



ammon ovis
business development



Πρόταση Συνεργασίας

Αξιότιμο _____ /2010

Η εταιρία μας εξειδικεύεται στην ανάπτυξη και βελτίωση των πωλήσεων σε επιχειρήσεις και αλυσίδες καταστημάτων.

Οι υπηρεσίες μας καλύπτουν όλο φάσμα εμπορικής επιτυχίας: από τη δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων έως την πρακτική πώληση προϊόντων και υπηρεσιών

Τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα καθορίζουν το εύρος των πωλήσεων και οι πωλήσεις καθορίζουν τρεις θεμελιώδεις παραμέτρους κερδοφορίας: το μερίδιο αγοράς ως ποσοστό, το μικτό κέρδος ως απόλυτο μέγεθος και την υλοποίηση στρατηγικής διαφοροποίησης

Η μεθοδολογία μας πηγάζει μέσα από εφαρμοσμένα θεωρητικά πρότυπα, προσαρμοσμένα στην Ελληνική εμπειρία.

Η εφαρμογή και ο σχεδιασμός κάθε έργου μας καθορίζεται από το πλαίσιο τριών ποιοτικών προδιαγραφών και αξιών: Τεκμηρίωση, Δέσμευση και Διαρκή Βελτίωση.

Όλες μας οι υπηρεσίες συνοδεύονται από λεπτομερή αναφορά δεδομένων και πληροφοριών προκειμένου να βελτιώνεται, διαρκώς, η κοινή μας προσπάθεια.

Θα ήταν μεγάλη χαρά να παρουσιάσουμε αναλυτικά τις υπηρεσίες μας σε εσάς και τους συνεργάτες σας.

Με εκτίμηση

Απόστολος Βλάχος
Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών

Οι Υπηρεσίες μας

Πρώθηση και Πωλήσεις για :

Επιχειρήσεις B2B
Δημιουργία νέων πελατών
Πιλοτικές πωλήσεις

Επιχειρήσεις και αλυσίδες Λιανικής
Promotion in/out
Πιστότητα πελατών
Mystery Shopping

Διοίκηση Πωλήσεων
Κατάλογοι πελατών
Δημιουργία leads
Αξιολόγηση Πωλητών
Αναδιοργάνωση Πωλήσεων
Εκπαίδευση πωλητών

Υπηρεσίες Marketing
Σχεδιασμός Στόχων
Έρευνες αγοράς
Ανάλυση Ανταγωνισμού
Αξιολόγηση Σημείου Εγκατάστασης



Υπηρεσίες προς Επιχειρήσεις Εταιρικών πωλήσεων (B2B)

Οι υπηρεσίες μας είναι προσαρμοσμένες να ανταποκρίνονται σε όλα τα είδη επιχειρήσεων και προϊόντων όσο εξειδικευμένα και αν είναι . Τα προϊόντα διαφέρουν αλλά οι κανόνες του marketing και της πώλησης είναι ίδιοι για κάθε κατηγορία αγοράς και πελάτη

*There is only one valid definition for business purpose: to create a customer,
Peter Drucker 1973*

Υπηρεσίες πώλησης και προώθησης.

Οι υπηρεσίες μας στοχεύουν στην ανάπτυξη των πωλήσεων των πελατών μας είτε αυτοί απευθύνονται σε άλλες επιχειρήσεις (b2b) είτε σε ιδιώτες. (λιανική)

Οι περισσότερες επιχειρήσεις στηρίζονται στους πωλητές για την αναζήτηση νέων πελατών χωρίς όμως να τους παρέχουν τη κατάλληλη υποδομή και υποστήριξη.

Η πρακτική εμπειρία δείχνει ότι συνηθέστερο αποτέλεσμα του παραπάνω προβλήματος, είναι η προσκόλληση των πωλητών στους ήδη υπάρχοντες πελάτες, και η επικέντρωση στους πλέον επιφανείς , γεγονός το οποίο αργά ή γρήγορα επιφέρει την αδράνεια.

Αποτέλεσμα είναι η διατήρηση μικρής διασποράς κινδύνου πελατών και εσόδων, καθώς και έκθεση σε ισχυρό ανταγωνισμό για την διεκδίκηση των λίγων και μεγάλων πελατών

Δημιουργία νέων Πελατών με υποστηρικτικό δίκτυο πωλητών

Η υπηρεσία μας απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες δεν διαθέτουν τμήμα εξωτερικών πωλητών ή θέλουν να αναπτυχθούν πιλοτικά σε νέες αγορές. Σκοπός είναι η αναζήτηση νέων πελατών οι οποίοι έχουν τα κατάλληλα χαρακτηριστικά για τις απαιτήσεις της επιχείρησης.

Δημιουργία επαφών (leads)

Πελάτες μας είναι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν παρέχουν εξειδικευμένα προϊόντα ή υπηρεσίες και αναζητούν επαφές συνάντησης με κατάλληλους πελάτες. Σκοπός είναι η δημιουργία και συντονισμός μίας συνάντησης των εξειδικευμένων στελεχών της επιχείρησης με κατάλληλους υποψήφιους πελάτες .

Στοχευμένη Ενημέρωση επιχειρήσεων (focused communication)

Η υπηρεσία μας απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν τυποποιημένα προϊόντα. Στοχεύει στη γνωστοποίηση των προϊόντων στα κατάλληλα πρόσωπα με επώνυμη αποστολή ενημερωτικών υλικών.

Κατάλογος υποψηφίων εταιρικών πελατών

Η υπηρεσία μας παραδίδει ενημερωμένο κατάλογο υποψηφίων πελατών οι οποίοι πληρούν συγκεκριμένες προδιαγραφές και ταιριάζουν στις απαιτήσεις της επιχείρησης



Υπηρεσίες για Επιχειρήσεις και Αλυσίδες Λιανικής

Οι υπηρεσίες μας στο τομέα αυτό απευθύνονται σε όσους τύπους επιχειρήσεων έχουν σημεία πώλησης και απευθύνονται σε τελικό καταναλωτή.

Πρέπει να απαλλαγούμε από την ελπίδα ότι θα γαληνέψει η Θάλασσα. Πρέπει να μάθουμε να ταξιδεύουμε με δυνατούς ανέμους’.

Αρ. Ωνάσης

Ενισχυτική στελέχωση λιανικής (Sales Reinforcement)

Πρόκειται για υπηρεσία promotion η οποία εφαρμόζεται μέσα σε καταστήματα λιανικής ακολουθώντας τη μέθοδο της συμβουλευτικής πώλησης. Εφαρμόζεται για προϊόντα τα οποία διαφοροποιούνται κυρίως σε θέματα τεχνικών χαρακτηριστικών. Σκοπός της υπηρεσίας είναι η πώληση νέων προϊόντων ή υπηρεσιών στους εισερχόμενους πελάτες.

Πρωθητικές ενέργειες πεδίου (promotion)

Απευθυνόμαστε σε επιχειρήσεις με καταστήματα λιανικής. Σκοπός της υπηρεσίας είναι η ενδυνάμωση της κίνησης των καταστημάτων λιανικής μέσα από την επικοινωνία με στοχευμένους πελάτες της περιοχής.

Υπηρεσία πιστότητας και ενεργοποίησης πελατών

Η υπηρεσία αυτή απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ή προσδοκούν να έχουν υψηλή πιστότητα πελατών. Σκοπός είναι η άμεση επικοινωνία με τους παλαιότερους πελάτες και η επανανεργοποίηση τους στην αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών.

Αξιολόγηση λειτουργίας καταστημάτων (Mystery Shopping)

Η υπηρεσία απευθύνεται σε αλυσίδες καταστημάτων και έχει ως σκοπό να υποστηρίξει τη διοίκηση της αλυσίδας στη κατανόηση της πραγματικής λειτουργίας των καταστημάτων και τη δημιουργία ατζέντας θεμάτων προς βελτίωση. Η μεθοδολογία μας προβλέπει τη προσομοίωση της συμπεριφοράς των πελατών έτσι ώστε τα εξαγόμενα συμπεράσματα να είναι ουσιαστικά και ωφέλημα για τη διοίκηση της επιχείρησης.

Εκπαίδευση πωλητών με συνοδευτική επίσκεψη

Η υπηρεσία μας περιλαμβάνει τη δημιουργία εγχειριδίου επικοινωνίας και την εκπαίδευση των πωλητών στην συμβουλευτική πώληση παρουσία πελάτη. Η μέθοδος αυτή επιταχύνει και μονιμοποιεί τη δημιουργία των απαραίτητων δεξιοτήτων, σε σύγκριση με τα κλασικά σεμινάρια.

‘Όποιος πουλάει τιμή ξεπουλάει τα κέρδη του’

Ο αυτονόητος ρόλος του πωλητή είναι η παρουσίαση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων του προϊόντος και της επιχείρησης έτσι ώστε να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και να κερδίσει τον πελάτη με το μεγαλύτερο δυνατόν οικονομικό όφελος για την επιχείρηση.

Η εμπειρία και η έρευνα δείχνει ότι η πλειοψηφία των πωλητών δεν έχει (συνήθως δεν έχει εκπαιδευτεί να έχει) ένα αποτελεσματικό σύνολο επιχειρημάτων με τα οποία θα προσπαθήσει να κερδίσει την επιλογή του πελάτη.

Η αδυναμία αυτή αναδεικνύει την τιμή ως το μοναδικό αντικείμενο διαπραγμάτευσης.



Υπηρεσίες Διοίκησης Πωλήσεων

Οι υπηρεσίες αυτής της κατηγορίας έχουν ως σκοπό να υποστηρίξουν τη διεύθυνση των πωλήσεων μεγάλων ή μικρών επιχειρήσεων οι οποίες διατηρούν οργανωμένο τμήμα πωλήσεων.

- ✓ Αξιολόγηση ομάδας πωλητών
- ✓ Αναζήτηση πωλητών
- ✓ Αναδιοργάνωση Τμήματος πωλήσεων
- ✓ Σχεδιασμός ποσοτικών και ποιοτικών στόχων
- ✓ Πρόγραμμα Δράσης Πωλητών
- ✓ Σύστημα αναφοράς των πωλητών
- ✓ Ειδική Εκπαίδευση Πωλητών στις ανάγκες της επιχείρησης

Ο πωλητής δεν είναι ανειδίκευτος εργάτης. Η πώληση είναι τεχνική η οποία διδάσκεται και εμπειρία η οποία αποκτάται. Ο ρόλος του είναι από τους πλέον σημαντικούς στην επιχείρηση. Στο πρόσωπο και στην δουλειά του ο πελάτης αναγνωρίζει ολόκληρη την επιχείρηση



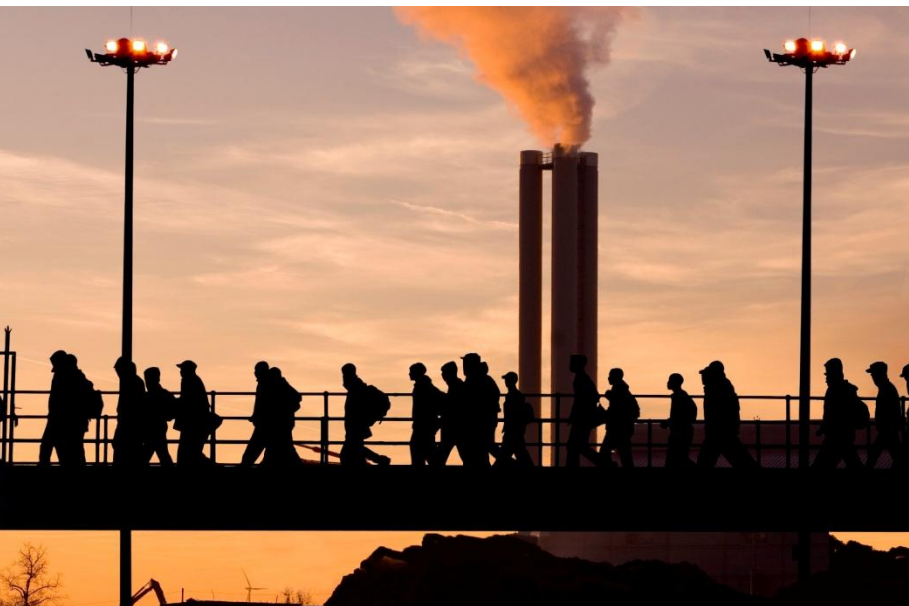
Η πώληση είναι αποτέλεσμα ομαδικής δουλειάς, στην οποία κάθε μέλος έχει συγκεκριμένα καθήκοντα αυστηρά καθορισμένες αρμοδιότητες και τεκμηριωμένους στόχους.



Οι πωλητές χρειάζονται υποστήριξη σε καθημερινή βάση, ώστε να διατηρούν και να βελτιώνουν την παραγωγικότητα και αποτελεσματικότητά τους.



Το σύστημα αναφοράς δημιουργεί, ενισχύει και συστηματοποιεί τη καθημερινή ροή εργασιών για κάθε συμμετέχοντα στη λειτουργία των πωλήσεων



Αξιολόγηση ομάδας πωλητών

Η υπηρεσία μας απευθύνεται σε μεγάλα τμήματα πωλήσεων στα οποία η αξιολόγηση των πωλητών πρέπει να γίνει με αντικειμενικά κριτήρια και σε πολλές γεωγραφικές περιοχές. Ως εργαλεία χρησιμοποιούμε κατάλληλα ατομικά ερωτηματολόγια, έρευνες γνώμης πελατών, έρευνες κρυφού πελάτη και συναντήσεις εκπαιδευτικού χαρακτήρα.

Αναζήτηση πωλητών

Η υπηρεσία απευθύνεται σε κάθε επιχείρηση η οποία αναζητάει υψηλό επιπέδου επαγγελματίες πωλητές. Η εταιρεία μας αναλαμβάνει την αναζήτηση και αξιολόγηση των υποψηφίων μέσα από υπάρχουσες βάσεις δεδομένων για πωλητές.

Αναδιοργάνωση Τμήματος πωλήσεων

Ο πωλητής χρειάζεται οργανωτική υποστήριξη. Η εργασία του πωλητή δεν είναι αυτόνομη, ούτε ανεπηρέαστη από τη λειτουργία της υπόλοιπης επιχείρησης. Οι οργανωτικές δυσκολίες έχουν άμεση επίδραση στην απόδοση των πωλητών τόσο σε πρακτικό όσο και σε ψυχολογικό επίπεδο. Είναι ευθύνη της επιχείρησης να δημιουργεί για τους πωλητές ένα πλαίσιο λειτουργίας το οποίο τους εξασφαλίζει σιγουριά και αξιοπιστία για όσα υπόσχονται στον πελάτη.

Σχεδιασμός ποσοτικών και ποιοτικών στόχων

Σχεδιάζουμε το σύστημα στόχων οι οποίοι πρέπει να επιτευχθούν από τους πωλητές και τους εμπλεκόμενους στο τομέα των πωλήσεων σε όλους τους τομείς για να διατηρηθεί σε υψηλά επίπεδα η διατήρηση των πελατών και η δημιουργία νέων.

Πρόγραμμα Δράσης Πωλητών

Δημιουργούμε το πρόγραμμα δράσης του κάθε πωλητή με κριτήριο την αντικειμενική σημαντικότητα του κάθε πελάτη ανά γεωγραφική περιοχή. Επικαιροποιούμε την αγοραστική διάθεση του πελάτη και συντονίζουμε την επικοινωνία με τον πωλητή.

Σύστημα αναφοράς των πωλητών

Σχεδιάζουμε το σύστημα αναφοράς του κάθε πωλητή για τον κάθε πελάτη. Η επιτυχία κάθε πωλητή εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την βαθιά κατανόηση της σκέψης και των αναγκών του πελάτη του. Το σύστημα αναφοράς πρέπει να κινητοποιεί αλλά και να βοηθάει τον πωλητή να αφιερώνει τον απαραίτητο χρόνο για τη συνεχή κατανόηση του πελάτη

Ποια είναι τα χαρακτηριστικά του καλού πωλητή? Ο καλός πωλητής γεννιέται ή γίνεται ?

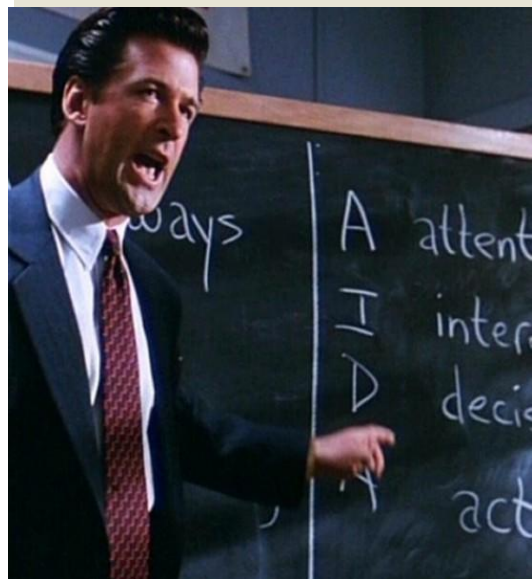
Τα ερωτήματα αυτά έχουν απασχολήσει πολλούς ακαδημαϊκούς της διοίκησης των επιχειρήσεων αλλά και πολλούς επαγγελματίες του χώρου. Η μέχρι τώρα όμως βιβλιογραφία δεν έχει καταλήξει σε συγκεκριμένες απαντήσεις και το αποτέλεσμα κρίνεται στην πράξη (Donaldson B, Sales management, 1998).

Μπορούμε όμως να ξεχωρίσουμε τα χαρακτηριστικά της ικανότητας τα οποία είναι απαραίτητα για συγκεκριμένες εργασίες πωλήσεων όπως πχ. η δημιουργία νέων πελατών ή εξυπηρέτηση και διατήρηση υπαρχόντων.

Η κάθε θέση εργασίας απαιτεί συγκεκριμένα χαρακτηριστικά προσωπικότητας και εμπειρίας τα οποία αναζητούνται κατά περίπτωση

Φαινομενικά κάποιοι γεννιούνται και κάποιοι γίνονται. Όμως όπως έχουν διεθνείς μελέτες αποδείξει :

«Η απόκτηση ξεχωριστών χαρακτηριστικών αποδίδεται στον μεγαλύτερο βαθμό στην επίμονη και συστηματική καλλιέργεια δεξιοτήτων επί μακρό χρονικό διάστημα».(American Scientific, Gr.ver.Noε.'06). Από την άποψη αυτή όπως και οι αθλητές έτσι και οι πωλητές χρειάζονται καθημερινή εξάσκηση.





Η αποτελεσματικότητα του τμήματος πωλήσεων δεν μπορεί να κριθεί μόνο με δείκτη την επίτευξη ποσοτικών στόχων. Η επιτυχία εξαρτάται και από άλλους παράγοντες πλην του πωλητή.

Όμως ο πωλητής ως η εμπροσθοφυλακή της επιχείρησης πρέπει να καταβάλει αποδεδειγμένα το μέγιστο της προσπάθειας του σε όλους τους τομείς οι οποίοι διατηρούν ενεργό το υπάρχον πελατολόγιο και δημιουργούν καινούριο.

Ειδική Εκπαίδευση Πωλητών στις ανάγκες της επιχείρησης

Η επιχειρησιακή Εκπαίδευση πρέπει να είναι εξάσκηση

Τη τελευταία εικοσαετία έχουμε όλοι αντιληφθεί τη σημασία της εκπαίδευσης για τις ανάγκες των επιχειρήσεων.

Τα σεμινάρια αποτέλεσαν τη κυρίαρχη πρακτική για την εκπαίδευση του προσωπικού είτε με πρωτοβουλία των επιχειρήσεων είτε με πρωτοβουλία του ίδιου του κράτους.

Έγινε όμως αντιληπτό ότι η αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης στην αίθουσα έχει περιορισμένα αποτελέσματα. Το εκπαιδευτικό υλικό είναι τις περισσότερες φορές γενικόλογο χωρίς να μπορεί να απαντήσει στις καθημερινές δυσκολίες των εργαζομένων.

Η καλύτερη προσπάθεια για να ξεπεραστούν οι εγγενείς αδυναμίες των σεμιναρίων είναι οι ασκήσεις ρόλων οι οποίες, σύμφωνα με έρευνες, προσομοιώνουν την πραγματικότητα σε μεγάλο βαθμό.

Σε κάθε όμως περίπτωση τα σεμινάρια πρέπει να σχεδιάζονται για τη κάθε επιχείρηση ξεχωριστά έτσι ώστε να αντιμετωπίζουν τις καθημερινές πρακτικές δυσκολίες των εργαζομένων και να παρέχουν προτάσεις για την επίλυση τους.



Για την Ammon Ovis καλός πωλητής είναι όποιος καταφέρνει μέσω της ικανοποίησης των πελατών του να παρέχει οικονομικά οφέλη στην εταιρεία του.



Υπηρεσίες Marketing

Οι υπηρεσίες μας στον τομέα αυτό αποσκοπούν στην υποστήριξη της δημιουργίας ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων για τις επιχειρήσεις. Η μεθοδολογία μας στηρίζεται στη διεθνή εμπειρία, προσαρμοσμένη στα ελληνικά χαρακτηριστικά και σε δικές μας μεθοδολογικές καινοτομίες.

"Whenever you see a successful business, someone once made a courageous decision"

Peter Drucker 1999

Ποσοτική Έρευνα Γνώμης.

Έχει σκοπό τη κατανόηση της διασποράς αναγκών σε συγκεκριμένες ομάδες καταναλωτών με χρήση δομημένων ερωτηματολογίων.

Έρευνα ικανοποίησης πελατών

Η υπηρεσία αυτή έχει σκοπό τη καταγραφή του επιπέδου ικανοποίησης των εταιρικών ή λιανικών πελατών συγκεκριμένης επιχείρησης. Η μεθοδολογία χρησιμοποιεί τη χρήση δομημένων ερωτηματολογίων ή ατομικών συνεντεύξεων αναλόγως του τύπου των πελατών. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στη κατανόηση της γνώμης του πελάτη στη βάση σύγκρισης με τον ανταγωνισμό

Ποιοτική Έρευνα στοχευμένων ομάδων (focus groups) ή ατόμων (personal interview).

Σκοπό της είναι η κατανόηση του τρόπου σκέψης των καταναλωτών και την εξαγωγή θεματολογίας προς περαιτέρω ανάλυση. Η αναζήτηση ειδικών τύπων καταναλωτών μπορεί να οδηγήσει στην ανάγκη ατομικών συνεντεύξεων γεγονός το οποίο αλλάζει σημαντικά τον τύπο της έρευνας.

Σχεδιασμός Λειτουργικών Στόχων

Η υπηρεσία μας αυτή απευθύνεται κυρίως στη κεντρική διοίκηση μεγάλων επιχειρήσεων και στηρίζεται στη μέθοδο χαρτογράφησης ανεξάρτητων σκέψεων, προβλέψεων και προβληματισμών. Σκοπός είναι η ανάδειξη και διασύνδεση όσων παραγόντων έχουν καθοριστικό ρόλο στο παρόν και στο μέλλον της επιχείρησης. Από την εργασία αυτή προκύπτει ατζέντα υψηλών διευθυντικών προτεραιοτήτων και λειτουργικών στόχων.

Οι Υπηρεσίες στρατηγικού σχεδιασμού δημιουργούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Οι υπηρεσίες μας σκοπεύουν στην υποστήριξη των επιχειρήσεων για τη διατήρηση ή δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων τα οποία ορίζουν τη ποσότητα και ποιότητα των πωλήσεων μίας επιχείρησης και προκύπτουν μέσα από τη συνολική της λειτουργία (Porter M, 1985).



Αξιολόγηση αποτελεσματικότητας οργανισμού

Η υπηρεσία μας αυτή χρησιμοποιεί τη μέθοδο της προσομοίωσης πελάτη (mystery shopping) και αξιολογεί τη λειτουργία ενός οργανισμού σε πραγματικές και πλήρεις συνθήκες λειτουργίας του. Η αμοιβή μας εξαρτάται από τον αριθμό και τη πολυπλοκότητα των απαραίτητων δοκιμασιών.

Αξιολόγηση σημείου εγκατάστασης Λιανικής

Η υπηρεσία μας αυτή απευθύνεται σε επιχειρήσεις ανεξαρτήτου μεγέθους οι οποίες σκοπεύουν να δημιουργήσουν νέο σημείο πώλησης προς τελικό καταναλωτή. Η αξιολόγηση αφορά τη συμβατότητα της γεωγραφικής επιλογής του σημείου με τα επιθυμητά χαρακτηριστικά των πελατών.

Ανάλυση ανταγωνισμού

Σκοπός της υπηρεσίας μας αυτής είναι η κατανόηση του ανταγωνισμού και η σύγκρισή του με την επιχείρησή σας. Για την επίτευξη της υπηρεσίας μας αυτής χρησιμοποιούμε όλες τις παραπάνω μεθόδους με την ανάλογη χρέωση.

Δημιουργία Εγχειρίδιου Επικοινωνίας

Η υπηρεσία μας αυτή απευθύνεται σε ομάδες πωλήσεων και τμήματα εξυπηρέτησης πελατών. Στηρίζεται στην μέθοδο χαρτογράφησης απαντήσεων και στοχεύει στην κατανόηση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων μίας επιχείρησης έτσι ώστε αυτά να αναδεικνύονται σε κάθε έκφραση της λειτουργίας της. Συμμετέχει η ομάδα πωλήσεων και μέλη της διοίκησης της επιχείρησης για τουλάχιστον δύο τετράωρες συνεδριάσεις. Αποτέλεσμα της εργασίας μας αυτής είναι η δημιουργία ενός εγχειριδίου επικοινωνίας συγκριτικών πλεονεκτημάτων και διαχείρισης αντιρρήσεων κατάλληλο για κάθε πωλητή και στέλεχος του τμήματος εξυπηρέτησης. Αποτελεί δε, εξαιρετικό εργαλείο εσωτερικής εκπαίδευσης για κάθε επιχείρηση.

Οι περισσότεροι επιχειρηματίες διαμορφώνουν άποψη και διαίσθηση για το τι συμβαίνει στην επιχείρησή τους και στην αγορά βασιζόμενοι στις παρατηρήσεις και την προσωπική επαφή με πελάτες και προμηθευτές. Βεβαίως τίποτε δεν μπορεί να συγκριθεί με την διαίσθηση του ίδιου του επιχειρηματία και ποτέ η διαίσθηση αυτή δεν μπορεί να αμφισβητηθεί με αξιωματικούς αφορισμούς και στερεότυπες αναλύσεις.

Όμως επειδή πολλές φορές η διαίσθηση και η άποψη στηρίζονται σε μικρό, μονομερές και ιδιοτελές δείγμα παρατηρήσεων, η διοίκηση της επιχείρησης ξεγελιέται και δικαιολογεί τα προβλήματα στηριζόμενη σε λάθος εξηγήσεις.

Όπως και στην αμιγώς επιστημονική έρευνα, έτσι και στις επιχειρήσεις, η αντικειμενική διάσταση της πραγματικότητας (τουλάχιστον στο βαθμό της δυνατότητας μέτρησης της) δίδεται μόνο με την συστηματική μέτρηση και τα κατάλληλα εργαλεία. Η εφαρμογή συστηματικών μεθόδων διοίκησης εξασφαλίζει την ορθολογική αντιμετώπιση των πραγματικών δεδομένων και ενισχύει το επιχειρηματικό ένστικτο.

Η μέτρηση όλων των επιχειρησιακών δεικτών με έρευνα και συγκριτική καταγραφή, είναι ζωτικής σημασίας για την μακρόχρονη επιβίωση της επιχείρησης.





Marvin Bower 1903-2003

Παραδείγματα έργων

Οι εργασίες μας καλύπτουν όλο το φάσμα της εμπορικής λειτουργίας των επιχειρήσεων. Μπορεί τα προϊόντα να έχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ τους πίσω από αυτά βρίσκονται οι σχέσεις μεταξύ ανθρώπων οι οποίες είναι στην ουσία τους ίδιες γεωγραφικά και διαχρονικά.

“Success based on few simple things. The challenge is to do them.”

Marvin Bower 1903-2003

*Ιδρυτής της εταιρείας συμβούλων McKinsey.
Θεωρείται ο δημιουργός του ‘management consulting’*

Οι Κλασικές και διαχρονικές αναφορές προς τη Διοίκηση

‘Οι ανταγωνιστές δίνουν μεγαλύτερες
εκπτώσεις’

‘Είμαστε ακριβοί’

‘Πέφτει η αγορά’

‘Ο πελάτης δεν ενδιαφερόταν
πραγματικά να αγοράσει’

‘Δεν υπάρχουν άλλοι σοβαροί πελάτες’

Δημιουργία καναλιού πώλησης γνήσιων ανταλλακτικών σε ανεξάρτητα συνεργεία αυτοκινήτων

Σκοπός του έργου είναι η διείσδυση των επίσημων αντιπροσωπειών στην αγορά των ανεξάρτητων συνεργείων. Το έργο υλοποιήθηκε για εισαγωγικές εταιρίες αυτοκινήτων και μεγάλους διανομείς αυτοκινήτων. Αποτέλεσμα ήταν ο σχεδιασμός εμπορικής πολιτικής, η δημιουργία πλαισίου ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, η συνοδευτική εκπαίδευση πωλητών, και η δημιουργία νέων επαφών για τους πωλητές.

Δημιουργία νέων εταιρικών πελατών με πωλητές της AmmonOvis

Σκοπός του έργου είναι η αναζήτηση και δημιουργία νέων υποψήφιων εταιρικών πελατών για επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν προϊόντα ή υπηρεσίες και απευθύνονται σε εταιρίες καταναλωτές. Το έργο υλοποιήθηκε στο κλάδο των εκτυπώσεων, στο κλάδο των μηχανών γραφείου και στο κλάδο των ψηφιακών υπηρεσιών. Αποτέλεσμα του έργου είναι η δημιουργία εγχειρίδιου επικοινωνίας, επαφές με νέους υποψήφιους πελάτες οι οποίοι επιθυμούν να λάβουν πρόταση συνεργασίας, η γνώμη της αγοράς για το πελάτη του έργου.

Αναζήτηση νέων πελατών για αλυσίδες καταστημάτων

Σκοπός του έργου είναι η δημιουργία νέου πελατολογίου για αλυσίδες καταστημάτων και η ενίσχυση κάθε καταστήματος ξεχωριστά. Το έργο υλοποιήθηκε στο κλάδο των αναλώσιμων γραφείου, στο κλάδο της ζαχαροπλαστικής, και στο κλάδο του αυτοκινήτου. Αποτέλεσμα είναι οι επαφές με νέους υποψήφιους πελάτες οι οποίοι επιθυμούν έναρξη συνεργασίας και η μέτρηση της αποτελεσματικότητας του κάθε καταστήματος.

Αναζήτηση νέου καναλιού πώλησης για Βιομηχανία επαγγελματικού εξοπλισμού

Σκοπός του έργου είναι η υποστήριξη των βιομηχανιών στην ανακάλυψη νέων καναλιών πώλησης για νέα ή υπάρχοντα προϊόντα τους. Το έργο υλοποιήθηκε για βιομηχανία εξοπλισμού εργασίας. Παραδόθηκαν έρευνα για τη γνώμη της αγοράς για το προϊόν, η ανακάλυψη νέων καναλιών πώλησης και προτάσεις για τα τεχνικά χαρακτηριστικά του προϊόντος.

Ενίσχυση προϊόντων σε πολυκατάστημα

Το έργο έχει ως σκοπό να ενισχύσει τις πωλήσεις του προϊόντος εντός πολυκαταστήματος ηλεκτρικών συσκευών. Αποτέλεσμα είναι η καταγραφή των συνηθειών και των χαρακτηριστικών των επισκεπτών, καταγραφή της γνώμης τους για το προϊόν και τον ανταγωνισμό, προτάσεις για τη βελτίωση της παρουσίας του προϊόντος στο κατάστημα καθώς και η αύξηση του μεριδίου αγοράς στο συγκεκριμένο κατάστημα. Το έργο υλοποιήθηκε στο τομέα των συσκευών κινητής τηλεφωνίας.

Κλάδοι στους οποίους δραστηριοποιούμεθα

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| ✓ Δίκτυα Επιβατικών αυτοκινήτων | ✓ Εκτυπώσεις |
| ✓ Επαγγελματικά Οχήματα | ✓ Εξοπλισμός Γραφείου |
| ✓ Ανταλλακτικά οχημάτων | ✓ Υπηρεσίες μηχανογράφησης |
| ✓ Ζαχαροπλαστική | ✓ Έπιπλα |
| ✓ Τηλεπικοινωνίες | ✓ Βιομηχανικός Εξοπλισμός |
| ✓ Μεταφορές | ✓ Υπηρεσίες Διαδικτύου |

Πελατολόγιο

Πειραματική έρευνα έχει δείξει ότι οι επώνυμες εταιρίες έχουν καλύτερη και επιεικέστερη μεταχείριση από τους πελάτες (Levitt, T ,1967, Communication and Industrial Selling ,Journal of Marketing, 31). Από την άποψη αυτή θα ήταν ευκολότερο για εμάς να προσελκύσουμε νέους πελάτες ανακοινώνοντας το πελατολόγιο μας.

Όμως δεν συμφωνούμε στην πρακτική να διαφημιζόμαστε χρησιμοποιώντας την επωνυμία των πελατών μας διότι επιθυμούμε να αναλαμβάνουμε έργα επειδή έχουμε εξαρχής την καλύτερη πρόταση και όχι επειδή έχουμε συνεργαστεί με συγκεκριμένες επώνυμες επιχειρήσεις.

Επιπλέον επειδή η πληροφορία είναι ένα πολύτιμο στρατηγικό όπλο σε όλους τους τομείς και φυσικά στις επιχειρήσεις, πιστεύουμε ότι η απόκρυψη του πελατολογίου, ενισχύει τη δυνατότητα μας να είμαστε εχέμυθοι σχετικά με τις απόρρητες πληροφορίες οι οποίες έρχονται ενδεχομένως εις γνώση μας.

Άρθρο εχεμύθειας στις συμβάσεις μας

Καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης η Ammon Onis δεσμεύεται από υποχρέωση εχεμύθειας για όλες τις πληροφορίες που τυχόν περιέλθουν σε γνώση της σχετικά με την Εταιρεία και αναλαμβάνει την υποχρέωση καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας και κατά πάντα χρόνο, μετά την καθ' οιονδήποτε τρόπο λύση αυτής, να τηρεί απόλυτη εχεμύθεια ως προς την οργάνωση, την τεχνογνωσία, τις τεχνικές μεθόδους, τα προϊόντα, τα έγγραφα, την οικονομική κατάσταση και δεδομένα, την πορεία των εργασιών, τον προγραμματισμό των εργασιών, τα επενδυτικά σχέδια, την αναπτυξιακή πολιτική, τις συμπράξεις και συνεργασίες με τρίτους τις οποίες προωθεί, διαπραγματεύεται ή έχει συνάψει, και τους όρους αυτών, και την εν γένει άσκηση και το σχεδιασμό της επιχειρηματικής δραστηριότητας της Εταιρείας.



Ovis Ammon, κερασφόρο πρόβατο, σύμβολο, ηγεσίας, μαχητικότητας και ταπεινοφροσύνης

Η **ammon ovis** δημιουργήθηκε το 2003 με βασικό κίνητρο τη διαπίστωση ότι οι επιχειρήσεις έχουν ανάγκη από αξιόπιστες αποτελεσματικές και εφαρμόσιμες υπηρεσίες προκειμένου να σχεδιάσουν, να βελτιώσουν και να υλοποιήσουν επιχειρηματικές πρωτοβουλίες..

Η πολυπλοκότητα των σύγχρονων επιχειρηματικών δομών και λειτουργιών, ευνοεί την ανάγκη των εξωτερικών συμβουλευτικών υπηρεσιών ιδιαίτερα σε θέματα διοίκησης και ανάπτυξης. Οι σύγχρονες ανταγωνιστικές συνθήκες μπορούν να αντιμετωπιστούν με τη συστηματική διαχείριση των εσωτερικών πόρων και την εξωστρέφεια στην αναζήτηση πελατών. Στα ζητήματα αυτά όλες οι επιχειρήσεις ανεξαρτήτου μεγέθους αντιμετωπίζουν παρόμοια προβλήματα και δυσκολίες.

Στην επίλυση των επιχειρηματικών και επιχειρησιακών προβλημάτων πιστεύουμε ότι δεν υπάρχουν μαγικές συνταγές, και ότι η κάθε περίπτωση είναι διαφορετική από τις άλλες. Άλλωστε η θεωρία της διοίκησης επιχειρήσεων ουσιαστικά γράφεται από τους ίδιους τους επιχειρηματίες. Τίποτε δεν μπορεί να συγκριθεί με την διαίσθηση του ίδιου του επιχειρηματία και ποτέ η διαίσθηση αυτή δεν μπορεί να αμφισβητηθεί με αξιωματικούς αφορισμούς και στερεότυπες αναλύσεις.

Εντούτοις η εφαρμογή συστηματικών μεθόδων διοίκησης εξασφαλίζει την ορθολογική αντιμετώπιση των πραγματικών δεδομένων και ενισχύει το επιχειρηματικό ένστικτο. Στον χώρο των επιχειρήσεων δεν υπάρχουν ταλέντα και τύχη. Τα πάντα συμβαίνουν μέσα σε ένα συσχετισμό γεγονότων πράξεων και αποφάσεων στα οποία πρωταγωνιστούν η συστηματική και επίμονη εργασία σε μακροχρόνια βάση.

«Η αυτογνωσία είναι συστατικό στοιχείο του αυτοσεβασμού και ο αυτοσεβασμός συστατικό στοιχείο του θάρρους»

Θουκυδίδης 460 -397 πχ

Ammon Ovis ltd

Σύμβουλοι Εμπορικής Ανάπτυξης
Ν. Τρυπιά 23^α, Ν. Φιλαδέλφεια 14341
Τηλ 2102532815 fax 2102585453
info@ammonovis.com
www.ammonovis .com

Ανταγωνιστικά μας Πλεονεκτήματα

- ✓ Διατηρούμε ενημερωμένη βάση δεδομένων με επιχειρήσεις σε ολόκληρη την Ελλάδα
- ✓ Δουλεύουμε ομαδικά στο σχεδιασμό, στην εφαρμογή και στην αξιολόγηση του κάθε έργου έτσι ώστε να εξετάζουμε όλες τις παραμέτρους, χωρίς παραλήψεις και λάθη
- ✓ Τυποποιούμε την εργασία μας και διατηρούμε χαμηλά το κόστος λειτουργίας μας
- ✓ Καλιεργούμε κλίμα μακροχρόνιας συνεργασίας με τους εργαζομένους μας έτσι ώστε να διατηρούμε ψηλό το επίπεδο της ποιότητας μας