

Απόψεις

Εγγύηση Επιτυχίας

Παρασκευή, 26 Μαΐου 2023 15:03

Γνώση της αγοράς και οργανωμένο τμήμα Merchandising & Πωλήσεων. Συνέντευξη του Παναγιώτη Λουκέρη, CEO της ADUS



SHARE: [f](#) [t](#) [in](#) [e](#)

Ποιο είναι το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών της ADUS και σε ποιες κατηγορίες πελατών απευθύνεστε?

Η εταιρεία αποτελεί ένα πλήρες και οργανωμένο τμήμα Merchandising & Πωλήσεων για εταιρείες που δραστηριοποιούνται στα σουπερμάρκετ αλλά δεν έχουν δικό τους τμήμα πωλήσεων ή θέλουν να

ενισχύσουν κάποιους τομείς παρακολούθησης καταστημάτων σε γεωγραφικές περιοχές στη χερσαία Ελλάδα, Κρήτη, Κυκλάδες και Δωδεκάνησα. Απευθύνεται στις FMCG επιχειρήσεις στις οποίες παρέχει ένα πρωτοπόρο Outsourcing Business Model ολοκληρωμένης παροχής υπηρεσιών εντός των καταστημάτων αλυσίδων σουπερμάρκετ στους ακόλουθους τομείς:

- Πωλήσεις, Merchandising και Παραγγελιοληψία
- Προώθηση Πωλήσεων
- Ανάδειξη & Τοποθέτηση Προϊόντων
- Below-the-line υπηρεσίες και,
- Υπηρεσίες Επιχειρηματικής Εξωστρέφειας

Διαθέτει μια πλήρη ιεραρχία, με πωλητές - merchandisers, επιθεωρητές πωλήσεων, διεύθυνση πωλήσεων και back-office πωλήσεων. Τα έμπειρα στελέχη και οι πωλητές της επισκέπτονται τις αίθουσες των σουπερμάρκετ για λογαριασμό των εταιρειών-πελατών της, που είναι οι προμηθευτές των σουπερμάρκετ, αναλαμβάνοντας τον πλήρη κύκλο δραστηριοτήτων, πραγματοποιώντας ιδιαίτερα λεπτομερή αποτύπωση όπως αποτύπωση stock ανά κωδικό ανά κατάστημα, καταγραφή προσώπων στο ράφι, και σε πιο επίπεδο ραφίου βρίσκεται ο κάθε κωδικός.

Ποιο πιστεύετε ότι είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας, καθώς και αν στον τρόπο λειτουργίας της έχετε εισαγάγει καινοτόμες λύσεις?

Υιοθετούμε για κάθε πελάτη μας ένα μοναδικά επεξεργασμένο μοντέλο Outsourcing Πωλήσεων & Merchandising με υψηλό επίπεδο κερδοφορίας και πανελλαδικής παρακολούθησης, μειώνοντας τα κόστη καθημερινής λειτουργίας

συγκριτικά με ένα in-house τμήμα πωλήσεων. Αυτό συμβαίνει διότι υπάρχει σταθερό μηνιαίο κόστος των υπηρεσιών μας, χωρίς να εξαρτάται από των αριθμών των σημείων πώλησης ανά περιοχή. Επίσης, οι πελάτες μας λαμβάνουν καθημερινά άμεση και αναλυτική πληροφόρηση των δεδομένων από κάθε σημείο, καθώς και φωτογραφίες μέσω tablets.

Επιπλέον, πρόσφατα έχει προστεθεί στις υπηρεσίες μας η περιοχή των Κυκλάδων και των Δωδεκανήσων για την παρακολούθηση των εθνικών αλυσίδων. Γεγονός που δίνει στην ADUS ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καθώς μέχρι στιγμής δεν παρέχεται από κάποια άλλη Outsourcing ανταγωνιστική εταιρεία.

Πως διαμορφώνεται η αγορά των καταναλωτικών προϊόντων με βάση τις τρέχουσες πληθωριστικές πιέσεις και ποιες θεωρείτε ως αρμόζουσες λύσεις στο πρόβλημα?

Η αγορά βιώνει προκλήσεις βάσει διεθνών και εξωγενών παραγόντων, που σίγουρα έχουν αντίκτυπο στη λειτουργία της. Η δική μας η πρόκληση ήταν να βρούμε τρόπο να αφομοιώσουμε τα αυξημένα κόστη, που προέκυψαν από τις εν λόγω

καταστάσεις, έτσι ώστε αυτά να μην περάσουν στους πελάτες μας, αλλά



ταυτόχρονα να μην επηρεαστεί και η ποιότητα των υπηρεσιών μας. Τα στελέχη μας βρίσκονται συνεχώς στην αγορά με στόχο τα προϊόντα των πελατών μας να έχουν ανελλιπώς άρτια τοποθέτηση στα ράφια των σούπερμάρκετς, χωρίς καμία αύξηση στις τιμές των υπηρεσιών μας. Η προσήλωση στην ποιοτική παροχή υπηρεσιών αποδείχτηκε αποτελεσματική δεδομένου ότι όλοι οι πελάτες μας έχουν αύξηση των πωλήσεων. Ειδικά, στην παρούσα συγκυρία της ενεργειακής κρίσης, το πρότυπο της ADUS αποτελεί μοναδική επιλογή για μείωση κόστους των επιχειρήσεων σε όλα τα επίπεδα.

Η μεγαλύτερη πρόκληση για εμάς είναι να πετυχαίνουμε στους στόχους μας, διατηρώντας την ποιότητα των υπηρεσιών μας, τη συνέπεια και τον επαγγελματισμό μας στο αδιαπραγμάτευτα υψηλό επίπεδο, που απολαμβάνουν οι πελάτες μας όλα αυτά τα χρόνια της συνεργασίας τους μαζί μας.

Όλα αυτά τα χρόνια της δραστηριότητάς σας παρακολουθείτε τον καταναλωτή. Περιγράψτε μας πως έχει μεταβληθεί το προφίλ του ως αγοραστής?

Είναι γεγονός ότι βρισκόμαστε σε μία δύνη συνδυαζόμενων και διαφορετικών κρίσεων, όπου ο συνδυσμός των αυξήσεων στο κόστος της ενέργειας και των ανατιμήσεων στα προϊόντα καθημερινής χρήσης διαμορφώνουν

το προφίλ του Έλληνα καταναλωτή σήμερα. Αρκετοί καταναλωτές αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες, γεγονός που τους κάνει να καταφεύγουν κυρίως σε φθηνότερες και λιγότερες αγορές, ακόμα και σε βασικά αγαθά. Ο καταναλωτής είναι ιδιαίτερα κινητικός ανάμεσα σε διαφορετικά κανάλια, αγοράζοντας συγκεκριμένα προϊόντα από διαφορετικά σημεία πώλησης. Φαίνεται ότι επισκέπτεται συχνά τα κανάλια αγορών, κυρίως τα σούπερμάρκετ, προσπαθώντας να αξιοποιήσει τις προσφορές και τις εκπτώσεις, επιλέγοντας 2 ή περισσότερες αλυσίδες σούπερμάρκετ για τις αγορές του. Επίσης, μεγάλο ρυθμό ανάπτυξης αποτελεί το κανάλι του διαδικτύου αφού ολοένα και περισσότεροι καταναλωτές προτιμούν να πραγματοποιούν τις αγορές τους online, καθώς προσφέρει αρκετά πλεονεκτήματα όπως εξοικονόμηση χρόνου, παράδοση στον χώρο τους και ποικιλία στους τρόπους πληρωμής.

Πως πιστεύετε ότι η εξέλιξη της τεχνολογίας θα επηρεάσει την δουλειά σας?

Αξίζει αρχικά να αναφέρουμε ότι βρισκόμαστε εν μέσω της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης, η οποία διεισδύει σε όλες τις πτυχές της καθημερινότητας και επηρεάζει

όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας. Καινοτομίες δημιουργούνται συνεχώς στους τομείς της αυτοματοποίησης και της τεχνολογίας των πληροφοριών, καθώς και οι διαδικασίες παραγωγής και λήψης αποφάσεων γίνονται ολοένα και πιο αποδοτικές, αυτόνομες και προσαρμοστικές. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η απομακρυσμένη εργασία φαίνεται να συνθέτουν την εργασία του μέλλοντος. Συνεπώς, οι τεχνολογικές εξελίξεις αποτελούν διαστάσεις μιας διαρκούς κοινωνικής αλλαγής που επηρεάζει αναπόφευκτα τη λειτουργία των επιχειρήσεων, της οικονομίας, την αγορά εργασίας, κλπ.

Επομένως, η στρατηγική μας επικεντρώνεται στη συνεχή ενημέρωση των νέων εξελίξεων σχετικά με τις ψηφιακές τεχνολογίες που μπορούν να μας δώσουν νέες επιλογές και στην αξιοποίηση των βέλτιστων πρακτικών στον τρόπο λειτουργίας μας.

ADUS

SHARE:    



[Ακολουθήστε μας στο Google News και μάθετε πρώτοι όλες τις ειδήσεις!](#)

