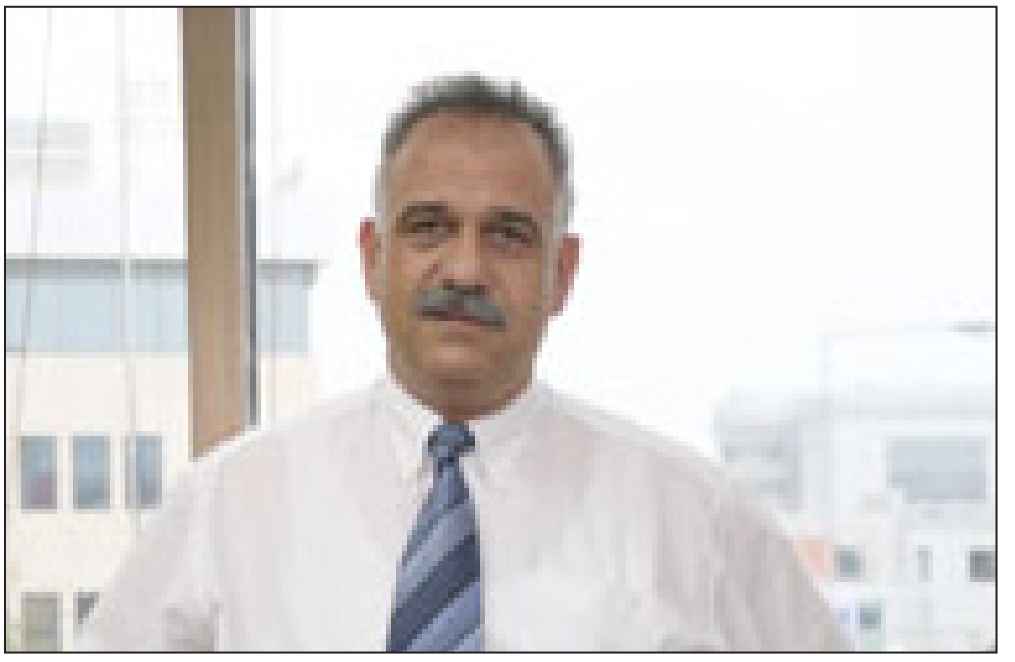
Επιχειρήσεις

Συνέντευξη στον **ΘΑΝΟ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟ**

Ο γενικός διευθυντής της CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ Μιχάλης Αχιλλέως μιλά για το παρόν και το μέλλον της εταιρείας

«Επενδύουμε διαρκώς στον Πελάτη»

Έχοντας πίσω της τη «βαριά» εμπειρία του ΕΘΝΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ και μπροστά της πολλά φιλόδοξα σχέδια ανάπτυξης, η CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ μπήκε για τα καλά στην ελληνική αγορά. Ξεκινώντας από την Περιφέρεια, πριν λίγο καιρό έκανε αισθητή την παρουσία της και στον Νομό Αττικής, που όμως, όπως λέει στην ΑΜΑΡΥΣΙΑ ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Μιχάλης Αχιλλέως, δεν αποτελεί τερματικό σταθμό...



Κύριε Αχιλλέως, ποιο ήταν το βασικό κίνητρο για τη θυγατρική του ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ ώστε να πραγματοποιήσει την είσοδό της στην ελληνική αγορά;

Η είσοδος στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της στρατηγικής ανάπτυξης του ΕΘΝΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ σε νέες αγορές. Η επέκτασή μας στον ελλαδικό χώρο ήταν φυσική συνέπεια αυτής της στρατηγικής, ενώ ως αφορμή λειτούργησε η ανάληψη έργου της ΚτΠ Α.Ε. μετά από σχετικό διαγωνισμό.

Η πορεία της Cyta στην Ελλάδα ξεκίνησε από την Περιφέρεια, ενώ σήμερα η εταιρεία μας έχει παρουσία σε Κρήτη, Δυτική και Κεντρική Μακεδονία (Νομοί Θεσσαλονίκης, Φλωρίνης, Πέλλας, Γρεβενών, Κοζάνης, Καστοριάς, Ημαθίας), στους Νομούς Πιερίας (Κατερίνη), Θεσσαλίας (Λάρισα), Μαγνησίας (Βόλος), Φθιώτιδας (Λαμία), Αχαΐας (Πάτρα) και στα νησιά Αίγινα και Σαλαμίνα.

«Είναι φανερό ότι η Cyta έχει επενδύσει σημαντικούς πόρους στην εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση».

Η πρόσφατη επέκταση και στην πρωτεύουσα αποτελεί έναν ακόμη σημαντικό σταθμό στα σχέδια ανάπτυξης, αλλά σε καμία περίπτωση τερματικό. Η σχετικά χαμηλή ευρυζωνική διείσδυση, σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, σε συνδυασμό με τον έντονο ρυθμό αύξησης της ζήτησης, συνεχίζουν να καθιστούν την ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών ελκυστική και με προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη στο μέλλον.

Σε δύσκολες περιόδους όπως αυτή που διανύουμε, η προσμονή για ποιοτικές και προσιτές ευρυζωνικές υπηρεσίες παραμένει ιδιαίτερα υψηλή.

Από την ίδρυσή της το 2007, έως σήμερα, ποιοι ήταν «σε τίτλους» οι βασικότεροι σταθμοί στην επιχειρηματική δραστηριότητα της CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ στη χώρα μας;

Σίγουρα, ο βασικότερος σταθμός στην πορεία μας στην Ελλάδα ήταν το δυναμικό ξεκίνημα στην Περιφέρεια, πριν από περίπου 2,5 χρόνια, με αφετηρία τη Ζώνη 5 στο πλαίσιο του έργου της ΚτΠ. Η ζήτηση για ευρυζωνικές υπηρεσίες ήταν εξαρχής πολύ υψηλότερη από αυτή που αναμέναμε, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των τότε συμβούλων μας. Η σωστή και έγκαιρη αντιμετώπιση της υψηλής ζήτησης μάς έδωσε μία πρώτη γεύση των δυνατοτήτων μας στην Ελλάδα.

Επόμενος σταθμός ήταν η επιτυχημένη ολοκλήρωση του απαιτητικού έργου τής ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ Α.Ε. εντός προθεσμίας και σε ποσοστό σχεδόν 100%. Η CYTA, αν και νεοσύστατη, όχι μόνο έφερε σε πέρας ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα, αλλά κατάφερε να είναι και η πρώτη από τις αναδόχους που έφτασε εγκαίρως στον στόχο. Μάλιστα, η επιτυχημένη πορεία και η συνέπεια της CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ επιβραβεύτηκε από την ΚτΠ και με επιπλέον χρηματοδότηση από τα ανεκμετάλλευτα κεφάλαια των υπολοίπων αναδόχων-εταιρειών τηλεπικοινωνιών, προς όφελος των κατοίκων της δικής μας Ζώνης.

Ένας ακόμη σημαντικός σταθμός ήταν η επιτυχημένη πορεία στη Θεσσαλονίκη. Μετά από πολύ σύντομο διάστημα στην αγορά της συμπρωτεύουσας, καταφέραμε να είμαστε πρώτοι σε πωλήσεις υπηρεσιών σταθερής και internet και με διαφορά από τον αμέσως επόμενο. Αυτό το γεγονός μας έκανε να βλέπουμε με σιγουριά τη θετική μας ανάπτυξη και στην Αττική.

«Γνωρίζουμε ότι η ποιότητα είναι ένα δύσκολο εγχείρημα κι ένα στοίχημα το οποίο οφείλουμε να κερδίζουμε καθημερινά, επενδύοντας στην εντατική παρακολούθηση, τη συνεχή επαγρύπνηση, τους αυστηρούς ελέγχους των διαδικασιών και λειτουργιών και στις γρήγορες διορθωτικές κινήσεις, όπου απαιτηθεί».

Στο μικρό αυτό διάστημα η CYTA έχει επίσης καταφέρει να διακριθεί για τη μεθοδικότητα των επιχειρηματικών της κινήσεων, οι οποίες την οδήγησαν σε μία σταθερά ανοδική πορεία στη χώρα. Για δυο συνεχόμενες χρονιές (2009-2010) τής απονεμήθηκε το βραβείο «Business Excellence», στο πλαίσιο της Infocom Κύπρου. Οι παραπάνω διακρίσεις αποτέλεσαν και μία ηθική επιβράβευση των προσπαθειών για το διάστημα που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα.

Οι υπηρεσίες

Ποιες είναι οι υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία σας στον Έλληνα καταναλωτή και τι είναι αυτό που τις κάνει να διαφοροποιούνται από τις αντίστοιχες που προσφέρει ο ανταγωνισμός;

Η CYTA δραστηριοποιείται στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας και της ευρυζωνικής πρόσβασης, παρέχοντας υπηρεσίες internet και σταθερής τηλεφωνίας για ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η εταιρεία μας προσφέρει μεγάλη γκάμα προϊόντων σε μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, μέσω ποιοτικών και προσιτών λύσεων τελευταίας τεχνολογίας. Επίσης, παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες για μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Φροντίσαμε γενικότερα ώστε οι λόγοι για να επιλέξει κάποιος τη CYTA να είναι αρκετοί. Επιγραμματικά αναφέρω, το γεγονός ότι η CYTA συνδυάζει την εμπειρία και τη σοβαρότητα ενός οργανισμού με 50 χρόνια παρουσίαε στον χώρο των τηλεπικοινωνιών, με την ευελιξία ενός εναλλακτικού παρόχου. Συνδυάζει, ακόμη, προσιτές τιμές με μία νέα εμπειρία στην ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση και την αντιμετώπισή του με σεβασμό και ειλικρίνεια.

Τέλος, η δομή των προϊόντων μας έφερε ένα νέο αέρα στον χώρο. Βασική φιλοσοφία και ιδιαίτερο χαρακτηριστικό τους είναι η δυνατότητα προσαρμογής σε προσωπικές ανάγκες ή προτιμήσεις, ώστε ο πελάτης να μην αναγκάζεται να επιλέγει ένα «τυποποιημένο» πακέτο και να μην πληρώνει περισσότερο από ό,τι πραγματικά χρειάζεται και χρησιμοποιεί.

Στο ξεκίνημά μας, η αγορά της σταθερής και του internet κατακλυζόταν από προϊόντα τύπου all inclusive, τα οποία ανάγκαζαν τον πελάτη να αγοράσει περισσότερα από ό,τι πραγματικά χρειαζόταν. Αυτό παρά το ότι ήταν κερδοφόρο για τον πάροχο, δεν ταίριαζε με τη φιλοσοφία της CYTA και έτσι το αλλάξαμε. Τελικά, αποδείχθηκε σημαντικό κριτήριο επιτυχίας, ειδικά σε περιόδους ύφεσης της αγοράς.

Πλέον, οι πελάτες δίνουν σημασία και στο τελευταίο ευρώ που ξοδεύουν και σωστά πράττουν. Στόχος είναι να μπορεί ο πελάτης να δημιουργήσει εύκολα το δικό του 2play (internet & σταθερή) από μόλις 16ευρώ/μήνα (τελική τιμή με ΦΠΑ 23%).

Στη συνέχεια, εφόσον το επιθυμεί, έχει τη δυνατότητα να επιλέξει υψηλότερη ταχύτητα internet και σε επίπεδο σταθερής να προσθέσει χρόνο ομιλίας, μέσα από γκάμα προκαθορισμένων χρονοπακέτων, τα οποία καλύπτουν διαφορετικές ανάγκες. Ειδικά για την Αττική ισχύει και ειδική προσφορά γνωριμίας.

Για αναλυτική περιγραφή των προϊόντων και των υπηρεσιών μας μπορεί κανείς να επισκεφθεί το www.cyta.gr, να καλέσει στο 13877, να επισκεφτεί ένα από τα ιδιόκτητα καταστήματά μας (ετοιμάζονται ήδη και στην Αττική) ή και κάποιο από τα καταστήματα των εξουσιοδοτημένων συνεργατών μας, τα οποία σήμερα ξεπερνούν τα 400 στις περιοχές δραστηριοποίησής μας.

Η διαφορετικότητα

Ο Έλληνας καταναλωτής έχει «ταλαιπωρηθεί» από ορισμένους παρόχους ιδιαίτερα στη σταθερή τηλεφωνία. Πώς η CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ εξασφαλίζει ότι δεν θα συμβεί το ίδιο και στην περίπτωσή της;

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η CYTA δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση. Επενδύουμε, από τα πρώτα μας βήματα, στην παροχή ποιοτικών υπηρεσιών. Δεν είμαστε ένα τυχαίο ή επιπόλαιο εγχείρημα. «Κουβαλάμε» όλη την τεχνογνωσία και την πολυετή πείρα του ΕΘΝΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ, ενός οργανισμού που ανήκει στην ελίτ των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών της Ευρώπης, διαθέτοντας προϋπηρεσία μισού αιώνα στον χώρο.

Στο πλαίσιο αυτό, η CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ φρόντισε από την αρχή να εξοπλιστεί με όλα τα απαραίτητα συστήματα υψηλών προδιαγραφών, ενώ έχει επενδύσει στο στελεχιακό δυναμικό της, ώστε να επιτύχει αυτοματοποίηση των λειτουργιών και ελαχιστοποίηση του περιθωρίου λαθών ή πιθανών προβλημάτων.

Γνωρίζουμε ότι η ποιότητα είναι ένα δύσκολο εγχείρημα κι ένα στοίχημα το οποίο

Περιουσιακό στοιχείο οι εργαζόμενοι

Διαβάζοντας παλαιότερες συνεντεύξεις σας, διαπιστώσαμε ότι δίνετε μεγάλο βάρος στα «κεφάλαια» εργαζόμενος και καταναλωτής. Τι σημαίνουν για εσάς, ως γενικό διευθυντή, αυτές οι δύο προσωπικότητες;

Σωστά, με μια μικρή διόρθωση όσον αφορά στο «καταναλωτής». Εμείς επιθυμούμε να τον αναφέρουμε ως «Πελάτη», με το Π κεφαλαίο.

Από πολύ νωρίς στην καριέρα μου διαπίστωσα ότι το να μετράς και να αντιμετωπίζεις κάθε συνάδελφο πρώτα ως προσωπικότητα και μετά ως επαγγελματία, μόνο υπέρ της επιχείρησης μπορεί να λειτουργήσει. Το σημαντικότερο περιουσιακό στοιχείο κάθε εταιρείας, που στοχεύει στην ανάπτυξή της, δεν παύει άλλωστε να είναι οι ίδιοι οι Άνθρωποί της. Επιπλέον παράγοντας επιτυχίας, πέραν των τυπικών προσόντων, είναι οι ηθικές αξίες.

Είναι αλήθεια ότι οι εργαζόμενοι ανοίγουν την καρδιά τους όταν διαπιστώσουν ότι η επιχείρηση πιστεύει σε αυτούς, επενδύει στο μέλλον τους και στον καθένα ξεχωριστά και κυρίως, τους σέβεται ως προσωπικότητες. Τότε, σχεδόν αυτόματα, δημιουργείται η αίσθηση του καθήκοντος και της δημιουργίας προς το κοινό όφελος.

Όσες εταιρείες πετύχουν να κάνουν τα λόγια πράξεις, θα δουν θεαματικά αποτελέσματα ως προς την πρόοδο της επιχείρησης. Μόνον τότε οι επιχειρηματικοί στόχοι είναι πιθανόν να ξεπεραστούν και να κάνουν την εταιρεία ακόμα πιο ανταγωνιστική στον χώρο της και φυσικά να διακριθεί ακόμα και στους δύσκολους καιρούς που διανύουμε.

Μην ξεχνάμε ότι η ικανοποίηση του πελάτη εξαρτάται πρώτα από την ικανοποίηση του ίδιου του εργαζόμενου. Εάν εκείνος αισθάνεται ευχαριστημένος, τότε είναι βέβαιο ότι παράγει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα. Το ίδιο ισχύει και για τον ευχαριστημένο πελάτη, ο οποίος παραμένει πιστός στην εταιρεία που του προσφέρει υπηρεσίες όπως ακριβώς του είχε υποσχεθεί και συνεχίζει να τηρεί κατά τη διάρκεια όλης της συνεργασίας τους.

Επιχειρήσεις

οφείλουμε να κερδίζουμε καθημερινά, επενδύοντας στην εντατική παρακολούθηση, τη συνεχή επαγρύπνηση, τους αυστηρούς ελέγχους των διαδικασιών και λειτουργιών και στις γρήγορες διορθωτικές κινήσεις, όπου απαιτηθεί.

Από εκεί και πέρα, δεσμευόμαστε ότι το όνομά μας θα είναι πάντοτε συνώνυμο της ποιότητας, της συνέπειας και της άμεσης και ανθρώπινης εξυπηρέτησης. Διαθέτοντας ήδη ιδιόκτητο Στόλο Οχημάτων Τεχνικών Εξυπηρέτησης, εσωτερικό Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών και έχοντας αναπτύξει αλυσίδα ιδιόκτητων καταστημάτων εξυπηρέτησης του πελάτη, παράλληλα με τη συνεχώς αναπτυσσόμενη αλυσίδα συνεργατών, είναι φανερό ότι η CYTA έχει επενδύσει σημαντικούς πόρους στην εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι τα 2/3 του δυναμικού μας αυτή τη στιγμή εργάζεται για την εξυπηρέτηση του πελάτη.

Η ποιότητα ήταν για μας στόχος από την πρώτη ημέρα, ενώ η συνεχής ποιοτική αναβάθμιση δεν σταματάει ποτέ.

Πρόσφατα, πραγματοποιήσατε «ηχηρή είσοδο» και στην αγορά της Αττικής. Τι προσδοκάτε από αυτό το βήμα και η επίτευξη ποιων άμεσων στόχων θα χαρακτηρίσει αυτό το εγχείρημα ως επιτυχημένο;

Η επέκταση στην πρωτεύουσα αποτελεί ένα ακόμη σημαντικό σκαλοπάτι στα σχέδια ανάπτυξης της εταιρείας, αλλά ο στρατηγικός σχεδιασμός δε σταματά στην Αττική. Μετά την επιτυχημένη πορεία μας στην Περιφέρεια, κάτι που φαίνεται και από τα νούμερα των σημερινών 150.000 πελατών, ο στόχος δεν μπορεί να είναι άλλος από μία εξίσου επιτυχημένη πορεία και στην Αθήνα.

Ήδη το «λανσάρισμα» συνόδευσε υψηλή ζήτηση, η οποία και μας κάνει αισιόδοξους για την επιτυχημένη πορεία μας και στην Αττική. Πάνω από 60 είναι οι επίσημοι συνεργάτες μας στον Νομό Αττικής, οι οποίοι αυξάνονται συνεχώς, ενώ τα ιδιόκτητα καταστήματα βρίσκονται ήδη υπό κατασκευή σε περιοχές - κλειδιά του Νομού.

Η αγορά

Η βαθιά κρίση που βιώνει η ελληνική οικονομία και κοινωνία δεν αποτελεί «τροχοπέδη» στα επιχειρηματικά σχέδια της CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ εντός των ελληνικών συνόρων;

Από την πλευρά μας ακολουθήσαμε, από το ξεκίνημά μας, μία διαφοροποιημένη στρατηγική, επιλέγοντας να αναπτυχθούμε με σταθερά βήματα από την Περιφέρεια και στη συνέχεια να συγκλίνουμε προς το κέντρο.

Επίσης, το γεγονός ότι εστιάζουμε σε μακροπρόθεσμους στόχους και στο κτίσιμο ισχυρών δεσμών με τους πελάτες μας, σε συνδυασμό με τις προσιτές και ποιοτικές υπηρεσίες, μας δίνει σημαντική ώθηση ανάπτυξης, ενάντια στο ρεύμα των καιρών.

Απόδειξη το γεγονός ότι η CYTA συνεχίζει να βρίσκεται σε φάση ταχείας ανάπτυξης και να υλοποιεί το επιχειρησιακό πλάνο της, με την ανάπτυξη ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών μήκους άνω των 2.200 χλμ. και την εμπορική δραστηριοποίηση και προώθηση των προϊόντων της σε άλλες περιοχές της ελληνικής Περιφέρειας, μετά και την πρόσφατη είσοδο στην Αττική.

Πώς κρίνετε την ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών σε σύγκριση με την αντίστοιχη της Κύπρου, αλλά και της υπόλοιπης Ευρωπαϊκής Ένωσης; Υπάρχουν ακόμη περιθώρια ανάπτυξης και σε ποιους ακριβώς τομείς;

Στις δύο κύριες χώρες όπου δραστηριοποιούμαστε έχουμε διαμετρικά αντίθετους ρόλους. Στην Κύπρο, η CYTA είναι ο κυρίαρχος πάροχος, ενώ στην Ελλάδα είναι ένας αναπτυσσόμενος εναλλακτικός πάροχος.

Η βασική διαφορά της ελληνικής αγοράς σε σχέση με την κυπριακή στηρίζεται περισσότερο στο θεσμικό - ρυθμιστικό πλαίσιο. Δε φαίνεται να εφαρμόζονται οι κανόνες ώθησης του ανταγωνισμού με τον ίδιο τρόπο σε όλες τις αγορές, όπως συμβαίνει για παράδειγμα στην αγορά του MVNO, με αποτέλεσμα να παρατηρείται καθυστέρηση στην εξέλιξη της αγοράς ή η εξέλιξη να κινδυνεύει να μη δρομολογείται το ίδιο δίκαια για όλες τις πλευρές.

Οσον αφορά στη συμπεριφορά των πελατών, δεν υπάρχουν διαφορετικές ανάγκες, με την έννοια ότι οι πελάτες σε όλο τον κόσμο έχουν συγκεκριμένες και ξεκάθαρες απαιτήσεις. Είναι συνειδητοποιημένοι, ζητούν ποιότητα στις υπηρεσίες, ευελιξία στην παροχή προϊόντων και βεβαίως, ανταγωνιστικές τιμές.

Στην Ελλάδα ο πελάτης έχει ιδιαίτερη ανάγκη για αμεσότητα και σοβαρότητα στην εξυπηρέτησή του. Εμείς, πιστεύουμε ότι προσφέρουμε και τα δύο επαρκώς και αυτό είναι ένα συστατικό της επιτυχίας μας μέχρι σήμερα.

Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Επωνυμία: Cyta Ελλάς Τηλεπικοινωνιακή Α.Ε.
Αντικείμενο: Ηλεκτρονικές Επικοινωνίες, αρχικά Ευρυζωνικές Υπηρεσίες και Τηλεφωνία
Ίδρυση: 21 Φεβρουαρίου 2007
Έδρα: Λ. Κηφισιάς 18 & Γκύζη, 15125 Μαρούσι
Ιδιοκτησία: Εθνικός Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Κύπρου (Cyta Κύπρου)
Γενικός Διευθυντής: Μιχάλης Ε. Αχιλλέως
Στοιχεία Επικοινωνίας: T: 210 8772800 F: 210 6844615 E-mail: info@cyta.gr

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΟΤΕ ΜΙΧΑΛΗΣ ΤΣΑΜΑΖ ΣΤΗΝ ΗΜΕΡΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΩΝ ΔΟΥΚΑ

«Μετά το πτυχίο, τι; - Οδηγήστε εσείς την εξέλιξή σας!»

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΟΤΕ Μιχάλης Τσαμάζ αποτέλεσε φέτος τον κεντρικό ομιλητή της Ημέρας Επαγγελματικής Ενημέρωσης, που διοργανώθηκε από τα ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΟΥΚΑ στο θέατρο του Πολιτιστικού Κέντρου Δαΐς.

Στην ομιλία του, με θέμα «Μετά το πτυχίο, τι; - Οδηγήστε εσείς την εξέλιξή σας!», ο Μ. Τσαμάζ αναφέρθηκε στη σύγχρονη επιχειρηματική πραγματικότητα, με βάση τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες και έδωσε χρήσιμες συμβουλές στα παιδιά, προερχόμενες από τη δική του επιτυχημένη επαγγελματική πορεία.

Στη συνέχεια, οι μαθητές είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από καταξιωμένους επαγγελματίες -πολλοί από τους οποίους ήταν απόφοιτοι των ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΩΝ ΔΟΥΚΑ- για διαφορετικές ειδικότητες του ενδιαφέροντός τους, αποκτώντας έτσι σφαιρικότερη άποψη για τον τομέα που φιλοδοξούν να ακολουθήσουν.

Ορισμένοι από τους ομιλητές ήταν οι Ανδρέας Μιχαλόπουλος, Ph.D., Επίκουρος Καθηγητής στο Τμήμα Φιλολογίας του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, Δημήτριος Φουσκάκης, Ph.D., Επίκουρος Καθηγητής στη Σχολή Εφαρμοσμένων Μαθηματικών & Φυσικών Επιστημών ΕΜΠ, Βασίλειος Μανιμάνης, Ph.D., Διδάκτωρ Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, Εμμανουήλ Φλεμετάκης, Ph.D, Επίκουρος Καθηγητής του Τμήματος Γεωπονικής Βιοτεχνολογίας στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και πολλοί άλλοι.

Σημειώνεται ότι η Ημέρα Επαγγελματικής Ενημέρωσης αποτελεί πλέον θεσμό για τα ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΔΟΥΚΑ, καθώς διοργανώνεται τα τελευταία 16 χρόνια και απευθύνεται σε μαθητές Λυκείου, με σκοπό την πληρέστερη ενημέρωσή τους πριν από τη μεγάλη απόφαση για τη σταδιοδρομία τους.