

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΦΑΚΕΛΟΥ **ΥΠΟΕΡΓΟ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΓΕΝΟΥΣ ΤΟΜΕΑ ΤΟΥ Τ.Α.**

1. ΣΚΟΠΟΣ ΕΓΓΡΑΦΟΥ

Ο σκοπός του εγγράφου είναι η εκπαίδευση του υπαλλήλου σχετικά με την ενημέρωση του ενδιαφερόμενου που θέλει να συμμετάσχει στο Υποέργο "ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΓΕΝΟΥΣ ΤΟΜΕΑ" του Ταμείου Ανάκαμψης, ώστε να συνάδει με την φιλοσοφία και την πολιτική της Growplan.

2. ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- Υπεύθυνος Προγράμματος: Ορνιθάς Θεόδωρος
- Γραφείο Σερρών:
 - ο Κύριος υπεύθυνος: Ιωαννίδης Βαγγέλης
- Γραφείο Θεσσαλονίκης:
 - ο Κύριος υπεύθυνος: Θωμαΐδου Χρύσα
- Βοηθητικοί: Χατζησάββας Θανάσης, Τζαμπάζη Χρύσα, Μήτσιου Γεωργία

3. ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ

Οι Κύριοι Υπεύθυνοι των γραφείων, είτε την ίδια ημέρα είτε την επόμενη το πρωί, η πρώτη δουλειά του είναι να κάνει ανασκόπηση τα ενδιαφέροντα της προηγούμενης ημέρας είτε στα ενδιαφέροντα που εκδηλώθηκαν στις «Φόρμες» και στην «Εκδήλωση Ενδιαφέροντος» στο appwise, είτε από τα έντυπα που του ήρθαν από τους υπαλλήλους του κάθε γραφείου.

Επειδή ειδοποιείται ο Account Manager του γραφείου της Θεσσαλονίκης για το ενδιαφέρον που έρχεται στο appwise, εάν αυτό αφορά τον Κύριο Υπεύθυνο του γραφείου των Σερρών, του προωθεί το email για να επικοινωνήσει αυτός.

Εφόσον ο πελάτης έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον από το website ή τηλεφωνικά, οι κύριοι υπεύθυνοι των γραφείων εφ' όσον δουν ότι **είναι πολύ σοβαρός** ο Υπεύθυνος Προγράμματος για πρόγραμμα ώστε να επικοινωνήσει μαζί του, τον καλεί τηλεφωνικώς, και τον ενημερώνει ότι **"έχει βγει η πρόσκληση για το πρόγραμμα ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΓΕΝΟΥΣ ΤΟΜΕΑ ΤΟΥ Τ.Α., και**

- **καλό είναι να περάσει από τα γραφεία της εταιρείας στην Θεσσαλονίκη, για να ενημερωθεί όπως πρέπει χωρίς παρερμηνείες από τον Υπεύθυνο Προγράμματος (Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας πλην Σερρών, και κάποιοι Νομοί κοντινοί)**
- **καλό είναι να περάσει από τα γραφεία της εταιρείας στις Σέρρες κάθε Πέμπτη, για να ενημερωθεί όπως πρέπει χωρίς παρερμηνείες από τον Υπεύθυνο Προγράμματος (Νομός Σερρών και Δράμας)**
- **καλό είναι να περάσει από την Agrotech ή τον Μιχαλόπουλο κατόπιν συνεννόησης (θα ειδοποιηθεί από εμάς), για να ενημερωθεί όπως πρέπει χωρίς παρερμηνείες από τον Υπεύθυνο Προγράμματος (Περιφέρεια Θεσσαλίας και Νομός Φθιώτιδας)**
- **τον ενημερώνουμε για το πρόγραμμα, τα σημαντικά σημεία της πρόσκλησης και αν δούμε ότι ενδιαφέρεται και αναγκαστικά επειδή είναι από μακριά και δεν θα έχει πρόσβαση στα γραφεία μας θα του αναλύσουμε λίγο παραπάνω τις διαδικασίες αφού τον βεβαιώσουμε ότι εργαζόμαστε πανελλαδικά, και πλέον όλες οι διαδικασίες γίνονται μέσω email και ηλεκτρονικής κατάθεσης φακέλου (απομακρυσμένη επαφή)**

Στην συνέχεια στους κοντινούς πελάτες προτιμούμε ραντεβού **ανά 1 ώρα αν είναι μεγάλος ή ανά μισή**



ώρα αν είναι μέτριος, αναλόγως το πρόγραμμα, **στο Google Calendar του Υπεύθυνου Προγράμματος.**

Εφόσον ο πελάτης καλεί πρώτη φορά, και δεν τον έχουμε στην βάση μας περνάμε τουλάχιστον τα κάτωθι στοιχεία:

- **Τύπος Επαφής: Εταιρεία**
- **Επιχείρηση:** GROWPLAN ΣΕΡΡΕΣ ή GROWPLAN ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
- **Κατηγορίες Δραστηριότητας:** Την κατηγορία δραστηριότητας του και αν είναι γεωργοκτηνοτρόφος τότε περνάμε επιπλέον (ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ή/και ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ ΒΟΣΚΗΣ ή/και ΑΙΓΟΠΡΟΒΑΤΟΤΡΟΦΙΑ ή/και ΓΕΩΡΓΙΑ ή/και ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ ή/και ΜΟΣΧΟΙ ΠΑΧΥΝΣΗΣ κ.τ.λ.)
- **Έδρα:** Την την έδρα της Ομάδας Παραγωγών
- **Τίτλος:** Επώνυμο Νόμιμου Εκπροσώπου + Ομάδα Παραγωγών (π.χ. ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ΟΜΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ)
- **Επωνυμία:** Η επωνυμία της Ι.Κ.Ε. (π.χ. MARIAS FARM ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ)
- **Όνομα Υπ. Επικοινωνίας:** Το πρόσωπο που ερχόμαστε σε επαφή (π.χ. σύζυγος) ή αν είναι ο ίδιος με προηγουμένως το όνομα του όπως τον φωνάζουν (π.χ. ΓΙΑΝΝΗΣ)
- **Κινητό 1: (απαραίτητο πεδίο)**
- **Email: (απαραίτητο πεδίο)**

και στην καρτέλα **“Ενδιαφέρεται”** (Οργάνωση->Επαφές->Ενδιαφέρεται) καταχωρούμε τα εξής στοιχεία:

- **Τίτλος:** Τι ενδιαφέρεται να κάνει
- **Υπηρεσία:** ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ (ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ) αν είναι υφιστάμενη Ομάδα Παραγωγών ή ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ (ΙΔΡΥΣΗ) αν είναι νεοσύστατη ή υπό σύσταση Ομάδα Παραγωγών
- **Πρόγραμμα:** ΤΑΜΕΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ - ΓΕΩΡΓΙΚΟ
- **Κατάσταση: 1. Marketing Qualifying Lead (MQL)**
- **Περιγραφή:** Εφόσον έχουμε πιο αναλυτικά στοιχεία τα περνάμε στην περιγραφή π.χ. (έχει 4 δηλώσεις ΟΣΔΕ, και την δεύτερη χρονιά θα μεταβιβάσει την μία με τα 300 καλαμπόκια στον εαυτό του)
- **Εκτίμηση:** π.χ. Σοβαρό Ενδιαφέρον - Μεσαία Επένδυση (300.000 - 1.000.000)
- **Ημερομηνία ενδιαφέροντος:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος
- **Ημερομηνία επικοινωνίας:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος

Δεν ξεχνούμε να ανοίξουμε και στην καρτέλα **“Ενδιαφέρεται”** ενδιαφέρον για αναγνώριση Ομάδας Παραγωγών εφόσον δεν υπάρχει και καταχωρούμε τα εξής στοιχεία:

- **Τίτλος:** Τι ενδιαφέρεται να κάνει
- **Υπηρεσία:** ΟΜΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ - ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ για υπό σύσταση Ομάδα Παραγωγών
- **Κατάσταση: 1. Marketing Qualifying Lead (MQL)**
- **Περιγραφή:** Εφόσον έχουμε πιο αναλυτικά στοιχεία τα περνάμε στην περιγραφή π.χ. (έχει 5 δηλώσεις ΟΣΔΕ, και την δεύτερη χρονιά θα μεταβιβάσει την μία με τα 300 καλαμπόκια στον εαυτό του)
- **Ημερομηνία ενδιαφέροντος:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος
- **Ημερομηνία επικοινωνίας:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος

Εφόσον η επαφή κρίνεται από τον Account Manager ως σοβαρή την μετατρέπει σε “Κατάσταση: 2. Sales Qualifying Lead (SQL)”

Όταν έρθει ο ενδιαφερόμενος στα γραφεία μας τον καλωσορίζουμε και ξεκινάμε να του αναλύουμε τα σημαντικά σημεία της Πρόσκλησης, παράλληλα του παίρνουμε μια mini συνέντευξη συμπληρώνοντας το αντίστοιχο έντυπο που σας έχει δοθεί.



Οποιοσδήποτε υπάλληλος μπορεί να παίρνει το ενδιαφέρον το καταγράφει το έντυπο εκδήλωσης ενδιαφέροντος (1 από τα 3 που τους έχει δοθεί), μέσα στο πρόγραμμα και ενημερώνει αντίστοιχα τον Account Manager και τον Υπεύθυνο Γραφείου με email άμεσα ώστε να επικοινωνήσει απευθείας ο Υπεύθυνος Γραφείου του κάθε γραφείου και ο Account Manager του κάθε γραφείου να το καταχωρήσει στην επαφή, καθώς και να του δίνει το έντυπο στο τέλος της ημέρας.

ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΡΕΠΕΙ Ο ΟΠΟΙΟΣΔΗΠΟΤΕ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΣΤΟΝ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΕΡΘΕΙ ΑΠΟ ΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ, Ή ΤΟΥ ΚΑΝΟΥΜΕ ΑΙΤΗΣΗ ΑΠΟΜΑΚΡΥΣΜΕΝΑ, ΝΑ ΤΟΝ ΡΩΤΗΣΕΙ ΑΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ ΝΑ ΚΑΤΑΘΕΣΕΙ ΦΑΚΕΛΟ ΣΕ ΟΠΟΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΡΕΧΕΙ ΤΗΝ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΠΕΡΙΟΔΟ ΣΧΕΔΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ Ή ΣΤΟΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΝΟΜΟ, ΚΑΙ ΕΠΙΣΗΣ ΤΟΝ ΕΝΗΜΕΡΩΝΟΥΜΕ ΓΙΑ ΟΤΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΜΕΝΟΥΜΕ.

Δεν ξεχνάμε να τον ενημερώσουμε για τα σημαντικά σημεία της πρόσκλησης:

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ:

- Η έναρξη των δαπανών πρέπει να γίνει έως 3 μήνες μετά την έγκριση του προγράμματος
- Η υλοποίηση των δαπανών και η υποβολή αιτημάτων πληρωμής πρέπει να γίνει έως 18 μήνες μετά την έγκριση του προγράμματος
- Η διάρκεια της αξιολόγησης υπολογίζεται σε 6 μήνες από την 24η Μαΐου 2022 έως την 30η Νοεμβρίου 2022 και το τρίτο τρίμηνο του 2022 (Οκτώβριος 2022) αναμένεται να ξεκινήσει η διαδικασία υποβολής, αξιολόγησης και ελέγχου των σχετικών αιτημάτων πληρωμής
- Δεν υπάρχει βαθμολογία, πρέπει να επιτύχουμε τους αριθμοδείκτες $IRR > 10$ κτλ
- Εκτός από τα μικρά νησιά του Αιγαίου και την Αττική οπουδήποτε αλλού η επιδότηση ανέρχεται σε 50%
- **Μπορούν να πάρουν και τα ίδια τα μέλη στο όνομα τους μηχανήματα, με το μέγιστο όριο ενίσχυσης ορίζεται σε 500.000 ευρώ ανά μέλος και ανά επενδυτικό σχέδιο, συνεπώς για κάθε μέλος έως 1.000.000 ευρώ προϋπολογισμός μηχανολογικού (αρκεί το συνολικό επενδυτικό σχέδιο να ανέρχεται έως 3.000.000 ευρώ). Οπως το καταλαβαίνω μία Ομάδα, μπορεί να πάρει μια βαμβακοσυλλεκτική και 1 τρακτέρ, και παρελκόμενα μηχανήματα αξίας 1.200.000 ευρώ στο όνομα της, ένα μέλος μηχανήματα έως 990.000 στο όνομα του και άλλο 800.000 ευρώ στο όνομα του ($1.200.000 + 990.000 + 800.000 = 2.990.000 < 3.000.000$ που είναι το μέγιστο όριο)**
- Η ιδιωτική συμμετοχή του δικαιούχου δύναται να περιλαμβάνει όλη εξωτερική χρηματοδότηση και δεν παίζει ρόλο στην βαθμολογία αρκεί να βγαίνει η βιωσιμότητα
- Η δημόσια δαπάνη χορηγείται μετά την υλοποίηση των επενδυτικών δαπανών. Δύναται η Ομάδα να λάβει την επιδότηση ως βραχυπρόθεσμο δάνειο, εκχωρώντας την στην Τράπεζα και πληρώνοντας τόκους σε αυτήν είτε να κάνει χρήση του Escrow Account (δείτε εδώ). Το άνοιγμα των escrow accounts σε εμπορικές τράπεζες, ολοκληρώνεται εντός χρονικού διαστήματος 3 μηνών από την αποδοχή της εγκριτικής απόφασης ενίσχυσης. Επίσης υπάρχει και οι δυνατότητα προκαταβολής, εντός χρονικού διαστήματος 3 μηνών εφόσον ο δικαιούχος προσκομίζει ισόποση εγγυητική επιστολή προκαταβολής
- Πρέπει οπωσδήποτε να κάνουν μία δαπάνη σε GPS, και σε σύγχρονα συστήματα τηλε-ελέγχου και καταγραφής/παρακολούθησης της παραγωγικής διαδικασίας.
- Κάθε δικαιούχος έχει τη δυνατότητα υποβολής μέχρι δύο (2) αιτημάτων τροποποίησης.
- Θέλουμε τρεις προσφορές για κάθε μία από τις δαπάνες της αίτησης ενίσχυσης
- Δεν πρέπει να έχει υποβληθεί και δεν θα υποβληθεί αίτηση ενίσχυσης σε άλλο καθεστώς ενισχύσεων για το ίδιο επενδυτικό σχέδιο ή τις ίδιες επιλέξιμες δαπάνες με αυτές που ενισχύονται στο παρόν Υποέργο, συνεπώς πρέπει να έχει κλείσει το σχέδιο βελτίωσης αν έχει κάνει το 2018 η ίδια η υφιστάμενη Ομάδα και όχι τα μέλη αυτής τα οποία μπορούν να μην το έχουν κλείσει
- Δεν είναι επιλέξιμη η αγορά υλικών αποσβέσιμων σε διάρκεια μικρότερη του έτους, συνεπώς



- οτιδήποτε κάτω από 1.500 ευρώ
- Δεν είναι επιλέξιμη η απλή αντικατάσταση εξοπλισμού, συνεπώς δεν μπορεί να αντικαταστήσει υφιστάμενο εξοπλισμό, καθώς δεν έχει αποσβεσθεί (είτε τον αγόρασε με Σχέδιο Βελτίωσης η Ομάδα Παραγωγών, είτε το έχει αγοράσει μόνη της η Ομάδα Παραγωγών και φαίνεται στο μητρώο παγίων)
 - Δεν είναι επιλέξιμες οι δαπάνες γεωτρήσεων και άρδευσης
 - Το ύψος επένδυσης ανέρχεται από 500.000 ευρώ έως 3.000.000 ευρώ
 - Οι δυνητικοί δικαιούχοι (Ομάδες Παραγωγών) δύνανται να υποβάλλουν περισσότερες της μίας αιτήσεις ενίσχυσης ανά ΑΦΜ (Μία εταιρεία Ι.Κ.Ε. με 3 ομάδες αναγνωρισμένες έχει 1 ΑΦΜ, άρα μία πρόταση η κάθε ΙΚΕ?). Το άθροισμα του προβλεπόμενου προϋπολογισμού ανά ΑΦΜ για το σύνολο των υποβληθεισών αιτήσεων, δεν δύναται να ξεπερνά τα 3.000.000 ευρώ
 - Η επένδυση διατηρείται στην περιοχή όπου χορηγείται η ενίσχυση για τουλάχιστον τουλάχιστον τρία έτη στην περίπτωση των ΜΜΕ, μετά την ολοκλήρωση της επένδυσης.
 - Η νόμιμη δυναμικότητα λειτουργίας δικαιούχου (Ομάδα Παραγωγών) απαιτεί Άδεια λειτουργίας / εγκατάστασης ή τεκμηρίωση απαλλαγής (να δούμε αν απαιτείται π.χ. για την εμπορία σιτηρών που είναι ο ΚΑΔ της Ομάδας Παραγωγών και όχι η γεωργική παραγωγή, απαλλαγή άδειας λειτουργίας από την Διεύθυνση Ανάπτυξης αλλιώς βάζουμε ΥΔ όπως στον Αναπτυξιακό)
 - Η Τεκμηρίωση ίδιας συμμετοχής βεβαιώνεται μέσω του μέσου υπολοίπου, τραπεζικού λογαριασμού της εταιρείας ή των μετόχων / εταιρών, τελευταίου μηνός πριν την υποβολή της αίτησης ενίσχυσης
 - Η πρόθεση δανειοδότησης από χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, πρέπει να είναι προς έναν από τους δυνητικούς εταίρους / μετόχους της υπό σύσταση νομικής οντότητας ή προς την υπό σύσταση νομική οντότητα **και να αναφέρει ότι είναι για το υποβληθέν επενδυτικό σχέδιο.**
 - **Δεν μας απασχολεί τι μηχανήματα έχει στο όνομα του ο παραγωγός, μπορεί να πάρει και στην Ομάδα και άλλα, όχι όμως ο ίδιος εκεί πιθανώς να εμπίπτει στο πρόβλημα με τις αποσβέσεις που υπήρχαν στα Σχέδια.**
 - **Μπορεί να πάρει και άλλα τρακτέρ στην Ομάδα, ή να ζητήσει 2, εφόσον δικαιολογείται μέσω του TeRes.**
 - **Πιθανώς να υποβάλλουμε συμπληρωματικά και υποστηρικτικά την αιτιολόγηση των Σχεδίων για Θεριζοαλωνιστικές και Βαμβakoσυλλεκτικές (π.χ. 1500 στρ. σιτηρά στη μελλοντική για Θεριζοαλωνιστική ή 600 στρ. βαμβάκι στη μελλοντική για Βαμβakoσυλλεκτική)**
 - **Οι δικαιούχοι οι οποίοι επέλεξαν την κάλυψη της ιδιωτικής συμμετοχής με χρήση ιδίων κεφαλαίων, είτε στο σύνολό της, είτε συνδυαστικά με τραπεζικό δανεισμό, προσκομίζουν κατά το πρώτο αίτημα πληρωμής βεβαίωση μέσου υπολοίπου τραπεζικού λογαριασμού της εταιρίας ή των μετόχων / εταιρών, τελευταίου μηνός πριν την υποβολή της αίτησης πληρωμής, με σκοπό την απόδειξη της διαθεσιμότητας των δηλωθέντων ιδίων πόρων για την κάλυψη της ιδιωτικής συμμετοχής. Το μέσο υπόλοιπο του τραπεζικού λογαριασμού ισούται τουλάχιστον με τη υπολειπόμενη αξία της ίδιας συμμετοχής, μετά την αφαίρεση της ήδη καταβληθείσας ενίσχυσης πριν την υποβολή του πρώτου αιτήματος πληρωμής.**
 - **Για τις υπό σύσταση Ομάδες Παραγωγών, απαιτείται να έχει γίνει η σύσταση του Νομικού Προσώπου (Ι.Κ.Ε.) και να έχει τουλάχιστον κατατεθεί αίτηση αναγνώρισης στην ΔΑΟΚ για την Ομάδα Παραγωγών**

Επέκταση δυναμικότητας: Η ελάχιστη αποδεκτή επέκταση σε στρέμματα είναι 20% απο την υφιστάμενη δυναμικότητα σε στρέμματα που αποδεικνύεται από τις δηλώσεις ΟΣΔΕ των μελών του 2021, αν δεν έχει υποβληθεί το ΟΣΔΕ του 2022, αλλιώς με το ΟΣΔΕ του 2022. Π.χ για Ομάδα Παραγωγών βάμβακος αθροίζουμε τα στρ. βαμβακιού που έχουν οι παραγωγοί που συμμετέχουν στην Ομάδα Παραγωγών



**Σε οποιαδήποτε από τις περιπτώσεις αφού ολοκληρωθούν τα τηλέφωνα των ενδιαφερομένων από τους εμπλεκόμενους όπως έχει οριστεί παραπάνω θα πρέπει όλοι να έχουν περάσει σε κατάσταση:

- 2. Sales Qualifying Lead (SQL) (αν είναι σοβαρός, και θέλουμε να τον ξανά καλέσουμε)
- 3. Prospect (αν το σκέφτεται)
- 4. Opportunity (αν θα το κάνει)

Γενικά, οπωσδήποτε περνάμε στην επικοινωνία του καθενός, αν δεν ενδιαφέρεται και ποιος είναι ο λόγος, αλλιώς περνάμε στο ενδιαφέρον το αντίστοιχο πρόγραμμα, με όσον το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες (ανοίγοντας την μπάρα "Επενδύσεις στον Πρωτογενή", στην καρτέλα "Ενδιαφέρεται")

4. ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ

Ο Account Manager είναι υπεύθυνος για να **αποστείλει το συμφωνητικό μαζί με ενημερωτικό του προγράμματος και company profile της εταιρείας μόνο κατόπιν συνεννόησης με τον Διαχειριστή** καθώς και να λάβει το συμφωνητικό πίσω το οποίο θα αποστείλει στο λογιστήριο του κάθε γραφείου, και θα

1. μετατρέψει το ενδιαφέρον σε εργασία ειδοποιώντας
 - με email τον υπεύθυνο προγράμματος/υπηρεσίας κοινοποιώντας το
 - στον υπεύθυνο γραφείου και
 - στον Operations Manager
2. θα καταχωρήσει το ενδιαφέρον ως «6. Deal Closed»

Το λογιστήριο του κάθε γραφείου αποθηκεύει το συμφωνητικό του κάθε πελάτη

1. Στην καρτέλα Οργάνωση – Επαφές – Γεν. Αρχεία Οικ.
2. Στον φάκελο της ανοιγμένης εργασίας σε φάκελο με το όνομα ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ αν αφορά επενδυτικό πρόγραμμα όπου επιδοτεί την αμοιβή
3. Σε φάκελο της εταιρείας ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΑ – ΌΝΟΜΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ-ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ – ΓΡΑΦΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ή ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΕΡΡΩΝ
4. Σε φυσικό φάκελο της εταιρείας όπου υπάρχουν τα συμφωνητικά από όλα τα προγράμματα

5. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Η συνέντευξη για το υποέργο είναι αποθηκευμένη στο Ε:\ΠΑΡΑΓΩΓΗ\ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ\ΤΑΜΕΙΟ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ\ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ\ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ.docx. Μόλις την πάρουμε, την αποθηκεύουμε στο φάκελο του πελάτη σε ειδικό υποφάκελο ως ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ_“ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΟΜΑΔΟΣ”.docx

6. ΦΑΣΕΙΣ

Με το που γίνει η μετατροπή σε εργασία ξεκινούν ταυτόχρονα οι διαδικασίες εργασιών και για την αναγνώριση της Ομάδας Παραγωγών και για την υποβολή φακέλου στο πρόγραμμα.

1. Συνέντευξη (Ορνιθάς)
2. Σκανάρισμα - Ανέβασμα Συνέντευξης (Θωμαΐδου)
3. Αποστολή Ιδ.Συμφωνητικού-Ενημερωτικού-Υποχρεώσεων (Θωμαΐδου)
4. Παραλαβή Ιδ.Συμφωνητικού (Θωμαΐδου)
5. Αποστολή δικαιολογητικών (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
6. Καταχώρηση οικονομικών στοιχείων σε πίνακες βιωσιμότητας (Τζαμπάζη)
7. Καταχώρηση στοιχείων προσφορών ΠΣΚΕ (Χατζησάββας-Μήτσιου)
8. Έναρξη μελέτης πινάκων βιωσιμότητας (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
9. Ολοκλήρωση μελέτης πινάκων βιωσιμότητας (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
10. Έλεγχος μελέτης πινάκων βιωσιμότητας (Ορνιθάς)
11. Έναρξη οικονομοτεχνικής μελέτης (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)



12. Έλεγχος-ολοκλήρωση οικονομοτεχνικής μελέτης (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
13. Καταχώρηση Στοιχείων ΠΣΚΕ (Χατζησάββας-Μήτσιου)
14. Αποστολή Υ/Δ-Αιτήσεων κ.τ.λ. (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
15. Παραλαβή Υ/Δ-Αιτήσεων κ.τ.λ. (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
16. Παραλαβή - Έλεγχος δικαιολογητικών (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
17. Ανέβασμα δικαιολογητικών ΠΣΚΕ (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)
18. Έλεγχος σημείων προσοχής (Ορνιθάς)
19. Κατάθεση φακέλου (Θωμαΐδου-Ιωαννίδης)

7. ΣΗΜΕΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ

Τα σημεία ελέγχου θα δημιουργηθούν στην πορεία της μελέτης

