

Born Local, Built Global

Πώς μια εταιρεία τεχνολογίας χτίζει διεθνή παρουσία
& αναπτύσσεται σε νέες αγορές

Γιάννης Τσιώρης

Ιδρυτής & CEO, Re18

Ιδρυτής, InstaShop

Επενδυτής & Μέντορας Τεχνολογικών Εταιριών

21.09.2026



Λίγα λόγια για μένα

Ιδρυτής & CEO της **Re18**, μιας καινοτόμου τεχνολογικής εταιρίας που διαχειρίζεται ολιστικά το ταξίδι της προληπτικής υγείας δημιουργώντας παράλληλα εξατομικευμένα πρωτόκολλα μακροζωίας για κάθε χρήστη της υπηρεσίας

Ιδρυτής της **InstaShop**, μιας κορυφαίας πλατφόρμας διανομής ειδών σούπερ μάρκετ, ειδών φαρμακείου & λοιπών προϊόντων κατ' απαίτηση (on-demand), με δραστηριότητα στη Μέση Ανατολή από το 2015

Η ιστορία της

 **InstaShop**

2015

Έτος ίδρυσης

\$6.5M

Χρηματοδότηση

9

Χώρες

>1200

Μέγεθος ομάδας

\$750M

Τζίρος

\$360M

Πωλήθηκε το 2020



Backed by:

SOUQ

amazon

VentureFriends



JABBAR

 **InstaShop**

2015
UAE

2017
Qatar

2018
Lebanon

2017
Bahrain

2018
Egypt

2020
Greece

2021
Oman

2021
KSA

2021
Kuwait

The InstaShop perlocal way

Γρήγορη γεωγραφική επέκταση με πολύ χαμηλή χρηματοδότηση

01 Geography

Ξεκινήσαμε από μια μικρή περιοχή, επεκτεινόμασταν γειτονιά-γειτονιά

02 Pricing

Αντικατοπτρίσαμε τις πραγματικές τιμές ανά κατάσταση στο ράφι

03 Operations

Οι επιχειρησιακές παράμετροι προσαρμόστηκαν ακόμη και σε επίπεδο κτηρίου

04 Marketing

Επεκταθήκαμε με συνδυασμό τοπικών BTL & ATL marketing

Υψηλή **πυκνότητα χρήσης** που επιταχύνει την απόκτηση χρηστών μέσω ενός **reinforcing loop** μειώνοντας το κόστος απόκτησης και δημιουργώντας παράλληλα ένα business development **leverage**



Οι πυλώνες της επιτυχίας

Τεχνολογία

- Κορυφαία in-house τεχνολογική ομάδα
- Σύστημα αντικατάστασης προϊόντων (AI)
- Self-enhancing database (AI)

Αίσθημα επείγοντος

- Ηγεσία που ενστερνίζεται την αλλαγή
- Γρήγορη λήψη αποφάσεων
- Αδιάκοπη καινοτομία
- Ευέλικτη στρατηγική

Scalability

- Light asset επιχειρηματικό μοντέλο
- Γεωγραφική κατάτμηση (geofencing)
- Micro-localized λειτουργίες προϊόντος
- Εκατομμύρια παραγγελίες μηνιαίως

Πελατοκεντρική προσέγγιση

- Ποσοστό διατήρησης χρηστών άνω του 80%
- Σύστημα συλλογής σχολίων πελατών
- Πολυγλωσσική υποστήριξη
- In-house κέντρο εξυπηρέτησης πελατών

Από την Ελλάδα στις διεθνείς αγορές



Πότε ένας ιδρυτής είναι έτοιμος για γεωγραφική επέκταση;



Ποια είναι τα πιο συνήθη λάθη στο άνοιγμα μια νέας αγοράς;

Ανεπαρκής έρευνα & κατανόηση της αγοράς

Κυβερνητική πολιτική προσλήψεων (Saudization) & κοινωνικά μέτρα υποστήριξης κατόπιν απόλυσης

SA

Αποκλειστικές συνεργασίες

Δεσμεύεσαι από τα όρια του συνεργάτη και δεν έχεις εναλλακτική

BH

Δυνατό marketing πρόωρα

Δημιουργία έντονης συζήτησης πριν από την επίτευξη επιχειρησιακής ετοιμότητας

LB

- Διαχειριστικοί ρόλοι (Admin): **100% Saudization**
- Marketing & Πωλήσεις: **30-70% Saudization**
- Accounting ρόλοι: **30% Saudization**
- Engineering ρόλοι: **20% Saudization**

Πρόγραμμα	Απολαβές
SANED	• Πρώτοι 3 μήνες: 60% του μέσου μηνιαίου μισθού (Μέγιστο 9.000 SAR) • Υπόλοιποι 12 μήνες: 50% του μέσου μηνιαίου μισθού (Μέγιστο 7.500 SAR)
Επίδομα Αναζήτησης Εργασίας	Ξεκινά από 2.000 SAR τον 1 ^ο μήνα και μειώνεται σταδιακά ως τον 15 ^ο μήνα

Δεδομένα 2021

Οδηγός επιλογής της κατάλληλης αγοράς



Μέγεθος
αγοράς



Ένταση
ανταγωνισμού



Talent pool &
κόστος



Νομοθετικό
πλαίσιο



Νομισματική
σταθερότητα

Διάλεξε την αγορά που **ήδη καταλαβαίνεις**, όχι αυτή
που εντυπωσιάζει στο pitch deck σου

Ανάπτυξη πέρα από τα σύνορα



Πόσο αλλάζει η στρατηγική εισόδου από αγορά σε αγορά;

Ίδιο DNA. Εντελώς διαφορετική εκτέλεση

ΜΕΝΕΙ ΙΔΙΟ ΠΑΝΤΟΥ

- Οι εταιρικές αξίες
- Το brand



TIP

Το **perception** ταχύτητας και ποιότητας **διαφέρει** ανά χώρα. Προσάρμοσε τα KPIs σου ανάλογα.

ΒΗ Μπαχρέιν

Μπήκαμε χωρίς να πατήσουμε το πόδι μας

Πλήρως εξ αποστάσεως. Έξι μήνες μετά το λανσάρισμα κλείσαμε διετή συμφωνία αποκλειστικότητας με τοπική αλυσίδα.

ΕΓ Αίγυπτος

Εκεί από την πρώτη μέρα

Χωρίς καμία επαφή. Γυρίζαμε καταστήματα & γειτονιές. Την πρώτη κιόλας μέρα κλείσαμε προφορική συμφωνία με όμιλο 100+ καταστημάτων.

Κράτα ένα **πλαίσιο αρχών**, όχι ένα καλούπι. Κάθε αγορά σου έχει το δικό της playbook

MENA:

Ανομοιογενής αγορά με γλωσσικές και πολιτισμικές διαφορές

Κάθε αγορά έχει τους δικούς της κανόνες

LB

Λίβανος

- Λειτουργία εν μέσω κρίσης νομίσματος

O

Ομάν

- Τμήμα της ευρύτερης επέκτασης στις αγορές του Κόλπου

EG

Αίγυπτος

- 1^η φάση σε Κάιρο & Αλεξάνδρεια
- Ιδρυτής επιτόπου από την 1^η μέρα
- 1^η μεγάλη συμφωνία με όμιλο 100+ καταστημάτων, από την πρώτη μέρα επίσκεψης
- Υποτίμηση νομίσματος δυσκόλεψε τις εισαγωγές

SA

Σαουδική Αραβία

- Ανταγωνιστική αγορά, πόλεμος τιμών & συνεχείς προσφορές
- Δύσκολη & δαπανηρή η εύρεση ικανών στελεχών, λόγω του κυβερνητικού προγράμματος «Σαουδοποίησης»

BH

Μπαχρέιν

- Είσοδος στην αγορά πλήρως εξ αποστάσεως
- 6 μήνες μετά το λανσάρισμα: διετής συμφωνία αποκλειστικότητας με τοπική αλυσίδα

Χρηματοδότηση και επενδυτές





Τι ψάχνω ως επενδυτής;

Παθιασμένους ιδρυτές

Ισχυρή τεχνολογία

Ενδείξεις επιτυχίας με κάποια έσοδα

Scalability

Ανερχόμενη αγορά

Άνθρωποι & συνεργασίες



Πώς διατηρείται η κουλτούρα ανάμεσα σε διαφορετικές ζώνες ώρας;

1,200+

άνθρωποι

30+

εθνικότητες

9

χώρες

1

κουλτούρα

ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΙΔΙΕΣ

- Οι αξίες μας
- Το αίσθημα του επείγοντος
- Η εμμονή στην εμπειρία του πελάτη

ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΝΤΑΙ ΤΟΠΙΚΑ

- Ο τρόπος επικοινωνίας
- Οι πρακτικές πρόσληψης
- Το ωράριο & οι τοπικές συνήθειες

Το οικοσύστημα, η InstaShop, το μέλλον



Ποιο ήταν το αντίκτυπο του exit;

Ψήφος εμπιστοσύνης στο ελληνικό τεχνολογικό οικοσύστημα από έναν μεγάλο διεθνή επενδυτή

Σημαντικά κεφάλαια επέστρεψαν στην Ελλάδα δίνοντας χρηματοδοτικό καύσιμο σε άλλες startups

Μια επιτυχία που **εμπνέει** και προκαλεί τη νέα γενιά επιχειρηματιών να την **ξεπεράσουν**



Η Ελλάδα

Η ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Υπάρχουν **cash rich** παραδοσιακοί κλάδοι στην Ελλάδα που μπορούν να **επενδύσουν** σε νέες startups και funds

ΤΙ ΛΕΙΠΕΙ

1. **Doing business mentality** (πχ. διαχείριση πελατών, τεχνικές διαπραγματευσης, κλπ)
2. **Win-win συνεργασίες** & growing the pie
3. Μεγάλο **όραμα** αμερικάνικου στυλ και **επιθετικότητα**
4. Μη βέλτιστη διανομή κρατικής **υποστήριξης** στην **πρώιμη καινοτομία**

6 κρίσιμα μαθήματα



Quitting & restarting

Είναι εξαιρετικά δύσκολο, αλλά μερικές φορές απαραίτητο



Validating the idea

Απαντώντας στα ερωτήματα σχετικά με την καταλληλότητα προϊόντος-αγοράς και λανσάροντας ένα MVP



Growing up

Βρίσκοντας τον σωστό ρυθμό: η ανάπτυξη είναι ένα δίκοπο μαχαίρι



One team

Μια ομάδα, πολλές εταιρίες



Democracy

Η δημοκρατία συνήθως δεν λειτουργεί στις εταιρίες



Experience

Το να βρίσκεις τους σωστούς ανθρώπους

Ευχαριστώ

Γιάννης Τσιώρης

Ιδρυτής & CEO, Re18

Ιδρυτής, InstaShop

Επενδυτής & Μέντορας Τεχνολογικών Εταιριών

21.09.2026

