

• ADUS

Η ΝΕΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ - ΕΝΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΩΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

Η Adus εξελίσσει τον ρόλο της στην αγορά των FMCG, προχωρώντας σε ένα νέο μοντέλο παροχής υπηρεσιών που ξεπερνά τα όρια του παραδοσιακού outsourcing. Ο CEO της εταιρείας, Παναγιώτης Λουκέρης, περιγράφει τις νέες στρατηγικές της εταιρείας, τονίζοντας την ουσιαστική ενσωμάτωσή της στις εμπορικές λειτουργίες των πελατών της, μέσω ενισχυμένων υπηρεσιών sales merchandising, reporting και Business Intelligence.

Ποια είναι η νέα στρατηγική τοποθέτηση της Adus στην αγορά;

Η φιλοσοφία μας δεν είναι απλώς να παρέχουμε υπηρεσίες outsourcing. Θέλουμε ο πελάτης να νιώθει ότι η Adus είναι πραγματικό κομμάτι της εταιρείας του. Σε αυτό το πλαίσιο, επεκτείνουμε τις υπηρεσίες μας σε επίπεδο extra merchandising, με επιπλέον επισκέψεις από πωλητές μας, και την ομάδα merchandising που εργάζονται στενά με τις ομάδες πωλήσεων κάθε brand, αξιοποιώντας ιστορικά στατιστικά για την ενίσχυση της εμπορικής τους απόδοσης. Πλέον δεν είμαστε μια εξωτερική ομάδα. Είμαστε το Τμήμα Πωλήσεων του πελάτη.

Πώς η Adus συμβάλλει στον έλεγχο και την ενίσχυση των πωλήσεων;

Η αγορά μετατοπίζεται από το μοντέλο της "πόρτα-πόρτα" παραγγελίας προς τις κεντρικές παραδόσεις, κυρίως λόγω κόστους. Αυτό, όμως, στερεί από τις εταιρείες τον έλεγχο της παραγγελίας και της ροής των προϊόντων στο ράφι. Εκεί αναλαμβάνουμε εμείς: διασφαλίζουμε την παρουσία των προϊόντων και ενεργούμε συμβουλευτικά προς τα καταστήματα για τις απαιτούμενες ποσότητες, ώστε να αποφεύγονται ελλείψεις. Ταυτόχρονα, προσφέρουμε λεπτομερές reporting: καταγράφουμε την παρουσία κάθε κωδικού στο ράφι, σε καθημερινή βάση και ανά κατάσταση. Το αποτέλεσμα είναι ότι ο πελάτης μας έχει καθαρή εικόνα της αποδοτικότητας ανά κατάσταση, διότι δεν την έχει από τα κεντρικά αλυσίδων. Από την πώληση στο ράφι, δηλαδή, στο data-driven reporting.

Πώς αξιοποιείτε τα δεδομένα για στρατηγικές εμπορικές αποφάσεις;

Δημιουργούμε ιστορικότητα για κάθε brand, με αναλυτικό reporting: ανά κατάσταση, νομό, περιοχή και χρονική περίοδο. Οι πληροφορίες αυτές σπανίως παρέχονται από τις



Παναγιώτης
Λουκέρης,
CEO της
ADUS

αλυσίδες. Επιπλέον, προσλάβουμε εξειδικευμένα στελέχη και επενδύσαμε σε εργαλεία Business Intelligence, ώστε να παράγουμε αναλύσεις με πραγματική αξία. Δεν στέλνουμε απλώς έναν πίνακα excel – ερμηνεύουμε τα στοιχεία με γραφήματα και δείκτες, βοηθώντας τον πελάτη να λάβει τεκμηριωμένες αποφάσεις.

Γιατί να επιλέξει κάποιος outsourcing και όχι εσωτερική ομάδα;

Η ανάπτυξη τέτοιας υποδομής in-house είναι εξαιρετικά κοστοβόρα. Για να έχει ένας προμηθευτής παρουσία στα καταστήματα με τη συχνότητα που παρέχουμε εμείς, θα χρειαζόταν προσωπικό 50 ατόμων και κόστος άνω των €100.000 τον μήνα. Εμείς παρέχουμε αυτή την υπηρεσία με χαμηλό κόστος που κυμαίνεται στο πεδίο, ανάλογα με τις ανάγκες, αλλά και με εξαιρετικά αποτελέσματα. Το outsourcing είναι με άλλα λόγια μια cost-efficient λύση.

Πώς ενισχύετε τη συνεργασία σας με τα καταστήματα και τις προωθητικές ενέργειες;

Έχουμε δημιουργήσει ειδικό Τμήμα Customer Care, με έξι στελέχη που διαχειρίζονται την καθημερινή επικοινωνία και την ομαλή υλοποίηση των προωθητικών ενεργειών. Ενώ τα καταστήματα για τις προωθητικές ενέργειες ενημερώνονται από τα κεντρικά τους συχνά την τελευταία στιγμή, η ομάδα μας γνωρίζει τις ενέργειες εγκαίρως και προετοιμάζει τα σημεία πώλησης, ώστε να υπάρχει επάρκεια προϊόντων σε stock και

σωστή προβολή. Αυτό αυξάνει την αποτελεσματικότητα κάθε καμπάνιας.

Τί δείχνει η εμπειρία σας από την αγορά;

Έχουμε πελάτες που ξεκίνησαν με 10-12 κωδικούς το 2017 και σήμερα έχουν πάνω από 50 σε μεγάλες αλυσίδες. Αυτό είναι αποτέλεσμα καλής στρατηγικής, καλού προϊόντος, αλλά και της υλοποίησης στο πεδίο, που αναλαμβάνει η Adus.

Φέτος, για πρώτη φορά, ξεκινήσαμε κάλυψη νησιών, επιπλέον της Κρήτης, όπου ο ανταγωνισμός απουσιάζει. Επισκεπτόμαστε περίπου 13 μεγάλα νησιά και καλύπτουμε τα 300 καταστήματα εθνικών και τοπικών αλυσίδων που αντιστοιχούν στο 15% της συνολικής αγοράς — μια κίνηση στρατηγικής σημασίας, ειδικά εν μέσω τουριστικής περιόδου.

Μάλιστα, ελληνικοί και ξένοι παραγωγικοί οίκοι μας εμπιστεύονται τα brand τους καθολικά, αναθέτοντας στην ADUS όλο το φάσμα των διαδικασιών για την τοποθέτηση και την ανάπτυξη αυτών στην Αγορά

Κλείνοντας, πού εστιάζει η Adus για την επόμενη ημέρα;

Η στρατηγική μας είναι ξεκάθαρη: να προσφέρουμε προστιθέμενη αξία σε κάθε συνεργασία. Μέσω του σωστού reporting, της καθημερινής παρουσίας στα σημεία πώλησης, της αξιοποίησης των εργαλείων AI και της άρτιας συνεργασίας με τα καταστήματα, η Adus δεν είναι ένας εξωτερικός συνεργάτης, είναι μέρος της Εμπορικής Διεύθυνσης των πελατών μας.