

Beyond *Moments*

Από το *website* στη στρατηγική.
Πρώτα χτίζουμε τα θεμέλια.

• ΚΑΜΙΑ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ · ΚΑΜΙΑ ΚΡΥΦΗ ΧΡΕΩΣΗ

ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΤΑΙ ΑΠΟ

Stelios Savanidis

Principal Product Designer

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

Μάιος 2026

ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Strategic Discovery Document

ΙΣΧΥΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

30 ημέρες

Ποιος είμαι

Σχεδιάζω ψηφιακά προϊόντα και στρατηγικές περισσότερα από δεκαπέντε χρόνια, σε οργανισμούς διεθνούς εμβέλειας όπου το product, η εμπειρία του πελάτη και η επιχειρηματική στρατηγική πρέπει να λειτουργούν ως ένα.

| | |
|---|--|
| London Stock Exchange Group Product strategy & design systems | Accenture UX transformation για enterprise πελάτες |
| BT Group Ψηφιακά προϊόντα σε κλίμακα | JATO Dynamics Data-driven product experiences |
| Uniserve Operations & customer experience platforms | simplr.work / conciergeunique.com Πρόσφατα δικά μου projects |

Η δουλειά μου δεν είναι μόνο design. Είναι το πώς το **προϊόν**, η **εμπειρία του πελάτη** και η **επιχειρηματική στρατηγική** κουμπώνουν μεταξύ τους ώστε κάθε ευρώ που επενδύεται να αποδίδει.

Η φιλοσοφία μας

Δεν σχεδιάζουμε απλώς ένα *website*.

Σχεδιάζουμε **τα θεμέλια μιας επιχείρησης**.

Το *website* είναι το αποτέλεσμα της στρατηγικής — όχι το σημείο εκκίνησης.

Στόχος μας είναι ένα σαφές πλάνο για το ποιοι είμαστε, ποιους εξυπηρετούμε, πώς διαφοροποιούμαστε και πώς αναπτυσσόμαστε, ώστε κάθε επόμενη επένδυση σε *design*, *marketing* και επικοινωνία να βασίζεται σε δεδομένα και ξεκάθαρες επιχειρηματικές αποφάσεις.



— 03

Γιατί ξεκινάμε με στρατηγική, και όχι με design

Στην αγορά υπάρχουν δεκάδες προσφορές για websites — WordPress πακέτα, templates, agencies που υπόσχονται «παράδοση σε 30 ημέρες». Όλες αυτές οι προσφορές απαντούν στη **λάθος ερώτηση**.

Η σωστή ερώτηση δεν είναι «πόσο κοστίζει ένα website». Είναι:

- Ποια επιχείρηση χτίζουμε πραγματικά;
- Ποιον εξυπηρετούμε και γιατί θα μας επιλέξει αντί για τον ανταγωνισμό;
- Πώς βγάζουμε χρήματα — και σε τι κλίμακα;
- Πώς θα μεγαλώσουμε από την Καστοριά σε όλη την Ελλάδα και ενδεχομένως στα Βαλκάνια;

Χωρίς απαντήσεις σε αυτά τα ερωτήματα, οποιοδήποτε website – όσο όμορφο και να είναι – είναι μια επένδυση χωρίς βάση.

. . .

— 04

Παραδοτέο της Φάσης 1

Strategic Discovery Document – ένα ολοκληρωμένο έγγραφο 25–40 σελίδων συνοδευόμενο από close-out παρουσίαση.

Το έγγραφο μπορεί να χρησιμοποιηθεί:

- Ως εσωτερικό blueprint για κάθε επόμενη απόφαση
- Ως pitch deck για επενδυτές ή συνεργάτες
- Ως brief για design, content και marketing partners

Δομή Παραδοτέου

- 01 **Executive Summary** – Μονοσέλιδη σύνοψη για quick reference
- 02 **Market Analysis** – Καστοριά, εποχικότητα, τάσεις τουρισμού, μέγεθος αγοράς
- 03 **Ideal Customer Profiles** – Δύο έως τρία personas με πραγματικά σενάρια χρήσης
- 04 **Value Proposition & Positioning Statement** – Έτοιμο για website, deck και pitch
- 05 **Service Offering** – Τι κάνουμε και τι δεν κάνουμε στη Φάση 1
- 06 **Business Model & Pricing Architecture** – Μέση συναλλαγή, margin, repeat rate
- 07 **Competitive Landscape & Differentiation Map**
- 08 **Brand Strategy & Messaging Pillars** – Tone of voice, brand promise

- 09 Go-to-Market Plan – Πρώτοι 90 ημέρες
- 10 Phased Roadmap – Καστοριά → επόμενες πόλεις → Βαλκάνια με κριτήρια απόφασης
- 11 Operational Model – Ποιος, πώς, με ποια εργαλεία
- 12 Financial Projection – Τρία σενάρια: συντηρητικό, βασικό, αισιόδοξο + break-even
- 13 Risk Register & Mitigation
- 14 Phase 2 & 3 Scope – Brand identity, website, marketing με ενδεικτικό προϋπολογισμό

. . .

– 05

Discovery Questionnaire

Δέκα ενότητες που θα μας οδηγήσουν στη συμπλήρωση του παραδοτέου.

Δεν χρειάζεται να απαντηθούν όλα τέλεια. Όπου δεν γνωρίζετε, σημειώστε «δεν ξέρω ακόμα» – και αυτή είναι χρήσιμη πληροφορία.

A Όραμα & Επιχειρηματικός Στόχος

- 01 Πώς ορίζετε την επιτυχία σε 12, 24 και 36 μήνες;
- 02 Είναι αυτό η κύρια επαγγελματική σας επένδυση ή συμπληρωματική σε υπάρχουσα δραστηριότητα;
- 03 Ποια είναι η οικονομική φιλοδοξία – lifestyle business, scale-up, ή με ορίζοντα εξαγοράς;

B Κοινό-Στόχος

- 01 Περιγράψτε τον πρώτο ιδανικό πελάτη: ηλικία, εισόδημα, χώρα προέλευσης, αφορμή χρήσης.
 - 02 Είναι κυρίως τουρίστες, επιστρέφοντες απόδημοι, μόνιμοι κάτοικοι ή επιχειρήσεις (B2B – ξενοδοχεία, Airbnbs);
 - 03 Πόσο συχνά εκτιμάτε ότι θα χρησιμοποιεί την υπηρεσία ένας πελάτης – μία φορά τον χρόνο ή κάθε μήνα;
-

Γ Προϊόν & Υπηρεσίες

- 01 Τι ακριβώς προσφέρει η υπηρεσία; (κρατήσεις, μεταφορές, εμπειρίες, ξεναγήσεις, διαμονή, real estate, ιατρικός τουρισμός, events;)
 - 02 Είναι ψηφιακή πλατφόρμα ή ανθρώπινη υπηρεσία με ψηφιακή πύλη;
 - 03 Ποιος απαντά στον πελάτη και σε τι χρονικό πλαίσιο (SLA);
-

Δ Μοντέλο Εσόδων

- 01 Συνδρομή, χρέωση ανά υπηρεσία, προμήθεια από τοπικούς συνεργάτες, ή υβριδικό;
 - 02 Έχετε εκτίμηση μέσης συναλλαγής και μικτού περιθωρίου;
 - 03 Ποιο είναι το αρχικό κεφάλαιο που είστε διατεθειμένος να επενδύσετε στους πρώτους 12 μήνες;
-

E Ανταγωνισμός & Διαφοροποίηση

- 01 Ποιες υπηρεσίες υπάρχουν ήδη στην Καστοριά – ταξιδιωτικά γραφεία, ξενοδοχεία με concierge, ανεξάρτητοι ξεναγοί;
 - 02 Γιατί ο πελάτης να επιλέξει εσάς αντί να ρωτήσει το ξενοδοχείο του ή να ψάξει online;
 - 03 Ποιο είναι το ένα πράγμα στο οποίο πρέπει να είστε αδιαμφισβήτητα οι καλύτεροι;
-

ΣΤ Γεωγραφία & Επέκταση

- 01 Γιατί Καστοριά; Έχετε δίκτυο, καταγωγή, υφιστάμενη επιχείρηση, ή στρατηγική επιλογή;
 - 02 Σειρά επέκτασης: Β. Ελλάδα → υπόλοιπη Ελλάδα → Βαλκάνια; Ή κάτι διαφορετικό;
 - 03 Έχετε ήδη επαφές ή συνεργάτες σε επόμενες πόλεις;
-

Z Λειτουργία & Ομάδα

- 01 Ποιος διαχειρίζεται το business καθημερινά τους πρώτους 6 μήνες;
 - 02 Πόσοι θα είστε σε 12 μήνες – full-time, freelancers, συνεργάτες;
 - 03 Πώς θα διασφαλίσετε την ποιότητα της εμπειρίας όταν δεν είστε εσείς προσωπικά πίσω από κάθε αίτημα;
-

H Brand & Επικοινωνία

- 01 Υπάρχει όνομα, λογότυπο, ταυτότητα – ή ξεκινάμε από το μηδέν;
 - 02 Σε ποιες γλώσσες πρέπει να επικοινωνεί η μάρκα από την πρώτη μέρα;
 - 03 Ποιο συναίσθημα θέλετε να αφήνει η μάρκα – πολυτέλεια, αυθεντικότητα, εμπιστοσύνη, ζεστασιά, αποτελεσματικότητα;
-



Τεχνολογία & Εργαλεία

- 01 Υπάρχουν ήδη CRM, booking system, σύστημα πληρωμών – ή ξεκινάμε από μηδέν;
- 02 Από πού θα επικοινωνεί ο πελάτης μαζί σας: WhatsApp, τηλέφωνο, email, chat στο site;
- 03 Mobile app στον ορίζοντα ή μόνο web – και σε ποια φάση;



Επιτυχία & ROI

- 01 Σε 6 μήνες, ποιος αριθμός κάνει αυτή την επιχείρηση «επιτυχημένη» στα μάτια σας;
- 02 Ποια 3 KPIs θα παρακολουθούμε κάθε μήνα;
- 03 Σε ποιο σημείο θα παίρναμε την απόφαση να αλλάξουμε πορεία (pivot);

• • •

– 06

Χρονοδιάγραμμα

ΕΒΔΟΜΑΔΑ

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Εβδομάδα 1

Kick-off workshop, συμπλήρωση questionnaire, market & competitor research.
Παραδοτέο: research findings draft.

Εβδομάδα 2

Σύνθεση ICPs, value proposition, business model.
Παραδοτέο: mid-point alignment session.

Εβδομάδα 3

Roadmap, financial scenarios, brand strategy.

*Παραδοτέο: πλήρες πρώτο draft.***Εβδομάδα 4**

Επεξεργασία βάσει feedback, τελική παρουσίαση.

Παραδοτέο: final document + close-out presentation.

. . .

– 07

Τι να προσέχετε στις προσφορές web agency

Στις τυπικές προσφορές web agency, η τιμή που βλέπετε στην πρώτη σελίδα σχεδόν ποτέ δεν είναι η τελική. Είναι σημαντικό να ξέρετε τι «εξαιρείται» πριν υπογράψετε – όχι μετά.

ΔΙΑΦΗΜΙΖΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ

~~€ 2.240~~

«Έκπτωση 20%» στο βασικό πακέτο. Η τιμή που μπαίνει στο email.

ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΧΡΟΝΙΑΣ 1

€ 8.000 –
11.000

Με όλα όσα μια σοβαρή concierge επιχείρηση χρειάζεται από την πρώτη μέρα.

Όλα τα παρακάτω αναφέρονται γραπτώς στην προσφορά που έχετε ήδη λάβει.

| | | |
|-----------------------------|--|---------------|
| + ΦΠΑ 24% | Σχεδόν πάντα εξαιρείται από τη διαφημιζόμενη τιμή. Σε προσφορά €2.240, αυτό είναι +€538. | + €538 |
| + Συμμόρφωση GDPR | Νομικά υποχρεωτική για κάθε ευρωπαϊκό site. Χρεώνεται ως «προαιρετική». | + €400 |
| + Υποστήριξη Αγγλικών | Για concierge που στοχεύει σε ξένους τουρίστες, δεν είναι προαιρετική. Οι μεταφράσεις εξαιρούνται. | + €500 |
| + Photo Gallery | Για να δείξετε τοπικές εμπειρίες, χρεώνεται ξεχωριστά ως «προαιρετικό υποσύστημα». | + €250 |
| + Ενότητα FAQ | Βασική λειτουργικότητα – χρεώνεται ως extra. | + €250 |
| + Ημερολόγιο εκδηλώσεων | Για concierge που διοργανώνει events, δεν είναι προαιρετικό. | + €400 |
| + Χάρτης παρουσιών | Google Maps integration. Χρεώνεται. | + €300 |
| + Newsletter (Mailchimp) | Πρόσθετο σύνδεσης, χωρίς το οποίο δεν χτίζετε email list. | + €200 |
| + Online chat με AI | Για concierge υπηρεσία, σχεδόν υποχρεωτικό. Χρεώνεται από €800. | + €800 |
| + Hosting Platinum (ετήσιο) | Σοβαρή υποδομή. Επαναλαμβανόμενο κόστος, για πάντα. | + €560 / έτος |
| + Ετήσιο πακέτο ασφαλείας | WordPress security & backups. Επαναλαμβανόμενο, για πάντα. | + €400 / έτος |
| + Συγγραφή κειμένων | Ρητά εξαιρείται. Σας προτείνουν «συνεργάτες». | Εκτός |

| | | |
|------------------------------------|---|------------------------|
| + Μεταφράσεις | Ρητά εξαιρούνται. Βρίσκετε μόνοι σας μεταφραστή. | Εκτός |
| + Marketing, SEO, καμπάνιες | Ρητά εξαιρούνται. Σας παραπέμπουν αλλού. | Εκτός |
| + Επιπλέον design samples | Παίρνετε ένα. Κάθε επόμενη σχεδιαστική πρόταση κοστίζει. | + €300 / καθένα |
| + «Development by [Agency]» footer | Δωρεάν διαφήμιση του agency σε κάθε σελίδα του δικού σας site, για πάντα. Δεν αναφέρεται στην προσφορά. | Δωρεάν — γι' αυτούς |
| Πραγματικό σύνολο χρονιάς 1 | Με τα απαραίτητα extras + ΦΠΑ + πρώτο έτος hosting/security. | ~ €8.500+ |

Επιπλέον: **30% προκαταβολή** πριν δείτε οτιδήποτε. Αν το έργο πάει στο διπλάσιο του χρόνου, «κόστος τροποποιείται μετά από επαναδιαπραγμάτευση». Η προσφορά σας λήγει σε 60 ημέρες.

Η ΔΙΚΗ ΜΟΥ ΥΠΟΣΧΕΣΗ

Μηδέν προκαταβολή. Μηδέν κρυφές χρεώσεις. Μηδέν διαφημιστικό footer στο site σας. Πληρώνετε μόνο εάν το αποτέλεσμα σας ικανοποιεί — η ίδια αρχή που εφαρμόζω ήδη στο simplr.work.

• • •

Επένδυση

ΚΟΣΤΟΣ ΦΑΣΗΣ 1

~~€ 3.000~~ €0

Πληρώνετε μόνο εάν το παραδοτέο σας δίνει αυτό που υποσχέθηκα.

ΤΡΟΠΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

- 50% (1.500€) με την υπογραφή engagement letter
- 50% (1.500€) με την παράδοση του τελικού εγγράφου

ΝΕΟΙ ΟΡΟΙ

Καμία προκαταβολή. Καμία δέσμευση. Καμία τιμολόγηση χωρίς τη δική σας ικανοποίηση από το παραδοτέο.

Γιατί ξεκινάμε χωρίς κόστος

Αν το Strategic Discovery Document της Φάσης 1 δεν σας δώσει τη σαφήνεια που υποσχέθηκα, **δεν χρωστάτε τίποτα**. Παίρνετε το παραδοτέο και προχωράτε όπως κρίνετε.

Είναι η ίδια αρχή που εφαρμόζω στο simplr.world: *το ρίσκο είναι στη δική μου πλευρά, όχι στη δική σας*. Δεν χρειάζεται να πιστέψετε την προσφορά μου – αρκεί να κρίνετε το αποτέλεσμα.

Η Φάση 1 είναι η ευκαιρία μου να σας αποδείξω, με δουλειά και όχι με υποσχέσεις, ότι αξίζω να συνεχίσετε μαζί μου στη Φάση 2.

Επόμενες φάσεις

| ΦΑΣΗ | ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ | ΕΠΕΝΔΥΣΗ |
|-----------------------------|--|-------------------------------------|
| Φάση 1 STRATEGY | Strategic Discovery Document, market & competitive research, ICPs, roadmap, financials | € 3.000 € 0 |
| Φάση 2 FOUNDATION | Brand identity, visual system, MVP website, content architecture, deployment | € 8.000 - 15.000 € 3.000 |
| Φάση 3 GROWTH | Content, marketing campaigns, analytics, ongoing optimization | Υπό συζήτηση |

Ο ίδιος κανόνας ισχύει για κάθε φάση: καμία προκαταβολή, καμία τιμολόγηση χωρίς ικανοποίηση. Η Φάση 3 διαμορφώνεται βάσει του τι θα έχουμε ήδη χτίσει — όχι βάσει υποθέσεων που γίνονται σήμερα.

Όλες οι τιμές περιλαμβάνουν τα πάντα: design, development, content architecture, deployment, εκπαίδευση. Χωρίς ΦΠΑ extra, χωρίς ετήσια κόστη συντήρησης που εμφανίζονται ξαφνικά, χωρίς διαφημιστικό footer στο site σας.

. . .

Γιατί εμένα

- i* **Το ρίσκο στη δική μου πλευρά**
Καμία προκαταβολή. Καμία χρέωση χωρίς το αποτέλεσμα να σας ικανοποιεί. Αυτή είναι η αρχή που χτίζει το simplr.work – και η αρχή που εφαρμόζω εδώ.

- ii* **Διεθνής εμπειρία, τοπική προσέγγιση**
Φέρνω την αυστηρότητα enterprise organisations σε μια τοπική επιχείρηση που χτίζεται από την αρχή.

- iii* **Hands-on σε όλο τον κύκλο**
Από strategy έως pixel. Δεν μεταφέρω τη δουλειά σε agency – την κάνω εγώ.

- iv* **Καθαρό deliverable**
Παραδίδω έγγραφο που χρησιμοποιείται, όχι παρουσίαση που μένει σε συρτάρι.

- v* **Sustainable framework**
Σας αφήνω εργαλεία ώστε να παίρνετε σωστές αποφάσεις και μετά την παράδοση.

– 11

Επόμενα βήματα

- 01* Συμφωνία στους όρους της Φάσης 1 – γραπτή υπόσχεση μηδενικής χρέωσης χωρίς ικανοποίηση
- 02* Υπογραφή engagement letter (χωρίς οικονομική δέσμευση)

- 03 Kick-off workshop εντός 5 εργάσιμων ημερών
 - 04 Παράδοση τελικού εγγράφου εντός 4 εβδομάδων από το kick-off
 - 05 Απόφαση για συνέχεια — μόνο εάν είστε ικανοποιημένοι
-

«Στη διάθεσή σας για κάθε διευκρίνιση.»

Stelios Savanidis

Principal Product Designer

[simplr.world](#) · [simplr.work](#)