

σελφ σέρβις

516

ΙΟΥΝΙΟΣ 2021

ISSN 1105 - 4972

ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ



ΑΓΟΡΑ

Ποιος θα πατήσει το on στο μίξερ;

σελ. 16

Το παρασκήνιο της διαμάχης των ομίλων αγορών

σελ. 20

ΘΕΜΑ

Το φάντασμα του πληθωρισμού πλανιέται πάνω από την αγορά... σελ. 32

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Ο ενισχυμένος ρόλος των επιχειρήσεων σούπερ μάρκετ και FMCG στην εποχή της πανδημίας

σελ. 35

ΠΡΟΪΟΝ

Αγορά παγωτού

Η κατ' οίκον κατανάλωση έσωσε την παρτίδα

σελ. 62

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Ρωγμές στην παγκόσμια βιομηχανική πολιτική

σελ. 74

στα σχολεία

στους ανθρώπους



Όλες οι
δυνάμεις μας

για
Καλό

Laundry & Home Care

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΛΟΥΚΕΡΗΣ, ADUS

Η καινοτομία εκφράζεται στη δομή μας και στις υπηρεσίες μας

Η περίοδος της κρίσης στη δημόσια υγεία έδειξε ότι «ο ανταγωνισμός είναι αδυσώπητος και συνεχώς εντείνεται. Η Adus –ανέκαθεν επί των επάλξεων– σπκώνει ασπίδα προστασίας για λογαριασμό των πελατών της και, μέσω των υπηρεσιών της, τους βοηθά να βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις των προϊόντικών κατηγοριών που έχουν παρουσία, διασφαλίζοντας την επάρκεια του αποθέματος των προϊόντων τους στο λιανεμπορικό ράφι και αυξάνοντας τις πωλήσεις τους», τονίζει στο «σελφ σέρβις» ο κ. Παναγιώτης Λουκέρης, διευθύνων σύμβουλος της Adus. **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΠΛΑΤΩΝΑ ΤΣΟΥΛΟ**



την έναρξη της συζήτησής μας, απαντώντας στην ερώτηση «τι σημαίνει για την Adus, για τη δομή και τις υπηρεσίες της, η έννοια «καινοτομία», ο συνομιλητής μας σχολίασε: «Όπως γνωρίζουμε από την οικονομική θεωρία, ο όρος «καινοτομία» αναφέρεται στην ανάπτυξη και την εφαρμογή ιδεών και τεχνολογιών, που βελτιώνουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες ή καθιστούν την παραγωγή τους αποδοτικότερη. Το σημαντικότερο όλων είναι, φυσικά, η συνεισφορά της καινοτομίας στην οικονομική ανάπτυξη. Με όραμα, λοιπόν, την αναζήτηση πάντα της καινοτομίας, ιδρύθηκε η εταιρεία μας, η Adus. Μελετήσαμε σε βάθος τις ανάγκες των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον τομέα των FMCG, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει το λιανεμπόριο, τις απαιτήσεις του καταναλωτή και τις μελλοντικές τάσεις της αγοράς, έτσι ώστε προσφέρουμε ένα σύνολο καινοτόμων υπηρεσιών άκρως σημαντικών για τις επιχειρήσεις του συγκεκριμένου τομέα. Συνεπώς η καινοτομία βρίσκεται στο DNA της Adus και φροντίζουμε αδιάκοπα να εξελισσόμαστε, προκειμένου να εκφράζεται τόσο στη δομή της όσο και στις υπηρεσίες της».

σελφ σέρβις: Ποιος είναι ακριβώς ο ρόλος της Adus, δρώντας ανάμεσα στον διανομέα και τον διαφημιστή;

Παναγιώτης Λουκέρης: Η Adus προσφέρει ένα Outsourcing Business Model σε «Fast Moving Consumer Good Services» που παρέχει ποιοτικό όφελος και χρηματοοικονομικό κέρδος στους πελάτες της. Διαθέτουμε ένα



εκπαιδευμένο μόνιμο τμήμα πωλήσεων, που καλύπτει όλη την ηπειρωτική Ελλάδα και την Κρήτη –οι συνεργάτες μας επισκέπτονται περισσότερα από 2.000 καταστήματα πανελλαδικά. Το πρόγραμμα επισκέψεων είναι σαφώς προορισμένο και υλοποιείται με συγκεκριμένη συχνότητα, βάσει της δυναμικής των καταστημάτων, ενώ από την πλευρά μας φροντίζουμε για το merchandising και την παραγγελιοληψία όλων των προϊόντων των πελατών μας. Η συνέργεια αυτή οδηγεί στην ελαχιστοποίηση του κόστους των πωλήσεων

και, ταυτόχρονα, στην ταχεία και αυξανόμενη απόδοση της επένδυσης (ROI) των πελατών μας. Έχουμε εξειδικευτεί, δηλαδή, στην παροχή υπηρεσιών σχετικών με τις αίσουσες πωλήσεων των σούπερ μάρκετ. Οι διανομείς μεταφέρουν τα προϊόντα των πελατών μας, βάσει των παραγγελιών που εμείς τους αποστέλλουμε, και οι διαφημιστικές εταιρείες τα διαφημίζουν, ενώ από την πλευρά μας φροντίζουμε να υπάρχουν πάντα στα ράφια, ώστε να τα βρίσκουν άμεσα οι καταναλωτές. Συγχρόνως παρέχουμε στους πελάτες μας

καθημερινή ενημέρωση για τα πεπραγμένα κάθε προηγούμενης ημέρας (reporting) και πληροφόρηση για τα θέματα που αφορούν τις κατηγορίες που τους ενδιαφέρουν. Εκτός αυτού διαθέτουμε και τμήμα Key Accounting, με σκοπό την τοποθέτηση προϊόντων στις αλυσίδες, για όποια εταιρεία έχει τέτοιου είδους ανάγκη.

σ. σ.: Πώς κατηγοριοποιείτε τις υπηρεσίες σας;

Π. Α.: Οι υπηρεσίες μας είναι διακριτές και δεν διατίθενται σύμφωνα με τη λογική του «πακέτου». Για παράδειγμα, ο πελάτης μπορεί να επιλέξει μια ή περισσότερες γεωγραφικές ζώνες, που θέλει να καλύψει για λογαριασμό του το τμήμα πωλήσεων της Adus, διατηρώντας τον πλήρη έλεγχο της μάρκας και των προϊόντων του. Αυτό ακριβώς μας διαφοροποιεί από το διανομέα.

ΘΕΤΙΚΟΣ ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΤΟ CRASH TEST ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ

σ. σ.: Σε τι βαθμό μετέβαλε η πανδημία τις ανάγκες των πελατών σας;

Π. Α.: Οι πελάτες μας, αλλά και οι λιανεμπορικές επιχειρήσεις, αντιμετώπισαν πολλές προκλήσεις στη διάρκεια όλης της περιόδου, που εξελίσσεται η κρίση στη δημόσια υγεία. Η Adus βρέθηκε όλη αυτή την περίοδο στο κέντρο των σχετικών προκλήσεων, καταφέροντας να εξασφαλίζει την επίτευξη των στόχων των πελατών της, αλλά και να στέκεται στο ύψος των απαιτήσεων του κλάδου των σούπερ μάρκετ. Ο απολογισμός για την εταιρεία μας για ακόμη μια φορά είναι θετικός, εφόσον καταρχάς έχουμε καταφέρει να είναι ασφαλείς οι άνθρωποί μας, οι οποίοι είναι εκτεθειμένοι περισσότερο από κάθε άλλον στους κινδύνους μετάδοσης της ασθένειας, καθώς από την πρώτη στιγμή λάβαμε τα μέτρα μας και φροντίζουμε να προσαρμοζόμαστε στα εκάστοτε νέα δεδομένα, παρέχοντάς τους τα αναγκαία για την προστασία τους. Επίσης, δεν αφήσαμε κανένα ράφι άδειο από τα προϊόντα των πελατών μας, ικανοποιώντας τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών, ενώ λειτουργούμε από την πρώτη ημέρα της κρίσης κανονικά, αξιοποιώντας πλήρως τις προηγμένες τεχνολογικά υποδομές μας, χωρίς ν' αφήνουμε κενά επικοινωνίας. Πέραν αυτών, το σύστημά μας είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να παρακάμπτονται όλοι οι παράγοντες, που

θα ήταν δυνατόν να καθυστερούν την άμεση παραλαβή real time των αρχείων, τα οποία απαιτεί η δουλειά μας, τόσο inbound όσο και outbound. Οι διαφορετικοί χρήστες μπορούν να παραλαμβάνουν και να αποστέλλουν πληροφορίες κωδικών ανά κατάσταση, παραγγελίες, φωτογραφίες, στοιχεία για τα αποθέματα κ.ά., χωρίς να ανησυχούν για τον όγκο των αρχείων. Έτσι οι πελάτες μας παραλαμβάνουν καθημερινά τα reports που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ μας, χωρίς τη διαμεσολάβηση τρίτου.

ΜΕΡΙΜΝΑ ΓΙΑ ΔΙΑΡΚΗ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

σ. σ.: Σχεδιάζετε αλλαγές στον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας της Adus, ώστε να είστε αποτελεσματικότεροι στη μετα-covid περίοδο;

Π. Α.: Η Adus θα συνεχίσει το έργο της επαγγελματικά και απρόσκοπτα, όπως έκανε από την έναρξη της πανδημίας. Σε αυτό που πρόκειται να εστιάσουμε, όπως πάντοτε το κάνουμε, είναι η συνεχής αύξηση της ποιότητας των υπηρεσιών μας. Αυτό που φάνηκε από την κρίση στη δημόσια υγεία είναι ότι ο ανταγωνισμός είναι αδυσώπητος και συνεχώς εντείνεται. Η Adus –ανέκαθεν επί των επάλξεων– σπκώνει ασπίδα προστασίας για λογαριασμό των πελατών της και, μέσω των υπηρεσιών της, τους βοηθά να βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις των προϊόντικών κατηγοριών που έχουν παρουσία, διασφαλίζοντας την επάρκεια του αποθέματος των προϊόντων τους στο λιανεμπορικό ράφι και αυξάνοντας κατ'επέκταση τις πωλήσεις τους.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΕ ΝΕΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

σ. σ.: Θα διευρύνετε και προς ποια κατεύθυνση τις παρεχόμενες υπηρεσίες σας;

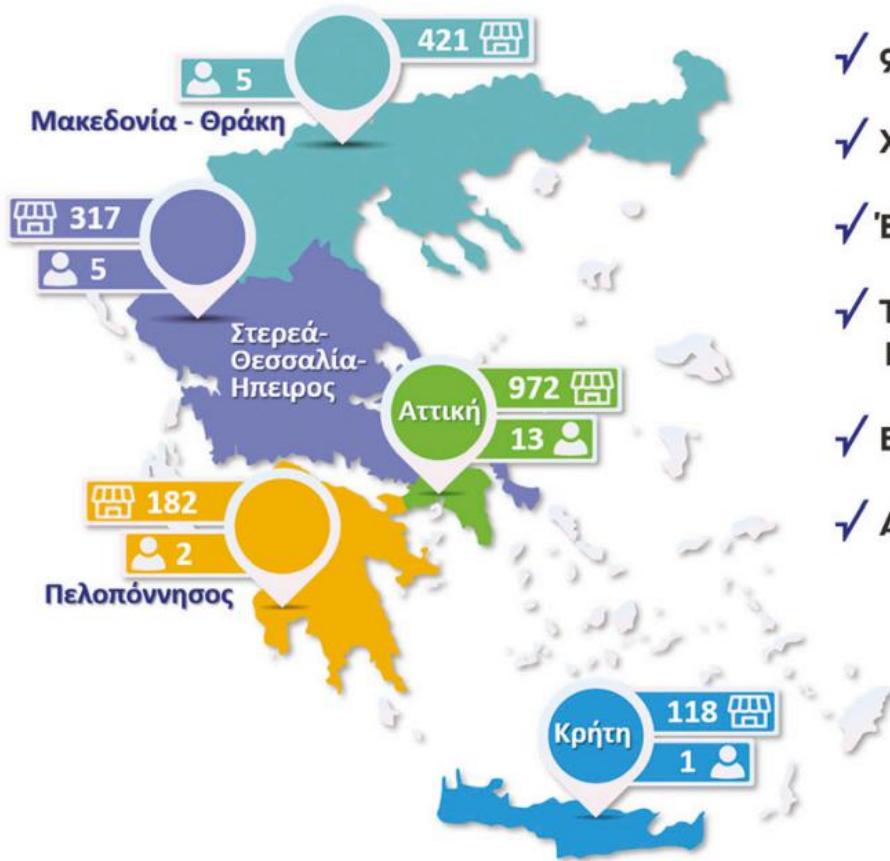
Π. Α.: Η Adus έχει διαγράψει πορεία δώδεκα πετυχημένων χρόνων συνεχούς ανάπτυξης στην ελληνική αγορά. Οι επιτυχίες μας όχι μόνο δεν επιτρέπουν να επαναπαυόμαστε, αλλά αποτελούν παρακαταθήκη για το μέλλον και πρόκληση να προαχθούμε ακόμα υψηλότερα. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε με αντίστοιχο ρυθμό ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια, με όραμα να γίνουμε ο υπ' αριθμόν ένα preferred partner για τις εταιρείες του τομέα των FMCG. Στο πλαίσιο του σχεδιασμού μας για την επίτευξη ενός τόσο προκλητικού

Οι δράσεις μας είναι εστιασμένες στη διεύρυνση των υπηρεσιών μας σε περισσότερα κανάλια διανομής, στην ενεργοποίηση της υπηρεσίας key accounting, στη συμμετοχή σε δράσεις ΕΚΕ και στη συνεργασία με διεθνείς εταιρείες, που προτίθενται να τοποθετήσουν τις μάρκες τους στην εγχώρια αγορά

στόχου, αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες και τις αναπτυξιακές ανησυχίες των πελατών μας, μελετούμε τις τάσεις της αγοράς και των καταναλωτών και αξιολογούμε όλες τις μεθόδους βελτίωσης της αναγνωρισιμότητάς μας. Οι δράσεις μας, λοιπόν, είναι εστιασμένες στη διεύρυνση των υπηρεσιών πωλήσεων και merchandising και σε άλλα κανάλια διανομής εκτός των σούπερ μάρκετ, στην ενεργοποίηση της υπηρεσίας key accounting για την υποστήριξη και ενδυνάμωση υπαρχόντων και δυνητικών πελατών, στη συμμετοχή σε δράσεις κοινωνικής ευθύνης και στη συνεργασία με διεθνείς εταιρείες, που προτίθενται να τοποθετήσουν τις μάρκες τους στην εγχώρια αγορά. Η μεγαλύτερη πρόκληση για εμάς είναι να πετυχαίνουμε στους στόχους μας, διατηρώντας την ποιότητα των υπηρεσιών μας σε αδιαπραγμάτευτα υψηλό επίπεδο και την συνέπεια και τον επαγγελματισμό μας στο ίδιο επίπεδο, που απολαμβάνουν οι πελάτες μας όλα αυτά τα χρόνια της συνεργασίας τους μαζί μας. ●

ADUS

Outsourcing Sales • Merchandising
In-Store Promotion • Exporting Services



- ✓ 92% Γεωγραφική Κάλυψη
- ✓ Χαμηλό & Σταθερό Κόστος
- ✓ Έμπειρο και Μόνιμο Προσωπικό
- ✓ Ταχεία & Αυξανόμενη Απόδοση Επένδυσης
- ✓ Εγγυημένη Τήρηση των Συμφωνιών
- ✓ Advanced Reporting

Η Δύναμη στο Ράφι

Επικοινωνήστε μαζί μας 210 26 23 696
Επισκεφθείτε το site μας www.adus.gr