

## Thomas C. Spanos

---

**Από:** Thomas C. Spanos [info@spanosthomas.com]  
**Αποστολή:** Τετάρτη, 5 Ιουνίου 2024 6:28 μμ  
**Προς:** 'Κατερίνα Πουρί (Katerina.pouri@mdlz.com)'  
**Κοινοποίηση:** Στέργιος Νικολόπουλος (stergios.nikolopoulos@mdlz.com)  
**Θέμα:** Θωμάς Χ. Σπανός  
**Συνημμένα:** \_20230710\_PygmiRodouLtd\_Eidikos-Timokatalogos\_E-Shop\_2.000.pdf; \_20230710\_PygmiRodouLtd\_Eidikos-Timokatalogos\_WebSite\_1.000.pdf; \_20230710\_PygmiRodouLtd\_Idiotiko-Symfonitiko\_E-Shop.pdf; \_20230710\_PygmiRodouLtd\_Idiotiko-Symfonitiko\_WebSite.pdf

**Επαφές:** Κατερίνα Πουρί

Κυρία Πουρί, καλησπέρα σας.

Πρωτίστως να σας μεταφέρω και γραπτώς την χαρά μου που επικοινωνήσαμε και πάλι μαζί και σας άκουσα. Από όσο θυμάμαι ήσασταν πάντα θετική και εξυπηρετική προς εμένα σε όλη την πρότερη διαδικτυακή μου προσπάθεια που αφορούσε την εταιρεία σας.

Οδηγήθηκα σε εσάς ως γραμματέας του κυρίου Κωνσταντίνου Σωτηρόπουλου, αναζητώντας τον ίδιο από το τηλεφωνικό σας κέντρο.

Το θέμα για το οποίο αναζητώ τον κύριο Σωτηρόπουλο είναι γνωστό στον κύριο Νικολόπουλο, χωρίς όμως να τύχη της αποδοχής του.

Επειδή πιστεύω πάρα πολύ σε αυτό που προτείνω στην εταιρεία σας, θέλησα να το εκθέσω και στον κύριο Σωτηρόπουλο για μια δεύτερη από κοινού εξέταση του. Ίσως και μιας δεύτερης εξέτασης από τον ίδιο τον κύριο Νικολόπουλο.

Ο κύριος Νικολόπουλος μου έθεσε το θέμα ότι είστε ευχαριστημένοι και θα παραμείνετε σε αυτό τον ήδη υπάρχοντα τρόπο λήψης και εκτέλεσης παραγγελιών της εταιρείας με τους πωλητές.

Επειδή:

1. Αυτό που προτείνω **δεν** μεταβάλλει τον τρόπο λειτουργίας της εταιρείας σας, όσον αφορά τις πωλήσεις. Είναι προσθετικό, με προοπτική να γίνει ο κύριος τρόπος λήψης παραγγελιών και να υπάρξει σημαντική μείωση του κόστους του τμήματος πωλήσεων.
2. Είναι κάτι επί πλέον που θα προσδώσει διαδικτυακή παρουσία και προβολή της εταιρείας σας και των προϊόντων της.
3. Το οικονομικό κόστος είναι στην πραγματικότητα ελάχιστο σε αντίθεση με τα τεράστια οφέλη προβολής των προϊόντων σας.
4. Με αυτό που προτείνω πρόκειται να αποκτήσει άμεση πρόσβαση στα προϊόντα σας και το πλέον μικρό και απομακρυσμένο σημείο πώλησης ανά την επικράτεια, χωρίς να απαιτείται κάποιος πωλητής για τον σκοπό αυτό να το επισκεφτεί.
5. Κρίνω ότι το κόστος της δημιουργίας αυτού που σας προτείνω δεν δικαιολογεί καμία απολύτως επιφύλαξη ή ρίσκο στην απόφαση οιοδήποτε στελέχους της εταιρείας σας που κληθεί να την πάρει.
6. Ενίοτε αυτό που μας προτείνουν, όταν είναι μικρού σχετικά κόστους σε συνάρτηση των προσδοκώμενων ωφελειών και δημιουργεί δυστυχώς αναξιπιστία.
7. Χρειάζομαι κάποια εταιρεία και έχω επιλέξει εσάς να πρωτοστατήσει και να ενστερνιστεί το εγχείρημα μου, ώστε να προωθηθεί σε παγκόσμιο επίπεδο.
8. Οι διαμορφούμενες πλέον γενικότερες συνθήκες που επηρεάζουν την επάρκεια και διάθεση των προϊόντων επιβάλλουν την πρότασή μου.
9. ....

Κυρία Πουρί.

Ο κατάλογος των επειδή μπορεί ανεξάντλητα να συνεχιστεί.

Όμως, κρίνω από την μεριά μου ότι υπερβάλλω στο να πείσω για τα αυτονόητο την εταιρεία σας, σε σημείο γραφικότητας και δεν θα έπρεπε.

Προς τούτο.

Παρακαλώ προωθήστε το παρόν προς τον κύριο Κωνσταντίνο Σωτηρόπουλο, μήπως και αυτό γίνει η αφορμή για μια δεύτερη σκέψη από τον κύριο Στέργιο Νικολόπουλο στον οποίο ήδη το κοινοποιώ.

Κύριε Σωτηρόπουλε και κύριε Νικολόπουλε.

Σας προτείνω:

Γενικότερα την πρόταση μου όπως την έχω αναρτημένη στον ακολουθούμενο διαδικτυακό σύνδεσμο:

<http://www.mdlz.gr/index.php/protasi-pros-mondelez>

(Λόγοι οικονομικοί στα πλαίσια ενός αδυσώπητου κοινωνικοοικονομικού πολέμου που υφίσταμαι έχουν αδρανοποιήσει τους συνδέσμους που υπάρχουν στην πρόταση μου)

Ειδικότερα:

Ένα κεντρικό site της εταιρείας <http://www.mdlz.gr/> στο οποίο πρόκειται να εκτίθενται όλα τα λοιπά site / e-shop των αντιπροσώπων σας / διανομέων σας, ανά την επικράτεια.

Στο ίδιο site <http://www.mdlz.gr/> θα εκτίθεται ο εκάστοτε τιμοκατάλογος της εταιρείας σας, ώστε να διατίθενται σε ενιαίες τιμές τα προϊόντα σας ανά την επικράτεια, υπό την αίρεση σας φυσικά της πρότασης μου.

Στο ίδιο site <http://www.mdlz.gr/> πρόκειται αν αναρτηθούν όλα τα προϊόντα σας με τις τιμές του τιμοκαταλόγου σας, υπό την αίρεση σας.

Στο ίδιο site <http://www.mdlz.gr/> πρόκειται να αναρτάται κάθε δική σας προωθητική ενέργεια ώστε να συντονίζει όλα τα site ανά την επικράτεια.

Όλα τα ανωτέρω και όχι μόνον αυτά σε συνδυασμό κάθε δικής σας πρότασης πρόκειται να είναι στον έλεγχο της εταιρείας σας.

Κάθε site / e-shop συμπεριλαμβανομένου του κεντρικού δικού σας κοστίζει για την δημιουργία του δύο χιλιάδες ευρώ (2.000 €).

Η συντήρηση ενός εκάστου αυτών κοστίζει ανάλογα με το πλήθος ανάρτησης των προϊόντων σε αυτό.

Επισυνάπτονται σχετικοί τιμοκατάλογοι.

Υπάρχει και μια παγκόσμια πρόταση μου που θα ήθελα προαιρετικά να προσχωρήσετε σε αυτήν αρχικά ως μέλος, εάν επιθυμείτε ιδρυτικό και αυτό έχει αρχική ενημέρωση – συμμετοχή τριάντα έξη χιλιάδες ευρώ (36.000 €) με ετήσια συνδρομή τρις χιλιάδες εξακόσια ευρώ (3.600 €).

Η παγκόσμια πρόταση μου την οποία **κατά το ήμισυ** έχω αναρτήσει διαδικτυακά σε ιστότοπο που είναι προς το παρόν απενεργοποιημένος για οικονομικούς λόγους, πρόκειται να προσδώσει οικονομικά και όχι μόνον οφέλη σφαιρικά σε εταιρείες (παγκόσμιες / εθνικές / τοπικές), επενδυτές και κυβερνήσεις, υπό τις παγκόσμιες και πανανθρώπινες διαμορφούμενες πλέον οικονομικές / κλιματολογικές επικρατούσες συνθήκες.

Κύριε Σωτηρόπουλε και κύριε Νικολόπουλε.

Εστιάζω προς το παρόν στην εγχώρια πρόταση μου για την εταιρεία σας και δώστε μου την δυνατότητα να παραδειγματίσουμε σε παγκόσμιο επίπεδο.

Είναι πάρα πολύ μικρό το οικονομικό ρίσκο σας για να αρνηθείτε την πρόταση μου, σε αντίθεση με τα τεράστια οφέλη της.

Δώστε μου την ευκαιρία να σας προσφέρω μασημένη τροφή στο στόμα σας.

Είμαι σε αναμονή θετικής σας απάντησης.

Ευχαριστώ για το χρόνο σας, ιδιαιτέρως την κυρία Πουρί.

Με εκτίμηση.

[Θωμάς Χ. Σπανός](#) ↗

+30.2241068847 +30.6946696310

Ελλάδα - Ρόδος / 5Χλμ. Ρόδου - Λίνδου / ΤΚ: 85100 / Τ.Θ.: 2089

[ΣΠΑΝΟΣ ΘΩΜΑΣ ΕΠΕ](#) ↗ Εμπόριο - Διανομή

[ΠΥΓΜΗ ΡΟΔΟΥ ΕΠΕ](#) ↗ Εμπόριο / Ακίνητα / Διαδίκτυο