

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΛΟΥΚΕΡΗΣ, MANAGING PARTNER, ADUS

Προς ένα μοντέλο outsourcing για ανάπτυξη πωλήσεων

Επιμέλεια: Κατερίνα Νικολοπούλου, knikolopoulou@boussias.com

Η Adus, πρωτοπόρος εταιρεία στον τομέα των Fast Moving Consumer Services, με παρουσία στην Ελλάδα και το Ηνωμένο Βασίλειο, υποδέχθηκε διακεκριμένες εταιρείες του τομέα FMCG στο Adus Business Executive Event, με θέμα «Outsourcing Model for Sales Growth».



Παναγιώτης Λουκέρης, Managing Partner, Adus



Ο Σωτήρης Λεοντάρης, Head of Commercial Section (DIT) της Βρετανικής Πρεσβείας, ο Δρ Πάνος Πατσούρης, Doctorate Advisor, Middlesex University και ο Παναγιώτης Λουκέρης, Managing Partner της Adus

Η εκδήλωση έλαβε χώρα πρόσφατα στη Βρετανική Πρεσβευτική Κατοικία, σηματοδοτώντας έτσι το αρχικό γεωγραφικό επίκεντρο των δραστηριοτήτων της Adus. Με δεδομένο ότι οι αποτελεσματικές υπηρεσίες outsourcing και merchandizing αποτελούν ισχυρό εργαλείο για την ανάπτυξη των πωλήσεων, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στις διεθνείς αγορές, ο Παναγιώτης Λουκέρης Managing Partner της Adus, μιλά για την πρωτοβουλία, τη σημασία εφαρμογής ενός στρατηγικά οργανωμένου μοντέλου, αλλά και τις μελλοντικές προοπτικές.

MW: Ποια είναι η τοποθέτηση της Adus στην αγορά FMCG;

Παναγιώτης Λουκέρης: Η Adus, από το 2009, παρέχει εξειδικευμένες και αποτελεσματικές υπηρεσίες προς τις Fast Moving Consumer Goods (FMCG) επιχειρήσεις, με σκοπό την προώθηση των προϊόντων τους στον κλάδο της λιανικής, τόσο στην ελληνική, όσο και στη διεθνή αγορά, με έμφαση στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, υιοθετώντας μια προσέγγιση που εγγυάται συνεχή και συνεπή ανάπτυξη, υψηλό επίπεδο κερδοφορίας και άμεση εξυπηρέτηση προς τους πελάτες μας.

Τι ακριβώς παρέχετε στην διεθνή αγορά;

Συμβουλευτικές υπηρεσίες σχετικά με την εξωστρέφεια και υπηρεσίες outsourcing για πωλήσεις και merchandising, με άλλα λόγια, κατανοώντας τον σχεδιασμό, υλοποιούμε τα επιχειρηματικά οράματα των ελληνικών FMCG επιχειρήσεων οι οποίες θέλουν να διεισδύσουν σε αγορές εκτός Ελλάδας και ειδικά στο Ηνωμένο Βασίλειο, με προσδοκώμενο αποτέλεσμα την αύξηση των εξαγωγών τους. Παράλληλα, συνάπτουμε συνεργασίες με βρετανικές επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να τοποθετηθούν

στη χώρα μας και να έχουν επιτυχημένες εμπορικές δραστηριότητες στην Ελλάδα. Αυτός είναι και ο λόγος που επιλέξαμε τη Βρετανική Πρεσβευτική Κατοικία, χρηματοδοτώντας την αρχική γεωγραφική εστίαση των δραστηριοτήτων μας (Ελλάδα και Ηνωμένο Βασίλειο). Με την αφορμή αυτή, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Σωτήρη Λεοντάρη, Head of Commercial Section (DIT) της Βρετανικής Πρεσβείας και τους εξαίρετους συνεργάτες του, όπως και τους υπεύθυνους οργάνωσης από την Πρεσβευτική Κατοικία για τη φιλοξενία τους, την άψογη συνεργασία μας και τις ποιοτικές υπηρεσίες τους προς τους διακεκριμένους καλεσμένους μας, ώστε να πραγματοποιήσουμε μία ουσιαστική, χρήσιμη, παραγωγική, διαδραστική και εν κατακλείδι πλήρως επιτυχημένη εκδήλωση.

Ποια είναι η φιλοσοφία και το φάσμα των υπηρεσιών σας;

Η Adus υιοθετεί ένα καινοτόμο outsourcing μοντέλο υπηρεσιών για FMCG επιχειρήσεις, το οποίο αναπτύσσεται στους ακόλουθους τομείς:

- α. υπηρεσίες πωλήσεων, merchandising και παραγγελιοληψίας,
- β. υπηρεσίες προώθησης πωλήσεων,
- γ. υπηρεσίες ανάδειξης και τοποθέτησης προϊόντων στο ράφι και
- δ. υπηρεσίες επιχειρηματικής εξωστρέφειας.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα των υπηρεσιών της Adus τα οποία σας διαφοροποιούν;

Καταρχήν, η ποιότητα των υπηρεσιών του outsourcing μοντέλου μας που βασίζονται στην υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία των στελεχών των ομάδων μας, έτσι ώστε οι πελάτες της Adus να διαθέτουν ομάδες πωλήσεων σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές που καλύπτουμε στον απαιτητικό χώρο του FMCG στην αγορά λιανικής. Οι ομάδες μας επισκέπτονται τα σημεία πωλήσεων με πολύ μεγαλύτερη συχνότητα από ότι αν οι ίδιες οι επιχειρήσεις απασχολούσαν δικούς τους υπαλλήλους για τις ίδιες δραστηριότητες (καλύπτουμε την Ηπειρωτική Ελλάδα και την Κρήτη και επισκεπτόμαστε πάνω από 2.000 σημεία). Παράλληλα, εφαρμόζουμε πρότυπες ενέργειες merchandising με όλους τους απαιτούμενους ελέγχους στο ράφι και την αποθήκη, παραγγελιοληψία σε πλήρη ευθυγράμμιση με την εμπορική στρατηγική κάθε πελάτη

μας, ενώ υλοποιούμε άμεσα προωθητικές δραστηριότητες απόλυτα συμβατές με τις προδιαγραφές των επιχειρήσεων. Όλα τα δεδομένα ανά επίσκεψη και ανά σημείο πώλησης καταγράφονται από το IT σύστημα της Adus και αποστέλλονται την αμέσως επόμενη ημέρα για αξιολόγηση και πιθανές διορθωτικές κινήσεις στους πελάτες μας μαζί με τα αντίστοιχα reports. Συνοψίζοντας τα σημεία που διαφοροποιούμαστε:

- α. οι υπηρεσίες στους πελάτες μας παρέχονται με κόστος ενός πωλητή-merchandise, ενώ αν απασχολούσαν μόνιμο προσωπικό αυτό θα έπρεπε να είναι πολλαπλάσιο και πρακτικά δεν θα κάλυπτε όλες τις γεωγραφικές περιοχές με την απαιτούμενη συχνότητα, χωρίς πρόσθετες χρεώσεις ως προς τον αριθμό κωδικών προϊόντων,
- β. εταιρείες με έδρα την επαρχία και στόχο να αναπτυχθούν σε μεγάλες αστικές περιοχές (Αττική, Θεσσαλονίκη, κ.ά.) ή εταιρείες με έδρα μεγάλες αστικές περιοχές οι οποίες σχεδιάζουν να επεκτείνουν τις πωλήσεις τους σε άλλες

Η ποιότητα των υπηρεσιών του outsourcing μοντέλου μας βασίζεται στην υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία των στελεχών των ομάδων μας

«ΒΑΣΙΚΟ ΜΑΣ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΩΝ ΚΛΙΜΑΚΑΣ»

Παναγιώτης Λουκέρης: Για την Ελλάδα, προχωράμε με προσεκτικά βήματα ανάπτυξης, ώστε να ενισχύσουμε την παρουσία μας στην Ηπειρωτική Ελλάδα και Κρήτη, ειδικά με την επικείμενη είσοδο νέων αλυσίδων όπως τα Spar, ενώ παράλληλα σχεδιάζουμε να καλύψουμε γεωγραφικά και πρόσθετες περιοχές στις οποίες υπάρχει ανάγκη από τους πελάτες μας, αρχικά υποστηρίζοντας τις εποχιακές αιχμές, όπως την τουριστική περίοδο σε επιλεγμένα σημεία της νησιωτικής Ελλάδας. Σχετικά με τις επιχειρήσεις από το Ηνωμένο Βασίλειο, καλλιεργούμε τις προϋποθέσεις ανά πελάτη και ανάλογα με τα προϊόντα του με στόχο να βρουν τον δρόμο τους στην ελληνική αγορά. Οι δραστηριότητές μας στο Ηνωμένο Βασίλειο εστιάζονται στην ανάπτυξη κατάλληλων νέων συμμαχιών με σκοπό να εφαρμόσουμε τη μεθοδολογία μας σχετικά με την εξωστρέφεια και τις εξαγωγές των ελληνικών FMCG επιχειρήσεων σε μια απαιτητική αλλά τεράστια σε προοπτικές αγορά για τους πελάτες μας. Εντούτοις, το outsourcing μοντέλο πωλήσεων και merchandising, το οποίο εφαρμόζουμε με επιτυχία στην Ελλάδα από το 2009, το αναπτύσσουμε αντίστοιχα και στο Ηνωμένο Βασίλειο, προσαρμόζοντάς το στις επιτόπου συνθήκες, ώστε να παρέχει τα ίδια πλεονεκτήματα με συνέπεια και συνέχεια με ό,τι έχουμε επιτύχει στην Ελλάδα. Βασικό μας κριτήριο είναι η επίτευξη οικονομικών κλίμακας και η συνεχής αύξηση των πωλήσεων των πελατών μας σε τρέχουσες μακροοικονομικές συνθήκες μη ευνοϊκές, με σκοπό οι πελάτες μας να έχουν την προσδοκώμενη ανάπτυξη με δραματικά χαμηλότερο κόστος στο επίπεδο των πωλήσεων.

γεωγραφικές περιοχές, έχουν να αποκομίσουν μεγάλα και συνεχή οφέλη από τις υπηρεσίες μας οι οποίες καλύπτουν περιοχές όπου με μόνιμο προσωπικό θα απαιτούνταν μεγάλα κόστη χωρίς να αυξάνεται ουσιαστικά η συχνότητα των επισκέψεων,

- γ. τα λειτουργικά κόστη όπως αμοιβές, IT εξοπλισμός, έξοδα μετακίνησης και διανομής, μη ωφέλιμος χρόνος κατά την μετακίνηση και αναπόφευκτες αποχωρήσεις καθιστούν την οργάνωση των πωλήσεων απαγορευτική,
- δ. η συλλογή δεδομένων, η καταγραφή του ανταγωνισμού και η αποτύπωση με εικόνες της κατάστασης ανά σημείο πώλησης, όπως και το reporting, είναι κοστοβόρες, χρονοβόρες αλλά κρίσιμες ενέργειες για έγκαιρη επεξεργασία, επικοινωνία και αναθεώρηση της στρατηγικής και
- ε. τελικά ένα Τμήμα Προσωπικού θα έπρεπε να πολλαπλασιάσει τις δραστηριότητες και τα κόστη του με σκοπό να καλύψει και το ανθρώπινο δυναμικό για τις πωλήσεις χωρίς να υπάρχει εγγύηση για τον βαθμό εξειδίκευσης και επαγγελματισμού των μόνιμων στελεχών τους.

Όλα τα παραπάνω αποτελούν τον κορμό των πλεονεκτημάτων μας, τα οποία, σε συνδυασμό με την ποιότητα των υπηρεσιών μας, εξασφαλίζουν ισχυρή διαφοροποίηση της πρότασής μας και του outsourcing μοντέλου μας προς τις επιχειρήσεις FMCG για αύξηση των πωλήσεών τους. **mw**