



KAKO JE AUTSORSING POSTAO NEOPHODAN MNOGIM KOMPANIJAMA

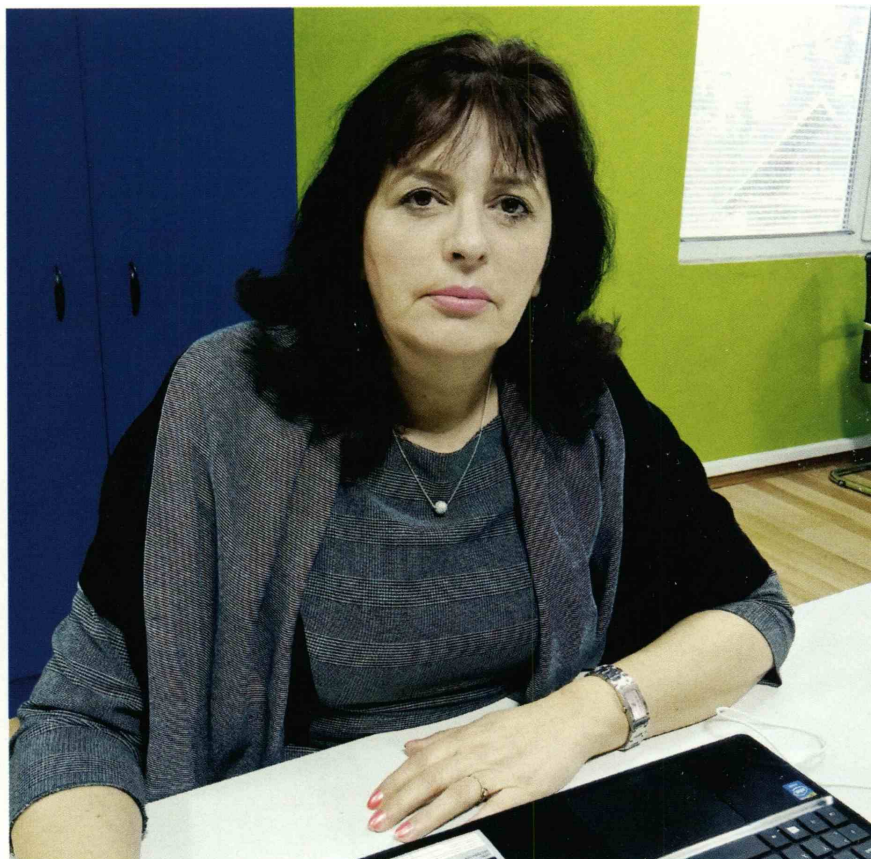
Sve se može iznajmiti

Tržište je suženo i nema više dovoljno prostora za rast prodaje, tako da kompanije traže profit na drugoj strani - smanjenjem troškova. Jedan od načina je i eksterno angažovanje profesionalaca koji se bave pospešivanjem prodaje

Otkako je počela svetska ekonomska kriza, 2007-2008. godine, naš posao godišnje raste po stopi od sto odsto! Možda zvuči paradoksalno, ali to je posledica činjenice da nema više toliko prostora za rast prodaje, tako da kompanije traže novi profit smanjenjem troškova. Kriza je naterala ljude da budu racionalniji, a angažovanjem profesionalaca van svoje firme (outsourcing) koji će se za vas baviti pospešivanjem prodaje (merchandizing) i voditi računa o vašim proizvodima na policama maloprodajnih objekata snižavaju se rashodi na strani radne snage, logistike, komercijale.

Ovako aktuelni trend outsourcinga određenih delatnosti komentariše Vesna Pančić, direktorka MVM grupacije, koja se od osnivanja 2004. godine bavi merchandizingom kao osnovnom delatnošću. U međuvremenu je razvila i usluge outsourcinga kompletne prodaje, logistike POS materijala, brendiranja i promotivnih aktivnosti. Ona u razgovoru za Magazin Biznis kaže da je outsourcing merčandajzinga opšti trend u svetu i ističe da je takvu potrebu diktiralo tržište. Posle trgovaca, stručnjake za pospešivanje prodaje na terenu počele su da angažuju i banke i druge finansijske institucije.

– MVM grupacija je rasla i širila svoje poslovanje onako kako se menjalo tržište. Od malih nezavisnih radnji kod kojih se snabdevanje vršilo „kapilarno“ – preko velikih distributera i kroz veleprodaju, do složenih sistema gde se danas roba isporučuje u centralni magazin, a onda je tu neko da vam tu robu razveze, složi i isprati. Tako smo mi od nekoliko zaposlenih pre više od deset godina došli do firme sa više od 200 radnika – objašnjava naša sagovornica.



Vesna Pančić, direktorka MVM grupacije

PODRŠKA TEHNOLOGIJE

– Svi naši ljudi su opremljeni tablet računarima na kojima koristimo Esteh softver. Svaki zaposleni dobija na svom uređaju idealnu rutu, a kada uđe u objekat aplikacija mu izlistava spisak radnih zadataka za konkretno prodajno mesto. Tako ne postoji mogućnost propusta jer se svi potrebni podaci redovno ažuriraju. Ovaj softver je skup naših desetogodišnjih iskustava, pa tako danas klijent dobija i tačno vreme i mesto obilaska objekta, GPS lokaciju, sliku proizvoda pozicioniranog na rafu supermarketa... – objašnjava Vesna Pančić tehnologiju koju koriste merčandajzeri na terenu.

Njihovi poslovni partneri outsorsuju i logistiku, tehničare, sve do kompletne prodaje. Sistemi velikih trgovinskih lanaca na ovaj način, pored smanjenja troškova, imaju i bolju kontrolu zaliha, jednostavnije poručivanje robe, jasniju sliku kompletnog stanja na rafovima.

– Našim angažovanjem uvećava se i prodaja koju obavljamo za klijenta jer su naši ljudi stalno u marketima i velika su pomoć zaposlenima u maloprodaji. To je velika prednost za kompanije koje nas angažuju – kaže Vesna Pančić.

Ona smatra da su glavni benefiti outsourcinga merčandajzinga cena i fleksibilnost. Ponuda eksterne kompanije koja će se baviti pospešivanjem prodaje na terenu po pravilu je jeftinija od for-

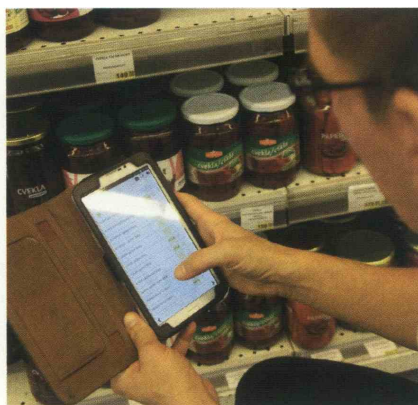
Page: 58

Reach: 0

Country: SERBIA

Size: 601 cm2

2 / 2



MVM grupacija kroz *outsorsing* nudi usluge kompletne prodaje, logistike POS materijala, brendiranja...

miranja interne službe, jer firme poput MVM grupacije jednim odlaskom u supermarket obavljaju poslove za više klijenata. S druge strane, za proizvođače koji imaju određene sezonske proizvode veliki je plus kada van špica sezone mogu jednostavno da pauziraju korišćenje *outsorsovane* usluge bez dodatnih troškova ili otpremnina za radnike.

– Mi veoma često zapošljavamo ljude koji dolaze iz firmi naših poslovnih

partnera. Oni, smanjujući radnu snagu smanjuju svoje troškove, ali ti ljudi imaju znanja koja su nama potrebna i koja mogu da primene za rad sa više klijenata. Tako praktično optimizujemo ceo proces – navodi direktorka MVM grupacije.

Sagovornica Magazina Biznis ubedena je da će u naredne dve godine skoro svi „veliki igrači“ preći na *outsorsovanje* jer u tom smeru ide razvoj trgovine i maloprodajnih objekata.

– Ove godine planiramo da iskoristimo državni program subvencija za zapošljavanje ljudi sa evidencije Nacionalne službe za zapošljavanje. Takođe, planiramo edukaciju zaposlenih, dalji razvoj i nadgradnju softvera, kao i razvoj kompletnog *outsorsinga* prodaje, jer smatramo da će posao kojim se bavimo u budućnosti samo rasti – optimistično zaključuje Vesna Pančić.

M. Andrejić