



## Νέες τεχνολογίες αγροδιατροφικού τομέα

Μιχάλης Καθαράκης

Cluster  
Επισκέψιμων  
Τυροκομείων

Έρευνα  
Δρυμού  
Σαμαριάς

Βιωσιμότητα  
Τουριστικού  
Προορισμού

# KNOSSÓS ROYAL RESORT

CRETE



CELEBRATE LIFE

[WWW.ALDEMARKNOSSOSROYAL.GR](http://WWW.ALDEMARKNOSSOSROYAL.GR)  
MEMBER OF ALDEMAR RESORTS

Follow us  
f @





## 6 Έρευνα & Επιχειρήσεις

**Αξιοποίηση Ερευνητικού Δυναμικού**

της Σύνταξης

## 8 Οικονομία

**Ψηφιακό Εμπόριο**

Των: Γιώργου Ατσαλάκη & Ιωάννας Ατσαλάκη

## 10 Ενέργεια

**Οι έξυπνοι μετρητές της ΔΕΗ**

**Τεχνολογία - Οφέλη - Ερωτήματα**

- Τρόποι μετάδοσης data - Συνωμοσιολογίες

του Μιχάλη Βλαχάκη

## 14 Συνέντευξη

**Συνέργειες Βιωσιμότητας**

**Τουριστικού Προορισμού**

Συνέντευξη του Νίκου Χαλκιαδάκη

## 16 Καινοτομία

**Αναστοχασμοί για τη Καινοτομία**

**και τη Κρήτη**

του Αντώνη Παπαδεράκη

## 18 Τουρισμός

**Τουρισμός 365**

**Προκλήσεις για Ισορροπία σε 12 Μήνες**

της Δρ. Ακριβής Βαγενά

## 24 Συνέντευξη

**Cluster Επισκέψιμων Τυροκομείων**

Συνέντευξη του Σπύρου Μπαλαντινού

## 30 Τουρισμός

**Μοναδικές Εμπειρίες Φιλοξενίας**

Διαχείριση Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only

από CHC Group

## 32 Συνέντευξη

**Νέες τεχνολογίες**

**αγροδιατροφικού τομέα**

Συνέντευξη του Δρ Μιχάλη Καθαράκη

## 40 Έρευνα

**Διερεύνηση βαθμού ικανοποίησης**

**επισκεπτών Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς**

**Τελική Έκθεση - Αποτελέσματα επιτόπιας έρευνας**

Τμήμα Οικονομίας και Διοίκησης του Μεσογειακού

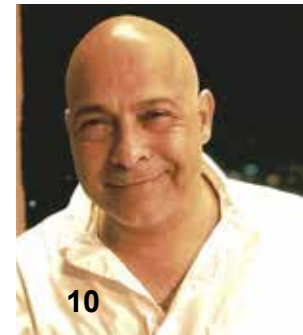
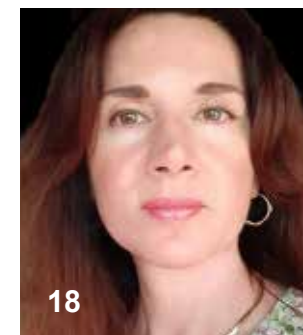
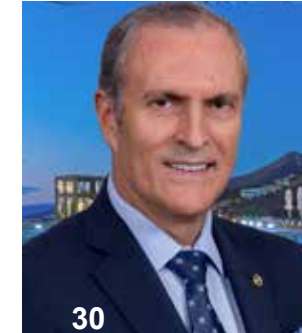
Αγρονομικού Ινστιτούτου Χανίων

- MAIX

## 56 Πρόσωπα

**Φεστιβάλ Μελιού**

Τιμώμενη Περιφέρεια η Κρήτη



Ιδιοκτήτης - Εκδότης Κώστας Λιακάκης • Εμπορικό, Εμμανουήλ Δ. Λιναρίτης, marketing@cretanbusiness.gr • Υπεύθυνος Επικοινωνίας, Γρηγόρης Λιακάκης, business@cretanbusiness.gr • Συδρομές: contact@cretanbusiness.gr • Σύνταξη: cretan@cretanbusiness.gr • Επιμέλεια & Παραγωγή Idea Graphics Design • Υπεύθυνος Τυπογραφείου Ανδρέας Μποτιζάκης, Τηλέφωνο 210 3301604, Τζαβέλα 10, Τ.Κ. 106 81 Αθήνα • Περιοδικό «ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ» • Ψυταλλείας 8, Τ.Κ. 112 56 Αθήνα • Τηλέφωνα: Κρήτης 6950091666, Αθήνας 210 2117497, 6909101159 • web: http://www.cretanbusiness.gr • ISSN 2654-1300. Απαγορεύεται η αναδημοσίευση κειμένων και φωτογραφιών χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη.



Το φωτογραφικό υλικό είναι από τους φορείς (Περιφέρειες, Επιμελητήρια, ΟΤΑ κ) και των αρθρογράφων

cretanbusiness.gr  
ΑΚΟΛΟΥΘΗΣΤΕ ΜΑΣ:



YouTube





# Αξιοποίηση Ερευνητικού Δυναμικού

Οι επιχειρήσεις στην Κρήτη αντιμετωπίζουν μια πληθώρα προκλήσεων, όπως η **παγκοσμιοποίηση**, οι **αλλαγές στην αγορά** και οι **περιβαλλοντικές προκλήσεις**. Η έρευνα αναδύεται ως βασικός παράγοντας που μπορεί να υποστηρίξει τις επιχειρήσεις στην αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων και να τις καταστήσει πιο ανθεκτικές και καινοτόμες.

Η Κρήτη, με τον πλούτο της σε πόρους και την εκπληκτική ποικιλομορφία της, αντιπροσωπεύει έναν μοναδικό τόπο για την **ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρηματικών προτάσεων**. Παράλληλα, τα ερευνητικά ιδρύματα του νησιού συνεισφέρουν στη **δημιουργία γνώσης** και στην **ανάπτυξη τεχνολογιών**. Σε αυτό το πλαίσιο, η αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας και της καινοτομίας από τις κρητικές επιχειρήσεις αναδεικνύεται ως ζωτικής σημασίας για την **ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς** τους σε παγκόσμιο επίπεδο.

Οι ερευνητικοί φορείς της Κρήτης, συμπεριλαμβανομένων των πανεπιστημίων, ερευνητικών κέντρων και άλλων επιστημονικών ιδρυμάτων, παρέχουν **πολύτιμη γνώση και τεχνογνωσία**. Είναι κρίσιμο για τις τοπικές επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν αυτό το ερευνητικό δυναμικό για την ανάπτυξη **πρωτοποριακών προϊόντων** και **υπηρεσιών**. Συγκεκριμένες **στρατηγικές συνεργασίας** και **διακίνησης γνώσης** μεταξύ των επιχειρήσεων και των ερευνητικών ιδρυμάτων μπορούν να προωθήσουν τη διακρίσιμότητα των κρητικών προϊόντων στην αγορά.

Ως βασικούς κλάδους όπου η έρευνα και η καινοτομία μπορούν να προσφέρουν αξία είναι οι τομείς της **τουριστικής βιομηχανίας**, της **γεωργίας** και της **τεχνολογίας**. Για παράδειγμα, η ανάπτυξη

βιώσιμων τουριστικών εμπειριών, η εφαρμογή νέων τεχνολογιών στη γεωργία, και η δημιουργία ψηφιακών λύσεων αποτελούν πεδία όπου η έρευνα μπορεί να οδηγήσει σε καινοτόμες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.

Σημαντικές προκλήσεις περιλαμβάνουν τον **συντονισμό** μεταξύ των **ερευνητικών ιδρυμάτων** και των **επιχειρήσεων**, καθώς και την υποστήριξη για την **κατάρτιση εξειδικευμένου προσωπικού**. Εντούτοις, οι ευκαιρίες περιλαμβάνουν τη δυνατότητα δημιουργίας **συνεργατικών ερευνητικών προγραμμάτων** και τη διεθνή προβολή των κρητικών καινοτόμων λύσεων.

Η ανάπτυξη μιας στρατηγικής που θα συνδέει τις επιχειρήσεις με τα ερευνητικά ιδρύματα της Κρήτης αποτελεί καιρική προοπτική για τη δημιουργία ενός **καινοτόμου επιχειρηματικού οικοσυστήματος**. Με την αξιοποίηση της έρευνας και της καινοτομίας, οι κρητικές επιχειρήσεις μπορούν να καλλιεργήσουν την **ανταγωνιστικότητά** τους, ενώ παράλληλα συμβάλλουν στην **αειφορία** και την ανάπτυξη του νησιού.

Στο Κρητών Επιχειρείν, στο πλαίσιο της δράσης «Κρητών Φιλοξενείν» και σε συνεργασία με την ακαδημαϊκή κοινότητα προετοιμάζουμε ένα **ειδικό τεύχος** του περιοδικού μας, αφιερωμένο στη **δημοσίευση εργασιών μεταπτυχιακών φοιτητών**. Ο στόχος αυτού του ειδικού τεύχους είναι να αναδείξει τις προσπάθειες και τις **επιτεύξεις** των φοιτητών μας στον τομέα του τουρισμού και να παρέχει ένα **πεδίο για την ανταλλαγή γνώσεων και ιδεών**.

*Σύντομα θα είναι κοντά σας.....*

*Η Σύνταξη*

ΚΡΗΤΩΝ ΦΙΛΟΞΕΝΕΙΝ



ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ



## Προνομιακή Επιχειρηματική Επικοινωνία

Ψηφιακή Πύλη Ενημέρωσης, Προβολής & Δικτύωσης

**cretanbusiness.gr**  
**Αξιοπιστία • Εμπιστοσύνη**





# Ψηφιακό Εμπόριο

Των: Γιώργου Ατσαλάκη & Ιωάννας Ατσαλάκη



Γιώργος Ατσαλάκης,  
Οικονομολόγος,  
Αναπληρωτής Καθηγητής  
Πολυτεχνείου Κρήτης



Ιωάννα Ατσαλάκη,  
Διδάσκων Πολυτεχνείου  
Κρήτης  
Εργαστήριο Ανάλυσης  
Δεδομένων και Πρόβλεψης

Το ψηφιακό εμπόριο εκτοπίζει σταδιακά το συμβατικό εμπόριο. Οι ψηφιακές αγορές, όπως τα καταστήματα εφαρμογών, μειώνουν τους εμπορικούς φραγμούς για τις μικρές επιχειρήσεις. Το παγκόσμιο εμπόριο με ψηφιακή παράδοση προϊόντων αυξήθηκε στα 3,82 τρισ. δολάρια 2022, αντιπροσωπεύοντας το μερίδιο ρεκόρ του 54% του εμπορίου υπηρεσιών. Με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 8,1% για σχεδόν 20 χρόνια, έχει ξεπεράσει άλλες κατηγορίες εμπορίου.

Το ψηφιακό εμπόριο αναφέρεται στο εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών που είτε ενεργοποιείται είτε παρέχεται ψηφιακά. Αυτό περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, όπως:

**Πωλήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου:** Αγορά και πώληση αγαθών και υπηρεσιών μέσω διαδικτυακών πλατφορμών. Αυτό περιλαμβάνει συναλλαγές B2B (Business-to-Business), B2C (Business-to-Consumer) και C2C (Consumer-to-Consumer).

**Ψηφιακές υπηρεσίες:** Υπηρεσίες που παρέχονται μέσω διαδικτύου ή ηλεκτρονικού δικτύου. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει υπηρεσίες ροής, υπολογιστικό νέφος, διαδικτυακή διαφήμιση, αποθήκευση και ανάλυση δεδομένων και ψηφιακό περιεχόμενο (όπως μουσική, ηλεκτρονικά βιβλία και λογισμικό).

**Διασυνοριακές ροές δεδομένων:** Η διασυνοριακή διακίνηση δεδομένων στο πλαίσιο του ψηφιακού εμπορίου. Αυτό είναι θεμελιώδες για πολλές ψηφιακές υπηρεσίες, όπως το υπολογιστικό νέφος.

**Ψηφιακές πλατφόρμες:** Διαδικτυακές αγορές, πλατφόρμες κοινωνικών μέσων και μηχανές αναζήτησης που διευκολύνουν το ψηφιακό εμπόριο.

**Διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας:** Ψηφιακές τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται για τη

διαχείριση των αλυσίδων εφοδιασμού, την εφοδιαστική και την παρακολούθηση αποστολών.

Το ψηφιακό εμπόριο χαρακτηρίζεται από την εξάρτησή του από τις ψηφιακές τεχνολογίες για τη δημιουργία, την παράδοση και την κατανάλωση αγαθών και υπηρεσιών. Είναι ένας ταχέως αναπτυσσόμενος τομέας λόγω της αυξανόμενης ψηφιοποίησης της παγκόσμιας οικονομίας, των εξελίξεων στην τεχνολογία και του πολλαπλασιασμού της πρόσβασης και χρήσης του διαδικτύου παγκοσμίως.

Σε μια φθίνουσα αγορά, η αύξηση των ψηφιακών πωλήσεων μπορεί να είναι δύσκολη αλλά εφικτή με στρατηγικές δράσεις.

Ακολουθούν ορισμένες πιθανές στρατηγικές που πρέπει να ληφθούν υπόψη:

**Ενισχυμένη παρουσία στο διαδίκτυο:** Ενισχύστε το ψηφιακό σας αποτύπωμα. Βεβαιωθείτε ότι ο ιστότοπός σας είναι φιλικός προς το χρήστη, βελτιστοποιημένος για κινητά και φιλικός προς το SEO για να προσελκύσετε περισσότερη οργανική επισκεψιμότητα. Ενημερώνετε τακτικά το περιεχόμενό σας για να το διατηρείτε φρέσκο και σχετικό.

**Social Media Marketing:** Χρησιμοποιήστε αποτελεσματικά τις πλατφόρμες κοινωνικών μέσων. Αλληλεπιδράστε με το κοινό σας, μοιραστείτε πολύτιμο περιεχόμενο και χρησιμοποιήστε στοχευμένες διαφημίσεις για να προσεγγίσετε δυνητικούς πελάτες. Πλατφόρμες όπως το Instagram, το Facebook, το LinkedIn ή το Twitter μπορούν να είναι ισχυρά εργαλεία ανάλογα με το κοινό-στόχο σας.

**Εξατομικευμένο μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου:** Αναπτύξτε τμηματοποιημένες

καμπάνιες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για να στοχεύσετε διαφορετικές ομάδες στο κοινό σας. Η εξατομίκευση μπορεί να αυξήσει τα ποσοστά αφοσίωσης. Προσφέρετε αποκλειστικές προσφορές ή διορατικό περιεχόμενο για να προσθέσετε αξία στους συνδρομητές σας. Βελτίωση της εμπειρίας των πελατών: Παρέχετε εξαιρετική εξυπηρέτηση πελατών. Χρησιμοποιήστε chatbots για βοήθεια 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα και εξασφαλίστε γρήγορους χρόνους απόκρισης. Μια θετική εμπειρία μπορεί να οδηγήσει σε επαναλαμβανόμενες πωλήσεις και παραπομπές.

**Ανάλυση δεδομένων και τεχνητή νοημοσύνη (TN):** Χρησιμοποιήστε την ανάλυση δεδομένων για να κατανοήσετε τη συμπεριφορά και τις προτιμήσεις των πελατών. Τα εργαλεία TN μπορούν να βοηθήσουν στην εξατομίκευση της εμπειρίας αγορών, στην πρόταση προϊόντων και στην προγνωστική ανάλυση.

**Προγράμματα αφοσίωσης:** Εφαρμόστε προγράμματα αφοσίωσης για να ενθαρρύνετε την επανάληψη των επιχειρήσεων. Προσφέρετε ανταμοιβές, πόντους ή ειδικές εκπτώσεις σε πιστούς πελάτες.

**Content Marketing:** Δημιουργήστε υψηλής ποιότητας, ενημερωτικό περιεχόμενο που σχετίζεται με τα προϊόντα ή τη βιομηχανία σας. Τα ιστολόγια, τα βίντεο και τα γραφήματα μπορούν να βοηθήσουν στην προσέλκυση και διατήρηση πελατών.

**Συνεργασίες:** Συνεργαστείτε με συμπληρωματικές επιχειρήσεις ή παράγοντες επιρροής για να διευρύνετε την εμβέλειά σας. Οι πρωτοβουλίες κοινού μάρκετινγκ μπορούν να βοηθήσουν στην αξιοποίηση νέων πελατειακών βάσεων.

**Διαφοροποίηση της γκάμας προϊόντων:**

Επεκτείνετε ή διαφοροποιήστε τη γκάμα των προϊόντων σας για να καλύψετε ένα ευρύτερο κοινό ή να καλύψετε κενά στην αγορά.

**Ειδικές προσφορές και εκπτώσεις:** Προσφέρετε χρονικά περιορισμένες εκπτώσεις, προσφορές πακέτων ή δωρεάν αποστολή για να δώσετε κίνητρα για αγορές.

**Αξιοποίηση αγορών ηλεκτρονικού εμπορίου:** Εκτός από τον ιστότοπό σας, χρησιμοποιήστε δημοφιλείς πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου για να προσεγγίσετε περισσότερους πελάτες.

**Καμπάνιες επαναστόχευσης:** Εφαρμόστε διαφημίσεις επαναστόχευσης, για να προσελκύσετε εκ νέου επισκέπτες που δεν πραγματοποίησαν αγορά κατά την πρώτη τους επίσκεψη στον ιστότοπό σας.

**Σχόλια και κριτικές:** Ενθαρρύνετε και προβάλετε κριτικές πελατών για να δημιουργήσετε εμπιστοσύνη με πιθανούς αγοραστές.

**Ανάπτυξη εφαρμογών για κινητά:** Αναπτύξτε μια εφαρμογή για κινητά για έναν πιο βολικό και άμεσο τρόπο προσέγγισης πελατών.

**Διαδικτυακές εκδηλώσεις ή διαδικτυακά σεμινάρια:** Διοργανώστε διαδικτυακές εκδηλώσεις ή διαδικτυακά σεμινάρια για να αλληλεπιδράσετε με το κοινό σας και να παρέχετε πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα ή τον κλάδο σας.

Κάθε μία από αυτές τις στρατηγικές μπορεί να προσαρμοστεί ώστε να ταιριάζει στις συγκεκριμένες ανάγκες και τα χαρακτηριστικά της επιχείρησής σας και της αγοράς-στόχου σας. Θυμηθείτε, είναι σημαντικό να διατηρήσετε μια πελατοκεντρική προσέγγιση σε όλες τις στρατηγικές ψηφιακών πωλήσεών σας.





# Οι έξυπνοι μετρητές της ΔΕΗ

- Τεχνολογία · Οφέλη · Ερωτήματα
- Τρόποι μετάδοσης data · Συνωμοσιολογίες



του Μιχάλη Βλαχάκη



Μιχάλης Βλαχάκης,  
Υπεύθυνος εργαστηρίου μη ιοντιζουσών  
ακτινοβολιών του [www.aktinologia.gr](http://www.aktinologia.gr)  
Πρόέρχεται από το τμήμα  
Επιστήμης Υπολογιστών  
του Πανεπιστημίου Κρήτης.  
Τα τελευταία 9 χρόνια διενεργεί μετρή-  
σεις ακτινοβολίας μέσω του εργαστηρίου  
[www.aktinologia.gr](http://www.aktinologia.gr) σε όλη την χώρα.

**Ο**ι έξυπνοι μετρητές της ΔΕΗ (Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού) είναι συσκευές που μετρούν την κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας με μεγαλύτερη ακρίβεια και επιτρέπουν στους καταναλωτές να παρακολουθούν την κατανάλωσή τους πιο αποτελεσματικά. Επιπλέον, παρέχουν δυνατότητες όπως η απομακρυσμένη ανάγνωση μετρητών και η δυνατότητα διαχείρισης της κατανάλωσης ενέργειας από τον καταναλωτή. Οι έξυπνοι μετρητές της ΔΕΗ λειτουργούν συνήθως με τη χρήση τεχνολογίας που επιτρέπει τη μέτρηση της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας και την επικοινωνία των δεδομένων αυτών προς τη ΔΕΗ. Μπορούν να λειτουργήσουν μέσω ενσύρματης ή ασύρματης σύνδεσης για τη μεταφορά των δεδομένων μέτρησης. Οι καταναλωτές συνήθως έχουν πρόσβαση σε πλατφόρμες που τους επιτρέπουν να παρακολουθούν την κατανάλωσή τους και

να λαμβάνουν πληροφορίες για τις χρεώσεις τους.

Οι έξυπνοι μετρητές της ΔΕΗ μπορούν να μεταδίδουν τα δεδομένα της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας μέσω διαφόρων τρόπων. Κάποιοι μετρητές χρησιμοποιούν ενσύρματες συνδέσεις μέσω καλωδίων (όπως τηλεφωνικές γραμμές ή καλώδια δικτύου ρεύματος), ενώ άλλοι χρησιμοποιούν ασύρματες τεχνολογίες όπως το GSM, το GPRS, το LoRa ή το NB-IoT για να μεταφέρουν τα δεδομένα κατανάλωσης προς τη ΔΕΗ ή προς τα συστήματα διαχείρισης του δικτύου. Η επιλογή του τρόπου μετάδοσης δεδομένων μπορεί να διαφέρει ανάλογα με την τεχνολογία που χρησιμοποιείται στην περιοχή ή τις απαιτήσεις του συστήματος της ΔΕΗ.

Η χρήση έξυπνων μετρητών από τη ΔΕΗ έχει πολλά οφέλη για τους καταναλωτές και την εταιρεία:

- 1. Ακρίβεια Μέτρησης:** Οι έξυπνοι μετρητές προσφέρουν μεγαλύτερη ακρίβεια στην καταγραφή της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας.
- 2. Παρακολούθηση Κατανάλωσης:** Οι καταναλωτές μπορούν να παρακολουθούν την κατανάλωσή τους σε πραγματικό χρόνο μέσω διαδικτυακών πλατφορμών.
- 3. Απομακρυσμένη Διαχείριση:** Οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να διαχειρίζονται απομακρυσμένα την κατανάλωσή τους και να ελέγχουν τις ηλεκτρικές συσκευές τους.
- 4. Εξοικονόμηση Ενέργειας:** Οι καταναλωτές μπορούν να εντοπίζουν την υψηλή κατανάλωση και να λαμβάνουν μέτρα για τη μείωσή της, οδηγώντας σε εξοικονόμηση ενέργειας.

**5. Βελτιωμένη Λειτουργία Δικτύου:** Η ΔΕΗ μπορεί να παρακολουθεί και να διαχειρίζεται το δίκτυο της με μεγαλύτερη ακρίβεια, αντιλαμβάνομενη τη ζήτηση και τις ανάγκες του δικτύου της.

**6. Αποφυγή Απάτης:** Οι έξυπνοι μετρητές μπορούν να μειώσουν τη δυνατότητα απάτης στη μέτρηση της κατανάλωσης ενέργειας.

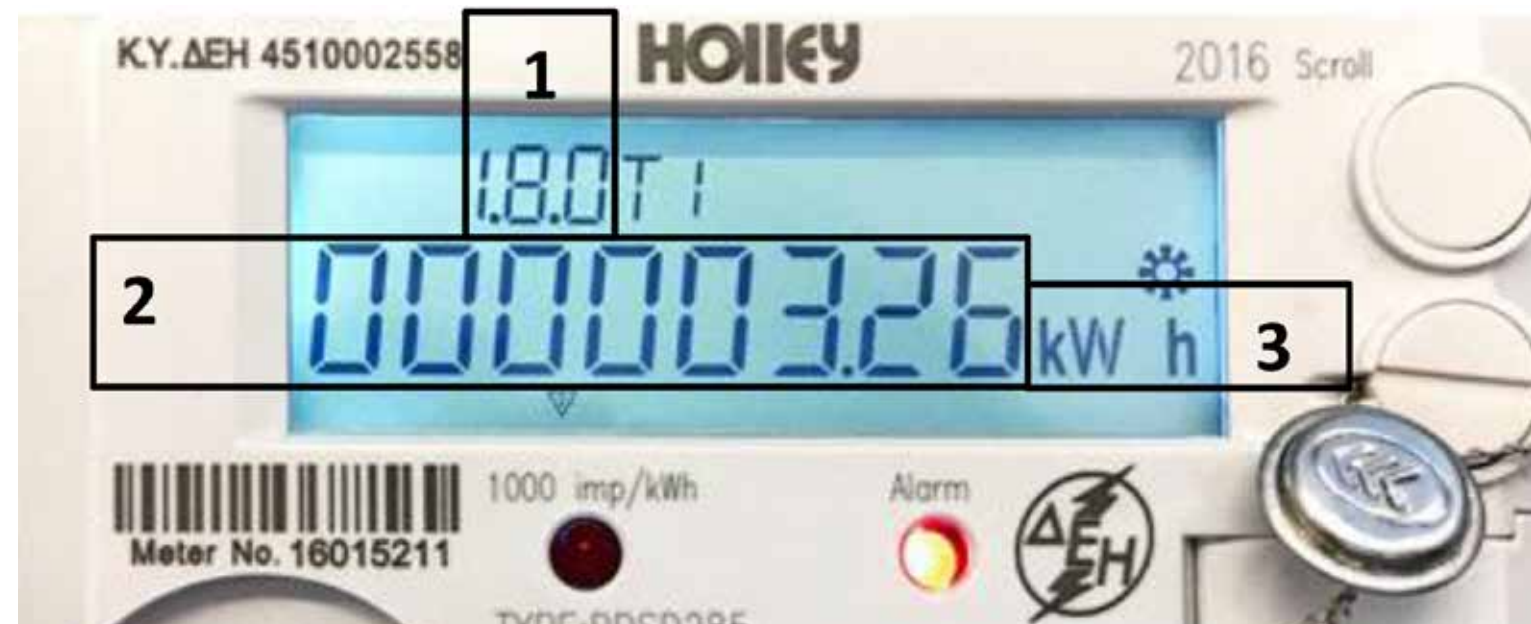
Αυτά τα οφέλη συντελούν στη βελτίωση της αποδοτικότητας της χρήσης ενέργειας και της διαχείρισης του δικτύου, ενθαρρύνοντας την εξοικονόμηση ενέργειας και τη βελτίωση της υποδομής του ηλεκτρικού δικτύου.

**Υπάρχουν κίνδυνοι από την χρήση των έξυπνων μετρητών της Δ.Ε.Η. όσον αφορά τα ηλεκτρομαγνητικά πεδία**

Οι έξυπνοι μετρητές λειτουργούν με τεχνολογίες που χρησιμοποιούν ασύρματη μετάδοση δεδομένων, όπως το GSM, το GPRS ή άλλες ασύρματες τεχνολογίες, και μπορεί να προκαλέσουν ανησυχία σχετικά με την έκθεση σε ηλεκτρομαγνητικά πεδία.

Ωστόσο, οι έρευνες που έχουν διεξαχθεί μέχρι σήμερα δεν έχουν αποδείξει συνεκτικά ότι η έκθεση σε ηλεκτρομαγνητικά πεδία από τους έξυπνους μετρητές είναι επιβλαβής για την ανθρώπινη υγεία σε επίπεδα που να αποτελούν ανησυχία. Τα επίπεδα ακτινοβολίας από αυτούς τους μετρητές συνήθως είναι πολύ χαμηλότερα από τα όρια ασφαλείας που έχουν θεσπιστεί από αρμόδιους οργανισμούς.

Ωστόσο, αν κάποιος έχει ανησυχίες σχετικά με τα ηλεκτρομαγνητικά πεδία, μπορεί να επικοινωνήσει με τη ΔΕΗ για περαιτέρω πληροφορίες ή να λάβει μέτρα προστασίας όπως απόσταση από το μέτρημα ή χρήση ειδικών προστατευτικών μέτρων





αν θεωρεί ότι είναι απαραίτητο.

Για την επικοινωνία των έξυπνων μετρητών με τη ΔΕΗ προβλέπεται να χρησιμοποιηθούν σε διαφορετικό βαθμό διάφοροι τύποι τηλεπικοινωνιακών τεχνολογιών:

**Φερέσυχα** (Power Line Carrier – PLC και Distribution Line Carrier – DLC) στο ~40% των εγκαταστάσεων.

**Διαδικτυακό πρωτόκολλο** (TCP/IP) στο ~40% των εγκαταστάσεων.

**Ασύρματη τεχνολογία** (GPRS/GSM) στο ~10% των εγκαταστάσεων.

**Ράδιοσυχνότητα** (RF mesh) στο ~5% των εγκαταστάσεων.

**Συνωμοσιολογία σχετική με τη χρήση έξυπνων μετρητών της Δ.Ε.Η.**

Η **συνωμοσιολογία** σχετικά με τη χρήση των έξυπνων μετρητών της ΔΕΗ μπορεί να περιλαμβάνει διάφορες ανησυχίες ή αναφορές **που δεν έχουν επιστημονική ή πραγματική βάση**. Ορισμένοι άνθρωποι μπορεί να πιστεύουν σε θεωρίες συνωμοσίας που σχετίζονται με τους έξυπνους μετρητές, όπως:

**1. Παρακολούθηση Καταναλωτών:** Υποστηρίζεται ότι οι έξυπνοι μετρητές χρησιμοποιούνται για να παρακολουθήσουν την καθημερινή ζωή των ανθρώπων και να συλλέγουν προσωπικά δεδομένα.!!!

**2. Επιπτώσεις στην Υγεία:** Ορισμένοι ισχυρίζονται ότι οι ηλεκτρομαγνητικές ακτινοβολίες από τους μετρητές μπορούν να έχουν αρνητικές επιδράσεις στην υγεία των ανθρώπων.!!!!

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι περισσότερες από αυτές τις θεωρίες δεν έχουν επιστημονική στήριξη και βασίζονται σε φήμες ή μη επαληθεύσιμες πληροφορίες. **Οι έξυπνοι μετρητές χρησιμοποιούνται κυρίως για τη βελτίωση της διαχείρισης της ενέργειας και του δικτύου, ενώ οι προδιαγραφές ασφάλειας συχνά τηρούνται για τη μείωση των πιθανών επιπτώσεων στην υγεία.** Εάν κάποιος έχει ανησυχίες ή ερωτήσεις, προτείνεται να συμβουλευτεί ειδικούς στον τομέα ή να αναζητήσει επίσημες πηγές πληροφόρησης.

**Έχουμε διαβάσει ακόμα και τα παρακάτω ευτράπελα και επιστημονικά αναληθή**

Οι έξυπνοι μετρητές που θα εκπέμπουν μέσω των καλωδίων ρεύματος (τεχνολογία PLC) θα επιβαρύνουν την εκπνεύσιμη ακτινοβολία από τα καλώδια, **παραμορφώνοντας το απλό ημιτονοειδές σήμα του εναλλασσόμενου ρεύματος (φαινόμενο του «βρώμικου ηλεκτρισμού» = dirty electricity)**, γεγονός που μπορεί να δημιουργεί πρόβλημα σε ευαίσθητα άτομα, ιδιαίτερα σε κατοικίες με ανεβασμένα ηλεκτρικά πεδία από τα καλώδια στους τοίχους. **Πραγματικά επιστημονικά εκπλησσόμεθα καθώς ότι πιο υγιές η μεταφορά Data μέσω Power Line.**

Οι έξυπνοι μετρητές που θα λειτουργούν ασύρματα θα διαθέτουν κάποιο πομπό, η ακτινοβολία του οποίου θα επηρεάζει σε ένα βαθμό κυρίως τους κοντινούς χώρους, ανάλογα με την ισχύ και τη διάρκεια εκπομπής. Η ακτινοβολία τους μπορεί να παρομοιαστεί με ένα ασύρματο μόντεμ-ρούτερ (wi-fi) ή ασύρματο τηλέφωνο, δηλαδή κεραίες που χρησιμοποιούνται ευρέως σε εσωτερικούς χώρους, εκπέμπουν συνήθως όλο το 24ωρο και τα τελευταία χρόνια έχουν συνδεθεί με διάφορα προβλήματα υγείας. **Εφόσον βρίσκονται στην πωλητή του κτηρίου εξωτερικά η ηλεκτρομαγνητική ακτινοβολία WiFi εκπομπής πραγματικά είναι ασήμαντη Πραγματικά μην δαιμονοποιούμε τα πάντα !!!**

«Οι αρνητικές επιδράσεις της ηλεκτρομαγνητικής ρύπανσης μπορεί να χρειαστούν δεκαετίες για να εκτιμηθούν, αν και κάποιες όπως η πρόκληση καρκίνου ήδη έχουν βγει στην επιφάνεια. Αυτό το γιγαντιαίο πείραμα στα παιδιά και τα εγγόνια μας μπορεί να οδηγήσει σε τεράστιες βλάβες στο μυαλό και το σώμα και έχει την προοπτική να προκαλέσει τραγωδία πρωτόγνωρων διαστάσεων, εκτός και αν ληφθούν άμεσα μέτρα» Paul Rosch, καθηγητής Ιατρικής στην Ιατρική Σχολή Νέας Υόρκης [19] **είναι πραγματικά εύλογα τα ερωτήματα του τι ανιχνεύουμε στο διαδίκτυο και πόση τρομοκρατία διχέεται !!!**

**Η Άποψη του Aktinovolia.gr είναι πασιφανής και καλωσορίζουμε την νέα τεχνολογία στη ζωή μας.**



Welcome gift • Ξενοδοχειακό δώρο • Αναμνηστικό δώρο • Corporate gift • Gift Honeymooner  
Εταιρικό δώρο • Business gift • Design gift • Exclusive gift • Δώρο άφιξης • Πρωτότυπο δώρο

# ART GRATEFUL GIFT

Το **δώρο** αποτελεί μια ευγενική κίνηση προσφοράς και μεταφέρει εκ πρώτης όψεως χαρά, έκπληξη, προσμονή, αγωνία, ενθουσιασμό, λαχτάρα, αγάπη στον αποδέκτη του! Έχει τη δύναμη να μεταφέρει μηνύματα, στοιχεία πολιτισμού ακόμα και την ιστορία κάθε τόπου. Δημιουργεί δεσμούς... δεσμούς φιλοξενίας, δεσμούς σύνδεσης, δεσμούς ανάμνησης με το πρόσωπο, τον τόπο, τη χώρα.

Το **χειροποίητο δώρο** εμπεριέχει «ενέργεια»... την ενέργεια του δημιουργού. Την αγάπη του για το πρωτότυπο, μοναδικό, άρτιο αποτέλεσμα. Μια ενέργεια που δίνει χαρά σε αυτόν που προσφέρει και αγάπη σε αυτόν που λαμβάνει.



joynty  
ART  
GRATEFUL  
GIFT

Άννα Σπαθάρη  
6974-34 1994 • anna@joynty.gr

www.joynty.gr



*Νίκος Χαλκιαδάκης  
Πρόεδρος Συνδέσμου  
Ξενοδόχων Κρήτης  
Πρόεδρος Ένωσης  
Ξενοδοχείων Ηρακλείου*

## Συνέντευξη

# Συνέργειες Βιωσιμότητας Τουριστικού Προορισμού

**Σ**το τομέα της βιωσιμότητας χρειάζεται να δουλέψουμε περισσότερο, γιατί είναι μία ανάγκη, και ο μελλοντικός μας πελάτης θα μας αξιολογεί αυστηρά. Θεωρούμε ότι το καλό αποτέλεσμα θα έρθει από όλους μαζί, χωρίς ετικέτες, με συνέργειες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα αρχής γενομένης με την Περιφέρεια Κρήτης επισημαίνει στο Κρητών Επιχειρείν ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ξενοδόχων Κρήτης Νίκος Χαλκιαδάκης.

### **Ποια είναι τα σχέδια και οι προτεραιότητες του Συνδέσμου για το μέλλον;**

Η επανίδρυση του συνδέσμου, ύστερα από αδράνεια είκοσι και πλέον ετών, σηματοδοτεί την ανάγκη της ενιαίας προβολής της ΚΡΗΤΗΣ και επιβεβαιώνει την ενότητα του κλάδου της φιλοξενίας από άκρου έως άκρου της Κρήτης. Στα άμεσα σχέδια μας είναι, με την βοήθεια και συνεργασία όλων των φορέων, στην περαιτέρω αναβάθμιση του τουριστικού μας προϊόντος, ώστε η ΚΡΗΤΗ να καταστεί ένας από τους σπουδαιότερους διεθνείς τουριστικούς προορισμούς.

### **Πώς αξιολογείτε την τρέχουσα κατάσταση του τουρισμού στην Κρήτη;**

Με τα μέχρι στιγμής στοιχεία προκρατήσεων που έχουμε, διαφαίνεται ότι το 2024 θα είναι μια ακόμα χρονιά που θα σπάσει όλα τα προηγούμενα ρεκόρ αφίξεων. Όμως είναι ακόμα νωρίς για ασφαλείς προβλέψεις με δεδομένο την ευαλότητα του τουριστικού προϊόντος.

### **Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που καθιστούν την Κρήτη ξεχωριστή ως βιώσιμο τουριστικό προορισμό;**

Η Κρήτη από μόνη της είναι μια μικρή Ήπειρος. Με λίγη προσπάθεια μπορεί να καταστεί αυτόκλητος σε μεγάλο βαθμό. Οι καιρικές συνθήκες είναι ο μεγάλος μας σύμμαχος, αν και δεν αξιοποιούνται επαρκώς. Νομίζω στο τομέα της βιωσιμότητας χρειάζεται να δουλέψουμε περισσότερο, γιατί είναι μία ανάγκη, και ο μελλοντικός

μας πελάτης θα μας αξιολογεί αυστηρά στον τομέα αυτό. Είμαστε σε συνεργασία με την Περιφέρεια Κρήτης και γίνονται αξιόλογες προσπάθειες.

### **Ποιές είναι οι επιπτώσεις και οι προκλήσεις που προκύπτουν από την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις;**

Οι νέες τεχνολογίες βοηθούν και βελτιώνουν την ποιότητα των υπηρεσιών στις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις. Με το οξύ πρόβλημα της έλλειψης προσωπικού που παρουσιάζεται τα τελευταία χρόνια, θεωρώ ότι θα παίξουν σημαντικό ρόλο. Ήδη μας έχουν δώσει κάποιες λύσεις και ευελπιστούμε στην περαιτέρω μετεξέλιξη τους.

### **Πώς θα συνεργαστεί ο Σύνδεσμος με άλλους φορείς της τουριστικής οικονομίας για την ανάπτυξη του τουρισμού;**

Έχουμε ήδη ξεκινήσει επαφές με όλους τους φορείς του δημόσιου και ιδιωτικού δικαίου. Αρχής γενομένης από τον Περιφερειάρχη μας, τους τουριστικούς Δήμους και συνεχίζουμε.

Θεωρούμε ότι το καλό αποτέλεσμα θα έρθει από όλους μαζί, χωρίς ετικέτες. Προσφέρουμε με μεγάλη χαρά και ικανοποίηση την όποια εμπειρία και τεχνογνωσία μας. Στην διάθεση όλων είναι τα στελέχη των επιχειρήσεων μας, άνευ οποιασδήποτε αμοιβής, προκειμένου να προσφέρουν τις γνώσεις και υπηρεσίες τους σε κάθε αιτούντα.





# Αναστοχασμοί για τη Καινοτομία και τη Κρήτη

του Αντώνη Παπαδεράκη

π. Αντιπεριφερειάρχης Κρήτης, Επιχειρηματικότητας, Εμπορίου, Καινοτομίας & Κοινωνικής Οικονομίας

Είναι ευρέως γνωστό ότι στο επίκεντρο των πιο πολλών αναλύσεων για την κατάσταση και τις προοπτικές των λεγόμενων αναπτυσσόμενων χωρών και κοινωνιών της Δύσης, βρίσκεται ο όρος μετάβαση και ιδίως η μαγική λέξη τεχνολογική μετάβαση.

Το σύνολο των αλλαγών και των μετασχηματισμών που συντελούνται μοιάζουν να εκφράζονται στην ολότητα τους, ως η κατάρρευση της «παλιάς αρμονίας» και η εδραίωση των «συμβάσεων» της Νέας Εποχής, που προβάλλει σαν αποτέλεσμα της επαναστατικοποίησης του τρόπου παραγωγής από την εισαγωγή των νέων τεχνολογιών όπως της πληροφορικής και της ρομποτικής.

Ας μη ξεχνάμε, ότι σ' όλες τις εποχές που χαρακτηρίζονται από την όξυνση των αντιφάσεων και τις «βίαιες εκρήξεις» των οικονομικών κρίσεων, οι τελευταίες αποκτούν μία διπλή σημασία. Από τη μία μεριά και λόγω των κρίσεων καταρρέει το πρωθύστερο status quo, ενώ από την άλλη μεριά η κρίση προβάλλει ως το εφιαλτήριο για τη δημιουργία νέων σχέσεων παραγωγής και αναπαραγωγής του κοινωνικού όλου. Σε αυτό το πλαίσιο, η καινοτομία καθίσταται καταστατική έννοια, καθώς σύμφωνα με τον μεγάλο διανοητή και οικονομολόγο Σουμπέτερ είναι αυτές που μπορούν να ερμηνεύσουν τη μακροχρόνια δυναμική του συστήματος, δηλαδή τις εναλλασσόμενες φάσεις ανόδου και υφέσεων των οικονομιών, τους οικονομικούς κύκλους. Η ανοδική φάση ερμηνεύεται από τον Σουμπέτερ με βάση τη διεξοδική σημασιολογία των καινοτομιών στο σύνολο της οικονομίας. Οι ριζικές αυτές καινοτομίες βασίζονται στην εκμετάλλευση μιας επαναστατικής τεχνολογίας. Είναι αυτά τα κύματα

ριζικών καινοτομιών που δημιουργούν αυτό που ο ίδιος ονομάζει «θύελλες δημιουργικής καταστροφής». Η καταστροφή θεωρείται δημιουργική γιατί η ανανέωση του συστήματος προϋποθέτει την καταστροφή των παλιών αναποτελεσματικών δομών και τη δημιουργία νέων, περισσότερο παραγωγικών και δυναμικών.

Συνεπώς, η σημαντικότητα της καινοτομίας δεν περιορίζεται μονάχα στο να εκφράζει νέες-σύγχρονες πιο ποιοτικές κοινωνικές σχέσεις αναπαραγωγής, αλλά συνιστά σε αρκετές περιπτώσεις τον καταλύτη για τον ριζικό μετασχηματισμό αυτών, δημιουργώντας νέες μορφές βιομηχανικής οργάνωσης και συνεπακόλουθος ανασχηματισμούς στον κοινωνικό καταμερισμό της εργασίας.

Σε αυτό το πλαίσιο οι σχέσεις μεταξύ επιστήμης και βιομηχανίας θα πρέπει να εκφράζονται χωρίς αντιφάσεις και με ένα τρόπο όπου τα επιτεύγματα της μιας να γονιμοποιούν την άλλη και το προβάδισμα της επιστήμης σε σχέση με την τεχνική και της τεχνικής σε σχέση με την άμεση παραγωγή γίνεται νόμος της ανάπτυξης των παραγωγικών δυνάμεων. Παράλληλα, η νέα αυτή τεχνοεπιστημονική βάση της παραγωγής θα πρέπει να δημιουργήσει κοινωνικές συνθήκες άμβλυσης των ανισοτήτων μέσω δικαιότερης αναδιανομής του πλούτου, σεβασμού των εργασιακών δικαιωμάτων και δημιουργίας όρων συμπεριληπτικής ανάπτυξης. Με άλλα λόγια, αυτό σημαίνει ότι ο τεχνολογικός μετασχηματισμός της παραγωγικής βάσης και των επιχειρήσεων θα πρέπει απαραίτητως να επισυμβεί με όρους οικονομικής, περιβαλλοντικής και κοινωνικής βιωσιμότητας.

Οι σύγχρονες κοινωνικές και περιβαλλοντικές

προκλήσεις μας καλούν να αναστοχαστούμε με νέους όρους και προσεγγίσεις την έννοια της καινοτομίας. Θα πρέπει από την έννοια του οικοσυστήματος της καινοτομίας να μεταβούμε στη χρήση των όρων των «εθνικών συστημάτων καινοτομίας», του «κοινωνικού καταμερισμού της καινοτόμου εργασίας» και της «κοινωνικής καινοτομίας», καθώς το περιεχόμενο αυτών των τριών εννοιών μπορεί καλύτερα να αποτυπώσει τις ενδεχόμενες στρατηγικές πολιτικές για το μέλλον.

Τα εθνικά συστήματα καινοτομίας αναφέρονται στις μη γραμμικές σχέσεις που αναπτύσσονται ανάμεσα στο κράτος, στις επιχειρήσεις, στα πανεπιστήμια / ερευνητικά κέντρα και στην κοινωνία. Περιλαμβάνουν δηλαδή όλα τα υποκείμενα / μέρη που συγκροτούν το όλο των παραγωγικών σχέσεων της καινοτομίας σε κάθε κοινωνικό σχηματισμό. Ο κοινωνικός καταμερισμός της καινοτόμου εργασίας επιχειρεί να εξηγήσει τον ειδικότερο ρόλο, τη σημαντικότητα και τη δέσμευση του κάθε μέρους στην παραγωγή των νέων καινοτομιών. Και αν οι επιχειρήσεις, τα πανεπιστήμια και τα ερευνητικά κέντρα αποτελούν τα μέρη του σώματος της καινοτομίας, η χρηματοδοτούμενη από το κράτος δημόσια έρευνα είναι ο εγκέφαλος. Με άλλα λόγια, ο ρόλος του κράτους μέσω της χρηματοδότησης της δημόσιας έρευνας αποκτά αναλυτική προτεραιότητα και αυξημένη σημαντικότητα, καθώς σειρά καινοτομιών όπως το διαδίκτυο, το GPS, η οθόνη αφής δε θα υπήρχαν καν, εάν περιμέναμε την «αγορά» και τις επιχειρήσεις να τις προωθήσουν από μόνες τους ή εάν το κράτος έστεκε απλώς στο πλάι παρέχοντας τα στοιχειώδη. Τέτοιες ριζοσπαστικές επενδύσεις -που ενσωματώνουν ακραία αβεβαιότητα- δεν προήλθαν από επενδύσεις ιδιωτικών κεφαλαίων, ούτε από τους «πειραματιστές μάστορες του γκαράζ», αλλά από τη δημόσια έρευνα που χρηματοδότησε το κράτος.

Παράλληλα η ευρύτερη διάχυση των ωφελειών που προκύπτουν από την καινοτόμα δράση προϋποθέτει τη δέσμευση της τελευταίας στην ενσωμάτωση κοινωνικών χαρακτηριστικών. Τα τελευταία χρόνια και με την εισαγωγή του ειδικότερου όρου, αυτού της κοινωνικής καινοτομίας επιχειρείται να προσδιοριστεί

πια η ίδια η έννοια και ο ρόλος της καινοτομίας όχι στην βάση αποκλειστικά της επίτευξης κερδοφορίας, αλλά στη δημιουργία ευρύτερης κοινωνικής αξίας. Δηλαδή αναφέρεται ως εκείνη η καινοτομία για την οποία η δημιουργούμενη αξία προκύπτει πρωταρχικά για την κοινωνία ως όλον παρά για τα επιμέρους άτομα.

Η Περιφέρεια Κρήτης πρωτοπορεί στην προσπάθεια ανάπτυξης της έρευνας και της καινοτομίας, στην προσπάθεια του ευρύτερου μετασχηματισμού του παραγωγικού ιστού της Κρήτης, στη διάχυση των ωφελειών στις επιχειρήσεις, στους δημόσιους φορείς, στην κοινωνία των πολιτών. Αυτό γίνεται τους μέσω των ΠΕΠ-Κρήτης και ΠΠΑ-Κρήτης στα Ακαδημαϊκά κι Ερευνητικά Ιδρύματα μέσα από χρηματοδοτήσεις για τη βελτίωση των κτηριακών και Ερευνητικών υποδομών όπως και για την ανάπτυξη του Ερευνητικού τους έργου, και στις υφιστάμενες και υπό σύσταση καινοτόμες επιχειρήσεις των οποίων ο συνολικός προϋπολογισμός την επόμενη περίοδο ξεπερνά τα 65 εκ.€.

Άλλωστε η εμπέδωση και η ανάπτυξη εκείνων των παραγωγικών σχέσεων έρευνας και καινοτομίας που θα καταστήσουν την Περιφέρεια Κρήτης πρωτοπόρα στον ανασχηματισμό του παραγωγικού υποδείγματος προς την κατεύθυνση της δίκαιης και χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξης, ισότιμη εταίρο στον διεθνή ανταγωνισμό με όρους ποιότητας και υψηλής προστιθέμενης αξίας στα προϊόντα και τις υπηρεσίες, προϋποθέτει μια στρατηγική με μακροχρόνιο ορίζοντα και σε κατεύθυνση, που να προωθεί τις επενδύσεις, την ανάπτυξη καινοτομιών, την ενδυνάμωση του ανθρώπινου παράγοντα, την επιχειρηματικότητα εντάσεως γνώσης και να υποστηρίζεται από μία ευφυή, αποτελεσματική και αποδοτική υπερ-δομή. Είναι αυτό που ονομάζουμε Κόμβο Καινοτομίας Κρήτης και εργαζόμαστε όλοι μαζί για την δημιουργία που άλλωστε αν κοιτάσουμε πίσω στην ιστορία, οι καινοτόμες ιδέες δεν προέρχονται αποκλειστικά από την παροχή κινήτρων, αλλά κυρίως από τη δημιουργία εκείνου του περιβάλλοντος που επιτρέπει στις ιδέες αυτές να ανθίσουν.

-Από την ομιλία στα Innodays-





# Τουρισμός 365

## Προκλήσεις για Ισορροπία σε 12 Μήνες

της Ακριβής Βαγενά



Δρ. Ακριβή Βαγενά  
PhD, Διοίκηση Επιχειρήσεων,  
Πανεπιστήμιο Πατρών  
MSc Διοίκηση Τουριστικών Επιχειρήσεων  
Πιστοποιημένος Εκπαιδευτικός  
Διοίκησης Τουρισμού  
Υπηρεσίες Φιλοξενίας & Διαχείρισης  
Συνιδρυτής της 3win Action

Ο τουρισμός, ως κινητήρια δύναμη της οικονομίας, είναι διαπιστωμένο ότι σχετίζεται με ευκαιρίες για οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη. Η εποχικότητα είναι ένα από τα κύρια φαινόμενα που επηρεάζουν τον τουρισμό. Εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά τόσο της τουριστικής ζήτησης όσο και των τουριστικών προορισμών και σε συνάρτηση με την τοποθεσία και τις παρεχόμενες υπηρεσίες. Στην περίπτωση του τουρισμού, η εποχικότητα μπορεί να οριστεί ως «η χρονική ανισορροπία» στο φαινόμενο του τουρισμού, η οποία μπορεί να εκφραστεί με όρους διαστάσεων στοιχείων όπως αριθμός επισκεπτών, δαπάνες επισκεπτών, κίνηση στους αυτοκινητόδρομους και άλλες μορφές μεταφοράς, επισκεψιμότητα και εισιτήρια σε αξιοθέατα. Ο αριθμός των τουριστών – δηλαδή οι αφίξεις ή η παρουσία τουριστών – είναι ένα μέτρο της ποσοτικής διάστασης της ζήτησης, ενώ οι δαπάνες τους μετρούν την οικονομική αξία της ζήτησης για τον τουριστικό προορισμό. Ακόμα κι αν η εποχικότητα της τουριστικής ζήτησης αλλάζει αρκετά αργά, οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής και ο επιχειρηματικός κόσμος πρέπει να επιλέξουν μεταξύ του ανταγωνισμού με άλλους προορισμούς σε επίπεδο τιμής, στην ίδια τουριστική περίοδο ή στον ανταγωνισμό μέσω της ποιότητας, αναζητώντας νέα εποχικότητα και νέα τμήματα της ζήτησης. Η συνεχής ροή τουριστών όλο τον χρόνο αναμφίβολα μπορεί να συμβάλει στην περεταίρω οικονομική ευημερία. Όλα αυτά βέβαια θεωρώντας ως δεδομένο ότι:

1. τα θέματα της προσεκτικής διαχείρισης για τη διατήρηση του περιβάλλοντος και της φυσικής ομορφιάς της Κρήτης καθώς και
2. της αποφυγής της υπερβολικής εξάρτησης από τον τομέα του τουρισμού, η οποία μπορεί

να αφήσει την περιοχή ευάλωτη σε περιόδους ύφεσης, στον τομέα αυτόν θα έχουν προβλεφθεί και έχουν γίνει οι σωστές ρυθμίσεις.

Η έννοια του «τουρισμού 365» αναδεικνύει μια φιλοδοξία για διαρκή προσέλκυση επισκεπτών καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Πίσω, όμως, από αυτήν την φιλοδοξία κρύβονται προκλήσεις και αντιφάσεις που απαιτούν επαρκή διαχείριση για τη διατήρηση της ισορροπίας.

Μια από τις κύριες προκλήσεις του τουρισμού 365 είναι η αντιμετώπιση της εποχικότητας. Στην Κρήτη όπως και σε πολλούς άλλους τουριστικούς προορισμούς, η τουριστική κίνηση συγκεντρώνεται κυρίως κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, δημιουργώντας τα γνωστά προβλήματα υπερφόρτωσης και εξάντλησης των φυσικών πόρων. Η διαρκής προσπάθεια για την ανάπτυξη ενός ισορροπημένου ρυθμού τουριστικής κίνησης απαιτεί δημιουργικές στρατηγικές για την προσέλκυση επισκεπτών κατά τη διάρκεια των χειμερινών μηνών και γενικότερα των εκτός-κορεσμού μηνών, τόσο από την πολιτεία και τους τοπικούς φορείς όσο και από τον επιχειρηματικό κόσμο του τουρισμού.

Η έντονη εποχικότητα και ταυτόχρονα η περιορισμένη προσβασιμότητα εκτός της κύριας τουριστικής σεζόν, η εξάρτηση από τα αεροπλάνα και τους tour operators για τουριστικές αφίξεις, η πιθανή ανεπάρκεια ποιότητας αλλά και ποικιλίας υπηρεσιών κατά τους χειμερινούς μήνες, οι ελλείψεις σε εν λειτουργία τουριστικές υποδομές και η γενικότερη προβληματική λειτουργία στους τουριστικούς προορισμούς κατά την off season περίοδο απαιτούν ριζική ανασυγκρότηση τόσο στον τρόπο λειτουργίας του προορισμού όσο και στον τρόπο προβολής του στις διεθνείς αγορές, καθώς και την ανάδειξη νέων μορφών τουρισμού.

Για να αναπτυχθεί τουρισμός 365, μια τουριστική περιοχή μπορεί να λάβει υπόψη τις ακόλουθες προτάσεις:

- **Διαφοροποίηση Προσφοράς**, ώστε να υπάρχει ποικιλία δραστηριοτήτων και εκδηλώσεων που μπορούν να λειτουργούν και να προσελκύσουν επισκέπτες **καθ' όλη τη διάρκεια του έτους**, όπως φεστιβάλ, γαστρονομικές εκδηλώσεις, προτάσεις τουρισμού ευεξίας, αθλητικά και πολιτιστικά δρώμενα.
- **Πρώθηση και Διατήρηση της Φυσικής Ομορφιάς**, μέσω προγραμμάτων περιβαλλοντικής διατήρησης και αειφορίας.
- **Δημιουργία και πρώθηση διαφοροποιημένων τουριστικών προϊόντων**, όπως περιπέτειες στη φύση, οινοποιεία, ή διαδρομές ειδικού ενδιαφέροντος, προσελκύοντας διαφορετικές δραστηριότητες και ενασχολήσεις.
- **Επένδυση στις Υποδομές**: Αναβάθμιση των

τουριστικών υποδομών, συμπεριλαμβανομένων των καταλυμάτων, των μεταφορών και των ψυχαγωγικών εγκαταστάσεων ιδιαίτερα για τους μήνες του έτους που είναι εκτός σεζόν αλλά θα ήθελε ο προορισμός να προσελκύσει τουρίστες.

- **Εκπαίδευση των εργαζομένων στον τουρισμό** ώστε να παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και να είναι εξοικειωμένο με τις ανάγκες των τουριστών.
- **Ανάπτυξη μιας αποτελεσματικής στρατηγικής προώθησης που να επικεντρώνεται στην off season περίοδο**, εκμεταλλευόμενη τα μοναδικά χαρακτηριστικά του προορισμού και στην περίπτωση μας της Κρήτης.
- **Συνεργασία με Τοπική Κοινότητα** και προώθηση των τοπικών προϊόντων, προκειμένου να δημιουργηθεί ένα κοινωνικά και οικονομικά βιώσιμο μοντέλο.

Για να διασφαλιστεί η συνεχής παρουσία τουριστών καθ' όλους τους 12 μήνες, **οι τουριστικές επιχειρήσεις** που θα ήθελαν να παραμείνουν σε λειτουργία μπορούν να ακολουθήσουν ορισμένες στρατηγικές:

- **Προσαρμογή στον χειμώνα**: Ανάπτυξη εναλλακτικών προϊόντων και δραστηριοτήτων που προσελκύουν επισκέπτες κατά τη χειμερινή περίοδο.
- **Προσφορά πακέτων σε ελκυστικές τιμές**: Δημιουργία πακέτων ειδικών τιμών για τη χειμερινή περίοδο, προκειμένου να ενθαρρυνθεί ο κόσμος να επισκεφθεί την περιοχή εκτός της καλοκαιρινής σεζόν.
- **Συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις**: Συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις, όπως εστιατόρια, καταστήματα τέχνης και κατασκευαστές τοπικών προϊόντων, για τη δημιουργία ολοκληρωμένων πακέτων εμπειριών.
- **Εκδηλώσεις και Φεστιβάλ Χειμερινής Περιόδου**: Διοργάνωση εκδηλώσεων και φεστιβάλ κατά τους χειμερινούς μήνες για την προσέλκυση τόσο των ντόπιων όσο και των διεθνών επισκεπτών.
- **Αναβάθμιση Υποδομών**: Επενδύσεις σε υποδομές που μπορούν να χρησιμοποιηθούν καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, όπως συνεδριακοί χώροι και εσωτερικοί χώροι ψυχαγωγίας.
- **Ενθάρρυνση Επιχειρηματικής Δραστηριότητας**: Υποστήριξη νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών που εστιάζουν σε χειμερινές δραστηριότητες και εκδηλώσεις.

Με τη διαφοροποίηση των προσφερόμενων εμπειριών, τη στρατηγική προώθηση και τη στήριξη της τοπικής κοινότητας, οι τουριστικές επιχειρήσεις μπορούν να συμβάλλουν σημαντικά στη διατήρηση



ενός ζωντανού τουριστικού τομέα καθ' όλους τους μήνες του χρόνου.

**Βέβαια το ερώτημα είναι: Πως θα κινητοποιηθούν οι Tour Operators για να φέρουν τουρίστες κατά την χειμερινή περίοδο;** Σίγουρα δεν είναι κάτι που γίνεται εύκολα όμως υπάρχουν προσεγγίσεις που μπορούν να συμβάλουν στην κινητοποίηση των Tour Operators.

- 1. Δημιουργία Ελκυστικών Πακέτων:** Δημιουργία ολοκληρωμένων πακέτων ταξιδιών που περιλαμβάνουν χειμερινές δραστηριότητες.
- 2. Ενίσχυση Δικτύου Υπηρεσιών:** Εξασφάλιση ποιοτικών υπηρεσιών όπως καλή εικόνα του προορισμού, μεταφορικά μέσα, ξεναγήσεις και συνεδριακές υποδομές που να καλύπτουν τις ανάγκες των επισκεπτών κατά την χειμερινή περίοδο.
- 3. Προώθηση Δραστηριοτήτων και Εκδηλώσεων:** Συμμετοχή σε τουριστικές εκθέσεις και εκδηλώσεις, προκειμένου να προβάλλουν την ποικιλία των νέων δραστηριοτήτων και εκδηλώσεων που προσφέρει η περιοχή.
- 4. Προσαρμογή στις Εποχικές Απαιτήσεις:** Καλή προσαρμογή στις εποχικές απαιτήσεις, όπως χαμηλότερες τιμές καταλυμάτων – τουλάχιστον στην αρχή της προσπάθειας για ανάπτυξη τουρισμού 12 μηνών.
- 5. Αξιοποίηση Επαναστατικών Τεχνολογιών:** Η ψηφιακή προώθηση μέσω της χρήσης νέων τεχνολογιών, όπως εικονική πραγματικότητα και διαδραστικά ταξίδια, είναι σημαντική για να προσελκύσει το ενδιαφέρον των ταξιδιωτών.

Με αυτές τις στρατηγικές, οι tour operators μπορούν να δημιουργήσουν έναν προσίτο και ελκυστικό προορισμό για τους τουρίστες κατά την χειμερινή περίοδο, ενισχύοντας έτσι τη συνολική τουριστική δραστηριότητα καθ' όλο το χρόνο.

Τι άλλο θα μπορούσε να συμβάλει; Επιπλέον μέτρα που μπορούν να ληφθούν για την ενίσχυση του τουρισμού κατά την χειμερινή περίοδο περιλαμβάνουν:

- **Στρατηγικές Συνεργασίες με Τοπικούς Φορείς:** Συνεργασία με τοπικούς φορείς, όπως τις αρχές τουρισμού και τους επιχειρηματικούς συνδέσμους, για την ανάπτυξη κοινών πρωτοβουλιών.
- **Εκπαιδευτικά Προγράμματα για Εργαζόμενους στον Τουριστικό Τομέα:** Παροχή εκπαιδευτικών προγραμμάτων για το προσωπικό των τουριστικών επιχειρήσεων, προκειμένου να είναι ενημερωμένο και εξειδικευμένο σε χειμερινές εμπειρίες.
- **Υποστήριξη Τοπικών Καλλιτεχνών και Τοπικής Παραγωγής:** Ενίσχυση της τοπικής τέχνης, χειροτεχνίας και παραγωγής για να προσφέρουν μοναδικά προϊόντα και εμπειρίες.
- **Πρωθητικές Εκδηλώσεις και Διαγωνισμοί:** Διοργάνωση πρωθητικών εκδηλώσεων και διαγωνισμών με έπαθλα που συνδέονται με χειμερινές δραστηριότητες, προκειμένου να προσελκύσουν το ενδιαφέρον των ταξιδιωτών.

Η συνδυαστική εφαρμογή όλων των παραπάνω μέτρων μπορεί να δημιουργήσει ένα περιβάλλον που προάγει την ενεργή τουριστική δραστηριότητα κατά τους χειμερινούς μήνες. Η Κρήτη, μία από τις πιο εκθαμβωτικές περιοχές στη Μεσόγειο, έχει τα χαρακτηριστικά ενός προορισμού που μπορεί να εδραιωθεί ως προορισμός για όλο το έτος.

Με προσεκτική-διορατική σχεδίαση και βιώσιμη διαχείριση, μπορεί να διασφαλιστεί ότι ο προορισμός μπορεί να αξιοποιήσει πλήρως τα πλεονεκτήματα του τουρισμού, να καλύψει τις σύγχρονες προκλήσεις και να διατηρήσει τη μαγεία του όλο το χρόνο.



Φωτογραφία Αρχείου Περιφέρειας Κρήτης - Προσαρμογή IGD



Αυτοκίνητα

Μηχανές

Enduro

Quads



1, 18 Agglon Sq. (Main Station), Heraklion Crete / Greece  
Tel: (+30) 2810 222408



Προτάσεις Διαδρομών

Πλατεία 18 Άγγλων, 1, Ηράκλειο  
www.motorclub.gr  
info@motorclub.gr  
Τηλ.: 2810 222 408






# Για την έντυπη επικοινωνία σας

## ΕΝΤΥΠΟ

Κατάλογοι, βιβλία, περιοδικά, φυλλάδια, εφημερίδες, ειδικά εμπορικά έντυπα, ψηφιακή εκτύπωση σε όλων των ειδών τα υλικά, μηχανογραφικά έντυπα.



## ΚΟΥΤΙ

Κουτιά ζαχαροπλαστικής, ψητοπωλείου, πίτσας, υδράντοχα με ειδική επίστρωση για άμεση επαφή με τρόφιμα εστίασης, ψυγείου και βαθειάς κατάψυξης. Κουτιά ποτών και αναψυκτικών.



## ΠΟΤΗΡΙ

Χάρτινα ποτήρια με εκτύπωση λογότυπου ή προτυπωμένα, μονότοιχα η διπλότοιχα όλων των διατάσεων (4, 8, 12, 16 oz).



Ο σύγχρονος μηχανολογικός εξοπλισμός και η πολυετή εμπειρία μας, στο χώρο των εκτυπώσεων, μας δίνει τη δυνατότητα να προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις, προβολής και προώθησης, με την υψηλότερη ποιότητα παραγωγής στη χαμηλότερη τιμή.



[www.cupcode.gr](http://www.cupcode.gr) - [info@cupcode.gr](mailto:info@cupcode.gr)





# Cluster Επισκέψιμων Τυροκομείων

**Α**πό τις πρώτες προτάσεις της Ένωσης Τυροκόμων Κρήτης θα είναι να δημιουργηθεί ένα Cluster Επισκέψιμων Τυροκομείων. Ο σκοπός του θα είναι η δημιουργία ενός κοινού στρατηγικού σχεδιασμού, η δημιουργία κοινού προωθητικού υλικού που θα προωθεί την κουλτούρα και την φιλοσοφία της τυροκομίας της Κρήτης καθώς και η προώθηση του εγχειρήματος και η διασύνδεση του με τον τουρισμό, υπογραμμίζει στο Κρητών Επιχειρείν, ο Σπύρος Μπαλαντίνος Πρόεδρος της Ένωσης Τυροκόμων Κρήτης και Εντεταλμένος Σύμβουλος Περιφερειακός Σύμβουλος Διασύνδεσης Πρωτογενούς τομέα με τον τουρισμό.

## Πώς προέκυψε η ιδέα για τη δημιουργία της Ένωσης Τυροκόμων Κρήτης;

Η Κρήτη τα τελευταία χρόνια δεν είχε άλλο ενεργό Σύλλογο Τυροκόμων εκτός του Συλλόγου των Χανίων. Ο πολύ ενεργός Σύλλογος του Ρεθύμνου, αντιμετώπισε διάφορα ζητήματα που τον οδήγησαν σε αδιέξοδο και διέκοψε τις δράσεις του, ενώ αντίστοιχα ο Σύλλογος του Ηρακλείου παραμένει και αυτός ανενεργός για πολλά χρόνια.

Ουσιαστικά λοιπόν, για αρκετά χρόνια δημιουργήθηκε ένα κενό, καθώς δεν υπήρχε εκπροσώπηση των τυροκόμων της Κρήτης σε κανένα θεσμικό όργανο, ενώ ο Σύλλογος των Χανίων που κλήθηκε να συνδράμει σε διάφορες καταστάσεις, αποδείχθηκε πολύ μικρός και χωρίς την εξουσιοδότηση να εκπροσωπήσει το Νησί μας.

Παράλληλα η απουσία συλλογικού οργάνου, δημιουργεί κενά στην ενημέρωση των επιχειρήσεων

αναφορικά με τις εξελίξεις του κλάδου, ενώ χάνονται και ευκαιρίες χρηματοδότησης και συμπράξεων για την ανάπτυξη και την διασφάλιση της βιωσιμότητας των προϊόντων και των τυροκομείων.

Όλα τα παραπάνω και με γνώμονα το ότι η βιωσιμότητα του κλάδου μας θα βασιστεί στο άμεσο μέλλον στις συμπράξεις, αποφασίσαμε να βάλουμε τα θεμέλια για ένα ισχυρό συλλογικό όργανο το οποίο θα μας εκπροσωπεί και θα ανοίξει το δρόμο για την δημιουργία ενός στρατηγικού σχεδιασμού καθώς και για την υλοποίηση των δράσεων του.

## Ποιες είναι οι απαραίτητες πρωτοβουλίες της Ένωσης για την προώθηση των τυροκομικών προϊόντων της Κρήτης σε εθνικό και διεθνές επίπεδο;

Τα κρητικά τυροκομικά δυστυχώς δεν έχουν καταφέρει να εδραιώσουν στην συνείδηση των

Σπύρος Μπαλαντίνος  
Εντεταλμένος Σύμβουλος  
Περιφερειακός Σύμβουλος  
Κρήτης,  
Πρόεδρος Ένωσης  
Τυροκόμων Κρήτης,  
Διαχειριστής Ξενοδοχείου  
Porto Kalamaki

καταναλωτών και των επιχειρηματιών που τα εμπορεύονται, την Αξία τους. Έχουμε άριστα προϊόντα, υψηλής ποιότητας, τα οποία θα έπρεπε να βρίσκονται πολύ ψηλά στις επιλογές των καταναλωτών και των επαγγελματιών της εστίασης, αλλά αντί αυτού, συζητάμε μονίμως την πολύ υψηλή τιμή της Γραβιέρας.

Έχουμε πολύ δουλειά και πολύ δρόμο να διανύσουμε, αλλά πρέπει να στοχεύσουμε στο να λύσουμε αυτό το πρόβλημα. Χρειάζονται συντονισμένες δράσεις και στρατηγικός σχεδιασμός, ώστε σιγά σιγά να κερδίσουμε κάτι το οποίο έπρεπε να έχει γίνει πριν χρόνια.

**Φανταστείτε ένα Ιταλικό τυρί** να μπορούσε να αναδείξει τα μοναδικά οργανοληπτικά χαρακτηριστικά του, μαζί με την υπέροχη κουλτούρα της Κρητικής τυροκομίας, που παραμένει αναλλοίωτη από τα μιτάτα των Λευκών Ορέων έως τα σύγχρο-

να τυροκομεία μας. Παράλληλα να μπορούσε να αναδείξει τα χαρακτηριστικά της κτηνοτροφίας μας, και του εξαιρετικού γάλακτος που παράγεται στην Κρήτη, από ζώα που στο μεγαλύτερο μέρος τους είναι ελεύθερας βοσκής. Σε όλα αυτά να προσθέσουμε και 5 εκατομμύρια επισκέπτες στον τόπο παραγωγής τους. **Θα είχε κατακτήσει όλο τον πλανήτη**, χωρίς ανταγωνισμό. Αυτό πρέπει να γίνει και εδώ.

Η Κρητική τυροκομία παρουσιάζει και μία τεράστια ανομοιομορφία στις επιχειρήσεις που την απαρτίζουν, καθώς συναντάμε τόσο μεγάλες μονάδες «βιομηχανικού» μεγέθους, όσο και πολύ μικρά τυροκομεία. Πρέπει να ξεχωρίσουμε ποιος μπορεί να κάνει τι και να εστιάσουμε ξεχωριστά στην εξωστρεφή στήριξη των επιχειρήσεων που μπορούν να σταθούν στη διεθνή αγορά και να χαράξουμε μια διαφορετική στρατηγική στήριξης



για τα μικρά τυροκομεία ώστε να διασφαλιστεί και η βιωσιμότητά τους.

**Ποια είναι η σημασία της υπουργικής απόφασης για την απονομή Σήματος Επισκέψιμου Τυροκομείου;**

Τα υπουργεία ουσιαστικά έθεσαν τις βάσεις για την δημιουργία επισκέψιμων τυροκομείων, παράλληλα με τα επισκέψιμα οινοποιεία και ελαιουργεία. Το σήμα θα βοηθήσει ώστε οι χώροι να πληρούν τις ελάχιστες προδιαγραφές για την λειτουργία τους και για την επίσκεψή τους. Είναι ένα πολύ θετικό πρώτο βήμα.

Στη συνέχεια θέλει πολύ προσοχή το τελικό στήσιμο των επισκέψιμων χώρων ώστε να επιτυγχάνεται και ο στόχος τους. Πρέπει οι χώροι να αφήνουν θετικό αποτύπωμα στον κλάδο τους και να μην είναι απλά μία επιχείρηση που σκοπός της να είναι μόνο η πώληση.

**Πώς θα συμβάλει η χορήγηση Σήματος Επισκέψιμου Τυροκομείου στην προώθηση της Κρητικής τυροκομικής παράδοσης και κληρονομιάς;**

Θεωρώ ότι τα επισκέψιμα τυροκομεία για τον κλάδο στην Κρήτη, είναι μία εξαιρετική ευκαιρία που πρέπει να αξιοποιήσουμε **σωστά**. Τα τυροκομεία αυτά μπορούν να αποτελέσουν μία ουσιαστική και αποδοτική λύση, τόσο στην πώληση των προϊόντων όσο και στην προώθησή τους για την αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας.

Από τις πρώτες προτάσεις της Ένωσης Τυροκόμων Κρήτης θα είναι να δημιουργηθεί ένα Cluster Επισκέψιμων Τυροκομείων. Ο σκοπός του θα είναι

η δημιουργία ενός κοινού στρατηγικού σχεδιασμού, η δημιουργία κοινού προωθητικού υλικού που θα προωθήσει την κουλτούρα και την φιλοσοφία της τυροκομίας της Κρήτης καθώς και η προώθηση του εγχειρήματος και η διασύνδεση του με τον τουρισμό. Το Cluster θα βοηθήσει και στην αναζήτηση και αξιοποίηση επιχορηγήσεων για την υλοποίηση των παραπάνω.

Η Κρήτη λόγω του πολύ μεγάλου όγκου επισκεπτών την καλοκαιρινή περίοδο οι οποίοι έρχονται μέσω των μεγάλων Tour Operator, πρέπει να εστιάσει και στην δημιουργία υποδομών οι οποίες να μπορούν να υποστηρίξουν τον μαζικό τουρισμό, ενώ πολύ μεγάλη επισκεψιμότητα θα έχουν και χώροι που θα δημιουργηθούν σε στρατηγικά σημεία, με άμεση πρόσβαση από λιμάνια που τα προσεγγίζουν κρουαζιερόπλοια.

Η επιτυχία του εγχειρήματος αυτού και μόνο θα μπορούσε να αλλάξει ριζικά το τοπίο στην Κρητική τυροκομία και κτηνοτροφία.

**Πώς αξιολογείτε τον τρόπο με τον οποίο ο Πρωτογενής Τομέας στην Κρήτη συνδέεται με τον Τουρισμό και ποιος είναι ο ρόλος σας ως εντεταλμένος Περιφερειακός Σύμβουλος;**

Ασχολούμαι με τον πρωτογενή τομέα, μέσω των τυροκομικών, περίπου από την μέρα που γεννήθηκα, ενώ απασχολούμαι στον τουρισμό επαγγελματικά, τα τελευταία 16 χρόνια. Μιλώντας με ανθρώπους του πρωτογενούς τομέα όλα αυτά τα χρόνια, παρατηρώ ότι η διαπίστωση τους είναι πως **«Αν κάθε τουρίστας φάει 50 γραμμάρια τυρί, δεν φτάνει το τυρί που βγάζουμε...»**. Στην αντίπερα όχθη, οι άνθρωποι και οι φορείς του τουρισμού,





προσπαθούν να απαντήσουν το πως θα έχουμε **τουρισμό και πέρα από τους καλοκαιρινούς μήνες**.

Σε όλα τα παραπάνω το κλειδί είναι η **διασύνδεση του τουρισμού με τον πρωτογενή τομέα**, όμως σε ένα αποδοτικό πλαίσιο που θα ωφελεί και τους δύο. Μέχρι τώρα παρατηρούμε ότι λέγοντας διασύνδεση εστιάζουμε στο πόσα τοπικά προϊόντα αγοράζουν και διαθέτουν τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια. **Διασυνδέουμε ουσιαστικά τις επιχειρήσεις του τουρισμού και του πρωτογενούς τομέα μεταξύ τους, ενώ πρέπει να εστιάσουμε στο να διασυνδέσουμε τον τουρίστα με τον πρωτογενή τομέα.**

Ο Στρατηγικός Σχεδιασμός της Περιφέρειας Κρήτης εστιάζει και στην ανάπτυξη της ενδοχώρας του νησιού, το οποίο σε συνδυασμό με το φυσικό κάλος και την μοναδική κουλτούρα της Κρήτης μπορεί να αποτελέσει ένα νέο τουριστικό μοντέλο, αξιοποιήσιμο 12 μήνες το χρόνο. **Σε αυτό το τουριστικό μοντέλο ο πρωτογενής τομέας θα μπορούσε να παίξει καθοριστικό ρόλο μέσω ενός εκτεταμένου δικτύου επισκέψιμων χώρων, όπως τυροκομεία, οινοποιεία, ελαιουργεία και πολλά άλλα.** Παράλληλα δράσεις και φεστιβάλ για τα ρακοκάζανα, το λιομάζωμα κλπ θα μπορούσαν να θέσουν τις βάσεις ώστε να επεκταθεί έστω και για λίγο στην αρχή η τουριστική περίοδος.

Αν δημιουργήσουμε τις κατάλληλες προϋποθέσεις που θα προσελκύσουν χειμερινό τουρισμό, θα επεκταθεί και η περίοδος των πτήσεων. Σε κάθε περίπτωση ότι κάνουμε πρέπει να γίνεται σωστά και να χτίσουμε ένα προϊόν που θα αποδώσει εντός του νησιού και θα ενισχύσει σταδιακά και την εξωστρέφεια.

**Ποιές οι προκλήσεις της καινοτομίας στη βελτίωση των τεχνικών της τυροκομίας στην Κρήτη;**

Η Κρητική Τυροκομία στηρίζεται ουσιαστικά στις μεθόδους που κληρονομήσαμε και διατηρούμε σε μεγάλο βαθμό τις πρακτικές και τις συνταγές που

υλοποιούσαν και οι πρόγονοί μας. Αυτές οι παράμετροι δεν αφήνουν περιθώρια στα παραδοσιακά τυροκομεία να καινοτομήσουν αναφορικά με τις τεχνικές που ακολουθούν.

Παρόλα αυτά τα τυροκομεία μπορούν να καινοτομήσουν με έμφαση στη συσκευασία των προϊόντων, την ιχνηλασιμότητα των προϊόντων, logistics και πολλά ακόμα που εφαρμόζουν αντίστοιχες επιχειρήσεις τροφίμων.

Αναμενόμενο είναι και το ότι κάποια τυροκομεία θα εγκαταλείψουν το παραδοσιακό μοντέλο, και θα δημιουργήσουν νέα προϊόντα με σκοπό την ανάπτυξη τους ή την επιβίωση τους.

#### Βιογραφικό

Ο Σπύρος Μπαλαντίνος είναι τέταρτη γενιά τυροκόμος και απασχολείται από μικρή ηλικία στην οικογενειακή επιχείρηση παραγωγής παραδοσιακών Κρητικών Τυροκομικών προϊόντων, έχοντας δραστηριοποιηθεί σε όλα τα επιμέρους τμήματα της επιχείρησης, από τις πωλήσεις και την διανομή έως και την παραγωγή των προϊόντων.

Από το 2013 είναι Υπεύθυνος Παραγωγής και Ποιοτικού Ελέγχου στο τυροκομείο της οικογένειας στο Βαρύπετρο Χανίων. Παράλληλα από το 2006 έως και σήμερα, δραστηριοποιείται ενεργά στον τουριστικό κλάδο, έχοντας αναλάβει την Διοίκηση και την διαχείριση του ξενοδοχείου Porto Kalamaki στα Χανιά.

Είναι πτυχιούχος με κατεύθυνση τη Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing από το Nottingham Trent University και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MBA International Business από το University of East London.

Λόγω της εντατικής ενασχόλησης του με τον ποιοτικό έλεγχο, έχει πιστοποιηθεί ως επικεφαλής επιθεωρητής συστημάτων ποιότητας, όπως FSSC 22000 και ISO 22000, ενώ παρακολουθεί συνεχώς πιστοποιημένα προγράμματα εξειδίκευσης.

Το 2021 εξελέγη Πρόεδρος στην Ένωση Τυροκόμων Ν. Χανίων και είναι μέλος του Cluster Κρητικού Τυριού. Στις εκλογές του Οκτωβρίου 2023 εκλέχθηκε στην Περιφέρεια Κρήτης, όπου του ανατέθηκε ως Εντεταλμένος Σύμβουλος, ο τομέας της Διασύνδεσης Πρωτογενούς τομέα με τον τουρισμό.

# Cretan Herbs & Spices from Sfakia

## BIO Cretan

# AMBROSIA®



K.M.O. GR 94000148



GR-BIO-06



Σφακιά Χανίων / Sfakia Chania, Crete  
Προϊόν Βιολογικής Γεωργίας / Product of Organic Farming  
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ / GREEK PRODUCT





# Μοναδικές Εμπειρίες Φιλοξενίας CHC Group

Σε πλήρη εξέλιξη βρίσκονται οι εργασίες ανακαίνισης του πολυτελούς ξενοδοχείου Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only στο κέντρο της Περίσσα στην Σαντορίνη, την πλήρη διαχείριση του οποίου έχει αναλάβει η CHC Group.

Σε απόσταση μόλις 300 μ. από μια από τις πιο διάσημες παραλίες της Σαντορίνης, την παραλία με τη μαύρη άμμο, σύντομα η CHC Group θα προσφέρει στους επισκέπτες μοναδικές εμπειρίες φιλοξενίας. Άλλωστε, το Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only, το νέο συνεργαζόμενο ξενοδοχείο του Ομίλου, έχει γράψει την δική του ιστορία στη φιλοξενία του νησιού, αφού πρόκειται για ένα από τα πέντε πρώτα ξενοδοχεία που χτίστηκαν στην περιοχή.

Σύμφωνα με τον προγραμματισμό, το Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only θα ανοίξει τις πύλες του 15 Απριλίου 2024 πλήρως ανακαινισμένο, υπηρετώντας τη φιλοσοφία της βιώσιμης ανάπτυξης, με «πράσινο» αποτύπωμα και ισχυρά ecofriendly χαρακτηριστικά, αναδεικνύοντας την ομορφιά της Σαντορίνης και συνδυάζοντας τα φυσικά υλικά της θηραϊκής γης με Κυκλαδίτικες μορφές, σχήματα και μοτίβα, που φέρνουν στο σήμερα την ομορφιά του χθες. Η μοντέρνα αισθητική κυριαρχεί σε όλους τους χώρους, νέα στοιχεία έρχονται να συνδυαστούν αρμονικά και να δώσουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που ενισχύουν τη φιλοσοφία που στοχεύει στη μοναδικότητα και τη νέα πνοή.

Τα 24 δωμάτιά του (12 από αυτά με εξωτερικό

Jacuzzi – Mini Spa) έχουν σχεδιαστεί για να προσφέρουν μια ήρεμη ατμόσφαιρα με μινιμαλιστική διακόσμηση, δημιουργώντας έναν ιδιαίτερο δεσμό μεταξύ των σύγχρονων μορφών και του παραδοσιακού στυλ.

Όλα είναι εμπνευσμένα από την Θηραϊκή κληρονομιά, διακοσμημένα με τα τοπικά χρώματα του νησιού και της ευρύτερης περιοχής, ενώ προσφέρουν την ιδιωτικότητα που χρειάζεται κανείς στις διακοπές του για να χαλαρώσει και να απολαύσει το νησί.

Ένα από τα πιο εντυπωσιακά χαρακτηριστικά του ξενοδοχείου είναι η μεγάλη εξωτερική πισίνα μήκους 32 μέτρων, η οποία έχει σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να αντανακλά το ελληνικό φεγγάρι, δημιουργώντας έναν μαγευτικό προορισμό για χαλάρωση και απόλαυση. Από αυτόν τον αντικατοπτρισμό του φεγγαριού στην θάλασσα (Mangata στα καταλανικά) είναι εμπνευσμένο και το όνομα του ξενοδοχείου.

Το Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only διαθέτει επίσης Bio – Organic Restaurant με μοναδικές μεσογειακές γεύσεις από τοπικά προϊόντα, mini spa, Gym και ιδιωτικό χώρο στην ξεχωριστή μαύρη παραλία, εξοπλισμένο με ομπρέλες και ξαπλώστρες για όλους τους πελάτες του.

Το Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only είναι η ιδανική επιλογή για όσους επιθυμούν μια ανεπανάληπτη πολυτελή διαμονή στη Σαντορίνη, δίνοντας έμφαση στην παραδοσιακή αισθητική και την απόλυτη χαλάρωση.



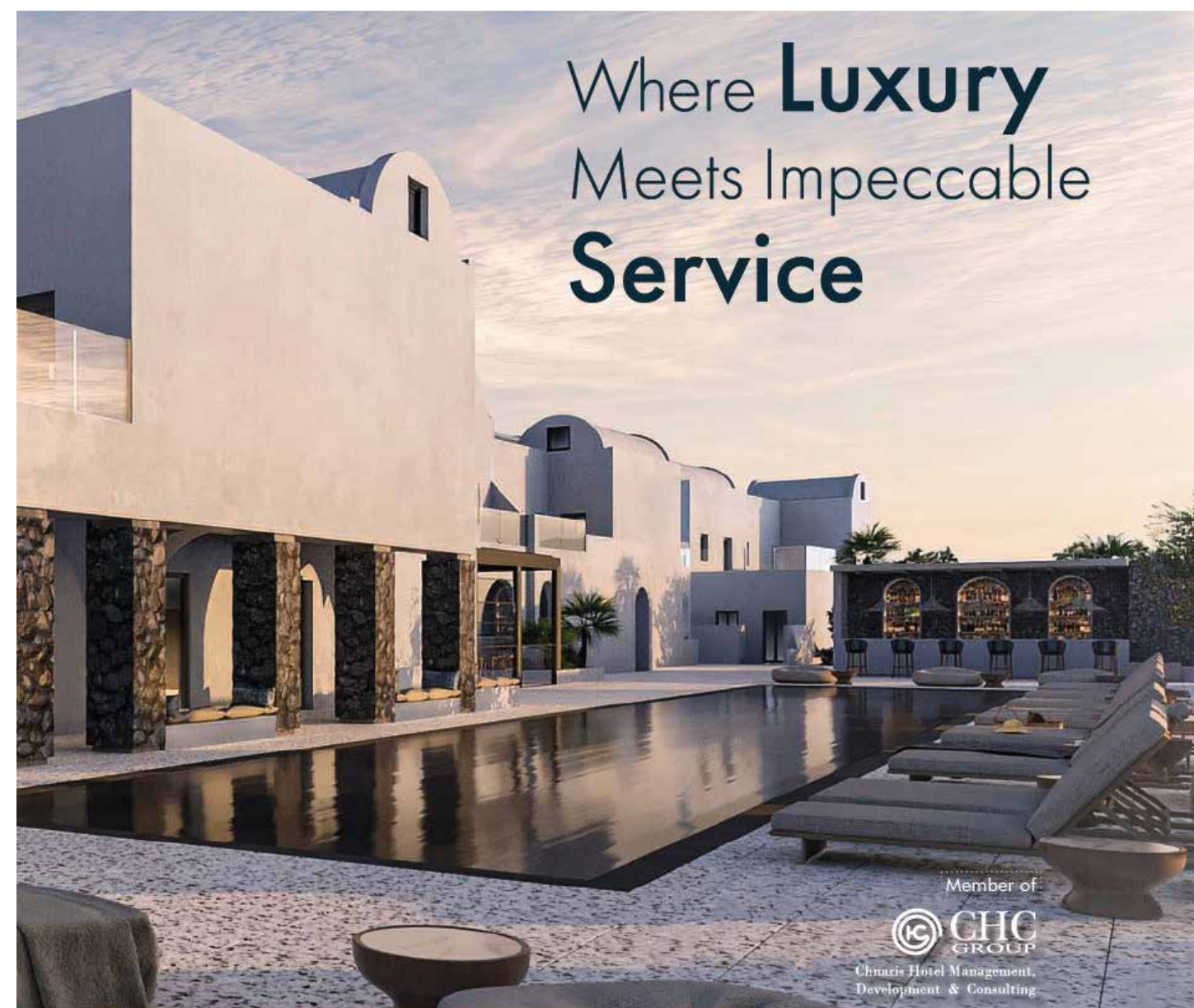
**Ο ιδρυτής και Γενικός Διευθυντής της CHC Group Ζαχαρίας Α. Χνάρης δήλωσε ότι «Με την συνεργασία μας με το Santo Mangata Boutique Hotel – Adults only, συνεχίζουμε να κάνουμε αυτό που πολύ καλά γνωρίζουμε: Να μετατρέπουμε τις διακοπές, σε αξέχαστη εμπειρία ζωής.**

**Σε ανεξίτηλες αναμνήσεις για κάθε επισκέπτη του τόπου μας, που θα απολαύσει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και εξυπηρέτηση αντάξια της**

**κουλτούρας και της παράδοσης της χώρας μας.**

**Η CHC Group συνεχίζει την αναπτυξιακή της τροχιά, προσθέτει ένα ακόμη συγκριτικό πλεονέκτημα στην ατζέντα της και μέσα από συνεργείες με αμοιβαίο όφελος και ισχυρή δυναμική εξακολουθεί να υλοποιεί ένα πλάνο που πατάει σε γερές βάσεις.**

**Έναν σχεδιασμό που σέβεται και υπηρετεί τις αρχές που διέπουν τον Ελληνικό τουρισμό».**



Member of



Chnaris Hotel Management,  
Development & Consulting





Δρ Μιχάλης Καθαράκης,  
Διαχειριστής MACC,  
Αντιπρόεδρος Περιφερειακού  
Συμβουλίου Έρευνας  
& Καινοτομίας Κρήτης



**MACC**

Μεσογειακό Κέντρο  
Ικανοτήτων Αγροδιατροφής

*Συνέντευξη*

## Νέες τεχνολογίες αγροδιατροφικού τομέα

**Μέσω της συνδυασμένης εμπειρογνωμοσύνης, το Μεσογειακό Κέντρο Ικανοτήτων Αγροδιατροφής (MACC) παρέχει πρωτοποριακές λύσεις και βοηθά στην επίτευξη οικονομιών κλίμακας, ενώ παράλληλα στηρίζει την ανάπτυξη δικτύων διανομής, τη χρηματοδότηση της τεχνολογικής και εφαρμοσμένης έρευνας, καθώς και την ενσωμάτωση τεχνολογικών και εμπορικών καινοτομιών στις επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα, υπογραμμίζει στο Κρητών Επιχειρείν, ο Δρ Μιχάλης Καθαράκης διαχειριστής και ιδρυτικό στέλεχος του MACC.**

**Ποιό ήταν το αίτιο της δημιουργίας του Μεσογειακού Κέντρου Ικανοτήτων Αγροδιατροφής - MACC.;**

Το αίτιο της δημιουργίας του Μεσογειακού Κέντρου Ικανοτήτων Αγροδιατροφής (MACC) έγκειται στην ανάγκη ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας του αγροδιατροφικού τομέα μέσω της αξιοποίησης καινοτόμων τεχνολογιών. Η ίδρυση του MACC αποτελεί μια πρωτοβουλία του Ελληνικού Μεσογειακού Πανεπιστημίου (ΕΛΜΕΠΑ), του Πανεπιστημίου Κρήτης (ΠΚ) και του Ιδρύματος Έρευνας και Τεχνολογίας

(ΙΤΕ) την οποία υποστήριξε ενεργά η Περιφέρεια Κρήτης. Στη συνέχεια όμως, το MACC αγκαλιάστηκε από μεγάλο αριθμό εταιρειών και φορέων της Κρήτης και όχι μόνο. Η δημιουργία και λειτουργία του MACC είναι το αποτέλεσμα μιας ομαδικής και επίπονης δουλειάς ερευνητών και ανθρώπων της αγοράς που είναι δύσκολο να αναφερθούν όλοι εδώ, αλλά που χωρίς αυτούς δε θα ήταν τίποτα δυνατό. Στόχος ήταν να δημιουργηθεί ένα κέντρο γνώσης και εφαρμογής της επιστήμης, που θα συμβάλλει στην προώθηση και την ανάπτυξη



των αγροδιατροφικών επιχειρήσεων της Χώρας, καθώς και στην ενίσχυση της οικονομίας.

Το MACC, συγκεντρώνοντας πληθώρα εταιρών από διάφορους τομείς, όπως ερευνητικά ιδρύματα, καινοτόμες επιχειρήσεις και δημόσιους φορείς, δημιούργησε ένα διασυνδεδεμένο δίκτυο, που προωθεί αφενός τη συνεργασία και αφετέρου τη συνύπαρξη της γνώσης με την πρακτική εφαρμογή της στην αγορά. Μέσω της συνδυασμένης εμπειρογνομosύνης, το MACC παρέχει πρωτοποριακές λύσεις και βοηθά στην επίτευξη οικονομικών κλίμακας, ενώ παράλληλα στηρίζει την ανάπτυξη δικτύων διανομής, τη χρηματοδότηση της τεχνολογικής και εφαρμοσμένης έρευνας, καθώς και την ενσωμάτωση τεχνολογικών και εμπορικών καινοτομιών στις επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα.

**Ποιες είναι οι βασικές υπηρεσίες που παρέχετε και πώς συνεισφέρουν στην επίλυση προβλημάτων των εταιρών;**

Το Μεσογειακό Κέντρο Ικανοτήτων Αγροδιατροφής (MACC) παρέχει μια σειρά από κρίσιμες υπηρεσίες που στοχεύουν στην ενίσχυση του αγροδιατροφικού τομέα, κυρίως μέσω της εφαρμογής δοκιμασμένων καινοτόμων τεχνολογιών και πρακτικών. Αυτές οι υπηρεσίες περιλαμβάνουν:

**Μεταφορά Τεχνολογίας:** Το MACC προωθεί την ενσωμάτωση των τελευταίων τεχνολογικών καινοτομιών στον αγροδιατροφικό τομέα, διευκολύνοντας την πρόσβαση των εταιρών του σε νέες τεχνολογίες και διαδικασίες.

**Διαγνωστικά Εργαλεία και Μέθοδοι Ελέγχου:** Παρέχει προηγμένες λύσεις για τον έλεγχο και τη βελτίωση της ποιότητας, αυθεντικότητας, και ασφάλειας των αγροτικών προϊόντων, ενισχύοντας την αξιοπιστία και την ανταγωνιστικότητά τους. Εφαρμογές Βιοτεχνολογίας: Συμβάλλει στην ανάπτυξη καινοτόμων αγροδιατροφικών προϊόντων, βελτιώνοντας τις μεθόδους παραγωγής και ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα των εταιρών.

**Συμβουλευτική:** Προσφέρει εξατομικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη γενική αλλά και σε σχέση με συστήματα στοχοθεσίας, μέτρησης και βελτίωσης της απόδοσης.

**Εκπαίδευση:** Προσφέρει εξειδικευμένη κατάρτιση και υποστήριξη για την ανάπτυξη και εφαρμογή νέων στρατηγικών, προϊόντων και υπηρεσιών μέσω των εταιρών του: Κέντρων Επαγγελματικής Κατάρτισης και ερευνητικών ιδρυμάτων.

**Δίκτυα Διανομής και Χρηματοδότηση:** Βοηθά στην ανάπτυξη αποτελεσματικών δικτύων διανομής και στην παροχή υποστήριξης για την εξεύρεση χρηματοδότησης για έρευνα και καινοτομία.

Οι υπηρεσίες αυτές συνεισφέρουν άμεσα στην επίλυση ποικίλων προβλημάτων των εταιρών, προσδίδοντάς τους την απαραίτητη τεχνολογία,

πόρους και δυνατότητες για να ανταπεξέλθουν στις σύγχρονες προκλήσεις της αγοράς και να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που ανακύπτουν στον ευρύτερο τομέα της αγροδιατροφής.

**Ποιες είναι οι τελευταίες εξελίξεις που έχετε παρατηρήσει στον τομέα των διατροφικών δραστηριοτήτων;**

Ο τομέας των διατροφικών δραστηριοτήτων βιώνει σημαντικές εξελίξεις, ιδιαίτερα μέσα από την εφαρμογή καινοτομιών και τεχνολογικών προόδων. Κάποιες από τις πιο εμφανείς εξελίξεις περιλαμβάνουν:

**Γεωργία Ακριβείας και Ρομποτική:** Η χρήση τεχνολογιών όπως αισθητήρες IoT, αυτοματοποιημένα οχήματα και drones στη γεωργία καθώς και νέες διαγνωστικές τεχνικές επιτρέπει την ακριβέστερη διαχείριση πόρων και την ενίσχυση της αποδοτικότητας των καλλιεργειών.

**Βιώσιμες Πρακτικές Παραγωγής:** Η αυξημένη εστίαση στη βιωσιμότητα οδηγεί στην ανάπτυξη και υιοθέτηση πιο βιώσιμων μεθόδων παραγωγής, όπως η βιολογική και η αναζωογονητική γεωργία η χρήση μη χημικών ουσιών κλπ.

**Ψηφιακή Αγορά και Εμπορικές Πλατφόρμες:** Η ψηφιακή μετάβαση έχει ενισχύσει τις δυνατότητες για online πωλήσεις και διανομή τροφίμων, διευκολύνοντας την πρόσβαση των παραγωγών σε ευρύτερες αγορές, ενώ παράλληλα, βοηθά στην καλύτερη κατανόηση των αναγκών της αγοράς και της φήμης των προϊόντων.

**Κυκλική Οικονομία και Βιοδιασπώμενα Υλικά:** Η ενσωμάτωση των αρχών της κυκλικής οικονομίας στον αγροδιατροφικό τομέα, όπως η ανακύκλωση και η επαναχρησιμοποίηση υποπροϊόντων και η χρήση βιοδιασπώμενων υλικών, αυξάνει την περιβαλλοντική βιωσιμότητα του τομέα.

**Νέες Τεχνικές Ανίχνευσης και Έλεγχος Ποιότητας:** Η ανάπτυξη προηγμένων τεχνικών για την ανίχνευση παθογόνων, τον έλεγχο ποιότητας και αυθεντικότητας τροφίμων συμβάλλει στην ασφάλεια και την αξιοπιστία των προϊόντων.

**Τεχνολογίες Πληροφορικής και Big Data:** Η ανάλυση μεγάλων δεδομένων και η χρήση λογισμικού για τη διαχείριση και τη βελτιστοποίηση των αγροτικών επιχειρήσεων έχουν γίνει αναγκαία εργαλεία για τη σύγχρονη γεωργία.

Αυτές οι εξελίξεις αντικατοπτρίζουν τη δυναμική προσαρμογή και ανάπτυξη του αγροδιατροφικού τομέα στις σύγχρονες προκλήσεις και ανάγκες, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην αειφόρο και οικονομικά αποδοτική παραγωγή τροφίμων.

**Ποιες είναι οι κύριες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο πρωτογενής τομέας και οι επιχειρηματίες στην Κρήτη;**





Ο πρωτογενής τομέας και οι επιχειρηματίες στην Κρήτη αντιμετωπίζουν μια σειρά από προκλήσεις, που περιλαμβάνουν:

**Κλιματική Αλλαγή:** Η αυξημένη συχνότητα ακραίων καιρικών φαινομένων, όπως ξηρασίες και πλημμύρες, επηρεάζει αρνητικά την αγροτική παραγωγή, κάνοντας την πρόβλεψη και τον σχεδιασμό δύσκολους, και απαιτεί νέες προσεγγίσεις στο πρωτογενή τομέα.

**Περιορισμένοι Φυσικοί Πόροι:** Η μείωση της διαθέσιμης γεωργικής γης και η υπερχρήση φυσικών πόρων, όπως το νερό, αποτελούν σημαντικές προκλήσεις για την αειφόρο ανάπτυξη του τομέα, και επιβάλλει την ανάγκη έξυπνης διαχείρισής τους.

**Οικονομικά Και Επιχειρησιακά Θέματα:** Μικρότερες επιχειρήσεις και αγρότες αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην πρόσβαση σε κεφάλαιο, δάνεια και χρηματοδοτήσεις, καθώς και προκλήσεις στη διαχείριση του κόστους παραγωγής, και αναδεικνύει την ανάγκη μεγέθυνσης και εκσυγχρονισμού.

**Τεχνολογική Υστέρηση και Αντίσταση στην Αλλαγή:** Η δυσκολία στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και η αντίσταση στην αλλαγή είναι ένας σημαντικός παράγοντας που περιορίζει την ανάπτυξη και την καινοτομία στον τομέα, και απαιτεί συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση.

**Προβλήματα Αγοράς και Διανομής:** Οι τοπικοί παραγωγοί συχνά αντιμετωπίζουν προκλήσεις

στην πρόσβαση σε μεγαλύτερες αγορές και στην ανάπτυξη αποτελεσματικών δικτύων διανομής για τα προϊόντα τους.

**Περιβαλλοντική Και Κοινωνική Βιωσιμότητα:** Η ανάγκη για βιώσιμες πρακτικές παραγωγής που σέβονται το περιβάλλον και ενσωματώνουν κοινωνικά υπεύθυνες πρακτικές είναι ολοένα και πιο επιτακτική.

**Προσαρμογή σε Αλλαγές Καταναλωτικών Προτιμήσεων:** Οι γρήγορα μεταβαλλόμενες τάσεις και οι προτιμήσεις των καταναλωτών απαιτούν από τους παραγωγούς να είναι ευέλικτοι και δημιουργικοί στην προσφορά προϊόντων που ανταποκρίνονται στις νέες ανάγκες.

Η αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων απαιτεί μια συντονισμένη προσπάθεια και την αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων και τεχνολογιών, όπως αυτών που παρέχει το MACC.

**Ποιες πρωτοβουλίες λαμβάνετε για τη διατήρηση των φυσικών πόρων και του περιβάλλοντος;**

Ως Μεσογειακό Κέντρο Ικανοτήτων Αγροδιατροφής (MACC), λαμβάνουμε πολλές πρωτοβουλίες για τη διατήρηση των φυσικών πόρων και την προστασία του περιβάλλοντος, όπως:

**Ανάπτυξη Βιώσιμων Αγροτικών Πρακτικών:** Στοχεύουμε στην ενθάρρυνση και υποστήριξη της





υιοθέτησης βιώσιμων αγροτικών πρακτικών, όπως η αναγεννητική γεωργία και η βιολογική καλλιέργεια, που συμβάλλουν στην αειφόρο διαχείριση των φυσικών πόρων.

**Ανάπτυξη νέων, φιλικών προς το περιβάλλον, υλικών συσκευασίας:** Σε συνεργασία με ερευνητικά ιδρύματα έχουμε αναπτύξει προϊόντα συσκευασίας με ιδιότητες που είναι φιλικές προς το περιβάλλον ενώ παράλληλα παρέχουν βελτιωμένες ιδιότητες στη μεταφορά και τη διατήρηση τροφίμων Κυκλική Οικονομία και Ανακύκλωση: Εργαζόμαστε για την προώθηση της κυκλικής οικονομίας μέσα από την ανακύκλωση και την επαναχρησιμοποίηση των αγροτικών υποπροϊόντων, όπως φαίνεται από την ανάπτυξη εδαφοβελτιωτικών από μαλλί προβάτου.

**Υποστήριξη Γεωργίας Ακριβείας:** Παρέχουμε στους αγρότες τεχνολογίες γεωργίας ακριβείας για τη βελτιστοποίηση της χρήσης πόρων όπως το νερό και τα λιπάσματα, μειώνοντας την περιβαλλοντική επιβάρυνση.

**Εκπαίδευση και Κατάρτιση:** Προσφέρουμε προγράμματα εκπαίδευσης και κατάρτισης στους επαγγελματίες του αγροτικού τομέα μέσα από τους εταίρους και τους συνεργαζόμενους εκπαιδευτικούς οργανισμούς με το MACC, για την ανάπτυξη και εφαρμογή βιώσιμων μεθόδων και τεχνολογιών.

**Έρευνα και Ανάπτυξη:** Σε συνεργασία με τους ερευνητικούς φορείς και τα τμήματα έρευνας των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων αναπτύσσουμε και υποστηρίζουμε την έρευνα που στοχεύει στην εξεύρεση καινοτόμων λύσεων για τη βιώσιμη ανάπτυξη της αγροδιατροφής, με έμφαση στην εφαρμοσμένη επιστημονική και τεχνολογική καινοτομία.

**Προγράμματα Καινοτομίας:** Ενθαρρύνουμε και συνεργαζόμαστε σε προγράμματα καινοτομίας που στοχεύουν στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και τεχνολογιών που είναι φιλικά προς το περιβάλλον.

Μέσω αυτών των πρωτοβουλιών, το MACC επιδιώκει να συμβάλει στη διατήρηση των φυσικών πόρων και του περιβάλλοντος στην χώρα, ενισχύοντας παράλληλα τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητα του αγροδιατροφικού τομέα.

**Πρόσφατα ανακοινώσατε την υπηρεσία συνδεδεμένου μέλους πως μπορεί μια επιχείρηση να επωφεληθεί από αυτήν;**

Η συμμετοχή στο δίκτυο του MACC αποτελεί μια σημαντική ευκαιρία για τις επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν τη δύναμη της καινοτομίας, της δικτύωσης και της συνεργασίας, ανοίγοντας το δρόμο για νέες δυνατότητες ανάπτυξης και επιτυχίας.

Συγκεκριμένα,

Η υπηρεσία συνδεδεμένου μέλους του MACC προσφέρει μια σειρά από πλεονεκτήματα και προνομία όπως:

**Προνομιακή Πρόσβαση στο Δίκτυο καινοτομίας:** Η συνδεδεμένη επιχείρηση γίνεται μέρος ενός δικτύου ειδικών που περιλαμβάνει επιχειρήσεις, ακαδημαϊκά ιδρύματα και δημόσιες αρχές. Αυτό της επιτρέπει να αποκτήσει πρόσβαση σε νέες γνώσεις, να συνδεθεί με ειδικούς και να αξιοποιήσει πολύτιμες ευκαιρίες για ανάπτυξη και καινοτομία. Καινοτομία και Τεχνογνωσία: Η χρήση της τεχνογνωσίας του MACC μπορεί να βοηθήσει μια επιχείρηση να αναπτύξει πρωτοποριακά προϊόντα και στρατηγικές, καθώς και να βελτιώσει τις διαδικασίες και τις επιχειρηματικές λειτουργίες της.

**Δικτύωση και Επενδυτικές Ευκαιρίες:** Ως μέλος του MACC έχει τη δυνατότητα να δικτυωθεί με άλλους επιχειρηματίες και ειδικούς, να δημιουργήσει νέες επενδυτικές ευκαιρίες και να συνεργαστεί σε κοινά έργα και πρωτοβουλίες. Επίσης, θα έχει τη δυνατότητα να συμμετέχει σε εκδηλώσεις δικτύωσης, προωθώντας τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες και επεκτείνοντας το δίκτυο επαφών της.

**Προσαρμοσμένη Υποστήριξη και εξυπηρέτηση κατά προτεραιότητα:** Η επιχείρηση θα μπορεί να λάβει εξατομικευμένη υποστήριξη, αντιμετωπίζοντας κάθε πρόκληση με τη βοήθεια των επιστημονικών και τεχνολογικών υπηρεσιών του MACC. Η υποστήριξη θα γίνεται με προτεραιότητα και σε προνομιακές τιμές για διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες.

**Τι θεωρείτε ως πιο σημαντικό για τη βιωσιμότητα του MACC;**

Το MACC βοηθά τον αγροδιατροφικό τομέα να γίνει πιο ανταγωνιστικός μέσω της χρήσης νέων τεχνολογιών. Για να πετύχει αυτό, πρέπει να καταλάβει όχι μόνο τις γενικές ανάγκες των επιχειρήσεων, αλλά και τις ειδικές ανάγκες κάθε κλάδου μέσα στην αγροδιατροφή. Αυτός ο τρόπος είναι ο μόνος για να βρεθούν συγκεκριμένες λύσεις που θα βοηθήσουν τον τομέα να αναπτυχθεί. Αυτή η ανάπτυξη είναι ο κύριος στόχος του MACC και το κλειδί για την μακροχρόνια επιτυχία του.

**Βιογραφικό**

Ο Δρ Μιχάλης Καθαράκης, Αντιπρόεδρος του Περιφερειακού Συμβουλίου Έρευνας και Καινοτομίας Κρήτης, διαθέτει μεγάλη εμπειρία στη διαχείριση της καινοτομίας. Με περισσότερα από είκοσι χρόνια αφιερωμένα στη διαχείριση επιστημονικών και αναπτυξιακών προγραμμάτων που χρηματοδοτούνται από την Ευρώπη, έχει συνεισφέρει σε διάφορους φορείς, όπως το Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας, το Πανεπιστήμιο Κρήτης, το Ελληνικό Μεσογειακό Πανεπιστήμιο και το Επιμελητήριο Ηρακλείου. Σήμερα, διευθύνει τις Τεχνικές Σχολές στο Επι-

μητήριο Ηρακλείου, όπου προηγουμένως ήταν επικεφαλής της μονάδας ανάπτυξης και κατάρτισης, διαχειριζόμενος καινοτόμα προγράμματα και δραστηριότητες που προώθησαν την τοπική οικονομική ανάπτυξη.

Ο Δρ Καθαράκης αποτέλεσε ιδρυτικό στέλεχος του Μεσογειακού Κέντρου Ικανοτήτων Αγροδιατροφής (MACC) στο οποίο είναι διαχειριστής. Είναι κάτοχος πτυχίου Φυσικής από το Πανεπιστήμιο Κρήτης, με ειδίκευση στην ατομική και μοριακή φυσική, και κατέχει δύο διδακτορικά - ένα από το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο στη κβαντική ηλεκτροδυναμική - λείζερ

και ένα από το Πολυτεχνείο Κρήτης στη διαχείριση της τεχνολογίας και την ενσωμάτωση της καινοτομίας σε περιφερειακές δομές.

Η σταδιοδρομία του Δρ. Καθαράκη περιλαμβάνει τη συγγραφή άρθρων σε περιοδικά με κριτές και τη συμμετοχή σε διεθνή συνέδρια, καθώς και τη συνεισφορά του στη συγγραφή βιβλίων που αφορούν τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων και τον στρατηγικό σχεδιασμό. Αυτές οι δραστηριότητες αντανακλούν την εμπειρία του στον τομέα της καινοτομίας και της μεταφοράς τεχνολογίας.





Η έρευνα και ανάλυση υλοποιήθηκε και συντονίστηκε από το τμήμα Οικονομίας και Διοίκησης του Μεσογειακού Αγρονομικού Ινστιτούτου Χανίων - ΜΑΙΧ, σε συνεργασία με την Περιφέρεια Κρήτης στα πλαίσια της προγραμματικής σύμβασης για την εκπόνηση της τουριστικής έρευνας από το ΜΑΙΧ για λογαριασμό της Περιφέρειας Κρήτης.

Για την ανάλυση της έρευνας που πραγματοποιήθηκε στον πυρήνα του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς έχουν συμπεριληφθεί 456 έγκυρα ερωτηματολόγια για την τουριστική περίοδο του 2023. Τα ερωτηματολόγια ήταν μεταφρασμένα σε διάφορες γλώσσες, από ερευνητές του ΜΑΙΧ για να διευκολύνεται ο επισκέπτης να τα απαντήσει. Η έρευνα αυτή χρηματοδοτείται από την Περιφέρεια Κρήτης.

Αναφορά γίνεται στις συνολικές αφίξεις επισκεπτών για τη σεζόν 2023 με σκοπό να αξιολογηθεί η τουριστική κίνηση στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς. Εντοπίζει το προφίλ του επισκέπτη της Σαμαριάς, με βάση τα δημογραφικά στοιχεία, διερευνά τα χαρακτηριστικά της επίσκεψης, τη γνώση τους για το χώρο, όπως επίσης την ικανοποίηση των επισκεπτών σχετικά με διάφορα χαρακτηριστικά του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς, την πρόθεσή για καταβολή υψηλότερου αντίτιμου και εξάγει χρήσιμα συμπεράσματα.







Χάρτης Φορέα Διαχείρισης Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς

• Τελική Έκθεση

# Διερεύνηση βαθμού ικανοποίησης επισκεπτών Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς

Αποτελέσματα επιτόπιας έρευνας

## Ομάδα συγγραφής και ανάλυσης

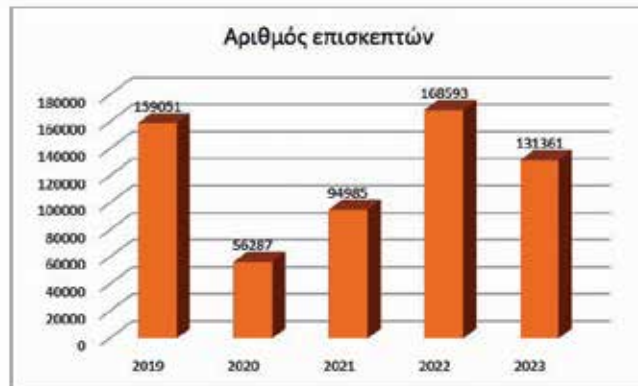
- **Δρ. Γεώργιος Μπαουράκης**, Διευθυντής Μ.Α.Ι.Χ.
- **Γεώργιος Φακωτάκης**, Ερευνητής Τμ. Οικονομίας και Διοίκησης Μ.Α.Ι.Χ., υπ. δίδακτωρ Σχολής Μηχανικών Παραγωγής & Διοίκησης, Πολυτεχνείο Κρήτης
- **Καθ. Κωνσταντίνος Ζοπουνίδης**, Ακαδημαϊκός, Διευθυντής Εργ. Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης & Ανάλυσης Δεδομένων και Πρόβλεψης του Πολυτεχνείου Κρήτης, Audencia Business School, France



Το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς αποτελεί ένα ιδιαίτερα δημοφιλή και παγκοσμίως γνωστό τουριστικό προορισμό. Είναι μια προστατευόμενη περιοχή που προσελκύει χιλιάδες επισκέπτες κατά τη διάρκεια κάθε τουριστικής σεζόν.

Η επισκεψιμότητα στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς έχει αποτελέσει αντικείμενο μελέτης από το Παρατηρητήριο Τουρισμού του Μεσογειακού Αγρονομικού Ινστιτούτου Χανίων, σε συνεργασία με το Πολυτεχνείο Κρήτης, τη Διεύθυνση Δασών Χανίων και το Φορέα Διαχείρισης Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς (ο οποίος ενσωματώθηκε στον Ο.ΦΥ.ΠΕ.Κ.Α. και λειτουργεί πλέον σαν Μονάδα Διαχείρισης Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς και ΠΠ Δυτικής Κρήτης) από το 2013. Το παρόν κείμενο βασίζεται στα τελευταία δεδομένα που συγκεντρώθηκαν κατά την τουριστική σεζόν του 2023 και έχει ο στόχο να παρέχει στον αναγνώστη μία πολύπλευρη κατανόηση της επισκεψιμότητας στο Εθνικό Πάρκο, δίνοντας βάση στο προφίλ του επισκέπτη και στην ικανοποίησή του από την επίσκεψη. Το καλοκαίρι του 2023 συλλέχθηκαν δεδομένα με χρήση ερωτηματολογίων στον πυρήνα του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς και συγκεκριμένα στο χώρο στάσης του χωριού της Σαμαριάς. Το μέγεθος του τελικού δείγματος ήταν 456 έγκυρες απαντήσεις για τη σεζόν του 2023. Για την παρουσίαση των αποτελεσμάτων επιλέχθηκε η μέθοδος της περιγραφικής στατιστικής.

Με βάση τα στοιχεία από τη Διεύθυνση Δασών Χανίων και του Ο.ΦΥ.ΠΕ.Κ.Α. – Μονάδα Διαχείρισης Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς και Π.Ο. Δυτικής Κρήτης η συνολική επισκεψιμότητα κατά την τελευταία πενταετία κατανέμεται ως εξής:



Πηγή: Διεύθυνση Δασών Χανίων και Ο.ΦΥ.ΠΕ.Κ.Α. – Μονάδα Διαχείρισης Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς και Π.Ο. Δυτικής Κρήτης

Η επίσημη περίοδος λειτουργίας του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς κάθε έτος είναι από το Μάιο μέχρι τον Οκτώβριο. Τα προηγούμενα χρόνια μέχρι και το 2019 παρά τα όποια προβλήματα παρουσιάζονταν κατά καιρούς η επισκεψιμότητα στο Εθνικό

Πάρκο Σαμαριάς σημείωνε σταθερά αυξητική τάση. Κατά την περίοδο της πανδημίας COVID-19 όπως είναι φυσικό σημειώθηκε σημαντική μείωση λόγω της σημαντικά μικρότερης διάρκειας λειτουργίας και του κλίματος που επηρέασε τον τουρισμό στο Νομό Χανίων γενικότερα. Για το 2020, το έτος κατά το οποίο οι συνέπειες της πανδημίας επηρέασαν στο μέγιστο βαθμό την επισκεψιμότητα στο πάρκο συνολικά το επισκέφθηκαν 56.287 άτομα, με διαφορά ο χαμηλότερος αριθμός σε όλη την πρόσφατη ιστορία του πάρκου από το 1981 που άρχισαν να τηρούνται στοιχεία για τους επισκέπτες. Κατά την τουριστική σεζόν του 2021, οι επιδράσεις της πανδημίας στον τουρισμό ήταν ακόμα σημαντικές, αλλά η επισκεψιμότητα αυξήθηκαν σε 94.985. Το 2022, τη χρονιά κατά την οποία καταγράφηκε «έκρηξη» του τουρισμού στην Κρήτη, οι επισκέπτες έφτασαν τους 168.593, αριθμός ρεκόρ για τα τελευταία 16 χρόνια ενώ το 2023 καταγράφηκε μια μείωση και οι επισκέπτες έφτασαν τους 131.361.

#### ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Το 50.12% των επισκεπτών ήταν άνδρες, ενώ το 49.88% ήταν γυναίκες. Αυτό υποδηλώνει ότι υπήρχε μια σχετική ισορροπία μεταξύ των δύο φύλων όσον αφορά την επίσκεψή τους στον προορισμό αυτόν κατά το έτος 2023. Περίπου το 3.86%, έχουν λάβει πρωτοβάθμια εκπαίδευση. Σχεδόν το 40%, έχουν λάβει δευτεροβάθμια εκπαίδευση ενώ το ποσοστό επισκεπτών με πτυχίο από Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα είναι επίσης υψηλό, φτάνοντας το 44.69%. Ένα σημαντικό ποσοστό, 11.84%, διαθέτει μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών (MSc ή PhD). Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ότι το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς προσελκύει ένα εκπαιδευτικά διαφοροποιημένο κοινό, με έμφαση στους επισκέπτες με υψηλότερη εκπαίδευση.

Σχετικά με την ηλικιακή κατανομή:

1. Κάτω από 20 ετών (3.33%): Αυτή η ομάδα αποτελεί το μικρότερο ποσοστό των επισκεπτών και περιλαμβάνει τους νέους και τα παιδιά.
2. 20-35 ετών (44.29%): Η μεγαλύτερη με διαφορά ηλικιακή ομάδα των επισκεπτών είναι οι ηλικίες από 20 έως 35 ετών, που αποτελούν περίπου το 44% του συνόλου. Αυτό μπορεί να υποδεικνύει ότι οι νέοι είναι η μεγαλύτερη ηλικιακή ομάδα των επισκεπτών.
3. 36-50 ετών (39.05%): Μια σημαντική μερίδα των επισκεπτών ανήκει στις ηλικίες 36 έως 50 ετών, με ποσοστό περίπου 39%.
4. 50-65 ετών (11.19%): Οι επισκέπτες που ανήκουν στις ηλικίες 50 έως 65 ετών αποτελούν μια σχετικά μικρή μερίδα, περίπου 11% του συνόλου.
5. Άνω από 65 ετών (2.14%): Τέλος, οι πιο ηλικιω-





Φωτογραφία Φορέα Διαχείρισης Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς

μένοι επισκέπτες, άνω των 65 ετών, αποτελούν το μικρότερο ποσοστό, περίπου 2% του συνόλου.

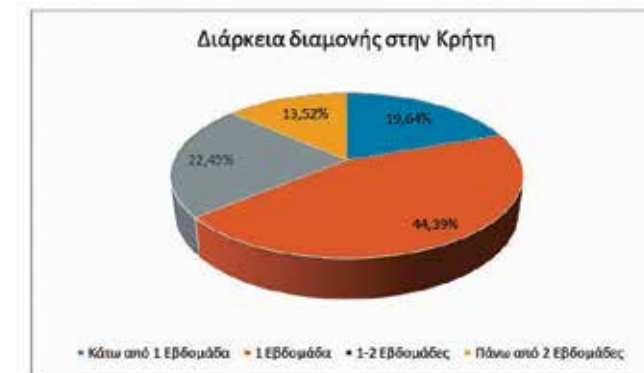
Η πλειοψηφία των επισκεπτών, 42.75%, είναι απασχολούμενοι στον ιδιωτικό τομέα. Ένα σημαντικό ποσοστό, 29.95%, εργάζεται στον δημόσιο τομέα. Οι αυτοαπασχολούμενοι αντιπροσωπεύουν το 16.67% των επισκεπτών, ενώ το ποσοστό των συνταξιούχων είναι μάλλον χαμηλό, μόλις 0.97%. Μια μικρή αλλά σημαντική δημογραφική ομάδα αποτελούν οι μαθητές και φοιτητές, με ποσοστό 6.76%. Τέλος, το 2.90% των επισκεπτών κατατάσσεται στην κατηγορία "Άλλο".

Σχετικά με το εισόδημα, ένα σημαντικό ποσοστό των επισκεπτών, 46.31%, έχει εισόδημα μεταξύ 10.001€ και 18.000€ ετησίως, αποτελώντας την κυριότερη εισοδηματική κατηγορία. Το ποσοστό επισκεπτών με εισόδημα μέχρι 10.000€ ανέρχεται στο 15.27%, ενώ αυτοί με εισόδημα από 18.001€ έως 26.000€ αντιπροσωπεύουν το 21.37%. Τα υψηλότερα εισοδηματικά επίπεδα (πάνω από 26.000€ ετησίως) εκπροσωπούνται σε μικρότερα ποσοστά, με τα εισοδήματα 26.001€-34.000€, 34.001€-45.000€, 45.001€-60.000€ και 60.001€-80.000€ να αποτελούν το 5.34%, 4.07%, 3.31% και 4.33% αντίστοιχα. Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ότι το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς προσελκύει κυρίως επισκέπτες με μέσο εισοδηματικό επίπεδο, ενώ οι επισκέπτες με υψηλότερα εισοδήματα αποτελούν μικρότερο ποσοστό του συνόλου.



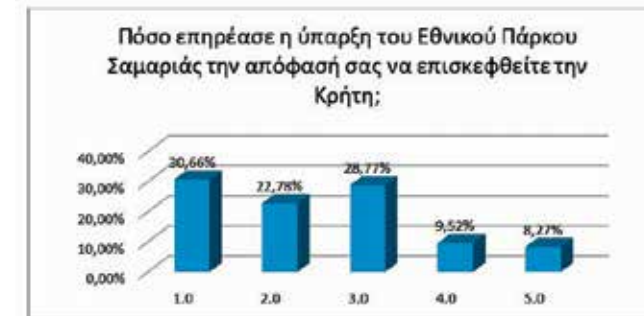
**ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΔΙΑΜΟΝΗΣ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ**

Ποσοστό 44.39%, επέλεξε να διαμείνει για μια εβδομάδα. Ένα επίσης σημαντικό ποσοστό, 22.45%, διέμεινε μεταξύ 1 και 2 εβδομάδων. Ενδιαφέρον είναι ότι το 19.64% των επισκεπτών διέμεινε για λιγότερο από μία εβδομάδα, ενώ το 13.52% των επισκεπτών επιλέγει διαμονή πάνω από δύο εβδομάδες. Αυτά τα στοιχεία υποδηλώνουν ότι η το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς προσελκύει επισκέπτες που επιλέγουν να μείνουν στην Κρήτη τουλάχιστον για μια εβδομάδα.



**ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ**

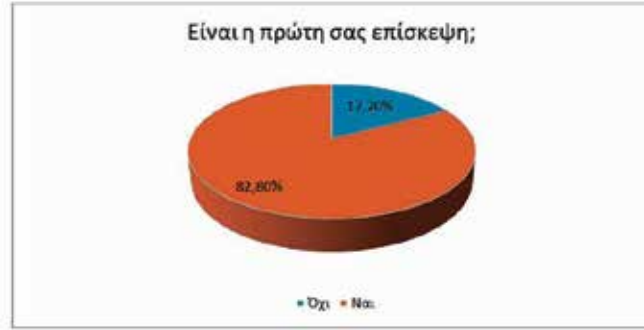
Το 30.66% των επισκεπτών αξιολόγησε την επίδραση του πάρκου ως χαμηλή (1.0). Ακολουθεί το ποσοστό του 22.78% με αξιολόγηση 2.0, δηλαδή λίγο υψηλότερη από το χαμηλό. Η μέση επιρροή (3.0) αναγνωρίζεται από το 28.77% των επισκεπτών. Αντίθετα, το 9.52% και το 8.27% των επισκεπτών αντιμετωπίζουν την επίδραση του Πάρκου ως σημαντική (4.0) και πολύ σημαντική (5.0) αντίστοιχα. Αυτά τα στοιχεία υποδεικνύουν ότι για ένα σημαντικό μέρος των επισκεπτών, η ύπαρξη του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς είχε μέτρια έως χαμηλή επιρροή στην απόφασή τους να επισκεφθούν την Κρήτη, όμως από την άλλη για ένα αξιοσημείωτο ποσοστό είχε σημαντική ή πολύ σημαντική επίδραση.



Η πλειοψηφία, 52.82%, χρησιμοποιεί λεωφορείο τουριστικού πρακτορείου. Το ΚΤΕΛ αποτελεί επίσης ένα δημοφιλές μέσο μεταφοράς, με ποσοστό 39.56%. Αντίθετα, μόνο το 6.14% των επισκεπτών φτάνει στο πάρκο με αυτοκίνητο. Τέλος, ένα μικρό ποσοστό, 1.48%, αναφέρει ότι χρησιμοποιεί «άλλο» τρόπο μεταφοράς. Αυτά τα στοιχεία υπογραμμίζουν την προτίμηση των επισκεπτών σε οργανωμένες μεταφορές όπως τα τουριστικά λεωφορεία και το ΚΤΕΛ για την πρόσβαση στο Πάρκο, ενώ η χρήση προσωπικών οχημάτων φαίνεται να είναι λιγότερο δημοφιλής λόγω και της φύσης του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς. Παρατηρούμε επίσης πως η μεγάλη πλειοψηφία των επισκεπτών έρχονται για πρώτη φορά στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς,



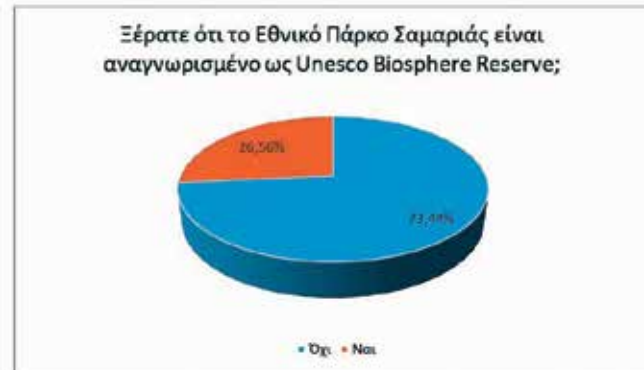
αλλά υπάρχει πάντα ένα ποσοστό που το έχει επισκεφθεί στο παρελθόν.



**ΓΝΩΣΕΙΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΦΑΡΑΓΓΙ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΡΚΟ**

Το Internet αποτελεί την κύρια πηγή, με ποσοστό 75.78%. Αυτό επιβεβαιώνει την τάση των ανθρώπων να αναζητούν πληροφορίες online, ειδικά για τουριστικούς προορισμούς. Επιπλέον, οι φίλοι και συγγενείς είναι επίσης σημαντική πηγή πληροφοριών, με ποσοστό 57.81%, υποδηλώνοντας τη σημασία του προφορικού περάσματος πληροφοριών και των προσωπικών συστάσεων. Το «Άλλο μέσο» αναφέρεται ως πηγή από το 14.11% των επισκεπτών, πιθανότατα εννοώντας βιβλία, ενημερωτικά φυλλάδια ή άλλες μορφές πληροφόρησης. Αυτά τα στοιχεία δείχνουν την ποικιλία των πηγών πληροφόρησης που χρησιμοποιούν οι τουρίστες και την εξάρτησή τους από τις ψηφιακές τεχνολογίες, αλλά και την αξία των προσωπικών συστάσεων στην απόφαση για την επίσκεψη σε έναν τουριστικό προορισμό.

Στην ερώτηση που αφορά την ενημέρωση των επισκεπτών σχετικά με την αναγνώριση του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς ως Unesco Biosphere Reserve το 2023, βλέπουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό, 73.44%, δήλωσε ότι δεν γνώριζε αυτή την πληροφορία. Αντίθετα, μόνο το 26.56% των επισκεπτών ήταν ενημερωμένοι για αυτό. Αυτό μπορεί να υποδηλώνει την ανάγκη για βελτιωμένη ενημέρωση και προώθηση του πάρκου ως σημαντικού φυσικού κληροδοτήματος.

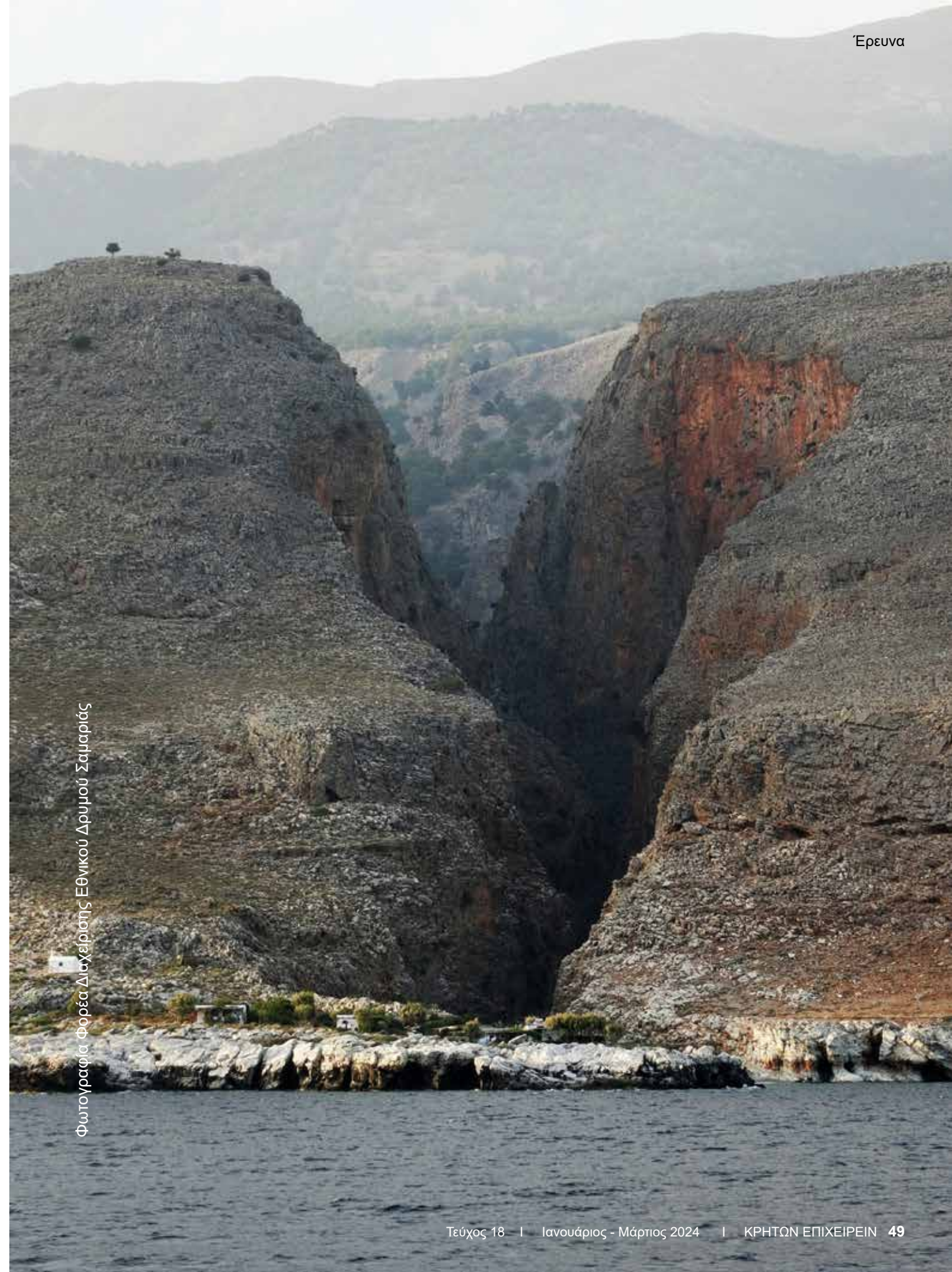
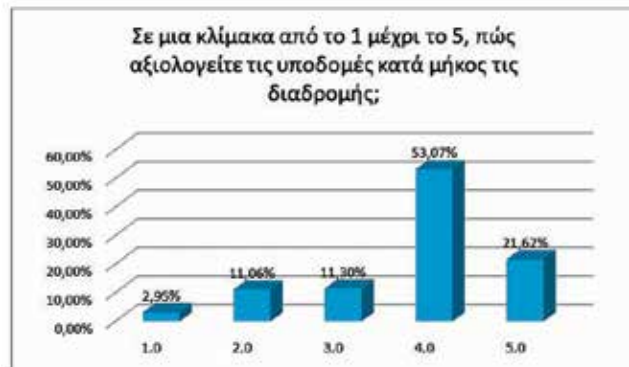


Το 64% των επισκεπτών δεν έχει γνώση γι' αυτά τα θέματα. Αντιθέτως, το 36% των επισκεπτών είναι ενημερωμένο για την ιστορία και τα προστατευόμενα είδη του πάρκου. Αυτό υποδηλώνει ότι, παρόλη τη σημασία του Πάρκου ως φυσικού και ιστορικού προορισμού, υπάρχει ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό επισκεπτών που δεν έχει επαρκή ενημέρωση για τις ιδιαιτερότητες και την ιστορική σημασία του. Αυτό ενδέχεται να αντανακλά μια γενικότερη τάση ανάμεσα στους τουρίστες που επισκέπτονται φυσικούς χώρους, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στην εμπειρία του τοπίου παρά στην ενημέρωση για το ιστορικό και οικολογικό του πλαίσιο.

Το 59.27% των επισκεπτών δήλωσε ότι δεν έχει διαβάσει τον κανονισμό. Από την άλλη πλευρά, ένα σημαντικό ποσοστό, 40.73%, δήλωσε ότι έχει διαβάσει τον κανονισμό. Αυτά τα αποτελέσματα υποδηλώνουν ότι, ενώ ένα μεγάλο μέρος των επισκεπτών ενδιαφέρεται να ενημερωθεί για τους κανόνες και τις οδηγίες λειτουργίας του πάρκου, υπάρχει επίσης ένα σημαντικό ποσοστό που δεν αναζητά ή δεν αφιερώνει χρόνο για να διαβάσει αυτές τις πληροφορίες. Αυτό μπορεί να είναι σημαντικό για τη διαχείριση και την προστασία του πάρκου, καθώς η ενημέρωση και η τήρηση των κανονισμών είναι κρίσιμη για την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος και την εξασφάλιση μιας ευχάριστης εμπειρίας για όλους τους επισκέπτες.

**ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ**

Οι επισκέπτες είναι γενικά θετικοί στις απόψεις τους. Η πλειοψηφία, 53.07%, αξιολογεί τις υποδομές με βαθμολογία 4.0, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό, 21.62%, τις βαθμολογεί με την υψηλότερη δυνατή βαθμολογία 5.0. Η βαθμολογία 3.0, η οποία υποδηλώνει μια μέση αξιολόγηση, αποτελεί την επιλογή του 11.30% των επισκεπτών. Από την άλλη πλευρά, το 11.06% των επισκεπτών δίνει μια σχετικά χαμηλή βαθμολογία 2.0, και μόνο το 2.95% τους αξιολογεί τις υποδομές με την χαμηλότερη δυνατή βαθμολογία 1.0. Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ότι οι περισσότεροι επισκέπτες είναι ικανοποιημένοι με τις υποδομές του Πάρκου, με την επισήμανση ότι υπάρχει πάντα περιθώριο για βελτιώσεις και αναβαθμίσεις.



Φωτογραφία Φορέα Διαχείρισης Εθνικού Δρυμού Σαμαριάς





Σχετικά με την αξιολόγηση της συνεισφοράς των ξεναγών στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς, φαίνεται ότι οι επισκέπτες έχουν γενικά θετική εκτίμηση. Ένα σχετικά μικρό ποσοστό, το 2.33%, αξιολογεί τη συνεισφορά των ξεναγών με την χαμηλότερη δυνατή βαθμολογία (1), ενώ το 8.57% δίνει βαθμολογία 2.0. Το 33.77% των επισκεπτών αντιμετωπίζει την εμπειρία ως μέτρια, αξιολογώντας τη συνεισφορά με 3.0. Η πλειοψηφία των επισκεπτών, 41.04%, εκτιμά θετικά τους ξεναγούς με βαθμολογία 4.0. Τέλος, το 14.29% των επισκεπτών δίνει την υψηλότερη βαθμολογία (5.0), δείχνοντας ιδιαίτερη εκτίμηση για την ποιότητα και τη συνεισφορά των ξεναγών. Αυτά τα αποτελέσματα υποδηλώνουν ότι οι ξεναγοί αποτελούν σημαντικό στοιχείο της εμπειρίας των επισκεπτών στο πάρκο, παρέχοντας πολύτιμες πληροφορίες και ενισχύοντας την εμπειρία τους.

Οι επισκέπτες είναι γενικά ικανοποιημένοι. Η πλειοψηφία, 61.35%, δίνει την αξιολόγηση 4.0, δείχνοντας υψηλή ικανοποίηση. Ένα σημαντικό ποσοστό, 16.96%, αξιολογεί τους κάδους ανακύκλωσης με την υψηλότερη βαθμολογία 5.0. Το

9.48% των επισκεπτών δίνει μια μέτρια βαθμολογία 3.0, ενώ τα ποσοστά για τις χαμηλότερες βαθμολογίες είναι 9.23% για το 2.0 και 2.98% για το 1.0. Αυτά τα στοιχεία υποδεικνύουν ότι οι προσπάθειες ανακύκλωσης και διαχείρισης απορριμμάτων στο πάρκο εκτιμώνται θετικά, με τους επισκέπτες να αναγνωρίζουν και να εκτιμούν τις προσπάθειες για περιβαλλοντικά υπεύθυνα διαχείριση.

Η σήμανση κατά μήκος της διαδρομής στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς λαμβάνει εξαιρετική βαθμολογία. Το 58.13% των επισκεπτών την αξιολογεί με την υψηλότερη δυνατή βαθμολογία (5.0), ενώ το 24.63% δίνει βαθμολογία 4.0, δείχνοντας μια πολύ θετική εικόνα της σήμανσης στο πάρκο. Το 11.33% των επισκεπτών δίνει μια μέτρια βαθμολογία (3.0), ενώ τα ποσοστά για τις βαθμολογίες 2.0 και 1.0 είναι 5.17% και 0.74% αντίστοιχα. Αυτά τα στοιχεία υποδηλώνουν ότι η πλειονότητα των επισκεπτών βρίσκει τη σήμανση του πάρκου αρκετά καλή ή εξαιρετική, προσδίδοντας στη διαδρομή υψηλή προσβασιμότητα και κατανόηση.

Η αξιολόγηση της ασφάλειας που νιώθουν οι επισκέπτες κατά την παραμονή τους στο Εθνικό

Πάρκο Σαμαριάς για το έτος 2023 αντικατοπτρίζει ένα ιδιαίτερα θετικό αποτέλεσμα. Το 61.08% αξιολογεί την ασφάλεια με βαθμολογία 4.0, ενώ το 26.85% με την πλήρη βαθμολογία 5.0, δείχνοντας ότι νιώθουν πολύ ασφαλείς. Μια μικρότερη αναλογία επισκεπτών, 8.37%, δίνει μια μέση βαθμολογία 3.0, ενώ πολύ λίγοι νιώθουν λιγότερο ασφαλείς, με 2.22% να δίνει βαθμολογία 1.0 και 1.48% να δίνει 2.0. Εν κατακλείδι, τα δεδομένα υποδεικνύουν ότι η αίσθηση ασφάλειας είναι υψηλή στο μεγάλο μέρος των επισκεπτών του πάρκου.

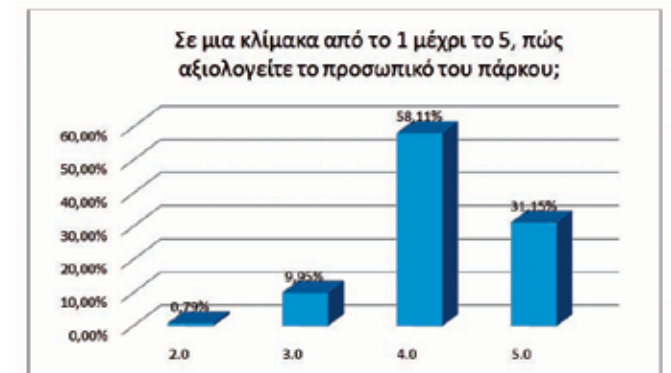
Η αξιολόγηση του διαθέσιμου χρόνου παραμονής μέσα στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς για το έτος 2023 δείχνει μια κυρίως θετική εικόνα από την πλευρά των επισκεπτών. Ένα σημαντικό ποσοστό, 57.50%, βαθμολογεί τον χρόνο παραμονής με 4.0, ενώ το 27.75% το βαθμολογεί με την πλήρη βαθμολογία 5.0, δηλώνοντας έτσι πλήρη ικανοποίηση με τον χρόνο που είχαν στη διάθεσή τους. Ένα μικρότερο ποσοστό, το 11.75%, αξιολογεί το διαθέσιμο χρόνο ως μέτριο (3.0). Τα ποσοστά για τις χαμηλότερες βαθμολογίες είναι σχετικά χαμηλά, με 2.25% να δίνει βαθμολογία 2.0 και μόλις το 0.75% να δίνει την χαμηλότερη βαθμολογία 1.0. Αυτά τα αποτελέσματα υποδηλώνουν ότι οι περισσότεροι επισκέπτες βρίσκουν τον χρόνο που περνούν στο πάρκο επαρκή και ικανοποιητικό.

Η αξιολόγηση του τοπίου του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς σε σχέση με τις προσδοκίες των επισκεπτών για το 2023 είναι εξαιρετικά θετική. Η συντριπτική πλειοψηφία, 76.00%, αισθάνεται ότι το τοπίο υπερβαίνει τις προσδοκίες τους, δίνοντας την υψηλότερη βαθμολογία 5.0. Το 20.50% αξιολογεί το τοπίο με 4.0, ενδεχομένως υποδηλώνοντας μια πολύ ικανοποιητική, αλλά όχι εξαιρετική, εμπειρία σε σχέση με τις αρχικές τους προσδοκίες. Μικρότερα ποσοστά βαθμολογούν το τοπίο με χαμηλότερες βαθμολογίες, με 2.00% να δίνει βαθμολογία 3.0 και μόνο το 1.50% με 2.0. Αυτά τα δεδομένα δείχνουν ότι οι επισκέπτες βρίσκουν το τοπίο του Πάρκου αντάξιο ή και καλύτερο των προσδοκιών τους, επιβεβαιώνοντας τη φυσική ομορφιά και την ελκυστικότητα του ως προορισμό.



## ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΤΟΥ ΠΑΡΚΟΥ

Για το έτος 2023, η αξιολόγηση του προσωπικού του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς από τους επισκέπτες είναι εντυπωσιακά θετική. Το 58.11% των επισκεπτών αξιολογεί το προσωπικό με βαθμολογία 4.0, ενώ το 31.15% τους δίνει την τέλεια βαθμολογία 5.0. Αυτό υποδηλώνει ότι μεγάλο μέρος του κοινού είναι αρκετά ικανοποιημένο με την ποιότητα της εξυπηρέτησης και την επαγγελματική στάση του προσωπικού. Το 9.95% δίνει μια μέση βαθμολογία 3.0, δείχνοντας ότι βρίσκουν την εξυπηρέτηση ικανοποιητική αλλά όχι εξαιρετική. Μόνο ένα πολύ μικρό ποσοστό, 0.79%, αξιολογεί το προσωπικό με 2.0, ενώ δεν υπάρχει καμία αναφορά σε βαθμολογία 1.0, που θα υποδήλωνε πλήρη δυσαρέσκεια. Συνολικά, τα αποτελέσματα δείχνουν μια ισχυρή ικανοποίηση των επισκεπτών από την εργασία και τη συμπεριφορά του προσωπικού του πάρκου.



## ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Η αξιολόγηση των διαθέσιμων πληροφοριών για το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς πριν την επίσκεψη για το έτος 2023 δείχνει ότι οι επισκέπτες βρίσκουν τις πληροφορίες γενικά επαρκείς και χρήσιμες. Το 62.11% των επισκεπτών δίνει μια πολύ καλή βαθμολογία 4.0 στις πληροφορίες που είχαν πριν την επίσκεψη, ενώ το 15.72% τους βαθμολογεί με το απόλυτο 5.0, ένδειξη ότι οι πληροφορίες ξεπέρασαν τις προσδοκίες τους. Ένα μεγαλύτερο από το μέσο ποσοστό, 17.27%, τοποθετείται στη μέση κλίμακα 3.0, δηλαδή οι πληροφορίες ήταν ικανοποιητικές αλλά όχι εξαιρετικές. Μικρότερα ποσοστά, με 3.35% να βαθμολογεί με 2.0 και μόλις το 1.55% με 1.0, δείχνουν ότι λίγοι επισκέπτες βρήκαν τις πληροφορίες ανεπαρκείς. Συνολικά, οι αξιολογήσεις υποδηλώνουν μια καλή προεργασία σε ό,τι αφορά την παροχή πληροφοριών στους επισκέπτες πριν την επίσκεψή τους στο πάρκο.

Η αξιολόγηση των τοπικών επιχειρήσεων για το 2023 δείχνει ένα μικτό σύνολο απόψεων από τους επισκέπτες. Το 44.59% των επισκεπτών δίνει μια μέση βαθμολογία (3.0), πράγμα που υποδηλώνει



ότι οι επιχειρήσεις ανταποκρίνονται στις προσδοκίες αλλά χωρίς να τις υπερβαίνουν. Ένα σημαντικό ποσοστό, το 34.54%, αξιολογεί τις επιχειρήσεις πιο θετικά με βαθμολογία 4.0, ενώ το 12.37% τους δίνει την υψηλότερη βαθμολογία (5.0), ένδειξη εξαιρετικής εκτίμησης.

Από την άλλη πλευρά, το 7.73% δεν έμεινε ικανοποιημένο, δίνοντας βαθμολογία 2.0, και ένα πολύ μικρό ποσοστό, το 0.77%, εκφράζει απογοήτευση με την χαμηλότερη δυνατή βαθμολογία (1.0). Συνολικά, οι αξιολογήσεις δείχνουν ότι οι επισκέπτες βρίσκουν τις τοπικές επιχειρήσεις αρκετά ικανοποιητικές, με περιθώριο βελτίωσης σε κάποιες περιπτώσεις.

Οι χώροι ανάπαυσης κατά μήκος της διαδρομής στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς λαμβάνουν εντυπωσιακά θετικές αξιολογήσεις για το έτος 2023. Το 57.18% των επισκεπτών τους βαθμολογεί με την πλήρη βαθμολογία 5.0, πράγμα που δείχνει ιδιαίτερη ικανοποίηση από την ποιότητα και την άνεση που προσφέρουν. Περαιτέρω, το 25.44% δίνει βαθμολογία 4.0, αντανακλώντας μια πολύ καλή γνώμη για τους χώρους αυτούς. Το 12.85% των επισκεπτών αξιολογεί τους χώρους ανάπαυσης ως ικανοποιητικούς με βαθμολογία 3.0, ενώ το 4.53% είναι λιγότερο ικανοποιημένο, δίνοντας βαθμολογία 2.0. Συνολικά, οι απόψεις σχετικά με τους χώρους ανάπαυσης είναι πολύ καλές, με την πλειονότητα των επισκεπτών να εκφράζουν υψηλή ικανοποίηση.

Σύμφωνα με την αξιολόγηση του αντιτίμου του εισιτηρίου για το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς το 2023, οι επισκέπτες φαίνεται να θεωρούν την τιμή μάλλον λογική έως φθηνή. Το 36.37% τους βαθμολογεί την τιμή με 4.0, δηλώνοντας ότι το αντίτιμο είναι λογικό, ενώ το 25.60% τους πιστεύει ότι είναι φθινό, δίνοντας την υψηλότερη βαθμολογία 5.0. Μια αξιοσημείωτη αναλογία, το 30.10%, αξιολογεί την τιμή ως μέτρια με βαθμολογία 3.0. Το ποσοστό των επισκεπτών που θεωρούν το αντίτιμο ακριβό (2.0) είναι 7.93%. Συνολικά, η πλειοψηφία των επισκεπτών

φαίνεται να εκτιμά ότι το κόστος της εισόδου στο πάρκο είναι δίκαιο σε σχέση με την προσφερόμενη εμπειρία.

Στην αξιολόγηση του συνολικού κόστους μεταφοράς κατά τη μετάβαση προς και από το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς για το 2023, τα αποτελέσματα είναι μεικτά. Το μεγαλύτερο ποσοστό, 55.58%, δίνει μια μέτρια βαθμολογία 3.0, ενδεχομένως υποδηλώνοντας ότι το κόστος μεταφοράς είναι αναμενόμενο ή στάνταρ για τέτοιου είδους μετακινήσεις. Το 20.30% αξιολογεί το κόστος με 4.0, δείχνοντας μια κάποια ικανοποίηση που κλίνει προς το οικονομικό. Ένα μικρότερο ποσοστό, 6.61%, αξιολογεί το κόστος με την υψηλότερη δυνατή βαθμολογία (5.0), πιθανότατα βρίσκοντάς το πολύ οικονομικό. Από την άλλη πλευρά, το 12.18% βαθμολογεί το κόστος με 2.0, υποδηλώνοντας κάποια δυσαρέσκεια, ενώ το 5.33% των επισκεπτών νιώθει ότι το κόστος είναι υψηλό, δίνοντας την χαμηλότερη βαθμολογία (1.0). Συνολικά, φαίνεται ότι η πλειονότητα των επισκεπτών θεωρεί το κόστος μεταφοράς λογικό, με μια σημαντική αναλογία να νιώθει ότι υπάρχει περιθώριο βελτίωσης σε αυτόν τον τομέα.

Το 46.95% των επισκεπτών αξιολογεί τον αριθμό με 4, ενώ ένα επίσης σημαντικό ποσοστό, το 11.42%, δίνει την βαθμολογία 5. Αυτό υποδηλώνει ότι μια μεγάλη αναλογία των επισκεπτών θεωρεί ότι υπήρχαν αρκετοί άλλοι επισκέπτες κατά τη διαδρομή τους.

Από την άλλη πλευρά, το 34.77% των επισκεπτών δίνει μια μέτρια βαθμολογία 3, ενδεχομένως νιώθοντας ότι ο αριθμός των επισκεπτών ήταν ούτε πολύ μικρός ούτε πολύ μεγάλος. Μικρότερα ποσοστά, 7.93% συνολικά, βαθμολογούν τον αριθμό των επισκεπτών με 2 και 1, δείχνοντας ότι ένα μικρό μέρος των επισκεπτών θεωρεί τον αριθμό των άλλων επισκεπτών ως χαμηλό.

Αναφορικά με τις επιπτώσεις των άλλων επισκεπτών στην εμπειρία στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς το 2023, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η πλειοψηφία, το 68.03%, αξιολογεί την εμπειρία με 3, δηλώνο-

ντας μια ουδέτερη στάση. Ένα σημαντικό ποσοστό, το 11.25%, δίνει την βαθμολογία 5, υποδηλώνοντας μια αρκετά αρνητική επίδραση από τους άλλους επισκέπτες στην εμπειρία τους.

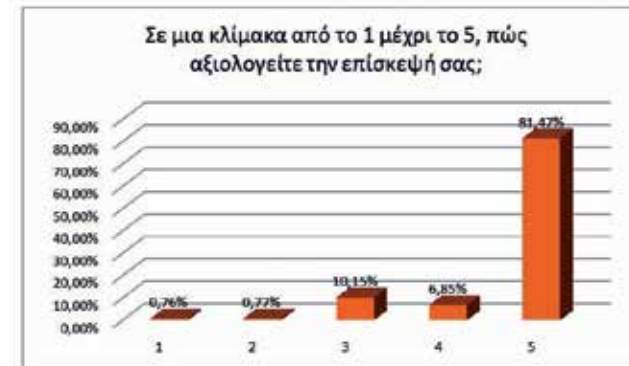
Από την άλλη πλευρά, το 9.21% των επισκεπτών δίνει την βαθμολογία 1, εκφράζοντας την άποψη ότι δεν υπήρχε καμία αρνητική επίδραση από τους άλλους επισκέπτες. Το 3.84% και το 7.67% δίνουν βαθμολογία 2 και 4 αντίστοιχα, δείχνοντας διαφορετικές απόψεις σχετικά με την επίδραση των άλλων επισκεπτών στην εμπειρία τους.

Συνολικά, τα δεδομένα δείχνουν ότι για την πλειοψηφία των επισκεπτών, οι άλλοι επισκέπτες είχαν ελάχιστη ή καμία αρνητική επίδραση στην εμπειρία τους στο πάρκο, ενώ για ένα μικρότερο ποσοστό, η επίδραση ήταν πιο αισθητή.

Στην αξιολόγηση της επίσκεψης στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς για το έτος 2023, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η πλειονότητα των επισκεπτών είχε μια εξαιρετικά θετική εμπειρία. Το 81.47% των επισκεπτών αξιολογεί την επίσκεψή τους με την υψηλότερη βαθμολογία, 5, ενδεικτικό της έντονης ικανοποίησης που αισθάνθηκαν.

Ένα πολύ μικρότερο ποσοστό, 6.85%, δίνει βαθμολογία 4, δείχνοντας μια επίσης θετική αλλά λιγότερο έντονη εμπειρία, ενώ το 10.15% αξιολογεί την επίσκεψη με 3, υποδηλώνοντας μια μέτρια εκτίμηση. Τα ποσοστά για τις χαμηλότερες βαθμολογίες, 2 και 1, είναι πολύ χαμηλά, αντίστοιχα με 0.77% και 0.76%, δείχνοντας ότι λίγοι επισκέπτες είχαν αρνητική εμπειρία.

Συνολικά, τα αποτελέσματα δείχνουν μια ισχυρή θετική ανταπόκριση από τους επισκέπτες, με μεγάλο ποσοστό τους να ανταποκρίνεται με την υψηλότερη δυνατή ικανοποίηση για την εμπειρία τους στο πάρκο.



Στην αξιολόγηση της πιθανότητας των επισκεπτών να προτείνουν σε φίλους και συγγενείς να επισκεφθούν το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς το 2023, τα αποτελέσματα είναι εντυπωσιακά θετικά. Ένα συντριπτικό ποσοστό, 81.61%, αξιολογεί την πιθανότητα αυτή με την υψηλότερη βαθμολογία 5, δηλώνοντας έντονη προθυμία να προτείνουν την

επίσκεψη στο πάρκο.

Από την άλλη πλευρά, μικρότερα ποσοστά δίνουν χαμηλότερες βαθμολογίες, με το 3.78% να αξιολογεί την πιθανότητα με 4 και το 11.59% με 3, υποδηλώνοντας μια μέτρια προθυμία για προώθηση του πάρκου. Τα ποσοστά για τις βαθμολογίες 2 και 1 είναι αντίστοιχα 1.51% και 1.51%, δείχνοντας ότι μόνο ένα πολύ μικρό ποσοστό των επισκεπτών θα αποθάρρυνε ή δεν θα ήταν πιθανό να προτείνει την επίσκεψη στο πάρκο.

Συνολικά, τα δεδομένα δείχνουν ότι η πλειονότητα των επισκεπτών είναι ενθουσιασμένη με την εμπειρία τους και πολύ πιθανό να προτείνουν το Πάρκο Σαμαριάς ως προορισμό σε άλλους.

### ΓΕΥΜΑ ΣΕ ΤΑΒΕΡΝΑ Ή ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ ΚΑΙ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

Στην αξιολόγηση της πιθανότητας των επισκεπτών να γευματίσουν σε κάποιο εστιατόριο της περιοχής γύρω από το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς για το 2023, φαίνεται ότι η πλειονότητα τους είναι αρκετά πιθανό να το κάνει. Το 51.02% των επισκεπτών δίνει βαθμολογία 4, υποδηλώνοντας μια υψηλή πιθανότητα να επιλέξουν να φάνε σε τοπικό εστιατόριο. Επιπλέον, το 13.45% των επισκεπτών βαθμολογεί την πιθανότητα αυτή με το απόλυτο 5, δείχνοντας πολύ έντονη προθυμία.

Ένα μικρότερο ποσοστό, το 22.84%, βαθμολογεί την πιθανότητα με 3, δηλαδή μέτρια πιθανότητα, ενώ το 8.63% και το 4.06% δίνουν τις βαθμολογίες 2 και 1 αντίστοιχα, δείχνοντας λιγότερη ή πολύ λίγη προθυμία να γευματίσουν στην περιοχή. Συνολικά, τα δεδομένα δείχνουν ότι ένα σημαντικό ποσοστό των επισκεπτών ενδιαφέρεται να δοκιμάσει την τοπική κουζίνα σε εστιατόρια της περιοχής, με πολλούς από αυτούς να είναι αρκετά ή πολύ πιθανό να το κάνουν.

Στην αξιολόγηση της πιθανότητας των επισκεπτών να διανυκτερεύσουν στην ευρύτερη περιοχή του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς για το 2023, τα αποτελέσματα δείχνουν μια σαφή προτίμηση για μη διανυκτέρευση. Το 50.25% των επισκεπτών αξιολογεί την πιθανότητα αυτή με την χαμηλότερη βαθμολογία, 1, υποδηλώνοντας ότι δεν είναι πιθανό να μείνουν στην περιοχή.

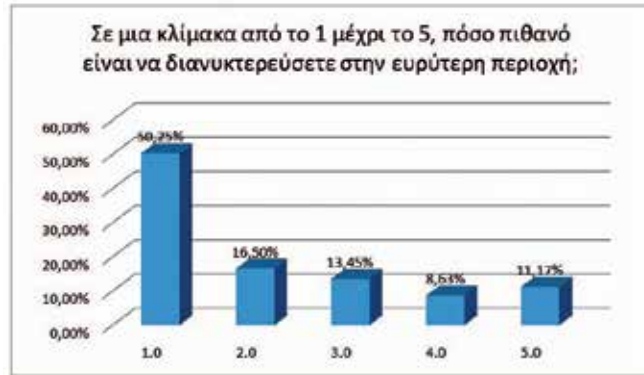
Από την άλλη πλευρά, μικρότερα ποσοστά δίνουν υψηλότερες βαθμολογίες. Το 16.50% δίνει βαθμολογία 2 και το 13.45% βαθμολογεί με 3, δείχνοντας μια κάποια αλλά όχι ισχυρή προθυμία για διανυκτέρευση στην περιοχή. Το 8.63% αξιολογεί την πιθανότητα με 4, ενώ το 11.17% δίνει την υψηλότερη βαθμολογία 5, υποδηλώνοντας πιο έντονη προθυμία για διανυκτέρευση.

Συνολικά, τα δεδομένα υποδηλώνουν ότι η πλειοψηφία των επισκεπτών δεν προτίθεται να διανυκτε-





ρεύσει στην ευρύτερη περιοχή του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς, με ένα μικρότερο ποσοστό να είναι πιο πρόθυμο ή να εξετάζει την πιθανότητα αυτή.



Από την αξιολόγηση της πιθανότητας των επισκεπτών του 2023 να επισκεφθούν άλλες ορειβατικές διαδρομές των Λευκών Ορέων, φαίνεται ότι οι απόψεις είναι μετριοπαθείς με κλίση προς τη θετική πλευρά. Το 58.69% αξιολογεί την πιθανότητα αυτή με 3, δείχνοντας μέτρια προθυμία να εξερευνήσουν άλλες διαδρομές στην περιοχή.

Από την άλλη πλευρά, ένα σημαντικό ποσοστό, το 26.20%, δίνει την υψηλότερη βαθμολογία 5, υποδηλώνοντας μεγάλη πιθανότητα να επιδιώξουν τέτοιες επισκέψεις. Ωστόσο, ένα μικρότερο ποσοστό, συνολικά 11.58% (7.05% για 1 και 4.53% για 2), δείχνει λιγότερο ή ελάχιστο ενδιαφέρον για

την επίσκεψη σε άλλες ορειβατικές διαδρομές. Το 3.53% των επισκεπτών αξιολογεί την πιθανότητα με 4, δείχνοντας μια κάποια θετική προθυμία. Συνοπτικά, τα δεδομένα δείχνουν ότι πολλοί επισκέπτες είναι ανοιχτοί στην ιδέα να εξερευνήσουν άλλες ορειβατικές διαδρομές στην περιοχή των Λευκών Ορέων, με ένα σημαντικό ποσοστό να εκφράζει ισχυρή προθυμία για τέτοιες εμπειρίες.

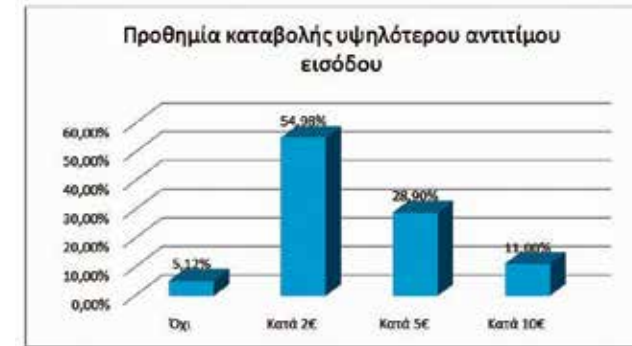
#### ΠΡΟΘΥΜΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ (Willingness to Pay)

Στην αξιολόγηση της προθυμίας των επισκεπτών να καταβάλλουν υψηλότερο αντίτιμο εισόδου για το Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς το 2023, τα δεδομένα αποκαλύπτουν μια σαφή προτίμηση. Το μεγαλύτερο ποσοστό, 54.98%, δηλώνει προθυμία να πληρώσει επιπλέον 2 ευρώ πάνω από το τρέχον αντίτιμο, ενώ το 28.90% είναι διατεθειμένο να πληρώσει πρόσθετα 5 ευρώ.

Ένα μικρότερο ποσοστό, 11.00%, εκφράζει προθυμία να καταβάλει ακόμη υψηλότερο αντίτιμο, έως και 10 ευρώ πάνω από το τρέχον. Από την άλλη πλευρά, μια μικρή αναλογία των επισκεπτών, 5.12%, δεν επιθυμεί να πληρώσει περισσότερο, διατηρώντας την αρχική άποψη για το αντίτιμο εισόδου.

Συνοπτικά, τα δεδομένα δείχνουν ότι η πλειοψηφία των επισκεπτών είναι πρόθυμη να καταβάλει ελαφρώς αυξημένο αντίτιμο εισόδου για το πάρκο, με διαφορετικά επίπεδα αύξησης ανάλογα με τις

προτιμήσεις τους.



#### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η φετινή έρευνα συνεχίζει στα χνάρια των αντίστοιχων ερευνών που διεξάγει το Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων από το 2013 στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς.

Η γενική ικανοποίηση των επισκεπτών του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς το 2023 αποκαλύπτεται ως ιδιαίτερα υψηλή μέσα από τα δεδομένα της έρευνας. Η πλειονότητα των επισκεπτών αξιολόγησε την εμπειρία τους με την υψηλότερη βαθμολογία, δείχνοντας ότι το πάρκο όχι μόνο συνάντησε αλλά και υπερέβη τις προσδοκίες τους. Αυτό αντανακλάται επίσης στην έντονη προθυμία των επισκεπτών να προτείνουν το πάρκο σε άλλους, ενισχύοντας τη φήμη του ως έναν από τους κορυφαίους φυσικούς προορισμούς.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει επίσης η προθυμία των επισκεπτών να καταβάλλουν υψηλότερο αντίτιμο εισόδου, κάτι που δείχνει την αναγνώριση της αξίας της εμπειρίας που προσφέρει το πάρκο. Μεγάλο ποσοστό των επισκεπτών δήλωσε πρόθυμο να πληρώσει επιπλέον 2 έως 5 ευρώ, υποδηλώνοντας έτσι την εκτίμηση για την ποιότητα του πάρκου και τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Τέλος, για πρώτη φορά επιχειρήθηκε να αξιολογηθούν τυχόν επιδράσεις του πλήθους των επισκεπτών στην εμπειρία της επίσκεψης για να αναγνωριστεί η φέρουσα ικανότητα του χώρου. Παρόλο που η πλειοψηφία των επισκεπτών δεν επηρεάστηκε σημαντικά από την παρουσία άλλων, ένα σημαντικό ποσοστό ανέφερε ότι η εμπειρία τους επηρεάστηκε αρνητικά. Αυτό υποδηλώνει τη σημασία της διαχείρισης του αριθμού των επισκεπτών και της διατήρησης ενός ισορροπημένου περιβάλλοντος για να εξασφαλιστεί η καλύτερη δυνατή εμπειρία για όλους αν και χρειάζεται περεταίρω μελέτη για να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα.

Συνοψίζοντας, τα δεδομένα της έρευνας αποκαλύπτουν μια εξαιρετικά θετική ανταπόκριση των επισκεπτών στο Εθνικό Πάρκο Σαμαριάς. Κατά συνέπεια μπορούν να αποτελέσουν την βάση για την κατανόηση των χαρακτηριστικών επισκεψιμότητας τόσο στον πυρήνα όσο και για άλλες διαδρομές του Εθνικού Πάρκου Σαμαριάς.



# Φεστιβάλ Μελιού

## Τιμώνμενη Περιφέρεια η Κρήτη

Η Περιφέρεια Κρήτης, συμμετείχε στο 14ο Φεστιβάλ Μελιού και Προϊόντων Μέλισσας που πραγματοποιήθηκε στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας στο Πειραιά. Το φεστιβάλ μελιού αποτελεί τη μεγαλύτερη εκδήλωση του κλάδου της μελισσοκομίας που γίνεται στην Ελλάδα καθώς είναι τόπος συνάντησης, επιμόρφωσης και πληροφόρησης όλων των εμπλεκόμενων στον μελισσοκομικό κλάδο σχετικά με τον τομέα της παραγωγής, των μηχανημάτων, του εξοπλισμού, των νέων τεχνολογιών, της νέας νομοθεσίας, της τυποποίησης, της προώθησης, της υγιεινής και της ασφάλειας του μελιού και των λοιπών προϊόντων κυψέλης.

Στόχος της συμμετοχής της Περιφέρειας Κρήτης είναι η προβολή και προώθηση του επώνυμου Κρητικού μελιού και των προϊόντων κυψέλης, κυρίως των μικρών παραγωγών στο καταναλωτικό κοινό και στους χώρους μαζικής εστίασης, καθώς το Φεστιβάλ Μελιού αποτελεί τον τόπο για την σύναψη εμπορικών και επιχειρηματικών συμφωνιών μεταξύ των παραγωγών και των επιχειρήσεων παραγωγής και διακίνησης μελισσοκομικών προϊόντων.

Στο περίπτερο της Περιφέρειας Κρήτης φιλοξενήθηκαν οι Μελισσοκομικοί Σύλλογοι του νησιού και εκθέτες μελισσοκόμοι από τις τέσσερις Περιφερειακές Ενότητες, που είχαν την ευκαιρία να προβάλουν τις θρεπτικές και ευεργετικές ιδιότητες των προϊόντων τους και να παρουσιάσουν – προωθήσουν το μέλι και τα παράγωγα μελιού στους χιλιάδες επισκέπτες της έκθεσης.





μέχρι σήμερα...



ηλιαχτίδα

ΠΑΓΚΡΗΤΙΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ  
ΓΟΝΕΩΝ & ΦΙΛΩΝ  
ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΝΕΟΠΛΑΣΙΑ

με την δική σας στήριξη...



Μέχρι σήμερα η Ηλιαχτίδα έχει προσφέρει στο Πα.Γ.Ν.Η. δωρεές άνω του ποσού των 1.257.643 ευρώ



Η σημαντική στήριξη της Ηλιαχτίδας προς τους ωφελούμενους της κατά την χρονική περίοδο 2011-2020 ξεπέρασαν το ποσό των 700.000 ευρώ.



Έχει κατασκευάσει και δωρίσει στο Πα.Γ.Ν.Η. τον Παιδικό Ξενώνα Φιλοξενίας "η Ηλιαχτίδα" όπου παρεχεται δωρεάν διαμονή στους γονείς των παιδιών που νοσηλεύονται.



Φροντίζει για την εύρυθμη διαχείριση και λειτουργία του Ξενώνα σε συνεργασία με τη Διοίκηση του Πα.Γ.Ν.Η., χρηματοδοτώντας μέρος των λειτουργικών του δαπανών (μισθοδοσία προσωπικού, έξοδα συντήρησης, προμήθεια βασικών τροφίμων και ειδών). Για το σκοπό αυτό η Ηλιαχτίδα έχει διαθέσει περισσότερα από 150.000 ευρώ (2013-σήμερα).



Έχει ανακαινίσει και εξοπλίσει πλήρως ένα παιδότοπο στον χώρο της Κλινικής Αιματολογίας - Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.



Ανέλαβε το κόστος της διαμόρφωσης και του πλήρους εξοπλισμού 2 θαλάμων για Μεταμόσχευση Μυελού των Οστών στην Κλινική Αιματολογίας - Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.



Ανέλαβε το κόστος της αγοράς μηχανήματος σταδιακής κατάψυξης, απαραίτητο για την επεξεργασία των μοσχευμάτων.



Ανέλαβε, κατά τα έτη 2007-2015, το κόστος μισθοδοσίας, ποσού 60.900 ευρώ της παιδοψυχολόγου η οποία είχε διατεθεί στην Κλινική Αιματολογίας-Ογκολογίας Παίδων του Πα.Γ.Ν.Η.



Ο Παιδικός Ξενώνας Φιλοξενίας "η ηλιαχτίδα" από το 2013 έως σήμερα έχει φιλοξενήσει περισσότερες από 90 οικογένειες, καλύπτοντας παράλληλα τις βασικές ανάγκες διαμονής τους.



Για το διάστημα 2016 -2020 η Ηλιαχτίδα έχει δεχτεί και καλύψει περισσότερα από 650 οικονομικά αιτήματα που αφορούν σε ιατρικές ή άλλες δαπάνες.



Η εξωνοσοκομειακή ψυχολογική στήριξη των μελών των οικογενειών των πασχόντων παιδιών κατά το χρονικό διάστημα 2016 -2020 ξεπερνά τις 2000 συνεδρίες.



Έχει δημιουργήσει Μητρώο Εθελοντών δωτών αιμοπεταλίων και αίματος για την στήριξη των οικογενειών στην εύρεση κατάλληλων δωτών αιμοπεταλίων όσο και στην αντιμετώπιση ελλείψεων ζωτικής σημασίας.

Το 2019 η Ηλιαχτίδα προχώρησε στη δημιουργία μιας Δομής Ψυχοκοινωνικής Στήριξης, πρωτοποριακής στην Ελλάδα, που λειτουργεί υπό την εποπτεία του Τμήματος Ψυχολογίας του Πανεπιστημίου Κρήτης, παρέχοντας δωρεάν συνεδρίες ψυχολογικής ενδυνάμωση στους μικρούς ασθενείς και στα μέλη των οικογενειών τους.

Τα έσοδα του Συλλόγου προέρχονται από συνδρομές μελών, δωρεές, χορηγίες και από κοινωνικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις που η Ηλιαχτίδα οργανώνει ή συμμετέχει.

Κάλεσε από σταθερό ή κινητό και στήριξε το έργο της Ηλιαχτίδας

19850\*

...μια Ηλιαχτίδα για κάθε παιδί σε όλο το νησί!!!

\*Χρέωση από σταθερό: 2,60€ με ΦΠΑ και τέλος σταθερής τηλεφωνίας  
Χρέωση από κινητό: 2,48€ με ΦΠΑ και εφαρμόζεται επιπλέον τέλη κινητής τηλεφωνίας με βάση το λογαριασμό του καταναλωτή



www.iliahtida.org | info@iliahtida.org | +30 281 034 2544 | iliahtidacrete | Ilihtida Pancretan NGO | iliahtida\_pancretan\_ngo

Όταν η ΔΥΝΑΤΕΙΑ  
συναντάει την ΠΟΙΟΤΗΤΑ!

- Αφίσες
- Βιβλία
- Επιστολόχαρτα
- Διαφημιστικά Έντυπα
- Εφημερίδες
- Περιοδικά

Εκτυπώσεις offset  
Ψηφιακές εκτυπώσεις

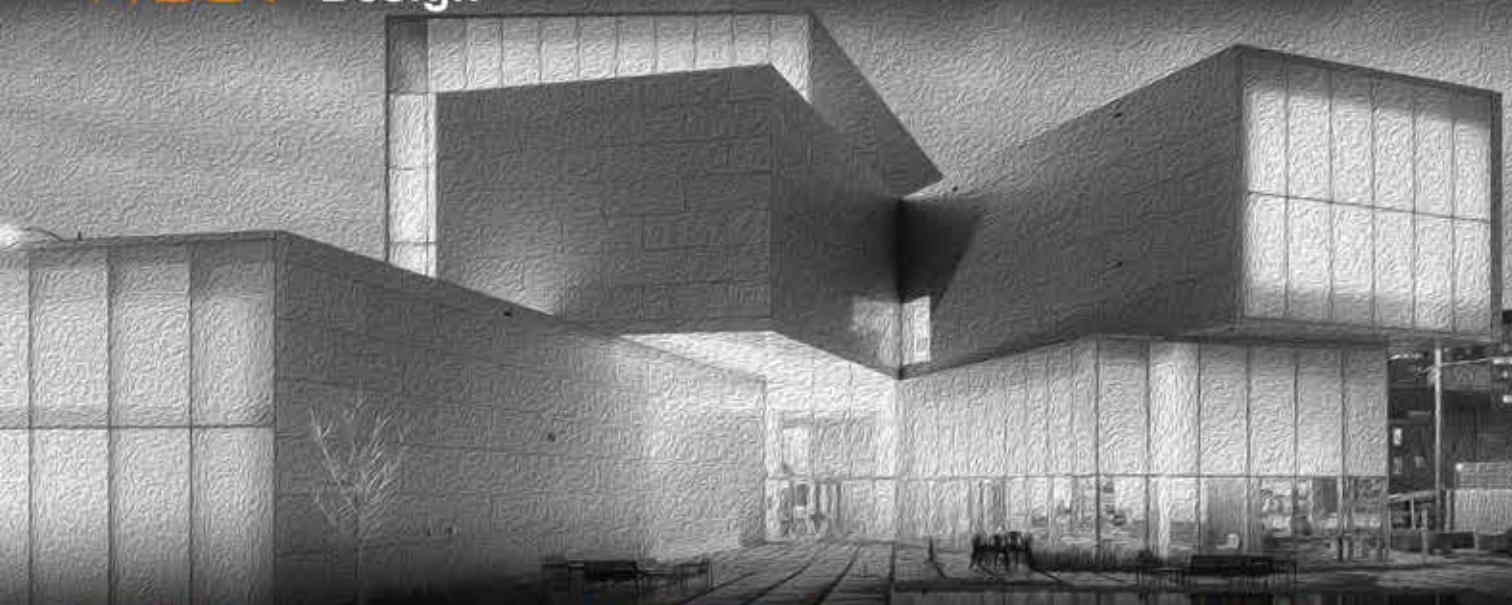
- Φάκελα
- Μπλοκ
- Εταιρικές Κάρτες
- Αυτοκόλλητα
- Μαγνητάκια
- Plotter

**ΑΦΟΙ ΜΠΟΤΖΑΚΗ**  
ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ

Από το  
1975

**afoi-mpotzaki.gr**  
Τζαβέληθα 10 & Μεσολλογγίου 17  
Τ.Κ. 10681 | Αθήνα - Εξάρχεια  
210 3847 356 | 210 3301 604  
mpotzakis@gmail.com





### EXHIBITION SERVICES

### SHOPFITTING SERVICES

### EVENT SERVICES



We are proud that well-know customers rely on our services on regular basis and would be happy to add you to our list.



... and others