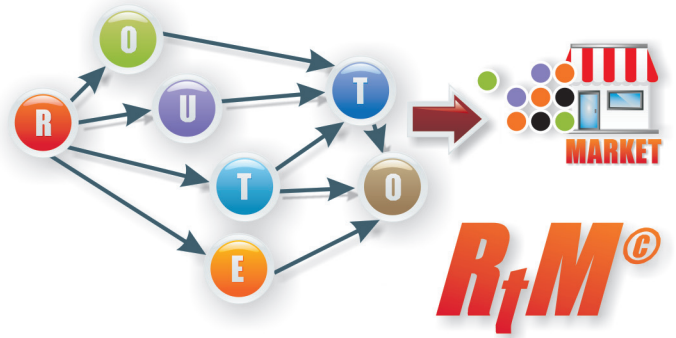


# ROUTE TO MARKET

Οι προμηθευτές  
χαράσσουν νέους δρόμους  
προς την αγορά



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ: **PLANNING** | Achieving Excellence Together

## Συναντήστε σε μια μέρα τους “οδηγούς” των αλλαγών

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ:



Σύγχρονες Επιχειρήσεις, Σύγχρονη Ελλάδα



ΧΡΥΣΟΙ ΧΟΡΗΓΟΙ:



**TELENAVIS**



ΧΟΡΗΓΟΙ:



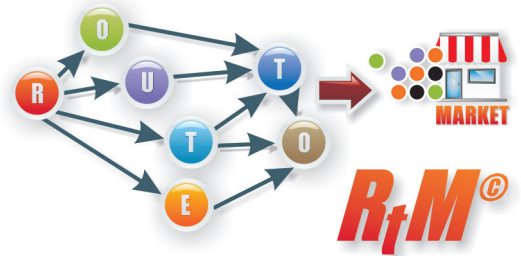
ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:



Επίσημη συνεργασία με το μη Κερδοσκοπικό Σωματείο ΔΕΣΜΟΣ



# ROUTE TO MARKET



ΤΕΤΑΡΤΗ 12 ΙΟΥΝΙΟΥ 2013 - SOFITEL ATHENS AIRPORT

## WELCOME

Οι επιχειρήσεις που θέλουν να επιβιώσουν στη σημερινή δύσκολη οικονομική κατάσταση της αγοράς και να διασώσουν όσο το δυνατόν περισσότερο από τη δύναμή τους και την πελατειακή τους βάση, χρειάζεται να εντοπίζουν εγκαίρως τις αλλαγές και να προσαρμόζονται σε αυτές:

- ➔ Το μέγεθος της αγοράς στους περισσότερους οικονομικούς κλάδους συρρικνώνεται
- ➔ Οι καταναλωτές αγοράζουν με νέα κριτήρια: από το "shopping therapy" έχουν περάσει πλέον στο "shopping remorse" (η ενοχή που νιώθει ο καταναλωτής όταν έχει κάνει μια αγορά και διερωτάται αν εν τέλει η αγορά αυτή ήταν απαραίτητη αλλά και σωστή)
- ➔ Αλλάζει η δυναμική των σημείων πώλησης με τα discount stores και τα καταστήματα «της γειτονιάς» να ενδυναμώνονται δημιουργώντας νέες ανάγκες τροφοδοσίας της αγοράς
- ➔ «Ξαναστήνεται» το κύκλωμα του Χονδρεμπορίου με σαρωτικές ανακατατάξεις και στρατηγικές Route to Market με έντονα στοιχεία τις direct διανομές ή/και μέσω ειδικών και αποκλειστικών συνεργασιών
- ➔ Στο κανάλι B2B, οι επιχειρήσεις αναζητούν νέες αγορές και αναπροσαρμόζουν τα εμπορικά δίκτυα και τα δίκτυα διανομής τους ανάλογα με τις νέες ανάγκες των πελατών τους

Με βαθμό επείγοντος λοιπόν επαναπροσδιορίζονται τα κανάλια πώλησης και διανομής των προμηθευτών είτε λόγω «κενών» που εμφανίζονται στην αλυσίδα εξυπηρέτησης είτε λόγω στρατηγικών επιλογών των προμηθευτών. Η αρχή έχει ήδη γίνει στον κλάδο των καπνικών, όπου το μοντέλο τροφοδοσίας της αγοράς άλλαξε και αλλάζει ταχύτατα μέσα στο καλοκαίρι του 2013, ενώ αντίστοιχου μεγέθους ανακατατάξεις έχουν αρχίσει να σημειώνονται στους κλάδους των τροφίμων, των προϊόντων ευρείας κατανάλωσης, των φαρμάκων, των αλυσίδων λιανεμπορίου, των χρωμάτων και των δομικών υλικών, της ένδυσης / υπόδησης, των προϊόντων αλουμινίου, των ηλεκτρικών συσκευών, των προϊόντων τεχνολογίας, των χαρτικών, κ.ά.

Απαραίτητη όσο ποτέ άλλοτε είναι η διατμηματική συνεργασία Πωλήσεων, Marketing, Εφοδιαστικής Αλυσίδας αλλά και Οικονομικής Διεύθυνσης, τα στελέχη των οποίων σε αρκετές επιχειρήσεις συνιστούν ήδη τα μέλη των λεγόμενων "RTM Work Groups", με την αξιοποίηση ή μη εξειδικευμένων συνεργατών.

Σκοπός του συνεδρίου Route to Market είναι να παρουσιάσει συγκεντρωμένα τα πιο σπουδαία cases για reengineering δικτύων και στρατηγικής route to market που έχουν γίνει πρόσφατα ή υλοποιούνται αυτήν την περίοδο, δείχνοντας έμπρακτα τις νέες τάσεις της αγοράς και προσφέροντας χρηστική πληροφόρηση υψηλής προστιθέμενης αξίας στο ακροατήριο.

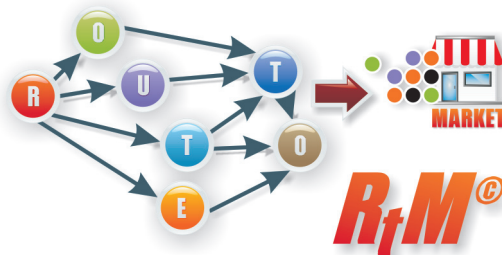
Σας περιμένουμε την Τετάρτη 12 Ιουνίου στο Sofitel Athens Airport για να συναντήσουμε σε μια μέρα τους "οδηγούς" των αλλαγών και να συναντιληφθούμε πώς σκιαγραφείται η επόμενη μέρα για την ελληνική αγορά και τις επιχειρήσεις.

Με εκτίμηση,

**Μαριλένα Αργυρού**  
Managing Director  
SUPPLY CHAIN INSTITUTE



# ROUTE TO MARKET



TETARTH 12 ΙΟΥΝΙΟΥ 2013 - SOFITEL ATHENS AIRPORT

## Η ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΚΑΙ ΤΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΑΝΤΗΘΟΥΝ

### 1η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Δίκτυα εμπορίας και διανομής: η επόμενη μέρα για προμηθευτές και λιανέμπορους

### 2η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Η αναδιαμόρφωση του Χονδρεμπορίου στην πράξη σε νευραλγικούς οικονομικούς κλάδους και οι επιπτώσεις στο κύκλωμα τροφοδοσίας της αγοράς: παρουσιάζονται οι κλάδοι των καπνικών προϊόντων, των τροφίμων και των προϊόντων ευρείας κατανάλωσης (FMCGs), των φαρμάκων, των δομικών υλικών

### 3η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Ποιες οι επιλογές εμπορικών δικτύων και δικτύων διανομής σήμερα για επιχειρήσεις με παραγωγική δραστηριότητα εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων

### 4η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Outsourcing και συνέργειες στο επίκεντρο της αναπτυξιακής στρατηγικής

### 5η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Δίκτυα franchise και συστήματα Operations από τους franchisors

### 6η ΕΝΟΤΗΤΑ:

Παρουσιάσεις καινοτόμων εργαλείων management, e-business και τεχνολογιών αιχμής για την αποτελεσματική οργάνωση και ανάπτυξη δικτύων.

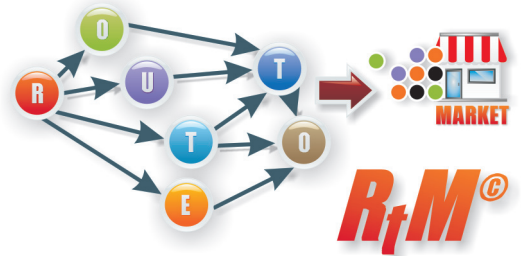
Το συνέδριο θα παρουσιάσει τις δομικές αλλαγές που συντελούνται στο ελληνικό εμπόριο από πλευράς εμπορικών δικτύων και τροφοδοσίας της αγοράς. Αλλαγές οι οποίες συνταράζουν συθέμελα το σύστημα του Χονδρεμπορίου και οδηγούν σε νέα μοντέλα τροφοδοσίας. Όχι θεωρητικά, αλλά στην πράξη σε νευραλγικούς οικονομικούς κλάδους:

- Τι συμβαίνει σήμερα στον χώρο των καπνικών μετά την πρόσφατη ανακοίνωση μεγάλων πολυεθνικών καπνοβιομηχανιών για την αλλαγή του τρόπου διάθεσης των προϊόντων της στην αγορά; Πώς δομείται η αλυσίδα τροφοδοσίας στον κλάδο των τσιγάρων και άλλων καπνικών προϊόντων και πώς επηρεάζονται ειδικοί συνεργάτες, εταιρείες 3rd Party Logistics, μεταφορείς και προμηθευτές προϊόντων και υπηρεσιών;
- Ποιες ανακατατάξεις συμβαίνουν στον κλάδο των τροφίμων και των προϊόντων ευρείας κατανάλωσης - FMCGs; Σε ποιες νέες βάσεις αναπροσαρμόζεται η συνεργασία βιομηχανιών - σούπερ μάρκετ και τι συνεπάγεται η άνοδος των discount stores; Γιατί όλο και περισσότερες εταιρείες τροφίμων «φλερτάρουν» με τη μικρή λιανική και με ποια νέα μοντέλα την προσεγγίζουν;
- Γιατί σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως οικονομικού κλάδου, ρίχνουν το βάρος στο reengineering του δικτύου πωλήσεων και της διανομής που αυτό συνεπάγεται; Με ποια κριτήρια

επαναξιολογούνται υφιστάμενες συνεργασίες, για ποιους στρατηγικούς στόχους χαράσσονται εκ νέου νέα δίκτυα, πώς «στήνονται» τα νέα δίκτυα και παρακολουθείται η απόδοσή τους;

- Τι περιμένει σήμερα η αγορά αλλά και οι προμηθευτές από τους σύγχρονους ειδικούς συνεργάτες ανά την Ελλάδα; Ποιες οι νέες απαιτήσεις, αλλά και οι δομές οργάνωσης στις οποίες καλούνται να ανταποκριθούν άμεσα;
  - Ποια σύγχρονα εργαλεία management υπάρχουν σήμερα για τη χάραξη άμεσα αποτελεσματικών στρατηγικών route to market; Channel Cost Model και διοίκηση βάσει κερδοφορίας, Partner Coverage Analysis, Go to Market Performance Assessment είναι μερικά μόνο από αυτά.
  - Σε ποιους τομείς επεκτείνεται σήμερα το outsourcing; Το συνέδριο θα παρουσιάσει outsourcing best practices στις πωλήσεις, στο merchandizing, τα Logistics, τη μεταφορά, τη διανομή κ.ά.
  - Πόσο υλοποιούνται σήμερα συνέργειες μεταξύ εταιρειών, ποια προβλήματα μπορούν να αντιμετωπιστούν μέσω αυτών και ποια τα αποτελέσματα των συνεργασιών; Στο συνέδριο θα αναλυθούν συγκεκριμένα case studies συνεργασιών πολυεθνικών και ελληνικών εταιρειών.
  - Πώς υποστηρίζει σήμερα η τεχνολογία το reengineering δικτύων πωλήσεων και διανομής;
- κ.ά.

# ROUTE TO MARKET

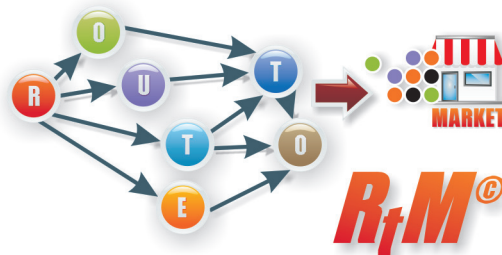


TETAPTH 12 ΙΟΥΝΙΟΥ 2013 - SOFITEL ATHENS AIRPORT

## ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- 08.30 – 09.00: προσέλευση – εγγραφές
- 09.00 – 09.30: εισαγωγή από το Supply Chain Institute, κα **Μαριλένα Αργυρού** – Managing Director  
Χαιρετισμός από τον κ. **Χάρη Κυριαζή**, Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο του ΣΕΒ σύνδεσμος επιχειρήσεων και βιομηχανιών
- 09.30 – 09.45: **Αναπτυξιακή σύμπραξη στην εφοδιαστική αλυσίδα.**  
**Δρ. Γιώργος Ξηρογιάννης**, Senior Advisor, Entrepreneurship, ΣΕΒ σύνδεσμος επιχειρήσεων και βιομηχανιών
- 09.45 – 10.30: **Δίκτυα Εμπορίας και Διανομής: η επόμενη μέρα για προμηθευτές και λιανέμπορους.**  
**Παρουσίαση:**  
**Αθανάσιος Κ. Μαύρος**, Γενικός Διευθυντής PLANNING A.E. & Πρόεδρος Δ.Σ. ΕΛΕΣΜΑ  
**Τοποθέτηση – Σχολιασμός:**  
**Χριστόφορος Γκόκας**, εκπρόσωπος Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ) και COO της My Market
- 10.30 – 11.00: διάλειμμα
- 11.00 – 12.30: **Η αναδιαμόρφωση του Χονδρεμπορίου στην πράξη σε νευραλγικούς οικονομικούς κλάδους – χαρακτηριστικά case studies επιχειρήσεων που κέντρισαν το ενδιαφέρον της αγοράς.**  
**Παρουσιάζουν:**  
*Για τον κλάδο των καπνικών προϊόντων:*  
**Δημήτρης Παρασκευόπουλος**, Sales & Trade Marketing Director (Consumer & Trade Marketing Operations Director) της JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL  
*Για τον κλάδο των φαρμάκων:*  
**Στέλιος Μουσαμάς**, Γενικός Διευθυντής PHARMA PLUS  
*Για τον κλάδο των δομικών υλικών:*  
**Κωνσταντίνος Βασιλάτος**, Δ/ντής Πωλήσεων SIKA HELLAS  
*Για τον κλάδο των τροφίμων:*  
**Άρης Κωνσταντάτος**, Logistics & Customer Service Manager BARILLA Ελλάδα και Ανατολική Ευρώπη
- 12.30 – 12.45: ερωτήσεις – συζήτηση
- 12.45 – 13.30: **Ποιες οι επιλογές εμπορικών δικτύων και δικτύων διανομής σήμερα για επιχειρήσεις με παραγωγική δραστηριότητα εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων; Συζήτηση στρογγυλής τραπέζης.**  
**Συμμετέχουν:**  
**Γιάννης Μανδάλας**, Διευθύνων Σύμβουλος MEDITERRA  
**Γιάννης Τράνταλης**, Εμπορικός Διευθυντής ΧΥΜΟΙ ΧΙΟΥ  
**Αντώνης Κουκουριτάκης**, Διευθυντής Logistics Γ. ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ  
Συντονιστής: **Θ. Μαύρος** – Γενικός Δ/ντής PLANNING
- 13.30 – 14.30: γεύμα
- 14.30 – 15.45: **Outsourcing και συνέργειες στο επίκεντρο της αναπτυξιακής στρατηγικής.**  
**Παρουσιάζουν:**  
**Μηνάς Αγγελίδης**, Γενικός Διευθυντής LANITIS BROS/ COCA COLA (Γενικός Διευθυντής COCA COLA 3E Βουλγαρίας από τον Ιούνιο 2013)  
**Μιλτιάδης Χατζημανωλάκης**, Γενικός Διευθυντής Ιχθυοκαλλιέργειας ΝΗΡΕΥΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ Α.Ε.  
**Άγγελος Δελής**, Operations Director LG ELECTRONICS HELLAS  
**Δίκτυα franchise:**  
**Πλάτων Μαλικούρτης**, Γενικός Διευθυντής FRANCHISE BUSINESS  
**Πάνος Πατρωνίδης**, Γενικός Διευθυντής easy franchise
- 15.45 – 16.00: ερωτήσεις – συζήτηση
- 16.00 – 16.15: διάλειμμα
- 16.15 – 17.30: **Παρουσιάσεις καινοτόμων εργαλείων management, e-business και τεχνολογιών αιχμής για την αποτελεσματική οργάνωση και ανάπτυξη δικτύων.**  
**Συμμετέχουν:**  
**Βασίλης Παπακώστας**, Associate Manager PLANNING  
**Τάσος Πατσιλινάκος**, Εμπορικός Διευθυντής Internet, Mobile & Cloud Services Division, ENTERSOFT  
**Κωνσταντίνος Χανιώτης**, CEO TELENAVIS  
**Αργύρης Παπαντωνόπουλος**, Business Development – Special Solutions MANTIS HELLAS
- 17.30 – 17.45: **Έκθεση «Mini Market & Περίπερο»:**  
**το προφίλ των επαγγελματιών που αναζητούν συνεργασία με τους μεγάλους προμηθευτές**  
**Γιώργος Πανώργιας**, Marketing Manager ROTA

# ROUTE TO MARKET



TETARTH 12 ΙΟΥΝΙΟΥ 2013 - SOFITEL ATHENS AIRPORT

## Channelize your products!

### Ακολουθήστε τους πελάτες σας και επανακτήστε την πιστότητά τους

Είναι 3-6 φορές ακριβότερη η κατάκτηση νέων πελατών από τη διατήρηση των ήδη υπαρχόντων. Ειδικά σήμερα που το κριτήριο της πιστότητας εξασθενεί, είναι πολύ σημαντικό να ακολουθήσετε τους πελάτες σας στα νέα σημεία απ' όπου αυτοί αγοράζουν...

### Καταρτίστε ένα αναλυτικό Channel Cost Model και διοικήστε με βάση την κερδοφορία

Δείκτες όπως το Expense / Revenue Ratio ή το Channel-Cost-per-Transaction αξιοποιούνται ήδη από εταιρείες με ανεπτυγμένη καναλιακή στρατηγική. Διοικήστε με βάση την κερδοφορία, όχι τον τζίρο

### Συμβουλευτείτε το Partner Coverage Analysis

Η διατήρηση των συνεργατών κοστίζει συνήθως 15-20% φθηνότερα από τη συντήρηση μιας direct ομάδας πωλήσεων. Αναλύστε όμως τα κόστη (και τα hidden costs) όπως και τις επισφάλειες που συνεπάγεται σήμερα η συνεργασία με αρκετούς συνεργάτες πριν πάρετε την τελική σας απόφαση. Το PCA (Partner Coverage Analysis) αποτελεί ένα καλό εργαλείο.

### Βάλτε καινοτομία στην καναλιακή σας πολιτική

Μάλλον δεν θα γίνετε Amazon με τα 3,6 δισ. δολάρια πωλήσεων βιβλίων μέσα σε μόλις 3 χρόνια, ούτε AutoBytel με πωλήσεις 1.Χ. 500 εκατ. δολαρίων το μήνα, αλλά η αξιοποίηση του Internet και των Social Media είναι πολλά υποσχόμενη...

### Μετρήστε με Go-to-Market Performance Assessment & KPIs

Διαπιστώστε με μεθοδικό τρόπο τα κενά (gaps) στην απόδοση των καναλιών διάθεσης, καταρτίστε ένα αξιόπιστο σύστημα μέτρησης και benchmarking και συνδέστε το με τη μεθοδολογία continuous improvement

## Η Εφοδιαστική Αλυσίδα καλείται να εξυπηρετήσει νέες ανάγκες...

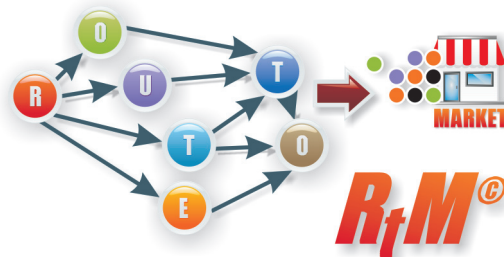
- 35% αύξηση των bids (διαγωνισμών) ειδικά για υπηρεσίες μεταφοράς και διανομής τα τελευταία δύο χρόνια από εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις
- Οι επισφάλειες αρκετών χονδρεμπορικών επιχειρήσεων ωθεί τους περισσότερους προμηθευτές στον ριζικό επαναπροσδιορισμό της στρατηγικής τους για τη λειτουργία των εμποροδιαμεμπτικών δικτύων με 3 σενάρια να επικρατούν
- Αρκετοί προμηθευτές αναζητούν στρατηγικές συνεργασίες με 3rd Party Logistics Providers οι οποίοι θα μπορούν να τους εξυπηρετούν πανελλαδικά για τη διανομή των προϊόντων door-to-door
- Αναδομούνται τα SLAs και τα επίπεδα customer service
- Η Διεύθυνση Εφοδιαστικής Αλυσίδας καλείται να μειώσει κατακόρυφα τις επιστροφές και το κόστος των

Reverse Logistics που στην Ελλάδα είναι 3,2 έως και 7 φορές μεγαλύτερο του κόστους Logistics...

- Οι πωλήσεις μέσω internet δημιουργούν για τις επιχειρήσεις που αξιοποιούν το νέο, εναλλακτικό κανάλι πωλήσεων, νέες ανάγκες planning & inventory control αλλά και διανομής και παράδοσης του προϊόντος
- Οι ειδικόι συνεργάτες που μειώνονται σε αριθμό και αναβαθμίζονται σε στρατηγικούς συνεργάτες των προμηθευτών, χρειάζεται άμεσα να αναβαθμίσουν τις υπηρεσίες logistics και να εκπαιδεύσουν το προσωπικό τους
- Εντείνονται οι προσπάθειες διερεύνησης δυνατοτήτων συνεργιών με ομοειδείς ή μη εταιρείες

(πηγή: PLANNING)

# ROUTE TO MARKET



ΤΕΤΑΡΤΗ 12 ΙΟΥΝΙΟΥ 2013 - SOFITEL ATHENS AIRPORT

## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### Πληροφορίες Εταιρείας / Οργανισμού

Επωνυμία Εταιρείας / Οργανισμού: .....

Ταχ. Διεύθυνση: .....

Ταχ. Κώδικας: .....

Πόλη: .....

Τηλ.: .....

Fax: .....

E-mail: .....

website: .....

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ:

Πλήρης Επωνυμία Εταιρείας/ Οργανισμού: .....

Δραστηριότητα: .....

Α.Φ.Μ.: .....

Δ.Ο.Υ.: .....

Τηλ.: .....

Fax: .....

Αποστολή τιμολογίου υπόψη: .....

### Πληροφορίες συμμετεχόντων

1ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: .....

θέση: .....

E-mail: .....

2ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: .....

θέση: .....

E-mail: .....

3ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: .....

θέση: .....

E-mail: .....

### Κόστος συμμετοχής

1 συμμετοχή: **270€** + φπα, 2 συμμετοχές: **240€** + φπα έκαστη, 3 συμμετοχές και άνω: **210€** + φπα έκαστη.

Στην τιμή δεν περιλαμβάνεται ο αναλογούν ΦΠΑ.

**ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:** Η συμμετέχουσα επιχείρηση / οργανισμός καταβάλλει με τη δήλωση συμμετοχής, το σύνολο του κόστους συμμετοχής. Η καταβολή γίνεται μέσω τραπεζικής κατάθεσης στο λογαριασμό του δικαιούχου Supply Chain Institute:

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: Αρ.5014-035505-261 IBAN: GR 3901720140005014035505261**

**ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: Αρ. 710/470170-42 IBAN: Gr3601107100000071047017042**

**ALPHA BANK: Αρ.146002320014886 IBAN: GR220140146002320014886**

Παρακαλούμε αποστείλατε την απόδειξη πληρωμής στο fax 2106183999 ή σκαναρισμένη μέσω e-mail στο info@scisce.eu. Η απόδειξη πληρωμής χρειάζεται να αναφέρει την επωνυμία της εταιρίας και την αιτιολογία «Route to Market». Σε περίπτωση ακύρωσης μετά τις 5 Ιουνίου, η διοργάνωση τιμολογεί το 50% του συνολικού κόστους συμμετοχής ενώ σε περίπτωση μη ειδοποίησης για ακύρωση, η διοργάνωση τιμολογεί κανονικά τη συμμετοχή.

Υπογραφή: .....

Όνομα υπογράφοντος: .....

Ημερομηνία: .....

### ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

Supply Chain Institute, a.psoma@scisce.eu, info@scisce.eu, Τηλ. 210 6180104, 6183886, Fax 210 6183999, www.scisce.eu