανταγωνιστών σε παγκόσμιο επίπεδο να παρέχουν στις ομάδες πελατών της Velti Plc υπηρεσίες διαφήμισης και προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης. Ο πέμπτος βασικός άξονας της εταιρικής στρατηγικής της Velti Plc είναι η διαρκής αναβάθμιση της πλατφόρμας mGage και η προσφορά βέλτιστων λύσεων και υπηρεσιών λογισμικού και ηλεκτρονικού επιχειρείν σε κάθε ομάδα πελατών της εταιρείας. Αυτό επιτυγχάνεται με την κυκλοφορία νέων εκδόσεων λογισμικού κάθε οκτώ (8) εβδομάδες οι οποίες προσδίδουν στην εταιρεία το πλεονέκτημα της πρώτης κίνησης στην αγορά των τεχνολογιών πριν από κάθε ανταγωνιστή (άμεσο, έμμεσο, εγχώριο ή/και σε παγκόσμιο επίπεδο).

6. Προσφορά κινήτρων σε κάθε ενδιαφερόμενο μέρος για την υιοθέτηση της τεχνολογίας που προσφέρει η Velti Plc.

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που προσφέρονται στους πελάτες της Velti αναπτύσσονται και υλοποιούνται με την καινοτομική της πλατφόρμα Mobile Marketing Platform (MMP) καθώς επίσης και με τη μεταγενέστερη mGage. Και οι δύο αποτελούν πρωτοποριακά εργαλεία που δίνουν στους σύγχρονους οργανισμούς τη δυνατότητα προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης.

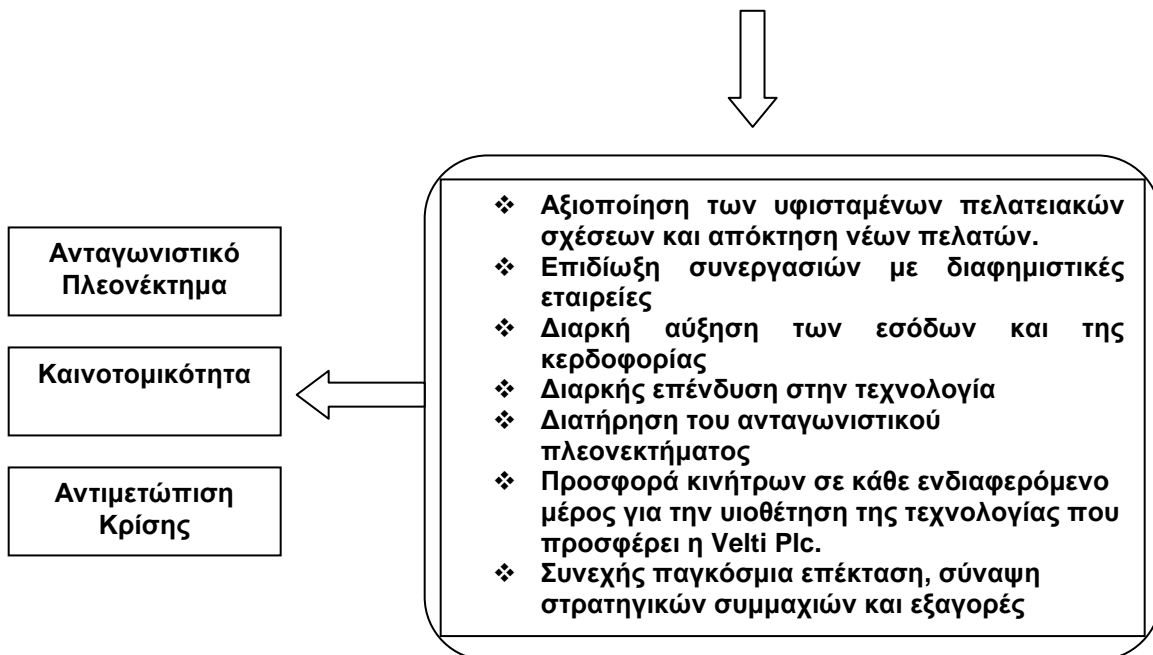
Ο έκτος άξονας της εταιρικής στρατηγικής της Velti αφορά στην παροχή σημαντικών κινήτρων των πελατών της ώστε να επενδύσουν στις τεχνολογίες της Velti για την προβολή των προϊόντων και υπηρεσιών τους. Τα κίνητρα που δίνει η Velti στους πελάτες της αντανακλούν σε μία σειρά από εταιρικά οφέλη για κάθε ενδιαφερόμενο όπως: η διατήρηση και η αφοσίωση των υφιστάμενων πελατών, η δημιουργία νέων εσόδων και η ανάπτυξη δυναμικών ικανοτήτων απόκτησης νέων πελατών. Αυτά επιτυγχάνονται, στο σύνολό τους, μέσω των επιχειρηματικών μοντέλων που προσφέρει η Velti στους πελάτες της στα οποία εφαρμόζονται ευέλικτα μοντέλα τιμολόγησης

7. Συνεχής παγκόσμια επέκταση, σύναψη στρατηγικών συμμαχιών και εξαγορές:

Ο τελευταίος άξονας της στρατηγικής της Velti Plc αφορά στην επέκταση της εταιρείας γεωγραφικά, την είσοδο της σε νέες αγορές και την απόκτηση πρόσβασης σε νέες ομάδες καταναλωτών. Αυτό επιτυγχάνεται με τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών, την εξαγορά σημαντικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της τεχνολογίας και την ενίσχυση των πελατειακών της σχέσεων με γνώμονα τη διατήρηση του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος στο χώρο της προβολής των οργανισμών και των επιχειρήσεων μέσω της Τρίτης Οθόνης.

Παραδείγματα στρατηγικών συνεργασιών της Velti με σημαντικές εταιρείες στο χώρο των τεχνολογιών περιλαμβάνουν εξαγορές, κοινοπραξίες και συνεργασίες με ηγέτιδες εταιρείες στο χώρο της τεχνολογίας όπως: οι εξαγορές της Ad Infuse και της M Telecom, οι κοινοπραξίες με την Interpublic Group of Companies, Inc για τη σύσταση της Ansible Mobile, LLC, με την HT Media στην Ινδία για τη σύσταση της HT Mobile Solutions καθώς και με την Callphone Ads Serving E-Exchange (CASEE) στην Κίνα. Μεταξύ των σημαντικών στρατηγικών συνεργασιών της Velti Plc συγκαταλέγονται, επίσης, και αυτές με τις εταιρείες: Hewlett Packard, Oracle, Sun και Microsoft.





Στον Πίνακα 4 που ακολουθεί περιγράφονται τα ορόσημα της Velti και Velti Plc στις στρατηγικές συμμαχίες που έχει πετύχει σε παγκοσμίως:

Πίνακας 4: Στρατηγικές συμμαχίες της Velti και Velti Plc που έχει πετύχει παγκοσμίως

Έτος	Στρατηγικός Εταίρος	Περιγραφή Συνεργασίας
2003	Sony Ericsson	Η Velti ανακοινώνει τη συνεργασία της με τη Sony Ericsson για την ανάπτυξη λογισμικού και την προώθηση και παρακολούθηση των πωλήσεων στο δίκτυο των merchandisers της Sony Ericsson (Sales Force Automation - SFA) με τη χρήση κινητών νέας γενιάς P800 και P900.
2006	TIM Hellas	Η Velti Plc ανακοινώνει τη συνεργασία της με την TIM Hellas (TIM Hellas VELTI Mobile CMS TIM Plus) για την υλοποίηση της νέας πύλης υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας που έχει ως κύριο χαρακτηριστικό την κάλυψη πολλών και διαφορετικών αναγκών του τελικού χρήστη (καταναλωτών και συνδρομητών) μέσω της διάθεσης περιεχομένου (μουσική, παιχνίδια, video, κλπ)
	Volantis	Επέκταση στα Βαλκάνια: Η Velti Plc ανακοινώνει τη συνεργασία της Velti με την Volantis (εταιρεία αιχμής σε προϊόντα λογισμικού για παρόχους κινητής τηλεφωνίας) για τη μεταπώληση των λύσεων κινητής τηλεφωνίας που προσέφερε στους πελάτες της η Volantis και την προσφορά υπηρεσιών σε παρόχους κινητής τηλεφωνίας και σε οποιοδήποτε εταιρίες στοχεύουν στη διάθεση περιεχομένου στους καταναλωτές μέσω της Τρίτης Οθόνης στην Ελλάδα, την Τουρκία και τα Βαλκάνια.
2007	Interpublic Group	Η Velti Plc ανακοινώνει την κοινοπραξία της με την Interpublic Group, μία από τις μεγαλύτερες διαφημιστικές εταιρείες στον κόσμο, για την ίδρυση της Ansible, της πρώτης εταιρείας mobile marketing διεθνώς.

2008	Callphone Ads Serving E-Exchange (CASEE)	Είσοδος στην ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά κινητής τηλεφωνίας της Κίνας με την εξαγορά του 33% της CASEE ⁹ , της μεγαλύτερης εταιρίας στο χώρο της συναλλαγής του mobile advertising στην Κίνα, αντί του ποσού των 3 εκατ δολαρίων
	Mobile Telesystems (MTS)	Η Velti Plc ανακοινώνει τη συνεργασία της με τη Mobile Telesystems (MTS) για την υλοποίηση της μεγαλύτερης καμπάνιας mobile marketing που είχε εφαρμοστεί στη Ρωσία.
	WIND Hellas	Η Velti Plc ανακοινώνει τη συνεργασία της με τη WIND Hellas για την παρουσίαση της υπηρεσίας Mobile Advertising της WIND Hellas.
2009	Ad Infuse	Η Velti Plc ανακοινώνει την εξαγορά της Ad Infuse στις ΗΠΑ, η οποία της δίνει το προνόμιο της προσφοράς μοναδικών ολοκληρωμένων λύσεων SAS (Software-as-a-Service) για τους πελάτες της σε παγκόσμιο επίπεδο.
	Avea	Επέκταση στην Τουρκία: Η Velti Plc ανακοινώνει τη συνεργασία της με την Avea τουρκική εταιρεία κινητής τηλεφωνίας.
2010	Media Cannon	Η Velti Plc ανακοινώνει την εξαγορά της Media Cannon, που δραστηριοποιείται στο Σαν Φρανσίσκο και αναπτύσσει εργαλεία και εφαρμογές για mobile advertising. Εκτός από την αποκτηθείσα τεχνολογική πλατφόρμα η Velti υποδέχεται και τη διοικητική ομάδα της Media Cannon η οποία μετακομίζει στα γραφεία της Velti στο Σαν Φρανσίσκο μεταφέροντας την εξειδικευμένη εμπειρία και τεχνογνωσία

6.1 Καινοτομικότητα

Η καινοτομία της Velti Plc έγκειται κυρίως στις δύο πλατφόρμες: την προγενέστερη Mobile Marketing Platform (MMP) και τη μεταγενέστερη mGage οι οποίες αποτελούν πρωτοποριακά εργαλεία που δίνουν στους σύγχρονους οργανισμούς τη δυνατότητα προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης. Η μεταγενέστερη πλατφόρμα mGage της Velti Plc επιτρέπει στους πελάτες της (επιχειρήσεις και οργανισμούς με σήμα μεγάλης αναγνωρισιμότητας, διαφημιστικές εταιρείες, παρόχους κινητής τηλεφωνίας και εταιρείες MME) να κάνουν χρήση και εξατομικευμένη εφαρμογή των δυνατοτήτων που προσφέρει η κινητή τηλεφωνία μέσω (i) ειδικά σχεδιασμένων εφαρμογών για Τρίτη Οθόνη οι οποίες εμπνέουν τους τελικούς χρήστες να καταναλώνουν και να αφοσιώνονται σε ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες και (ii) της πρόσβασης σε βάσεις δεδομένων με ειδικά χαρακτηριστικά καταναλωτών.

Η καινοτομία της Velti Plc συνοψίζεται σε πέντε (5) βασικά σημεία:

1. Συμβατότητα της πλατφόρμας mGage της Velti Plc με όλους τους τύπους των MME

⁹ Η CASEE ιδρύθηκε το 2006 από μάδα στελεχών με μεγάλη εμπειρία στην κινεζική αγορά. Τα γραφεία της εταιρίας είναι στο Πεκίνο, ενώ νέα γραφεία θα λειτουργήσουν σύντομα στη Σαγκάη. Η CASEE παρέχει εξελιγμένα τεχνολογικά εργαλεία και υπηρεσίες που δημιουργούν μια αγορά διαφήμισης μέσω κινητού τηλεφώνου μεταξύ εταιριών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του mobile Internet όπως η Yahoo, Sohu, Baidu και διαφημιζόμενων όλων των κατηγοριών, δηλαδή πολυεθνικές εταιρίες όπως η Kodak και η General Motors καθώς επίσης και τοπικές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Οι ιδρυτές και το διοικητικό συμβούλιο της CASEE έχουν μεγάλη εμπειρία στην τοπική αγορά, καθώς στο παρελθόν κατείχαν σημαντικές διοικητικές θέσεις σε κινέζικες εταιρίες εισηγμένες σε αμερικανικά χρηματιστήρια, όπως, Sohu, Baidu και Linktone. Η CASEE δημοσιεύει πάνω από 500 εκατ. διαφημίσεις κάθε μήνα σε κινητά τηλέφωνα στην Κίνα ενώ τα έσοδά της προέρχονται από τις διαφημιζόμενες εταιρίες.

Η πλατφόρμα mGage της Velti Plc είναι συμβατή με πολλές μορφές MME δίνοντας τη δυνατότητα πολλαπλών επιλογών στους πελάτες της, ως προς τον τρόπο προβολής τους μέσω της Τρίτης Οθόνης. Επιπρόσθετα, η ίδια πλατφόρμα βελτιστοποιεί τον τρόπο παρουσίασης του περιεχομένου (πληροφορίες, μουσική, video, παιχνίδια, κλπ) σε οποιαδήποτε κινητή συσκευή. Με τον τρόπο αυτό η Velti Plc καταπολέμα την πολυπλοκότητα της τεχνολογίας, που είναι χαρακτηριστικό του κλάδου των τεχνολογιών και επιτρέπει σε επιχειρήσεις και οργανισμούς χωρίς προηγούμενη γνώση και εμπειρία να εισέλθουν στον κλάδο, προσφέροντας καινοτομικές λύσεις φιλικές προς τους καταναλωτές και συνδρομητές τους.

Για παράδειγμα, η Velti Plc πραγματοποίησε το 2009 τη διαφημιστική εκστρατεία BabyCenter για την Johnson & Johnson όπου ζητήθηκε από έγκυες γυναίκες να αποστείλουν σε σύντομο μήνυμα την ημέρα του τοκετού τους. Αυτό επέτρεπε στο BabyCenter να στείλει στοχευμένες πληροφορίες και προσφορές ανάλογα με το στάδιο της κύησης στο οποίο βρίσκονταν οι έγκυες γυναίκες που ανταποκρίθηκαν στη συγκεκριμένη διαφημιστική εκστρατεία. Η εκστρατεία αυτή παρείχε, επίσης, τη δυνατότητα στις μέλλουσες μητέρες να γίνουν μέλη σε έναν τοπικό χώρο κοινωνικής δικτύωσης για έγκυες γυναίκες (BabyCenter Community) και να λαμβάνουν σε τακτά χρονικά διαστήματα ειδοποιήσεις, σχετικές με την κύησή τους. Με τον τρόπο αυτό η Johnson & Johnson πέτυχε σημαντική αύξηση του βαθμού της αφοσίωσης μίας συγκεκριμένης ομάδας πελατών στο σήμα αναγνωρισιμότητας της.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε το BabyCenter της Johnson & Johnson - <http://www.babycenter.com/partners/headtooe/>).

2. Δυνατότητα για εκτίμηση και αξιολόγηση της απόδοσης των προωθητικών και διαφημιστικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης Οθόνης

Το λογισμικό της Velti Plc παρέχει τη δυνατότητα στους πελάτες της να αντλούν χρήσιμα δεδομένα και πληροφορίες για τη συμμετοχή των καταναλωτών από τις διαφημιστικές και προωθητικές εκστρατείες που πραγματοποιούν, αξιολογώντας, με τον τρόπο αυτό, την αποτελεσματικότητα των εκστρατειών που έχουν επιλέξει.

<http://www.google.gr/imgres?imgurl=http://www.marketingprofs.com/assets/images/daily-data-point/social-media-measurement-adequacy-marketingprofs-august-2009.jpg&imgrefurl=http://kellyrshort.com/2009/08/&usq=brWCXE119ARUWp6LWVH15KX8TQk=&h=390&w=500&sz=37&hl=el&start=23&zoom=1&itbs=1&tbnid=k3tCcD5IPdnTmM:&tbnh=101&tbnw=130&prev=/search%3Fq%3Dmeasurement%2Band%2Banalysis%2Bof%2Bmarketing%2Bcampaign%2Beffectiveness%2Bby%2BVelti%2Bstart%3D20%26hl%3Del%26sa%3DN%26biw%3D1257%26bih%3D670%26gbv%3D2%26ndsp%3D20%26tbn%3Disch&ei=LoIlTr2GLdHEswaSo8jOCQ>

Για παράδειγμα οι πελάτες της Velti μπορούν να παρακολουθήσουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών και το βαθμό συμμετοχής τους στις διαφημιστικές και προωθητικές ενέργειες, ώστε να λάβουν τις κατάλληλες αποφάσεις για τη βελτιστοποίηση των ενεργειών αυτών σε πραγματικό χρόνο. Με τον τρόπο αυτό αυξάνεται η αποτελεσματικότητα των ενεργειών της προβολής της Τρίτης Οθόνης που αναλαμβάνει η Velti, ενώ ταυτόχρονα οι πελάτες επωφελούνται της απόδοσης των επενδύσεων τους στις επιχειρηματικές λύσεις της Velti Plc.

3. Βελτιστοποίηση των προωθητικών και διαφημιστικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης Οθόνης

Η συνεργασία της Velti Plc με εκατοντάδες εταιρείες που φέρουν σήματα μεγάλης αναγνωρισιμότητας, διαφημιστικές εταιρείες, παρόχους κινητής τηλεφωνίας και εταιρείες ΜΜΕ παρέχουν στη Velti την απαιτούμενη εμπειρία, γνώση και εξειδίκευση στην αγορά της τεχνολογίας.

http://paidcontent.org/images/editorial/f_small/velti-ads-s.jpg Το 2009, η ομάδα εμπειρογνώμων της Velti υλοποίησε περισσότερες από δύο χιλιάδες (2.000) διαφημιστικές εκστρατείες προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης, παρέχοντας αποκλειστική γνώση και τεχνογνωσία στους πελάτες της για τη βελτιστοποίηση της προβολής μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου. Η Velti Plc εξασφάλισε για λογαριασμό των πελατών της συγκεκριμένα δεδομένα που αφορούν στους καταναλωτές, όπως για παράδειγμα, δημογραφικά στοιχεία, καταναλωτική συμπεριφορά, χρόνος απόκρισης στην καταναλωτική πρόκληση, κλπ. Μέχρι σήμερα (2011) η ομάδα της Velti Plc έχοντας δέκα (10) χρόνια εμπειρίας στο ενεργητικό της, έχει πραγματοποιήσει περισσότερες από πέντε χιλιάδες (5.000) διαφημιστικές εκστρατείες προϊόντων και υπηρεσιών μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου σε περισσότερες από τριάντα πέντε (35) χώρες σε όλο τον κόσμο.

4. Προσφορά αυτοματοποιημένων εκστρατειών προώθησης και διαφήμισης προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της Τρίτης Οθόνης

Η ομάδα εμπειρογνώμων της Velti έχει αυτοματοποιήσει τη διαδικασία του σχεδιασμού και της υλοποίησης διαφημιστικών εκστρατειών και προωθητικών ενεργειών μέσω της Τρίτης Οθόνης.

Ειδικότερα, προσφέρει στους πελάτες, που διαθέτουν ελάχιστη εμπειρία και τεχνογνωσία σε θέματα τεχνολογίας ένα εύκολο, εύχρηστο και φιλικό προς το χρήστη λογισμικό (easy-to-use και drag-and-drop interface) που επιτρέπει το σχεδιασμό και την υλοποίηση προωθητικών ενεργειών και διαφημιστικών εκστρατειών μέσω κινητού τηλεφώνου σε εβδομήντα (70) βήματα (70-step-by-step automated marketing campaign) με δυνατότητα σχεδιασμού προτύπων εφαρμογών (templates). Επιπρόσθετα, οι βάσεις δεδομένων που διαθέτει η Velti Plc σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές (data centers) διευκολύνει τη συμμόρφωση των διαφημιστικών και προωθητικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης Οθόνης με τους ισχύοντες κανονισμούς της κάθε χώρας και την προστασία της ιδιωτικής σφαίρας των καταναλωτών διαφόρων χωρών.

5. Ευέλικτα επιχειρηματικά μοντέλα με δυνατότητα εξέλιξης σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς

Ο συνδυασμός των ευέλικτων επιχειρηματικών μοντέλων με προοπτική εξέλιξης (στα οποία εφαρμόζονται τα ευέλικτα μοντέλα τιμολόγησης) εξυπηρετεί τις εξατομικευμένες ανάγκες των πελατών της Velti Plc για προώθηση και διαφήμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους μέσω της Τρίτης Οθόνης.

Για παράδειγμα, τα ευέλικτα μοντέλα τιμολόγησης παρέχουν τη δυνατότητα χρέωσης στους πελάτες της Velti με βάση ορισμένα κριτήρια: τα έξοδα εγκατάστασης (set-up fee), το τέλος χρήσης της πλατφόρμας SaaS (transactions-based SaaS usage fee), την απόδοση (performance-based SaaS fee) και του τέλους χρήσης με συγκεκριμένους δείκτες απόδοσης (KPIs) για διοικητικές υπηρεσίες (π.χ δέσμευση πελατών, αύξηση του

ARPU, συνολική μείωση των εσόδων, κλπ). Τα μοντέλα αυτά προσφέρουν πολλά και σημαντικά οφέλη για τους πελάτες της Velti, όπως για παράδειγμα ελαχιστοποίηση του κινδύνου και μεγιστοποίηση της απόδοσής, ευθυγράμμιση των στόχων και των συμφερόντων της Velti Plc με τους στρατηγικούς στόχους και τα συμφέροντα κάθε επιχείρησης ή οργανισμού που συνεργάζεται με τη Velti.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε το επίσημο site της Velti Plc (<http://www.velt.com/about/business-model>).






6.2 Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα

Σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στις προηγούμενες ενότητες το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Velti Plc συνοψίζεται στους ακόλουθους βασικούς παράγοντες, οι οποίοι, στο σύνολό τους, ευθυγραμμίζονται με τη στρατηγική διαφοροποίησης της Velti Plc σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία στους πελάτες της.

Συγκεκριμένα, λοιπόν, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Velti Plc βασίζεται:

1. Στην καινοτομική πλατφόρμα mGage της Velti Plc με δυνατότητα ενσωμάτωσης σε πολλές μορφές MME, εξέλιξης και ευκολία στη χρήση για την υλοποίηση προωθητικών ενεργειών και διαφημιστικών εκστρατειών από τους πελάτες της εταιρείας.
2. Στην παράδοση πρωτοπόρων ολοκληρωμένων λύσεων κινητής τηλεφωνίας και ηλεκτρονικού επιχειρείν (e-business) που επιλύουν σύγχρονα προβλήματα μάρκετινγκ και διαφήμισης των επιχειρήσεων και οργανισμών με τους οποίους συνεργάζεται η Velti Plc.
3. Στη δυνατότητα υψηλής ποιότητας ανάλυσης των δεδομένων και παράδοση αναφορών σχετικά με τις προωθητικές και διαφημιστικές εκστρατείες που έχουν υλοποιηθεί.
4. Στις ανταγωνιστικές τιμές οι οποίες προσαρμόζονται με βάση τις προσφερόμενες υπηρεσίες στον εκάστοτε πελάτη.
5. Στις ήδη υπάρχουσες στρατηγικές συμμαχίες με αναγνωρισμένους πελάτες σε παγκόσμιο επίπεδο.
6. Στην προσφορά υπηρεσιών υψηλού επιπέδου και άριστης ποιότητας στους πελάτες.

	Κριτήρια της αγοράς προωθητικών ενεργειών και διαφημιστικών εκστρατειών μέσω της Τρίτης οθόνης			
	Προϊόντα / Υπηρεσίες	Τιμολογιακή Πολιτική	Τεχνολογία / Ευκολία στη χρήση	Ποιότητα Υπηρεσιών
Πλεονεκτήματα της προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης	Πρωτοποριακές ολοκληρωμένες λύσεις κινητής τηλεφωνίας και ηλεκτρονικού επιχειρείν (e-business)	Ανταγωνιστικές τιμές οι οποίες προσαρμόζονται με βάση τις προσφερόμενες υπηρεσίες στον εκάστοτε πελάτη.	Καινοτομική πλατφόρμα mGage με δυνατότητα ενσωμάτωσης σε πολλές μορφές MME, εξέλιξης και ευκολία στη	Υψηλής ποιότητας ανάλυσης των δεδομένων και παράδοση αναφορών

			χρήση για την υλοποίηση προωθητικών ενεργειών και διαφημιστικών εκστρατειών από τους πελάτες της εταιρείας.	σχετικά με τις προωθητικές και διαφημιστικές εκστρατείες που έχουν υλοποιηθεί.
Ένταση Πλεονεκτήματος				
Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα				

7. SWOT ANALYSIS

<p style="text-align: center;"><u>Δυνατά Σημεία (Strengths)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Η καινοτομική πλατφόρμα mGage της Velti Plc με δυνατότητα ενσωμάτωσης σε πολλές μορφές ΜΜΕ, εξέλιξης και ευκολία στη χρήση για την υλοποίηση προωθητικών ενεργειών και διαφημιστικών εκστρατειών από τους πελάτες της εταιρείας. • Δυνατότητα υψηλής ποιότητας ανάλυσης των δεδομένων και παράδοση αναφορών σχετικά με τις προωθητικές και διαφημιστικές εκστρατείες που έχουν υλοποιηθεί. • Ανταγωνιστικές τιμές οι οποίες προσαρμόζονται με βάση τις προσφερόμενες υπηρεσίες στον εκάστοτε πελάτη. • Ήδη υπάρχουσες στρατηγικές συμμαχίες με αναγνωρισμένους πελάτες σε παγκόσμιο επίπεδο. • Προσφορά υπηρεσιών υψηλού επιπέδου και άριστης ποιότητας στους πελάτες. 	<p style="text-align: center;"><u>Αδύνατα Σημεία (Weaknesses)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Οι εποχιακές διακυμάνσεις της ζήτησης στις οποίες υπόκεινται η βιομηχανία της προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης. • Οι υπηρεσίες παρέχονται σε κινητά δίκτυα επικοινωνιών που λειτουργούν από τρίτους. Κατά συνέπεια πιθανή αποτυχία σε οποιοδήποτε από αυτά τα δίκτυα, επηρεάζει την ικανότητα της εταιρείας να παρέχει υπηρεσίες ποιότητας στους πελάτες της. • Οι εντατικές προσπάθειες για αύξηση των πωλήσεων κρίνονται ιδιαίτερα χρονοβόρες και αποτελούν εμπόδιο στην επέκταση της πελατειακής βάσης καθώς και της αύξησης των εσόδων. • Έλλειψη πολυετών συμβολαίων με τους πελάτες οι οποίες καθιστούν αδύνατη τη διατήρηση των βασικών και την προσέλκυση νέων πελατών. • Μερικά από τα προγράμματα της εταιρείας βασίζονται σε κρατικές επιχορηγήσεις οι οποίες μπορούν να μειωθούν, να αποσυρθούν ή να καθυστερήσουν.
<p style="text-align: center;"><u>Ευκαιρίες (Opportunities)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Συνεχής αύξηση του αριθμού των συνδρομητών σε ασύρματα δεδομένα (Wireless) σε παγκόσμιο επίπεδο. • Διάδοση των smartphones και των προηγμένων ασύρματων δικτύων. Αυξημένη παροχή υπηρεσιών μέσω κάθε συσκευής κινητού τηλεφώνου. 	<p style="text-align: center;"><u>Απειλές (Threats)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Γενικές δυσμενείς οικονομικές συνθήκες που παρατηρούνται σε κάθε χώρα ή περιφέρεια, διακυμάνσεις στις συναλλαγματικές ισοτιμίες, ρυθμιστικές αλλαγές (π.χ. μείωση της προστασίας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας σε ορισμένες χώρες). • Ανεπιτυχείς εξαγορές ή επενδύσεις (οι οποίες δύναται να αποπροσανατολίσουν τη διοίκηση ή να οδηγήσουν σε λάθος καταμερισμό των διαθέσιμων πόρων). • Σημαντικές διακυμάνσεις από τρίμηνο σε τρίμηνο στις πωλήσεις (Day Sales Outstanding) με αποτέλεσμα την καθυστέρηση των ταμειακών ροών που παράγονται από τους πελάτες. • Η είσοδος νέων «παικτών» στον κλάδο μπορεί να περιορίσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας. • Πιθανή αδυναμία από την πλευρά της εταιρείας να συμβαδίσει με τις τεχνολογικές εξελίξεις της.

8 Αντιμετώπιση της Κρίσης – Βασικά Συμπεράσματα

Η Velti Plc είναι μία από τις ηγετικές εταιρείες, διεθνώς, στον κλάδο της τεχνολογίας με εξειδίκευση στη διαφήμιση και την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της κινητής τηλεφωνίας και ιδιαίτερα βιώσιμη κατά την περίοδο της κρίσης που αντιμετωπίζει σήμερα η ελληνική οικονομία. Η επιχειρηματική συμπεριφορά της εταιρείας από την έναρξή της μέχρι και σήμερα εστιάζει, μεταξύ άλλων, σε συνεχή γεωγραφική επέκταση, σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με άλλες ηγετικές εταιρείες στον κλάδο των τεχνολογιών, διαρκή επένδυση στην τεχνολογία, προσανατολισμό στους πελάτες και ευέλικτα μοντέλα τιμολόγησης των προϊόντων και των υπηρεσιών της με σκοπό να ανταποκριθεί στις εξατομικευμένες οικονομικές ανάγκες των πελατών της.

Τα ευέλικτα μοντέλα τιμολόγησης αποτελούν, ίσως, μία από τις σημαντικότερες δυναμικές της εταιρείας για την αντιμετώπιση της κρίσης. Η Velti Plc εξασφαλίζει στους πελάτες της την ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών της για την προβολή τους μέσω της Τρίτης Οθόνης και τους δίνει τη δυνατότητα να επιλέγουν μεταξύ ευέλικτων μοντέλων τιμολόγησης ανάλογα με την οικονομική τους κατάσταση, Αν και η πολιτική αυτή που ακολουθεί η Velti είναι προσανατολισμένη στις εξατομικευμένες ανάγκες των πελατών της δεν αποτελεί μοναδικό παράγοντα της κερδοφορίας της εταιρείας. Οι υπηρεσίες προβολής μέσω της Τρίτης Οθόνης από τη φύση τους μειώνουν το κόστος των διαφημιστικών εκστρατειών και των προωθητικών ενεργειών στις οποίες προβαίνουν οι επιχειρήσεις και οι οργανισμοί για να επιτύχουν αύξηση στις πωλήσεις τους. Σε περιόδους οικονομικής ύφεσης και κρίσης οι οργανισμοί επανεξετάζουν τις διαδικασίες της προβολής τους και επιλέγουν κανάλια προσέγγισης νέων πελατών και προώθησης των προϊόντων και των υπηρεσιών τους με το μικρότερο δυνατό κόστος. Η Velti Plc που εξειδικεύεται σε σύγχρονες μορφές ηλεκτρονικού επιχειρείν κάνει χρήση του συγκεκριμένου πλεονεκτήματος, ενώ ταυτόχρονα επιτυγχάνει διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της διαφοροποίησης των προϊόντων και των υπηρεσιών της έναντι αυτών που προσφέρουν οι ανταγωνιστές (άμεσοι, έμμεσοι, εγχώριοι και παγκόσμιοι). Η εταιρική στρατηγική διαφοροποίησης που εφαρμόζεται από την Velti της δίνει το προβάδισμα της πρώτης εισόδου νέων προϊόντων και υπηρεσιών στον κλάδο των τεχνολογιών για την προβολή των σύγχρονων επιχειρήσεων μέσω της Τρίτης Οθόνης, ενώ ταυτόχρονα της εξασφαλίζει τη δυνατότητα επιτυχημένων συνεργασιών σε διεθνές επίπεδο.

Η αναζήτηση στρατηγικών συμμαχιών με αναγνωρισμένους εταίρους που δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο και η εξωστρέφεια των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων της Velti αποτελούν ίσως τους σημαντικότερους παράγοντες της ανάπτυξής της, αν και διατηρεί μεγάλη επιχειρηματική βάση στην Ελλάδα.

9. Ερωτήσεις για συζήτηση

1. Με ποιο τρόπο η Velti διαφοροποιείται από τους ανταγωνιστές της στον κλάδο των τεχνολογιών;
2. Ποιοι παράγοντες συμβάλλουν στην επιτυχία της Velti σε περίοδο οικονομικής κρίσης;
3. Ποιες στρατηγικές μπορεί να εφαρμόσει η Velti ώστε να μετατρέψει τις αδυναμίες της σε δυνατά σημεία και τις απειλές της σε ευκαιρίες στην περίοδο της οικονομικής κρίσης;

4. Μπορεί η Velti να συνεχίσει την οικονομική της ανάπτυξη μέσω της στρατηγικής της διαφοροποίησης που έχει διαμορφώσει;

10. Πηγές

- Velti Annual Reports
 - Annual Report 2007
 - Annual Report 2008
 - Annual Report 2009
 - Annual Report 2010
- 14th Annual Needham Growth Conference presentation (<http://investors.velt.com/events.cfm>)
- **Error! Hyperlink reference not valid.**
- http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/index_el.htm)
- <http://www.babycenter.com/partners/headtotoe/>