

ADUS EXECUTIVE BREAKFAST

Ενίσχυση των FMCG επιχειρήσεων

ΤΟ ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΜΗΝΥΜΑ ΟΤΙ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΩΝ OUTSOURCING ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΜΟΝΟΔΡΟΜΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ FMCG ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ Η ADUS ΣΕ ΠΡΟΣΦΑΤΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ.



Κορυφαίοι επιχειρηματίες, εκπρόσωποι από όλο το φάσμα του FMCG, παραγωγής και εμπορίας καταναλωτικών αγαθών, αλλά και από το λιανεμπόριο, έδωσαν το «παρών» στο Executive Breakfast με τίτλο «Adus Outsourcing Business Model: Στρατηγική επιλογή Αύξησης Πωλήσεων», που έλαβε χώρα στο Divani Caravel Hotel, στις 25 Μαΐου 2017. Η πρόταση που υιοθετεί η Adus και εφαρμόζεται στις ελληνικές FMCG επιχειρήσεις, με βάση και την τρέχουσα μακροοικονομική συγκυρία, περιέχει το κεντρικό μήνυμα ότι το μοντέλο των outsourcing υπηρεσιών όπως αναλύθηκε στην παρουσίαση της εκδήλωσης και οι επεκτάσεις του, αποτελούν μονόδρομο για την αύξηση πωλήσεων.

Ο Εμπορικός Διευθυντής της Adus, Παναγιώτης Λουκέρης, σε μια εισαγωγική τοποθέτηση, έδωσε το πλαίσιο λειτουργίας της αγοράς καταναλωτικών αγαθών στην Ελλάδα και τις έντονες επιπτώσεις που έχει υποστεί,

αντικατοπτρίζοντας τις αλλαγές που έχουν επέλθει στη χώρα μας λόγω της οικονομικής κρίσης, τονίζοντας ότι «η Adus, παρατηρώντας έγκαιρα ότι αρκετές επιχειρήσεις στο χώρο των καταναλωτικών προϊόντων δεν είχαν τους πόρους εκείνους προκειμένου να προωθήσουν τα προϊόντα τους σε ένα περισσότερο διευρυμένο κανάλι πωλήσεων, ανέπτυξε την επιχειρηματική της πρόταση να καλύψει και να διευρύνει το κενό της ανάπτυξης και συντήρησης ενός πλήρους στελεχωμένου και ιεραρχημένου εσωτερικού τμήματος πωλήσεων στις εταιρείες του κλάδου FMCG. Η Adus παρέχει με επιτυχία την υπηρεσία αυτή με τη μορφή outsourcing στο επίπεδο Πωλήσεων, Merchandising & Παραγγελιοληψίας. Ένα από τα μεγάλα πλεονεκτήματα και θεμε-

λιώδης προϋπόθεση επιτυχίας των υπηρεσιών της Adus είναι η εμπειρία των στελεχών της, όπως και η διοικητική και λειτουργική της οργάνωση, η οποία επιτρέπει αποτελεσματική ενεργοποίηση των ομάδων πωλήσεων, αξιοποίηση στο μέγιστο της τεχνολογίας και εμπειρίας των στελεχών της και η καινοτόμα υλοποίηση των υπηρεσιών μέσω υψηλής τεχνολογίας».

ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ ΜΟΙΡΑΣΤΗΚΑΝ ΜΕ ΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ ΤΗΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥΣ ΜΕ ΤΗΝ ADUS

ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΠΟ ΤΟ ΠΑΝΕΛ

Οι ομιλητές μοιράστηκαν με το ακροατήριο τις ενέργειές τους για αύξηση πωλήσεων και αναφέρθηκαν στην εμπειρία συνεργασίας τους με την Adus. Παράλληλα, όλοι υπογράμμισαν ότι ο πελάτης βρίσκεται όχι απλώς στο επίκεντρο κάθε επιχείρησης, αλλά είναι και το πολυτιμότερο περιουσιακό της στοιχείο.



Λαμβάνοντας το λόγο, η Βάνα Χριστοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος της BIAPI MENTEAL, αναφέρθηκε στη συνεργασία της με την Adus από το 2011, εκφράζοντας την ικανοποίησή της για την ετοιμότητα και την εμπειρία των ομάδων της Adus, την προθυμία και τη συνέπειά τους, τη στενή συνεργασία με τη BIAPI MENTEAL και τις συχνές συναντήσεις για τον κατάλληλο συντονισμό. «Με τη συνεργασία αυτή οι πωλήσεις της BIAPI MENTEAL έχουν παρουσιάσει αύξηση και για όλους τους παραπάνω λόγους συνεχίζεται η συνεργασία και θα συνεχιστεί και στο μέλλον. Η Adus ενεργεί σαν να ήταν προϊόντα μας δικά της, με συνέπεια και οι ομάδες των merchandisers αλλά και το back office της να μας κρατά συνεχώς ενημέρους με αξιόπιστες και εκμεταλλεύσιμες πληροφορίες».



Ο Εμπορικός Διευθυντής Χρήστος Κατούλας της Βιολάντα, που εκτός από την ισχυρή παρουσία της στην αγορά των HORECA πρόσφατα έχει ενεργοποιηθεί σταδιακά και στην αγορά των αλυσίδων σούπερ μάρκετ με συσκευασμένα προϊόντα παραγωγής της, πήρε το λόγο, ο οποίος σημείωσε ότι: «Μη διαθέτοντας υποδομή για υποστήριξη πωλήσεων και merchandising, ξεκίνησε η συνεργασία με την Adus το τελευταίο πεντάμηνο, πανελλαδικά, και από τα πρώτα στάδια της συνεργασίας αυτής, φάνηκε αμέσως η διαφορά. Τώρα γνωρίζουμε σε καθημερινή βάση την κατάσταση, κίνηση και εικόνα των προϊόντων μας σε κάθε σημείο πώλησης. Η Adus έχει αναλάβει συνολικά το merchandising

και παραγγελιοληψία, δραστηριότητες τις οποίες δεν θα μπορούσαμε να αναλάβουμε εφόσον δεν διαθέτουμε τους πόρους και την αντίστοιχη οργάνωση».



Ο Ευάγγελος Παπανικολάου, Key Account Manager της Bake Hellas, ανέφερε ότι βασικό κίνητρο για τη συνεργασία με την Adus ήταν η αύξηση των πωλήσεων και επισήμανε ότι «για έναν περίπου χρόνο με αρχική εμβέλεια της συνεργασίας στις αλυσίδες της Αττικής, υπάρχει μεγάλη ικανοποίηση από την ενημέρωση κυρίως της όλης κίνησης και κατάστασης από τα σημεία των αλυσίδων σούπερ μάρκετ την προηγούμενη ημέρα. Πιστεύω ότι κάθε εταιρεία είναι εξειδικευμένη σε συγκεκριμένους τομείς και είναι ρεαλιστικό αλλά και δημιουργεί αμοιβαίο όφελος να μπορεί να υπάρχει συνεργασία με βάση το outsourcing μοντέλο στο merchandising. Είμαστε στη διαδικασία να επεκτείνουμε αυτή τη συνεργασία πανελλαδικά και με βάση τη νέα πραγματικότητα στο χώρο των σούπερ μάρκετ».



Στη συνέχεια, ο Σωτήρης Ιωάννου, Διευθυντής Πωλήσεων της Κριτών Άρτος, επέστησε την προσοχή των παρισταμένων στη στρατηγική που ακολουθούν, δίνοντας μεγάλη έμφαση στην ποιότητα και επιλογή των πρώτων υλών των προϊόντων τους, οι οποίες προέρχονται όλες από την Κρήτη, ώστε το αποτέλεσμα να είναι ποιοτικά ισοδύναμο με τα αντίστοιχα παραδοσιακά προϊόντα. «Στην καθημερινή μάχη στις αλυσίδες σούπερ μάρκετ, έχει ξεκινήσει από το 2011 η συνεργασία μας

με την Adus, της οποίας τα στελέχη και οι ομάδες έχουν την εμπειρία να μεταχειριστούν τα προϊόντα της Κριτών Άρτος σαν να ήταν δικά τους προϊόντα, να φέρουν σε πέρας όλες τις δραστηριότητες merchandising και παραγγελιοληψίας, να μας προσφέρουν με συνέπεια την εικόνα των προϊόντων σε κάθε σημείο πώλησης, όπως και στοιχεία από τον ανταγωνισμό σε μια συνεχή ροή πληροφοριών. Στην καθημερινή αυτή μάχη, που δίνεται στο ράφι των σούπερ μάρκετ, για να μπορέσουμε να πετύχουμε τα ίδια αποτελέσματα με δικούς μας πόρους, θα έπρεπε να κάνουμε μεγάλες επενδύσεις σε οργάνωση, ενώ το συνολικό κόστος στελέχωσης και λειτουργίας θα ήταν πολλαπλάσιο. Η Adus μας βοηθά να πετύχουμε οικονομίες κλίμακας, αύξηση πωλήσεων, ευελξία στην προσαρμογή της πολιτικής μας μέσα από την καθαρή εικόνα από κάθε σημείο και με εντυπωσιακά χαμηλότερο κόστος».



Ο κύκλος των ομιλιών έκλεισε με την εταιρεία Χυμίοι Χριστοδούλου και την τοποθέτηση της Νατάσσας Αποστολοπούλου, Υπεύθυνης Πωλήσεων Ελλάδος, η οποία τόνισε ότι «η Adus αποτελεί ουσιαστικά το τμήμα πωλήσεων που δεν διαθέτει η εταιρεία μας στην Ελλάδα. Εκτιμάμε ιδιαίτερα την ποιότητα των ομάδων πώλησης και merchandising της Adus σε συνδυασμό με την κατάλληλη εμπειρία και διαραπτικότητα τους να συνεισφέρουν στην αυξημένη εμπορική επίδοσή μας στην εγχώρια αγορά. Πρόσθετα με τη χρήση της τεχνολογίας μπορούμε να έχουμε άμεση πληροφόρηση στη μορφή που έχουμε ανάγκη για τις αρμόδιες παρεμβάσεις μας. Αυτό μας έχει οδηγήσει να θεωρήσουμε τη συνέχιση και διεύρυνση της συνεργασίας μας σε πολυποικίλες διαστάσεις, ενισχύοντας τους δεσμούς μας στην προοπτική αύξησης της παρουσίας μας στην Ελλάδα και με βάση το λανσάρισμα 2 νέων κατηγοριών προϊόντων μας. Προσβλέπουμε στην εξειδικευμένη συνεισφορά της Adus και στη συνέχιση και διεύρυνση των από κοινού δραστηριοτήτων μας». ®