



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Τρίτη, 12-Μαρ-2024 14:30

Το business model της ADUS που τη διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό και τα σχέδια επέκτασής της



Για τους επόμενους στόχους της εταιρείας ADUS, το πλάνο ανάπτυξης εντός και εκτός συνόρων, αλλά και για το μοντέλο που τη διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό, προσθέτοντας σημαντική αξία στους πελάτες της μιλά στο Capital.gr ο νέος co-CEO & Partner της εταιρείας Κωνσταντίνος Φρουζής.

Η ADUS ήδη από την είσοδό της στην αγορά του λιανεμπορίου και των FMCG το 2009 καταγράφει συνεχή ανάπτυξη, παρέχοντας στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο του Fast Moving Consumer Goods εξειδικευμένες και αποτελεσματικές υπηρεσίες σε μια σειρά από τομείς, όπως είναι οι πωλήσεις, KAM, merchandising/ παραγγελιοληψία, οι προβολές και full in store promotions, ακολουθώντας το business model του "Outsourcing 360° Commercial Services", ευρέως διαδεδομένο τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά.



Ο ίδιος διατηρούσε τη θέση του Business Partner στην εταιρεία από το 2021, και πλέον, μαζί με τον κ. Τάκη Λουκέρη, πρόεδρο και CEO της εταιρείας, δρομολογούν την επέκταση της ADUS τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, δίνοντας όμως ταυτόχρονα μεγάλη προσοχή στην αξία των υπηρεσιών που παρέχουν στους πελάτες τους. Στόχος είναι μέσα στην επόμενη τριετία οι πελάτες της εταιρείας να υπερδιπλασιαστούν, όπως και ο τζίρος της, ενώ υπάρχει πλάνο για την επέκταση της εταιρείας εκτός συνόρων μέσα στην επόμενη διετία.

Όπως σημειώνει ο κ. Φρουζής, το business model που ακολουθεί η ADUS είναι πολύ συγκεκριμένο και διαφορετικό από αυτό που συνήθως βλέπουμε στην ελληνική αγορά.

"Αντικείμενο της ADUS δεν είναι απλά να "νοικιάζει" προσωπικό στις επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται, που συχνά δεν έχει εξειδίκευση, εργασιακή σταθερότητα και γνώση των Retail καναλιών. Για εμάς είναι σημαντικό να έχουμε έμπειρους πωλητές που να αισθάνονται ασφάλεια στην εταιρία μας, με εξειδίκευση στα διαφορετικά κανάλια της αγοράς, με αφοσίωση στα προϊόντα των πελάτων μας, και βέβαια να γνωρίζουν τον χώρο και τις ανάγκες του καθώς και στους ανθρώπους των καταστημάτων.

Είναι ενδεικτικό πως η ADUS έχει μια σταθερή ομάδα εργαζομένων, που αυξάνεται κάθε χρόνο, αντίστοιχα με την αύξηση των πελατών μας. Και η πορεία δείχνει πως τελικά και τα στελέχη μας και οι πελάτες μας μένουν σταθερά επί μακρόν στην ADUS γιατί είναι ευχαριστημένοι από το παραγόμενο έργο της εταιρίας. Οι εργαζόμενοί μας γνωρίζουν καλά και τους πελάτες, και τα καταστήματά τους. Αυτό πιστεύω πως αποτελεί ένα μεγάλο μας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Είναι εκεί, μέσα στα καταστήματα, δίνουν καθημερινά το παρών και χτίζουν μια σχέση εμπιστοσύνης και συνεργασίας μεταξύ τους. Αυτό είναι ένα μεγάλο asset της εταιρείας μας" αναφέρει.

Αυτή τη στιγμή η εταιρεία έχει 50 άτομα προσωπικό που διαρκώς αυξάνεται.

Μια αμφίδρομη σχέση

Ένα ακόμη συγκριτικό πλεονέκτημα της ADUS, όπως σημειώνει ο κ. Φρουζής, είναι πως αυτή η ομάδα προσωπικού, καλύπτει όλη την επικράτεια, πηγαίνει σε περίπου 3.000 σούπερ μάρκετ, από τον Έβρο μέχρι την Κρήτη και τα νησιά, κάτι που ζητούν σήμερα όλοι οι πελάτες μας δεδομένης της ταχέως αυξανόμενης και μεγαλύτερης τουριστικής περιόδου.

"Πελάτης μας μπορεί να είναι οποια εταιρία, ανεξαρτήτου μεγέθους, αρκεί να έχει προϊόν με barcode και να θέλει να βρίσκεται στο οργανωμένο λιανεμπόριο. Δεν είναι αναγκαστικό δηλαδή να δραστηριοποιείται μόνο στον τομέα των τροφίμων. Η ομάδα μας που παρέχεται στον πελάτη μας είναι κατά κύριο λόγο merchandisers και πωλητές, καλύπτει επίσης ανάγκες προώθησης και όλοι αυτοί δίνουν καθημερινό reporting στους πελάτες μας από το κάθε κατάστημα που βρίσκονται. Οι πελάτες μας λοιπόν έχουν γνώση, καθημερινό έλεγχο και αναφορά του τι γίνεται με τα προϊόντα τους που χειριζόμαστε μέσα στα καταστήματα. Παράλληλα εκείνοι μας ανατροφοδοτούν με κατευθυντήριες οδηγίες. Είναι μια διαρκής συνεργασία και τελικά αυτό που πετυχαίνουμε είναι να έχουμε ενεργή παρουσία στο δίκτυο με αυξανόμενες πωλήσεις και με σαφώς λιγότερα λειτουργικά έξοδα για τους πελάτες μας.

“Θα πρέπει να συμπληρώσω πως οι άνθρωποι στα καταστήματα μας έχουν όλα τα digital εργαλεία (άλλωστε και οι δύο βασικοί μέτοχοι της ADUS έχουν ισχυρό IT/ Technology background), ενώ παράλληλα υπάρχουν εκπαιδευμένοι sales administrators που, σε ρόλο συντονιστή, διοχετεύουν συνεχή πληροφόρηση προς την ομάδα μας και τους πελάτες μας σε καθημερινή βάση”, εξηγεί ο κ. Φρουζής.

Όπως τονίζει, η αγορά αλλάζει γρήγορα και οι εταιρείες, ελληνικές και πολυεθνικές, αλλάζουν μαζί της αναπροσαρμόζοντας τον τρόπο λειτουργίας τους και προσέχοντας τα κόστη τους όλο και περισσότερο. “Αυτό που φαίνεται ξεκάθαρα στην αγορά είναι πως οι ανάγκες των καταστημάτων μεγαλώνουν, η φυσική παρουσία εκπρόσωπων των εταιριών δεν αντικαθίσταται, οι αποθήκες έχουν χιλιάδες κωδικούς να διαχειριστούν και χρειάζεται καθημερινή επαφή με τα σημεία πώλησης, χωρίς όμως συχνά το προσωπικό των λιανεμπόρων να επαρκεί. Οι ανάγκες γίνονται εμφανείς σε όλες τις επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως μεγέθους, από τις μικρές, μέχρι τις μεγάλες πολυεθνικές. Ο κάθε προμηθευτής πρέπει να έχει επαφή με τα καταστήματα εφόσον νοιάζεται για τις πωλήσεις του, δυστυχώς δεν μπορούν όλα να γίνονται αυτόματα από μακριά”.

Το πλάνο ανάπτυξης

Η ADUS σχεδιάζει να επεκταθεί το επόμενο διάστημα και σε άλλους όμορους τομείς αλλά και στο εξωτερικό, όπου ήδη έχει κάποιες συνεργασίες, οπότε τα επόμενα βήματα σχεδιάζονται προσεκτικά.

Στόχος της ADUS είναι να υπερδιπλασιάσει το τζίρο της αλλά και το τελετολόγιό της την επόμενη τριετία, παράλληλα όμως κρατώντας υψηλά το customer satisfaction, όπου ήδη σκοράρει πολύ καλά. Όπως υπογραμμίζει ο νέος co-CEO & Partner της εταιρείας “θέλουμε να πάμε μπροστά και να αναπτυχθούμε σε αυτό που κάνουμε μαζί με τους πελάτες μας. Είναι μεγάλη μας ευθύνη, οι πελάτες μας να είναι χαρούμενοι βλέποντας το τζίρο τους και το brand reputation τους να αυξάνεται. Πιστεύω πως θα είμαστε όλο και καλύτεροι, όλο και πιο χρήσιμοι και πως όλο και περισσότερες εταιρείες θα έχουν ανάγκη το επιχειρησιακό μοντέλο με το οποίο λειτουργούμε”.

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΔΕΛΤΙΩΝ ΤΥΠΟΥ ΣΤΟ PRESS@CAPITAL.GR

Capital.gr



- ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- ΑΡΘΡΑ
- FORUM
- TECH
- ΠΟΛΙΤΙΚΗ
- ΜΕΤΟΧΕΣ
- FORBES
- WEBTV
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
- TAX
- BLOOMBERG
- REALSTATE
- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
- FOREX
- AUTO
- ENGLISH VERSION
- ΔΙΕΘΝΗ
- ΑΓΟΡΕΣ
- HEALTH

Ταυτότητα Επικοινωνία Όροι χρήσης Θέσεις εργασίας Οικονομικά στοιχεία © Capital.gr 2024



Οι τιμές των μετοχών του Χρηματιστηρίου Αθηνών (ΧΑΑ) όπου εμφανίζονται παρέχονται από την εταιρεία **Globalsoft**

Μέλος

