

«Philip Kotler & Seth Godin on The Future of Marketing»: Το Event που άφησε αποτύπωμα

Με εξαιρετική επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 24 Ιουνίου 2026 το live online event «**Philip Kotler and Seth Godin on The Future of Marketing**». Πάνω από **400 συμμετέχοντες** παρακολούθησαν διαδικτυακά ένα από τα πιο σημαντικά marketing events που έχουν πραγματοποιηθεί στην Ελλάδα, ενώ δεκάδες εταιρείες επέλεξαν να το βιώσουν συλλογικά μέσα από **Company Watch Parties** - μεταξύ των οποίων η NEXT GEN, η Nestlé Hellas, η Nova Telecommunications & Media, η NN Hellas, η Γρ. Σαράντης ABEE, η BIANEΞ AE, η Algida και η Info Quest.

Philip Kotler: Το marketing που αλλάζει ζωές

Ο Philip Kotler παρουσίασε brand new ομιλία με τίτλο «**Where Human Insight Meets Intelligent Technology**» πιο επίκαιρη από ποτέ και σαφώς πιο τολμηρή.

Στο επίκεντρο: η μετάβαση από τα **4Ps** στα **6Ps** (Purpose, People, Partners, Population, Planet, Prosperity) και οι **8 τεχνολογικές δυνάμεις** που ανακατατάσσουν τον κλάδο - AI, Generative AI, Machine Learning, IoT, Metaverse, Blockchain, Drones, Robotics - όχι ως τάσεις, αλλά ως μοχλούς ανάπτυξης και εμπιστοσύνης.

Η νέα εξίσωση που πρότεινε: **Performance Marketing + Strong Brand + AI + Innovation = Competitive Advantage.**

Κλείνοντας, ο Kotler υπενθύμισε αυτό που παραμένει αναλλοίωτο: «**Transformative marketing is not about selling more -it's about changing lives and improving society while growing the business.**»

Seth Godin: Χωρίς script. Με αλήθειες που ενοχλούν.

Ο Seth Godin, ανέβηκε στο «βήμα» χωρίς script, ακριβώς όπως είχε προαναγγείλει. Βασισμένος στα βιβλία του «*This Is Marketing*» και «*This Is Strategy*», με την keynote ομιλία του «**Redesigning the Rules of Marketing Leadership to Stay Competitive**», έφερε στο τραπέζι ιδέες που προκάλεσαν, ενόχλησαν και - για όσους άκουσαν σωστά - άλλαξαν τον τρόπο που σκέφτονται.

Μεταξύ των βασικών σημείων της ομιλίας του:

- Το marketing **ξεκινά πριν χτιστεί το προϊόν -όχι μετά**
- «Everyone» δεν είναι αγορά, **το μικρότερο σωστό κοινό είναι το πλεονέκτημα**
- Οι marketing leaders πουλάνε **αλλαγή**, όχι προϊόντα
- Εμπιστοσύνη και προσοχή, τα **μόνα assets** που πραγματικά μετράνε
- Strategy isn't a map, **it's a compass**
- Culture eats tactics. **Πάντα.**

«**Safe is risky. The opposite of remarkable is very good.**» Δύο φράσεις που συνόψισαν το πνεύμα της ομιλίας του και έμειναν στους συμμετέχοντες πολύ μετά το τέλος του event.

Τα Executive Panels: Όταν η θεωρία συναντά την ελληνική αγορά

Μετά τις ομιλίες και τα Live Q&A sessions, η σκυτάλη πέρασε σε δύο Executive Panels που έδωσαν ουσία και πράξη στα όσα ειπώθηκαν.

Το **CEO Panel**, υπό τον συντονισμό του **Γιώργου Φραγκάκη** (POLITISM Founder & Consultant, κεντρικού παρουσιαστή του event), φιλοξένησε τους **Κωνσταντίνο Κωνσταντινόπουλο** (CEO, Coffee Island), **Κωνσταντίνο Παπαλεξανδρή** (CEO, KORRES S.A.), **Διονύση Τσίτο** (Managing Director, Volton & Orizon) και **Θοδωρή Σκαγιά** (President & CEO, SKAG S.A.). Η συζήτηση εστίασε στο πότε το marketing σταματά να είναι λειτουργία και γίνεται επιλογή διοίκησης - και πώς οι ηγέτες της ελληνικής αγοράς το βιώνουν στην πράξη.

Το **CMO Panel**, υπό τον συντονισμό του **Δρόσου Δρόσου** (Marketing Director, Brand Growth & Digital Transformation), φιλοξένησε τους **Ιωάννη Καμυλάκη** (Marketing Director, KIKO Milano), **Κοσμά Κροκίδα** (Chief Marketing, Digital Experience & Sustainability Officer, Goody's–Everest Group), **Χρήστο Παπανδρόπουλο** (Group CMO, BOX NOW) και **Αθηνά Ποπώφ** (Marketing Director Greece, Cyprus & Malta, The Coca-Cola Company). Η συζήτηση ανέδειξε τι εφαρμόζεται πραγματικά, τι χρειάζεται προσαρμογή και ποιες ηγετικές αποφάσεις κάνουν τη διαφορά στην ελληνική αγορά σήμερα.

Το «Philip Kotler & Seth Godin on The Future of Marketing» απέδειξε ότι το marketing δεν είναι απλώς λειτουργία, είναι επιλογή ηγεσίας. Και ότι όταν η παγκόσμια σκέψη συναντά την ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα, η συζήτηση που προκύπτει αξίζει να γίνει και να ακουστεί.