

## Adus Outsourcing Services

# Στρατηγική επιλογή Αύξησης Πωλήσεων των εταιρειών FMCG

**Π**αρέχοντας από το 2009, εξειδικευμένες και αποτελεσματικές υπηρεσίες προς τις FMCG Επιχειρήσεις με σκοπό την προώθηση των προϊόντων τους στον Κλάδο της Λιανικής τόσο στην Ελληνική όσο και στην Διεθνή Αγορά, η Adus ([www.adus.gr](http://www.adus.gr)), πρωτοπόρος εταιρεία στον τομέα των Fast Moving Consumer Services, υποδέχθηκε διακεκριμένες εταιρείες του τομέα FMCG στο "Adus Executive Breakfast" περί τα τέλη Μαΐου... Η ιδιαίτερη στρατηγική της Adus δεν θα μπορούσε να αφήσει αδιάφορο το SC&E που μίλησε με τον κ. Παναγιώτη Λουκέρη, Εμπορικό Διευθυντή της εταιρείας. Ο κ. Παναγιώτης Λουκέρης, μιλάει στο SUPPLY CHAIN & LOGISTICS magazine για τη φιλοσοφία των "Outsourcing Services" ως την "Στρατηγική επιλογή Αύξησης Πωλήσεων" παρέχοντας λεπτομέρειες και στοιχεία για τον λόγο που οι υπηρεσίες αυτές αποτελούν - ειδικά σήμερα - αναγκαίο Επιχειρηματικό Εργαλείο για την ανάπτυξη των πωλήσεων και την ενίσχυση της θέσης των FMCG στην αγορά.

**SC&E\_** Ποιά ήταν η ανάγκη της αγοράς που σας ώθησε σε αυτή την εταιρική μορφή;

**Π. Α.** 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 το κενό της ανάπτυξης

και συντήρησης ενός πλήρως στελεχωμένου και ιεραρχημένου εσωτερικού τμήματος πωλήσεων στις εταιρείες του κλάδου FMCG. Η Adus παρέχει με επιτυχία και εξακολουθεί να παρέχει την υπηρεσία αυτή με την μορφή outsourcing στο επίπεδο Πωλήσεων, Merchandising & Παραγγελιοληψίας. Ένα από τα μεγάλα πλεονεκτήματα και θεμελιώδης 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 τεχνογνωσίας και εμπειρίας των στελεχών της και η καινοτόμα υλοποίηση των υπηρεσιών μέσω υψηλής τεχνολογίας.

**SC&E\_** Περιγράψτε μας με ποιόν τρόπο εξυπηρετούνται οι πελάτες σας και ποιά τα οφέλη για τους ίδιους

**Π. Α.** Σχετικά με τον τρόπο εξυπηρέτησης των πελατών της Adus, είναι τιμητικό να παρατεθούν οι αναφορές των ίδιων των στελεχών της εμπορικής διεύθυνσης των εταιρειών-πελατών, όπως της «ΚΡΗΤΩΝ ΑΡΤΟΣ», «BAKE HELLAS», «VITOM- Οικογένεια Χριστοδούλου», «ΒΙΟΛΑΝΤΑ» και «ΒΙΑΠ ΜΕΝΤΕΛ», οι οποίοι στο Adus Executive Breakfast παρουσίασαν τις ουσιαστικές επιχειρηματικές προκλήσεις που τους οδήγησαν να επιλέξουν αυτή τη λύση και τα οφέλη της, όπως:

- Η απαίτηση για μείωση του συνολικού κόστους εύρεσης, στελέχωσης και λειτουργίας ικανών και έμπειρων ομάδων στο Sales & Merchandising για τις αλυσίδες Supermarkets πανελλαδικά.

- Ανάγκη για υποστήριξη με πρόσθετες επισκέψεις στις αλυσίδες Supermarkets σε περιόδους αιχμής ή για την



προώθηση νέων προϊόντων

- Η αποφυγή και μη επιβάρυνση του κόστους με πρόσθετες επενδύσεις σε IT εξοπλισμό (servers, tablets, software, παρελκόμενα) και η δυνατότητα εφαρμογής καινοτόμων IT λύσεων της Adus για την άμεση μεταφορά πληροφοριών από τα σημεία προς τον πελάτη, την εικόνα του ανταγωνισμού,
- Οι βέλτιστες πρακτικές Sales & Merchandising που υλοποιεί η Adus για την αποτελεσματική προώθηση των προϊόντων.

Πρόσθετα, η Adus έχει υλοποιήσει μία καινοτόμο λύση πληροφορικής με tablets (Adus Near Field Service), χάρη στην οποία οι παραγγελίες λαμβάνονται σε πραγματικό χρόνο και εισάγονται στα συστήματά μας αυτόματα. Οι πελάτες μας μπορούν να έχουν εικόνα τόσο για την πορεία των πωλήσεων και των παραγγελιών τους όσο και για τον ανταγωνισμό τους. Επιπλέον, το κόστος για μία επιχείρηση προκειμένου να χρησιμοποιήσει τις υπηρεσίες της Adus είναι σχετικά χαμηλό και αυτό αποτελεί ένα ακόμη συγκριτικό πλεονέκτημα.

**SC&E\_** Ωριμάζει θεωρείτε η λογική του sales outsourcing στην ελληνική αγορά;

**Π. Α.** Η αυξανόμενη ζήτηση και ανταπόκριση των εταιρειών FMCG στο να ακούσουν την μεθοδολογία της Adus για την ανάπτυξη των πωλήσεων τους μέσω των outsourcing υπηρεσιών της, δείχνει απτά στοιχεία ότι η αγορά





FMCG εισέρχεται σε μία νέα πραγματικότητα καταναλώντας πως μπορεί να εκμεταλλευτεί, μέσα από την αξιακή πρόταση της Adus στην πράξη, οικονομίες κλίμακας, πολλαπλασιαστικά φαινόμενα στο επίπεδο των παραγωγών, άμεση εποπτεία κάθε σημείου των αλυσίδων supermarket σε πραγματικό χρόνο και ευέλικτη αναπροσαρμογή της στρατηγικής της με την έγκαιρη επεξεργασία των πληροφοριών που δέχεται από την Adus.

Η Adus στηριζόμενη στα αποτελεσμάτων συνεχούς αύξησης πωλήσεων από το 2009 των

πελατών της, έχει επεκτείνει τις εξειδικευμένες υπηρεσίες της σε ένα ολοκληρωμένο μοντέλο Fast Moving Consumer

- Πωλήσεις, Merchandising & Παραγγελιοληψία
- Προώθηση Προϊόντων (In Store Promo και ολοκληρωμένα Marketing Services),
- Ανάδειξη & Τοποθέτηση Προϊόντων,
- Επιχειρηματική Εξωστρέφεια

Τις υπηρεσίες της Adus έχουν χρησιμοποιήσει και συνεχίζουν να χρησιμοποιούν περίπου 30 εταιρείες. Στους πελάτες της Adus περιλαμβάνονται επιχειρήσεις κάθε μεγέθους, όπως είναι: η οικογένεια Χριστοδούου (χυμοί), η Dr. Oetker (κατεψυγμένες πίτσες), η ΕΥΡΕΛΚΟ (είδη

οικιακής χρήσεως), η Frutor (αναψυκτικά), η McCain (κατεψυγμένες προτηγανισμένες πατάτες), η Κρητών Άρτος, ο Παπαέλληνας (φαρμακευτικά & καλλυντικά) και αρκετές ακόμη, ενώ παράλληλα το ενδιαφέρον της αγοράς έχει αυξητική τάση. Το πιο σημαντικό στοιχείο είναι πως οι πελάτες παρουσιάζουν αύξηση μεταξύ 5% και 15% στις πωλήσεις τους χάρη στην ουσιαστική υποστήριξη και βοήθεια στο πεδίο ανάπτυξης που τους δίνουμε γεγονός ειδικά σημαντικό παρά την οικονομική ύφεση.

**SC&L** Ποιό μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στην ελληνική αγορά αναφορικά με τις υπηρεσίες σας

**Π. Λ.** Η πρόταση που υιοθετεί η Adus και εφαρμόζεται στις ελληνικές FMCG επιχειρήσεις, με βάση και την τρέχουσα οικονομική συγκυρία, εμπεριέχει το κεντρικό μήνυμα ότι το μοντέλο των outsourcing υπηρεσιών όπως αναλύεται παραπάνω και οι επεκτάσεις του αποτελούν μονόδρομο και η Adus βρίσκεται εδώ για να το παρέχει με ασφάλεια και αποτελεσματικότητα. ■