

Autorsorovani merčendajzing – Izbor velikih kompanija

VEĆA PRODUKTIVNOST UZ MINIMALNE TROŠKOVE

Glavni benefiti autorsorovanja jesu cena i fleksibilnost. Ponuda eksterne kompanije koja će se baviti pospešivanjem prodaje na terenu po pravilu je jeftinija od formiranja interne službe, jer merčendajzing kompanije jednim odlaskom u supermarket obavljaju poslove za više klijenata

| Grupa artikla | Ime artikla | Kratki rok | Količina kratkog roka |
|---------------|-------------|------------|-----------------------|
| Opis 1 | Artikal 1 | 12.11.2017 | 12 |
| Opis 2 | Artikal 2 | 07.11.2017 | 3 |
| Opis 3 | Artikal 3 | 09.11.2017 | 1 |
| Opis 4 | Artikal 4 | 10.11.2017 | 3 |
| Opis 5 | Artikal 5 | 05.11.2017 | 8 |

Ukoliko kompanija želi da smanji troškove, autorsoring je jedina opcija, pa se tako sve veće kompanije neretko odlučuju na autorsorovani merčendajzing.

Svako poslovanje podrazumeva prijave zaposlenih, doprinose, bolovanja, odmora, kontrolu zaposlenih, menadžment, troškove obuka i mnogo toga drugog. Ukoliko kompanije žele da smanje troškove i pojednostave svoje poslovanje, autorsoring može biti veoma atraktivan, jer jedna nezavisna merčendajzing kompanija često može pružiti usluge po dosta nižoj ceni.

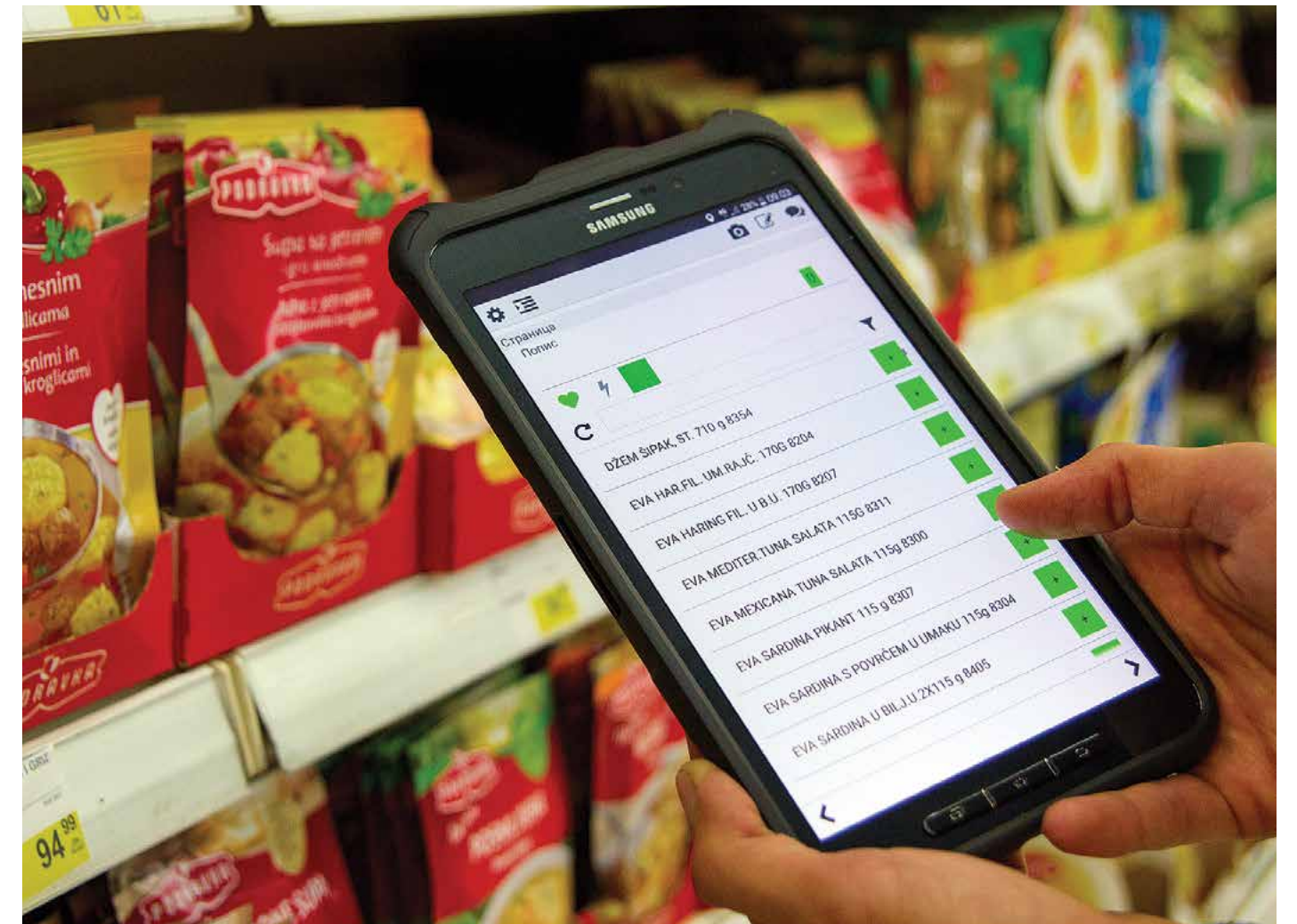
Kada se razmišlja o autorsorovanju nekog segmenta poslovanja od velike je važnosti uzeti u obzir sve važne faktore kao što su kontrola, troškovi, lokacija, komunikacija kao i resursi kojima se raspolaže. Odluka da se neki segment poslovanja prepusti nekom drugom je veoma bitna odluka koja može napraviti velike promene, te je od izuzetne važnosti dobro razmisliti o ovom koraku. Za manja preduzeća koja još ne zahvataju široko tržište, izgradnja vlastitog tima i imena je dobra ideja jer pruža personalizovan pristup merčendajzingu, međutim, čim tim postane veći, dosta

je lakše taj deo posla prepustiti nekome drugom, sve sa ciljem da se održava sistem rada i da se gradi sve bolja reputacija.

Uspeh merčendajzing kompanije se zasniva na opipavanju pulsa tržišta i razvijanju u korak sa potrebama modernog kupca. Stalne promene su neminovne, pa tako i te kompanije svakodnevno uvode novine u softverskom izveštavanju, pozicioniranju i logistici. Zahvaljujući stalnom unapređenju softvera i investiranju u ljude koji se obučavaju da budu najbolji, gradi se kvalitetan kanal prenosa informacija.

Autorsorovati i prepustiti važan deo predstavljanja artikla kupcima, obučenom i uigranom timu, znači pune pozicije i svakodnevne informacije.

Spoj terenskog rada i novih tehnologija već je rezultirao bržim protokom informacija i kvalitetnom dvostranom komunikacijom, a savremeni potrošač doveden je pred jednostavnu odluku. Glavni benefiti autorsorovanja jesu cena i fleksibilnost. Ponuda eksterne kompanije koja će se baviti pospešivanjem prodaje na terenu po pravilu je jeftinija od formiranja interne službe, jer merčendajzing kompanije jednim odlaskom u supermarket obavljaju poslove za više klijenata. Sa druge strane, za proizvođače koje imaju određene sezonske proizvode, veliki je plus kada van špica sezone mogu jednostavno da pauziraju korišćenje autorsorovane usluge bez dodatnih troškova ili otpremnina za radnike.





Autsorsing je naročito bio popularan u vreme recesije. Tada su nezavisne agencije koje su se bavile merčendajzingom mogle da pruže jeftinije usluge zbog obima ekonomije, troškovi rada i kilometraža puta se delila na sve kompanije koje angažuju nezavisne merčendajzing agencije. Ovim vidom poslovanja se delegiraju odgovornosti merčendajzinga nekoj drugoj kompaniji kako bi se sva pažnja usmerila na ostale važne segmente poslovanja, što dovodi do rasta i produktivnosti kompanije.

Za menadžere koji nisu upoznati sa merčendajzingom ili nemaju vremena za regrutaciju, obuku ili nadgledanje merčendajzera, posao se može poveriti ovakvim agencijama. Oni preuzimaju odgovornost za zapošljavanje, obuku i upravljanje merčendajzerima.

Autsorsing je jedina opcija kada kompanija treba da smanji troškove. Nekada se ovakav vid poslovanja smatrao luksuzom, samo su velike kompanije sebi mogle da obezbede usluge nezavisne merčendajzing agencije. Danas je to sasvim drugačije, pa i male i velike firme mogu sebi obezbediti autorsorovani merčendajzing koji štedi mnogo novca u procesu.

Ono što je veoma važno, jeste da se ovaj posao poveri kredibilnoj merčendajzing kompaniji koja provereno postiže dobre rezultate. Dovoljno je samo videti sa kojim klijentima saraduje jedna merčendajzing kompanija, pa doneti odluku. Takva odluka je veoma važna, jer odabir dobre merčendajzing kompanije može doneti dugoročne dobitke i značajnu konkurentnsku prednost.

| BEZ.3045 | | Pepsi 0.5l | | 4 | | COCA COLA | |
|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| BEZ. 6574 | BEZ. 4594 | BEZ. 4595 | BEZ. 4596 | BEZ. 3045 | BEZ. 3046 | BEZ. 3178 | BEZ. 4476 |
| BEZ. 3794 | BEZ. 3797 | BEZ. 4551 | BEZ. 3427 | BEZ. 4556 | BEZ. 4416 | BEZ. 3139 | BEZ. 3021 |
| BEZ. 3794 | BEZ. 3800 | BEZ. 3799 | BEZ. 3059 | BEZ. 3535 | BEZ. 3426 | BEZ. 4460 | BEZ. 4407 |
| BEZ. 3794 | BEZ. 3796 | BEZ. 4478 | BEZ. 4477 | BEZ. 3401 | BEZ. 3058 | BEZ. 4386 | BEZ. 4481 |
| BEZ. 3795 | BEZ. 3798 | BEZ. 3847 | BEZ. 3623 | BEZ. 4524 | BEZ. 3428 | BEZ. 4423 | BEZ. 4563 |
| | | | | | | BEZ. 3344 | BEZ. 2751 |
| | | | | | | | BEZ. 4593 |
| | | | | | | | BEZ. 3794 |

OUTSOURCE USLUGE

SMANJITE TROŠKOVE POVEĆAJTE PRODUKTIVNOST

Regionalna pokrivenost
Srbija, Crna Gora, Bosna i Hercegovina & Makedonija

MERCHANDISING

Od 2004. pružamo uslužni merchandising u maloprodajnim objektima kao i rešenja za pozicioniranje proizvoda na rafovima i u celom objektu.

Nudimo brza, efektivna, kvalitetna i efikasna rešenja našim klijentima kroz smanjene troškove i povećanu produktivnost.

USLUGE:

- Provera zaliha
- Pozicioniranje robe
- Pozicioniranje POS materijala
- Dopuna robe na policama
- Planogrami
- Kontrola
- Shared & Devoted timovi
- Off Season angažovanje
- Market Scanning
- Mystery Shopper

LOGISTIKA

SKLADIŠTENJE

- preko 5.000m² modernog magacinskog prostora u regionu
- 24/7 manipulacija, nadzor, obezbeđenje
- elektronski izveštaj stanja

MONTAŽA & DEMONTAŽA

- profesionalni monter
- hitne intervencije
- aktivnosti van radnog vremena

ODRŽAVANJE & SERVIS

- održavanje i čišćenje
- servisiranje i popravke

PROMOCIJE

IN STORE & OFF STORE PROMOCIJE
HORECA PROMOCIJE

PRODAJA

- Key Account kanali
- Traditional Trade kanali
- Mogućnost spajanja aktivnosti prodaje i merchandising-a

ESTEH MOBILE

Koristimo najmoderniji softver za praćenje prodaje i poslovanja, analizu proizvoda, generisanje izveštaja i analitike, kontrolu rada...

SOFTWARE:

- GPS
- GeoTagg fotografisanje
- Real Time informacije
- Laka komunikacija
- Efikasno upravljanje
- Bezbednost podataka
- 24/7 tehnička podrška



400 Key Account Merchandiser-a / 200 Independent Trade Merchandiser-a / 100 Tehničara (50 ekipa)
20 Regionalnih supervizora / 12 Key Account menadžera
+ 200 Promoterki & 30 Promo lidera



Posvećeni / Profesionalni / Fokusirani / Fleksibilni / Precizni / Inovativni
Naši rezultati su merljivi.

www.mvmgroup.rs

+381 (0)11 31 12 417 / +381 (0)11 41 40 640 / +381 (0)63 574 214 / +381 (0)60 218 67 67
Bulevar Mihajla Pupina 165e, 11070 Beograd / office@mvmgroup.rs

CG: rajko.tosic@mvmgroup.me / BH: mvminterlog@gmail.com / MK: katerina@mvmplus.mk