

FNB SERVED DAILY.

Food for thought... every day!

ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ
NEWSLETTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ

Με τη συνεργασία του
TotalFoodService
FOODSERVICE NEWS • INDUSTRY TRENDS • EXCLUSIVE INTERVIEWS

ΠΕΜΠΤΗ 06 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 2023
ΤΕΥΧΟΣ 1646



• ΔΕΛΤΑ

Μετασχηματίζεται σε Όμιλο τροφίμων
- Οι προϋποθέσεις για συνέργειες με Δωδώνη



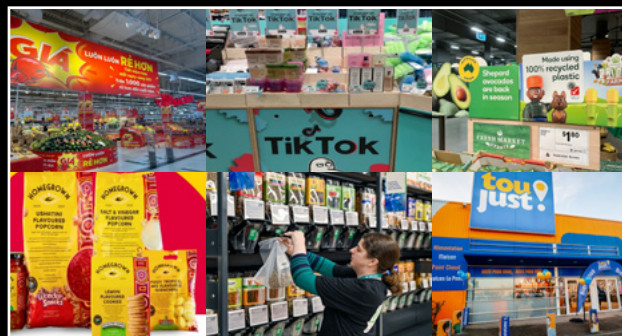
• WATER FRESH

Εμπλουτίζει το portfolio της Μinoia
με νέο βιταμινούχο



• ZOINOS WINERY

Νέο εργοστάσιο στην Πάτρα, επενδύσεις
στην Ζυθοποιία Ηλείου



• RETAILERS

Πώς απαντούν στην κρίση κόστους ζωής
- Τι προσφέρουν στους πελάτες τους

EDITORIAL: Ήπια ύφεση και πληθωρισμός

SECRET RECIPE: Επέκταση σε δεύτερο κλάδο εκτός τροφίμων και ποτών

• Π. ΛΟΥΚΕΡΗΣ (ADUS)

ΝΕΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ BELOW-THE-LINE - ΕΝΤΑΣΣΕΙ ΣΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ & ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ

Συνέντευξη στην **Στέλλα Αυγουστάκη** stella@notice.gr

Για την νέα υπηρεσία Below-the-Line της ADUS μίλησε στο Fnb Daily ο CEO της εταιρείας Παναγιώτης Λουκέρης, υπογραμμίζοντας ότι στόχος είναι η εταιρεία να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της, παρέχοντάς τους ένα πλήρες και οργανωμένο Τμήμα Πωλήσεων.

Ποια είναι η νέα υπηρεσία που παρουσιάζει η ADUS στην ελληνική αγορά;

Με διαρκή τάση για ανανέωση και εξέλιξη, η υπηρεσία Below-the-Line προστέθηκε στις υπηρεσίες μας με απώτερο στόχο να καλύψουμε τις ανάγκες των πελατών μας, παρέχοντάς τους ένα πλήρες και οργανωμένο Τμήμα Πωλήσεων. Οι νέες υπηρεσίες που παρέχουμε σε αυτήν την κατηγορία είναι υπηρεσίες για γευστικές δοκιμές, διανομή κουπονιών και δειγμάτων, γραφιστικό δημιουργικό, sales stands, στολές, λογότυπα, brochures, pull-up banners, flags, κατάλογοι, περιοδικά, εξώφυλλα, ενδεικτικά σαλόνια, έντυπα, φυλλάδια, promotional gifts κ.ά.

Επίσης, η Adus αντιλαμβάνομενη τις υψηλές απαιτήσεις της εποχής, καθώς και το γεγονός ότι η περιοχή των νησιών είναι ιδιαίτερης σημασίας λόγω της μακράς τουριστικής διάρκειας και του όγκου επισκεπτών, εντάσσει στις υπηρεσίες της την περιοχή των Κυκλάδων και των Δωδεκανήσων για την παρακολούθηση των εθνικών αλυσίδων.

Ποια είναι η συμβολή της Adus στις επιχειρήσεις;

Η ανάγκη που εξυπηρετεί η εταιρεία μας από το 2009 είναι καθοριστική για μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις καθώς οι βασικές ανάγκες των προμηθευτών των σούπερ μάρκετ είναι συγκεκριμένες: γεμάτο ράφι, σωστές ημερομηνίες (FIFO) προϊόντων για την τελική αγορά από τον καταναλωτή. Εκείνα που αλλάζουν διαχρονικά είναι οι συνθήκες της αγοράς, οι κρίσεις που παρουσιάζονται και η ένταση του ανταγωνισμού που αυξάνεται. Αυτοί είναι και οι λόγοι που κάνουν απαραίτητη την συνεργασία με την Adus.

Η δύναμή της εταιρείας είναι το έμπειρο και σταθερό προσωπικό της, επειδή έχει πολύ καλή γνώση και επαφή με τα καταστήματα. Το προσωπικό της ADUS αριθμεί 40 άτομα πανελλαδικά, αποτελούμενο από merchandisers, πωλητές, επιθεωρητές, διευθυντές και back-office πωλήσεων (sales support).



Παναγιώτης
Λουκέρης,
CEO, ADUS

ADUS

Outsourcing Sales • Merchandising
In-Store Promotion • Exporting Services

Πως βλέπετε την αγορά FMCG στην Ελλάδα;

Στην Ελλάδα, φαίνεται πως οι πωλήσεις του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων παρουσίασαν εντυπωσιακό ρυθμό ανάπτυξης το 2022, όπου οφείλεται κυρίως στην επίδραση της πανδημίας του κορονοϊού. Ωστόσο, τους τελευταίους μήνες, και έπειτα από την εφαρμογή του "καλαθιού του νοικοκυριού", έχει παρατηρηθεί ότι οι καταναλωτές περιορίσαν τις αγορές τους σε αγορές βασικών ειδών πρώτης ανάγκης.

Όπως πολύ συχνά έχουμε αναφέρει και στο παρελθόν, η αγορά πάντα βρίσκει τον τρόπο να ανταπεξέλθει, όπως ιστορικά έχει τόσες φορές αποδειχτεί και όπως προσφάτως αποδείχτηκε και με την πανδημία.

Πώς έχουν επηρεάσει τις εταιρείες FMCG τις κρίσεις των τελευταίων δύο ετών (πανδημία, γεωπολιτική κρίση και ενεργειακό);

Είναι γεγονός ότι οι συνθήκες και οι προκλήσεις που βιώνουμε τα τελευταία δύο χρόνια εί-

ναι πρωτόγνωρες. Οι συνέπειες της πανδημίας, των γεωπολιτικών προβλημάτων και της ενεργειακής κρίσης εξακολουθούν να απασχολούν και να επηρεάζουν την λειτουργία της βιομηχανίας. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι το λιανικό εμπόριο ειδών ευρείας κατανάλωσης είναι ο μόνος κλάδος που συνεχίζει τις δραστηριότητες του. Οι εταιρείες FMCG πρέπει να είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις της νέας εποχής και να υλοποιούν διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις σε όλους τους τομείς.

Πως επιτυγχάνεται την αυξανόμενη απόδοση επένδυσης των brands που σας εμπιστεύονται;

Ενδυναμώνουμε την αποστολή μας ως "Fast Moving Service Provider" χτίζοντας καθημερινά μια σχέση προστιθέμενης αξίας με τους πελάτες μας, η οποία χαρακτηρίζεται από τη σταθερή δέσμευση για διασφάλιση αύξησης των πωλήσεων των πελατών μας.

Ποιοτική δουλειά σε κάθε κατάσταση όπου αποφέρει αύξηση πωλήσεων. Πιο συγκεκριμένα, παρέχουμε στους πελάτες μας ένα πλήρες και οργανωμένο τμήμα πωλήσεων με βασική καταγραφή, καταγραφή αποθέματος ανά κωδικό, αναπλήρωση, αποτύπωση και λήψη προτεινόμενων παραγγελιών, προωθητικές ενέργειες, παρακολούθηση ανταγωνισμού, κ.ά. Η σχέση τιμής – απόδοσης είναι συντριπτικά υπέρ του πελάτη.