



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

30/06/2015

Αγαπητή κυρία / Αγαπητέ κύριε,

Το παρόν ερωτηματολόγιο συντάχθηκε στο πλαίσιο εκπόνησης της **διδακτορικής διατριβής** με αντικείμενο την υιοθέτηση της **Στρατηγικής Συν-ανταγωνισμού** από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.

Η στρατηγική συν-ανταγωνισμού αποτελεί μία εναλλακτική επιχειρηματική στρατηγική κατά την οποία οι επιχειρήσεις εστιάζουν τόσο στις συνεργατικές όσο και στις ανταγωνιστικές σχέσεις. Δηλαδή, **συνεργάζονται** με έναν ή περισσότερους ανταγωνιστές τους σε κάποιες δραστηριότητες (π.χ. παραγωγή, Έρευνα & Ανάπτυξη) για την επίτευξη ενός κοινού σκοπού, και **ταυτόχρονα ανταγωνίζονται** σε κάποιες άλλες δραστηριότητες (π.χ. πωλήσεις, μάρκετινγκ) ώστε η καθεμία ξεχωριστά να διεκδικήσει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Ο σκοπός της στρατηγικής συν-ανταγωνισμού είναι η **δημιουργία αξίας** τόσο για τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις όσο και για τους πελάτες τους. Συνεπώς, η στρατηγική συν-ανταγωνισμού **δεν υποδηλώνει τη δημιουργία καρτέλ**.

Το ερωτηματολόγιο είναι δομημένο με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι εύκολη και γρήγορη η συμπλήρωσή του (σχεδόν όλες οι απαντήσεις έχουν τη μορφή πολλαπλής επιλογής), η οποία διαρκεί **περίπου 20 λεπτά**.

Τα στοιχεία που θα μας δώσετε θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για **επιστημονικούς σκοπούς** και θα παραμείνουν **απόρρητα**. Εάν επιθυμείτε να ενημερωθείτε για τα αποτελέσματα της έρευνας, παρακαλούμε σημειώστε τα προσωπικά σας στοιχεία επικοινωνίας στο τέλος του ερωτηματολογίου.

Απαντήστε σε **όλες τις ερωτήσεις μαρκάροντας με «X» στο τετράγωνο της κάθε απάντησης** (κάνοντας αριστερό κλικ του ποντικιού) ή **συμπληρώνοντας τα στοιχεία που ζητούνται**. Αφού συμπληρώσετε το ερωτηματολόγιο, στείλτε το στην ηλεκτρονική διεύθυνση dkossyva@webmail.unipi.gr

Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων για τη συνεργασία και το χρόνο σας.

Παραμένω στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε διευκρίνιση χρειαστείτε.

Με εκτίμηση,

Δώρα Κόσσυβα

Υπ. Διδάκτωρ

Email: dkossyva@webmail.unipi.gr

Τηλ. 6972319984

1. Παρακαλώ προσδιορίστε το βαθμό στον οποίο κάθε μία από τις παρακάτω προτάσεις χαρακτηρίζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον της επιχείρησής σας:

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
Οι ανάγκες των πελατών του κλάδου αλλάζουν συνεχώς.					
Υπάρχει μεγάλη ζήτηση για νέα προϊόντα ή υπηρεσίες.					
Είναι δύσκολο να προβλεφθούν οι ανάγκες των πελατών.					
Δεν είναι εύκολο να προβλεφθούν οι ενέργειες των ανταγωνιστών.					
Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε):					

2. Παρακαλώ προσδιορίστε το βαθμό στον οποίο κάθε μία από τις παρακάτω προτάσεις χαρακτηρίζουν την ένταση του ανταγωνισμού στον κλάδο που δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας:

Στον κλάδο μας:	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
...υπάρχει μεγάλος αριθμός ανταγωνιστών.					
...υπάρχουν ομοιογενή προϊόντα/υπηρεσίες.					
...οι επιχειρήσεις προσφέρουν προϊόντα ή υπηρεσίες σε ανταγωνιστικές τιμές.					
...δραστηριοποιούνται συνεχώς νέες επιχειρήσεις.					
Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε):					

3. Σε ποιο βαθμό οι παρακάτω προτάσεις χαρακτηρίζουν τον κλάδο όπου δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας:

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
Τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες απαξιώνονται πολύ γρήγορα.					
Η τεχνολογία που επικρατεί αλλάζει με γρήγορους ρυθμούς.					
Οι τεχνολογικές απαιτήσεις γίνονται όλο και πιο πολύπλοκες.					
Τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή υπηρεσιών αλλάζουν συνεχώς.					
Η εξέλιξη της τεχνολογίας προκαλεί τη δημιουργία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών.					
Το κόστος Έρευνας και Ανάπτυξης είναι υψηλό.					
Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε):					

4. Τα τελευταία 3 χρόνια, η επιχείρησή σας έχει συνάψει στρατηγικές συνεργασίες με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς; (Εάν όχι, παρακαλώ πηγαίσετε στην ερώτηση 7)

Ναι

Όχι

5. Με ποιες από τις παρακάτω ομάδες ενδιαφερομένων (stakeholders) έχετε συνάψει κάποιου είδους στρατηγικής συνεργασίας; (Δυνατότητα πολλαπλών επιλογών)

Προμηθευτές	
Αγοραστές	
Ερευνητικά κέντρα/Πανεπιστήμια	
Ανταγωνιστές	
Άλλο (παρακαλώ αναφέρετε):	

6. Παρακαλώ προσδιορίστε το βαθμό συνεργασίας της επιχείρησής σας με τις παρακάτω ομάδες ενδιαφερομένων, τα τελευταία 3 χρόνια:

Συνεργασία με <u>προμηθευτές</u> :	Καμία συνεργασία	Χαμηλός βαθμός συνεργασίας	Μέτριος βαθμός συνεργασίας	Υψηλός βαθμός συνεργασίας	Πολύ υψηλός βαθμός συνεργασίας
...σε προγράμματα Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A).					
...για την ανάπτυξη νέων προϊόντων/υπηρεσιών.					
...για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη τεχνολογικών προτύπων (standards).					
...για τη βελτίωση μεθόδων παραγωγής/διεργασιών.					
...για κοινή παραγωγή προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών.					
Συνεργασία με <u>αγοραστές</u> :	Καμία συνεργασία	Χαμηλός βαθμός συνεργασίας	Μέτριος βαθμός συνεργασίας	Υψηλός βαθμός συνεργασίας	Πολύ υψηλός βαθμός συνεργασίας
...σε προγράμματα Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A).					
...για την ανάπτυξη νέων προϊόντων/υπηρεσιών.					
...για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη τεχνολογικών προτύπων (standards).					
...για τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων ή τελικών προϊόντων/υπηρεσιών.					
...για την εκμετάλλευση κοινού δικτύου διανομής (logistics).					
Συνεργασία με <u>ερευνητικά κέντρα/πανεπιστήμια</u> :	Καμία συνεργασία	Χαμηλός βαθμός συνεργασίας	Μέτριος βαθμός συνεργασίας	Υψηλός βαθμός συνεργασίας	Πολύ υψηλός βαθμός συνεργασίας
...σε προγράμματα Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A).					
...για την ανάπτυξη νέων προϊόντων/υπηρεσιών.					

...για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη τεχνολογικών προτύπων (standards).					
...για τη βελτίωση μεθόδων παραγωγής/διεργασιών.					
...για τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων ή τελικών προϊόντων/υπηρεσιών.					
Συνεργασία με <u>ανταγωνιστές</u>:	Καμία συνεργασία	Χαμηλός βαθμός συνεργασίας	Μέτριος βαθμός συνεργασίας	Υψηλός βαθμός συνεργασίας	Πολύ υψηλός βαθμός συνεργασίας
...σε προγράμματα Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A).					
...για την ανάπτυξη νέων προϊόντων/υπηρεσιών.					
...για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη τεχνολογικών προτύπων (standards).					
...για τη βελτίωση μεθόδων παραγωγής/διεργασιών.					
...για την εκμετάλλευση κοινού δικτύου διανομής (logistics).					
...για κοινή παραγωγή προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών					
...μέσω αμοιβαίας χορήγησης δικαιωμάτων (cross-licensing)					
...μέσω εξωτερικής ανάθεσης δραστηριοτήτων (υπεργολαβία)					
...μέσω κοινών ενεργειών μάρκετινγκ					
...μέσω κοινοπραξίας (δημιουργία ανεξάρτητης επιχείρησης)					

7. Τα τελευταία 3 χρόνια, η επιχείρησή σας συμμετείχε σε κάποιο επιχειρηματικό δίκτυο/δίκτυο καινοτομίας (cluster); (Εάν όχι, παρακαλώ πηγαίνατε στην ερώτηση 9)

Ναι

Όχι

8. Στο συγκεκριμένο επιχειρηματικό δίκτυο συμμετείχε τουλάχιστον μία επιχείρηση που δραστηριοποιείται στον ίδιο κλάδο με τη δική σας επιχείρηση;

Ναι

Όχι

9. Τα τελευταία 3 χρόνια, έχετε συνάψει κάποια στρατηγική συνεργασία με κάποιον ανταγωνιστή σας όπου ο ανταγωνιστής σας είχε και το ρόλο του προμηθευτή σας (π.χ. παροχή υλικού, λογισμικού, άλλη τεχνολογία ή υπηρεσία);

Ναι

Όχι

10. Τα τελευταία 3 χρόνια, έχετε συνάψει κάποια στρατηγική συνεργασία με κάποιον ανταγωνιστή σας όπου ο ανταγωνιστής σας είχε και το ρόλο του αγοραστή σας (π.χ. αγορά υλικού, λογισμικού, άλλη τεχνολογία ή υπηρεσία);

Ναι

Όχι

11. Πώς θα χαρακτηρίζατε την επίδοσή σας (performance) τα τελευταία 3 χρόνια, σε σχέση με τους κυριότερους ανταγωνιστές σας, όσον αφορά:

	Πολύ χαμηλή	Χαμηλή	Μέτρια	Υψηλή	Πολύ υψηλή
...την αντικατάσταση προϊόντων ή υπηρεσιών σας που έχουν απαξιωθεί					
...την αύξηση του εύρους προϊόντων ή υπηρεσιών στον κλάδο					
...τη διάθεση των υφιστάμενων προϊόντων ή υπηρεσιών σε νέους κλάδους της εγχώριας αγοράς					
...την ανάπτυξη “φιλικών προς το περιβάλλον” προϊόντων ή υπηρεσιών					
...τη διάθεση των υφιστάμενων προϊόντων ή υπηρεσιών σε άλλες γεωγραφικές περιοχές					
...την εκμετάλλευση νέων ιδεών					
...την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων					

12. Πώς θα αξιολογούσατε το επίπεδο υλοποίησης των παρακάτω καινοτόμων δραστηριοτήτων που πραγματοποίησε η επιχείρησή σας τα τελευταία 3 χρόνια;

	Πολύ χαμηλό	Χαμηλό	Μέτριο	Υψηλό	Πολύ Υψηλό
Εισαγωγή νέων ή σημαντικά βελτιωμένων προϊόντων ή/και υπηρεσιών στην αγορά πριν από τους ανταγωνιστές.					
Ποσοστό ανάπτυξης νέων προϊόντων/υπηρεσιών επί του συνόλου προϊόντων/υπηρεσιών.					
Συμμετοχή σε προγράμματα (projects) για την ανάπτυξη νέων ή σημαντικά βελτιωμένων προϊόντων ή/και υπηρεσιών.					
Βελτιώσεις ή αλλαγές στις μεθόδους παραγωγής των προϊόντων ή/και υπηρεσιών.					
Βελτιώσεις ή αλλαγές στις μεθόδους διανομής των προϊόντων ή/και υπηρεσιών.					
Βελτίωση της ποιότητας στα νεοεισαχθέντα προϊόντα ή/και υπηρεσίες.					
Αλλαγές στον τρόπο διοίκησης και στην οργανωτική δομή της επιχείρησης.					

13. Παρακαλώ προσδιορίστε το βαθμό με τον οποίο συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις παρακάτω προτάσεις:

Τα τελευταία 3 χρόνια:	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Διαφωνώ Ούτε Συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Η πλειοψηφία των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών μας, περιλαμβάνει <u>θεμελιώδεις αλλαγές</u> στα χαρακτηριστικά τους.					
Η πλειοψηφία των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών που προσφέρει η επιχείρησή μας βασίζονται σε <u>πιο προηγμένες τεχνολογίες</u> από αυτές που χρησιμοποιούν οι άλλες επιχειρήσεις του κλάδου.					
Πραγματοποιούνται <u>ριζικές αλλαγές</u> στις μεθόδους παραγωγής ή διανομής προϊόντων/υπηρεσιών.					

Το ποσοστό των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών μας που βασίζονται σε <u>νέες τεχνολογίες</u> έχει αυξηθεί σημαντικά.					
---	--	--	--	--	--

14. Παρακαλώ αναφέρετε το βαθμό στον οποίο συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις παρακάτω προτάσεις:

Τα τελευταία 3 χρόνια:	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Διαφωνώ Ούτε Συμφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Η πλειοψηφία των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών μας περιλαμβάνει <u>μικρές βελτιώσεις</u> στα χαρακτηριστικά τους.					
Η πλειοψηφία των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών που προσφέρει η επιχείρησή μας βασίζονται σε <u>λιγότερο προηγμένες τεχνολογίες</u> από αυτές που χρησιμοποιούν οι άλλες επιχειρήσεις του κλάδου.					
Πραγματοποιούνται <u>μικρές βελτιώσεις</u> στις υφιστάμενες μεθόδους παραγωγής ή διανομής προϊόντων/υπηρεσιών.					
Το ποσοστό των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών μας που βασίζονται σε <u>υφιστάμενες τεχνολογίες</u> έχει αυξηθεί σημαντικά.					

15. Ποιο είναι το ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων από τη δημιουργία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών σας που βασίζονται σε νέες τεχνολογίες, τα τελευταία 3 χρόνια?

< 5%	5-10%	11-15	16-20%	> 20%
------	-------	-------	--------	-------

16. Ποιο είναι το ποσοστό επί των συνολικών πωλήσεων από τη δημιουργία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών σας που βασίζονται σε υφιστάμενες τεχνολογίες, τα τελευταία 3 χρόνια?

< 5%	5-10%	11-15%	16-20%	> 20%
------	-------	--------	--------	-------

17. Παρακαλώ προσδιορίστε σε ποιο βαθμό η επιχείρησή σας έχει την ικανότητα να αποκτά και να αφομοιώνει νέες πληροφορίες:

	Καθόλου	Χαμηλός Βαθμός	Μέτριος Βαθμός	Υψηλός Βαθμός	Πολύ Υψηλός Βαθμός
Ικανότητα της επιχείρησης να εντοπίζει και να αποκτά εγκαίρως τις πληροφορίες που χρειάζεται.					
Συνεχής αύξηση των εξωτερικών πηγών πληροφόρησης μέσα από τις συνεργασίες με άλλους οργανισμούς.					
Συνεχής επένδυση σε σημαντικούς πόρους για την απόκτηση νέων πληροφοριών.					
Ικανότητα της επιχείρησης να συγκεντρώνει, να αναλύει και να ερμηνεύει πληροφορίες τις οποίες αποκτά από άλλους οργανισμούς.					
Ικανότητα της επιχείρησης να ανιχνεύει εγκαίρως τις απειλές από το επιχειρηματικό περιβάλλον και να εντοπίζει νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες πριν τους ανταγωνιστές της.					
Αξιοποίηση των εμπειριών και των ικανοτήτων των εργαζομένων της επιχείρησης για τη δημιουργία νέας γνώσης.					

Ενσωμάτωση επιτυχημένων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνολογιών που εφαρμόζουν άλλες επιχειρήσεις του κλάδου.					
Συμμετοχή της επιχείρησης σε εκπαιδευτικά προγράμματα, συνέδρια, εμπορικές εκθέσεις και εκδηλώσεις.					

18. Τα τελευταία 3 χρόνια, σε πιο βαθμό εφαρμόσατε τους παρακάτω μηχανισμούς για την προστασία των καινοτομιών σας και την αποφυγή αντιγραφής από τους ανταγωνιστές σας;

	Δεν εφαρμόζεται στην επιχείρησή μας	Χαμηλός Βαθμός	Μέτριος Βαθμός	Υψηλός Βαθμός	Πολύ Υψηλός Βαθμός
<u>Πνευματική ιδιοκτησία</u>					
Διπλώματα ευρεσιτεχνίας					
Πνευματικά δικαιώματα (copyright)					
Εμπορικό σήμα (trademark)					
<u>Συμβόλαια</u>					
Σύναψη μακροχρόνιων συνεργασιών					
Ρήτρα εμπιστευτικότητας και τήρησης απορρήτου					
<u>Εργατική νομοθεσία</u>					
Ρήτρα περί μη μελλοντικού ανταγωνισμού των εργαζομένων της επιχείρησης					
Ρήτρα εμπιστευτικότητας και εχεμύθειας των εργαζομένων					
Ύπαρξη κώδικα δεοντολογίας					
<u>Διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού</u>					
Αφοσίωση του προσωπικού προσφέροντας επιπλέον προνόμια ή απολαβές					
Ύπαρξη σταθερού εργασιακού περιβάλλοντος					
Διατήρηση του υφιστάμενου προσωπικού					
<u>Ασφάλεια πληροφοριών</u>					
Χρήση κωδικών (passwords)					
Κρυπτογράφηση (π.χ. εγγράφων, συσκευών)					
Περιορισμένη πρόσβαση σε εγκαταστάσεις και πληροφορίες της επιχείρησης					
Ύπαρξη Συστήματος Διαχείρισης Ασφάλειας των πληροφοριών-ISMS (π.χ. ISO 27001)					
<u>Εμπειρική γνώση</u>					
Η πολυπλοκότητα των προϊόντων/υπηρεσιών/μεθόδων παραγωγής μας					
Το γεγονός ότι είναι πολύ δύσκολο να ερμηνευθεί και να κατανοηθεί η γνώση που σχετίζεται με προϊόντα/υπηρεσίες/μεθόδους παραγωγής					
Το γεγονός ότι δεν είναι εύκολη η κατανόηση των χαρακτηριστικών των προϊόντων/υπηρεσιών/μεθόδων παραγωγής μας					

Το γεγονός ότι η γνώση που σχετίζεται με τα προϊόντα/υπηρεσίες/μεθόδους παραγωγής μας ενδέχεται να μην μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε άλλες αγορές					
---	--	--	--	--	--

19. Σε ποιο βαθμό πραγματοποιούνται οι παρακάτω δραστηριότητες στην επιχείρησή σας;

	Καθόλου	Λίγο	Μέτρια	Πολύ	Πάρα πολύ
<u>Δράσεις που αφορούν τους πελάτες</u>					
Βασικός μας στόχος είναι η δημιουργία αξίας στους πελάτες.					
Παρακολουθούμε συνεχώς το επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών μας.					
Αξιολογούμε συστηματικά το πόσο ικανοποιημένοι είναι οι πελάτες μας.					
Δίνουμε ιδιαίτερη προσοχή στην υποστήριξη των πελατών μετά την πώληση (after-sales service).					
Επικοινωνούμε άμεσα με τους πελάτες μας προκειμένου να ενημερωθούμε για τις ανάγκες τους για νέα προϊόντα.					
<u>Δράσεις που αφορούν τους ανταγωνιστές</u>					
Συλλέγουμε και αξιοποιούμε πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των ανταγωνιστών μας.					
Εντοπίζουμε και αναλύουμε τους στόχους και τις στρατηγικές των κυριότερων ανταγωνιστών μας.					
Οι εργαζόμενοί μας ανταλλάσσουν πληροφορίες σχετικά με τις ενέργειες των ανταγωνιστών μας.					
Καταγράφουμε συνεχώς την επίδοση των κυριότερων ανταγωνιστών μας.					
Αξιολογούμε σε τακτά διαστήματα τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία των κυριότερων ανταγωνιστών μας.					
<u>Δράσεις που αφορούν τη χρήση τεχνολογίας</u>					
Χρησιμοποιούμε προηγμένη τεχνολογία για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών.					
Έχουμε δημιουργήσει ένα ισχυρό δίκτυο προμηθευτών με σκοπό την παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού.					
Διαθέτουμε υψηλή τεχνογνωσία για την παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών.					
Επενδύουμε συστηματικά σε δραστηριότητες Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A).					
Επιδιώκουμε να είμαστε πρωτοπόροι στη χρήση και την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών.					

20. Παρακαλώ αναφέρετε σε ποιο κλάδο δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας:

Εξοπλισμός Πληροφορικής (Hardware)	Εξοπλισμός Τηλεπικοινωνιών	Υπηρεσίες Πληροφορικής
Λογισμικό (Software)	Υπηρεσίες Τηλεφωνίας	Άλλο (αναφέρετε):

21. Υπάρχει στην επιχείρησή σας ξεχωριστό Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A);

Ναι

Όχι

22. Ποιος είναι ο αριθμός εργαζομένων στην επιχείρησή σας;

1 - 10

11 - 50

51 - 250

> 250

23. Παρακαλώ αναφέρετε ποια είναι η θέση σας στην επιχείρηση:

Εάν επιθυμείτε να σας αποσταλούν τα αποτελέσματα της έρευνας, παρακαλούμε συμπληρώστε τα στοιχεία σας:

Όνοματεπώνυμο	
Επωνυμία Επιχείρησης	
Email	

Παρακαλούμε αποθηκεύστε το αρχείο και στείλτε το με email στο dkossyva@webmail.unipi.gr

ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ