

‘ΠΑ. Σ. Κ. Ε. ΔΙ.’

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΣΤΙΑΣΗΣ & ΔΙΑΣΚΕΛΑΣΗΣ

(Α.Μ. 7597 - 3/8/2004 ΜΟΝΟΜΕΛΟΥΣ ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟΥ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ)
ΓΡ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΕΡΜΟΥ 53 – ΤΚ 54623 ΚΕΝΤΡΟ – ΤΗΛ. 2310 237770
ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΘΗΝΩΝ: ΚΑΛΛΙΡΡΟΗΣ 97 – 11745 – ΝΕΟΣ ΚΟΣΜΟΣ – ΤΗΛ. 210 9236550

Προς Διεύθυνση MAKRO HELLAS
Αγ. Ιωάννη Ρέντη

Κύριοι,

Η επεξεργασία του σχεδίου συνεργασίας μεταξύ MAKRO – ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. που βρίσκεται σε εξέλιξη, πράγματι μπορεί να δώσει θεαματικά μεσο-μακροπρόθεσμα αποτελέσματα και στα δύο μέρη, όπως και στους φορείς που τα απαρτίζουν.

Αυτό πηγάζει από όλες τις μελέτες που διεξάγονται από στελέχη του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ.

Παράλληλα όμως υπάρχει και μια νέα προοπτική, η οποία θα μπορούσαμε να πούμε, αλλάζει άρδην και ενισχύει όλο το πλαίσιο της συνεργασίας, με νέα δεδομένα σε ευρύτερη και μάλιστα πανελλαδική κλίμακα.

Ας πάρουμε τα πράγματα με την σειρά:

Θεωρούμε ότι η υπάρχουσα δομή των υποκαταστημάτων των MAKRO, στηρίζει τα έσοδα της κατά 90%, στους πελάτες που είναι εγκατεστημένοι σε ακτίνα 150 – 200 χιλιόμετρα γύρω από τα MAKRO. Εξετάζοντας την υπόλοιπη Ελλάδα, βρίσκουμε ότι τα MAKRO θα μπορούσαν, αν υπήρχαν οι προοπτικές, να επεκταθούν και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας, όπου υπάρχουν υποψήφιοι πελάτες, αλλά δεν υπάρχει MAKRO να τους εξυπηρετήσει.

Εκεί θα μπορούσαν να δημιουργηθούν νέα υποκαταστήματα MAKRO (τύπου MINI-MAKRO) των 2.500 - 3.000 τετραγωνικών, με μερίδα των υπαρχόντων προμηθευτών, π.χ. 200 προμηθευτές.

Πιστεύουμε ότι η Κομοτηνή, η Ηγουμενίτσα, το Καρπενήσι, η Καλαμάτα, η Ρόδος, θα μπορούσαν να αποτελέσουν τέτοια σημεία αναφοράς. Αν αυτό θα ενδιέφερε την Διεύθυνση των MAKRO τότε ο ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. θα μπορούσε πολύ εύκολα να οργανώσει το διαφημιστικό πλαίσιο προετοιμασίας του κοινού μιας περιοχής και ειδικότερα των δυνητικών πελατών του MAKRO στην περιοχή. Ο τρόπος είναι ο κάτωθι:

ΚΙΝΗΣΗ 1^η: Τα MAKRO επιλέγουν μια περιοχή μελλοντικής επέκτασης π.χ. ΚΟΜΟΤΗΝΗ και ζητούν από τους προμηθευτές τους να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους εγγράφως. Στόχος να λειτουργήσει σε 12 μήνες.

ΚΙΝΗΣΗ 2^η: Τα MAKRO ζητούν από τους προμηθευτές αυτούς να συμμετέχουν στα διαφημιστικά έξοδα του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. με π.χ. 1000 ευρώ τον μήνα μέχρι τα εγκαίνια του υποκαταστήματος. Έστω ότι το δέχονται και καταβάλλουν 200 X 1000 ευρώ = 200.000 ευρώ τον μήνα.

ΚΙΝΗΣΗ 3^η: Με το κεφάλαιο αυτό ο ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. δημιουργεί 32σέλιδο έντυπο (30.000 φύλλα) που το αποστέλλει κάθε μήνα σε όλους τους νομούς σε ακτίνα 200 χιλιομέτρων γύρω από την ΚΟΜΟΤΗΝΗ και δημιουργεί μέλη με ‘κάρτα μέλους’ MAKRO – ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ., εγκαθιστώντας στην περιοχή και γραφείο του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. (εξωτερικό δίκτυο εγγραφών νέων μελών), έκδοση κάρτας μέλους για να ψωνίζουν από τα MAKRO, μοίρασμα εντύπων στις τοπικές κοινωνίες (μεγάλες πόλεις), διαφήμιση του MAKRO σε σεμινάρια του Ε.Φ.Ε.Τ. οργανωμένα από τον ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ., διαφήμιση του MAKRO σε σεμινάρια κλαδικά των υποψήφιων καταναλωτών του MAKRO στην περιοχή, ημερίδες με διάφορα θέματα σε χώρους με ελάχιστη δυνατότητα κάλυψης 500 ατόμων, με ραδιοφωνική κάλυψη (χορηγός τα MAKRO) κλπ κλπ.

ΚΙΝΗΣΗ 4^η: Πριν τα εγκαίνια του ΜΑΚΡΟ ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ (ή και νωρίτερα) η Διεύθυνση των ΜΑΚΡΟ μας δίνει νέο γεωγραφικό στόχο ανάπτυξης π.χ. ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ. Έχει τους νέους ενδιαφερόμενους προμηθευτές, έχει τον μηχανισμό πρόδρομης διαφήμισης (σε 20-30.000 παραλήπτες με κάρτες μέλους), επιλέγει τον χώρο, τον κατασκευάζει, τον εγκαινιάζει και μετά πάμε στον επόμενο στόχο.
(Αφού γίνουν τα εγκαίνια, η συμμετοχή των 1000 Ευρώ των επαγγελματιών των ΜΑΚΡΟ (για την ανάπτυξη στη νέα περιοχή) θα μειωθεί στα 400 Ευρώ τον μήνα/υποκατάστημα, ως συμμετοχή στο πανελλαδικό σύστημα διαφήμισης των ΜΑΚΡΟ μέσω ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ.)

Μ' αυτόν τον τρόπο η Διεύθυνση των ΜΑΚΡΟ μπορεί:

- Να αποφύγει δικά της διαφημιστικά έξοδα 'προεργασίας' σε νέα περιοχή.
- Να βρεθεί κοντά σ' αυτούς που δεν δύνανται να επισκεφθούν τα σημερινά σημεία ΜΑΚΡΟ λόγω απόστασης.
- Να καλύψει το κενό σε περιοχές που καλύπτουν 'ανταγωνιστικές' μικρο-μονάδες προμηθευτών.
- Να επενδύσει μικρότερα ποσά απ' ότι σε άλλες περιοχές όπου επένδυσε διπλάσια και τριπλάσια ποσά.
- Να βρεθεί μπροστά από 'ανταγωνιστές' και να αυξήσει το μερίδιο της αγοράς της
- Να έχει 'προετοιμασμένους' πελάτες πριν τα εγκαίνια.
- Να καλύψει μέσα σε 4 χρόνια το 85% της Ελληνικής αγοράς δημιουργώντας συνολικά 11 – 12 σημεία πωλήσεων που δεν θα αφήνουν χώρο στον ανταγωνισμό.
- Να έχει αυτοδύναμα υποκαταστήματα.
- Να έχει τα περιοδικά του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. που θα καλύπτουν (τελικά) συνολικά 400.000 φύλλα τον μήνα (ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Ή ΠΕΡΙΟΧΗ ΕΙΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΜΕ 25 – 55.000 ΦΥΛΛΑ), που θα μοιράζονται κατά 30% μέσα στα ΜΑΚΡΟ, τα υπόλοιπα ταχυδρομικώς από 2 τμήματα του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. (B. & N. Ελλάδας), τον μηχανισμό του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. που θα εγγράφει νέα μέλη (όχι μόνον μέσα στα καταστήματα ΜΑΚΡΟ αλλά και με εξωτερικό δίκτυο σε κάθε νομό), με πλήρη μηχανισμό ημερίδων που θα διεξάγονται κάθε εβδομάδα σε 4 διαφορετικούς νομούς και θα διαφημίζονται τα ΜΑΚΡΟ μέσω ραδιοφώνου και έντυπου υλικού, κλπ κλπ.

Και όλα αυτά απλά με 1000 ευρώ τον μήνα προς τον ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. από τους υποψήφιους προμηθευτές των νέων ΜΙΝΙ ΜΑΚΡΟ ΓΙΑ 12 ΜΗΝΕΣ ΠΡΟΕΡΓΑΣΙΑΣ.

Συνοπτικά: Προετοιμασία εδάφους με διαφημίσεις μέσω μηχανισμού του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ., δημιουργία μελών σε νέα περιοχή, προετοιμασία νέων δυνητικών πελατών, επιλογή χώρου, κατασκευή χώρου, ΕΓΚΑΙΝΙΑ. Στην συνέχεια η περιοχή θα λαμβάνει τα περιοδικά του ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ. με χορηγούς τους προμηθευτές των ΜΑΚΡΟ που θα είναι εγκατεστημένοι στην περιοχή. Για κάθε τέτοια περιοχή θα εκδίδεται ένα ειδικό περιοδικό (π.χ. 30.000 φύλλα τον μήνα) που θα αφορά τους πελάτες επιλεγμένων νομών και θα αναφέρεται στους προμηθευτές συγκεκριμένου υποκαταστήματος ΜΑΚΡΟ. Κάθε υποκατάστημα θα καλύπτεται από πελάτες της περιοχής του.

Οι κινήσεις αυτές θα διαδέχονται η μια την άλλη και δεν θα έχουν να κάνουν με την ανάπτυξη των ήδη υπάρχοντων περιοχών (ΑΘΗΝΑΣ – ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ – ΛΑΡΙΣΑΣ – ΠΑΤΡΑΣ – ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ), για τις οποίες θα ακολουθούμε ήδη σχέδιο ανάπτυξης και βελτίωσης πωλήσεων (ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ). Οι κάρτες μέλους νέων περιοχών, θα δίνουν το δικαίωμα στους πελάτες να ψωνίσουν απ' όπου θέλουν. Είναι κρίμα όμως να θέλουν χιλιάδες άνθρωποι να ψωνίσουν αλλά να μην μπορούν να 'έρθουν' λόγω μεγάλης απόστασης. Πρέπει να τους δοθεί μια λύση.

Πιστεύουμε ότι η πρόταση αυτή θα ενδιέφερε ιδιαίτερα την Διεύθυνση των ΜΑΚΡΟ.

Για τον ΠΑ.Σ.Κ.Ε.ΔΙ.

Η Πρόεδρος Κα Κωνσταντίνου

Και τα Στελέχη Ανάπτυξης & Έρευνας