



Netrino

“Ο επιχειρηματίας της μικρής λιανικής εν μέσω πανδημίας”

#Mikri_lianiki

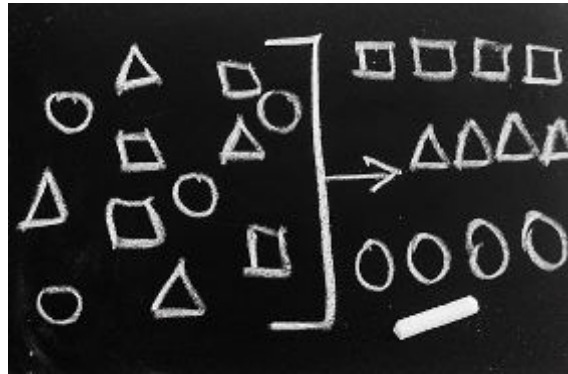
Γιώργος Παπαγεωργακόπουλος

Founding Partner of Netrino

Business planner & Market research analyst

Κατηγοριοποίηση Μικρής Λιανικής

Netrino



Οι προμηθευτές (αν) κατηγοριοποιούν τα σημεία Μικρής Λιανικής, το κάνουν κυρίως βάσει του τζίρου/ επίτευξης στόχων και ετών συνεργασίας.

Συνοικιακά

Κεντρικού δρόμου/
ταχείας διέλευσης

Κεντρικού σημείου/
Πεζής διέλευσης

Εποχιακά /
τουριστικά

Εξαρτώμενα (π.χ.
Δημόσιες υπηρεσίες,
μεγάλες εταιρείες,
σχολεία κ.α.)

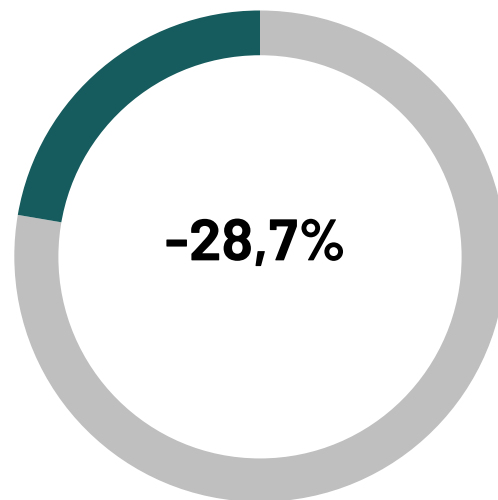
* Τα κριτήρια της Netrino περιλαμβάνουν και άλλες παραμέτρους όπως το μέγεθος του σημείου, το εύρος κωδικολογίου, το απόθεμα, η εμπειρία του επιχειρηματία, η ανανεωμένη εικόνας καταστήματος κ.α.

Οικονομική επίπτωση Covid-19



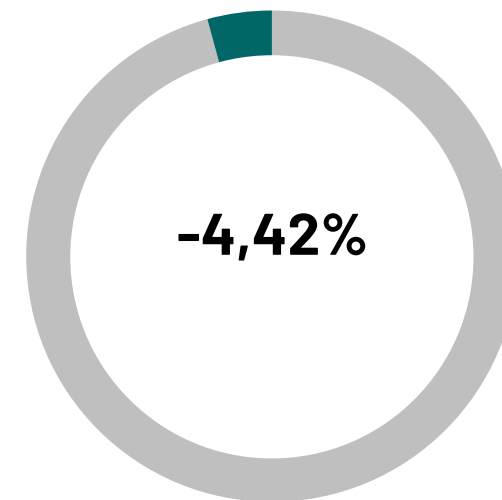
Εκτίμηση τζίρου από τους επιχειρηματίες μικρής λιανικής

Έρευνα Περιπτέρων & Mini Market Q3 2021. Υπάρχει αισθητή βελτίωση σε σχέση με το Q1 2021, όπου οι επιχειρηματίες εκτιμούσαν ότι ο τζίρος τους θα κυμανθεί στα ίδια επίπεδα με πέρυσι.



2020

Ερ.* : Πόσο εκτιμάτε ότι μεταβλήθηκε ο τζίρος της επιχείρησής σας το 2020 σε σχέση με το 2019;



2021

Ερ.* : Πόσο εκτιμάτε ότι θα κλείσει τζίρος της επιχείρησής σας το 2021 σε σχέση με το 2020;

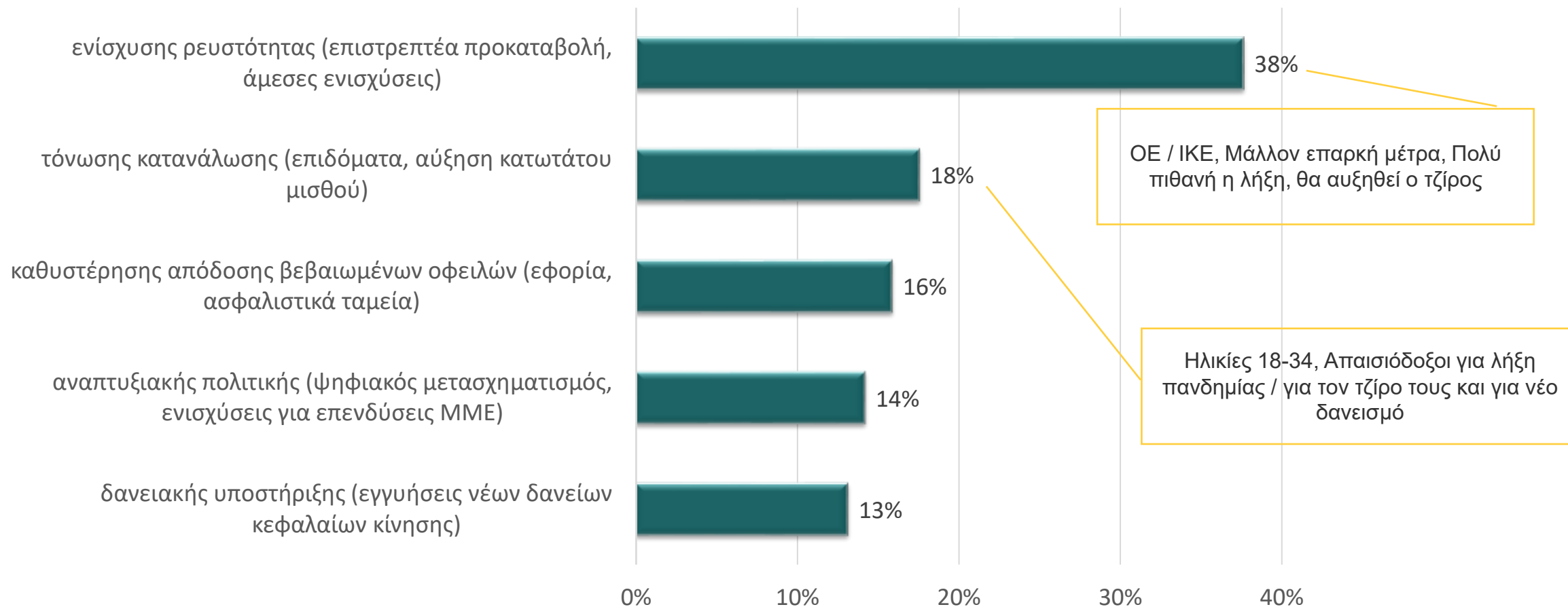


**Τι σκεφτόταν ο
επιχειρηματίας στην
Πανδημία ?**



**Ευρήματα από τις
έρευνες της Netrino**

1. Καταλληλότερα μέτρα αντιμετώπισης οικονομικών επιπτώσεων



* Ποιο κατά τη γνώμη σας θεωρείτε καταλληλότερο μέτρο για τη αντιμετώπιση των οικονομικών επιπτώσεων της οικονομικής λόγω πανδημίας;

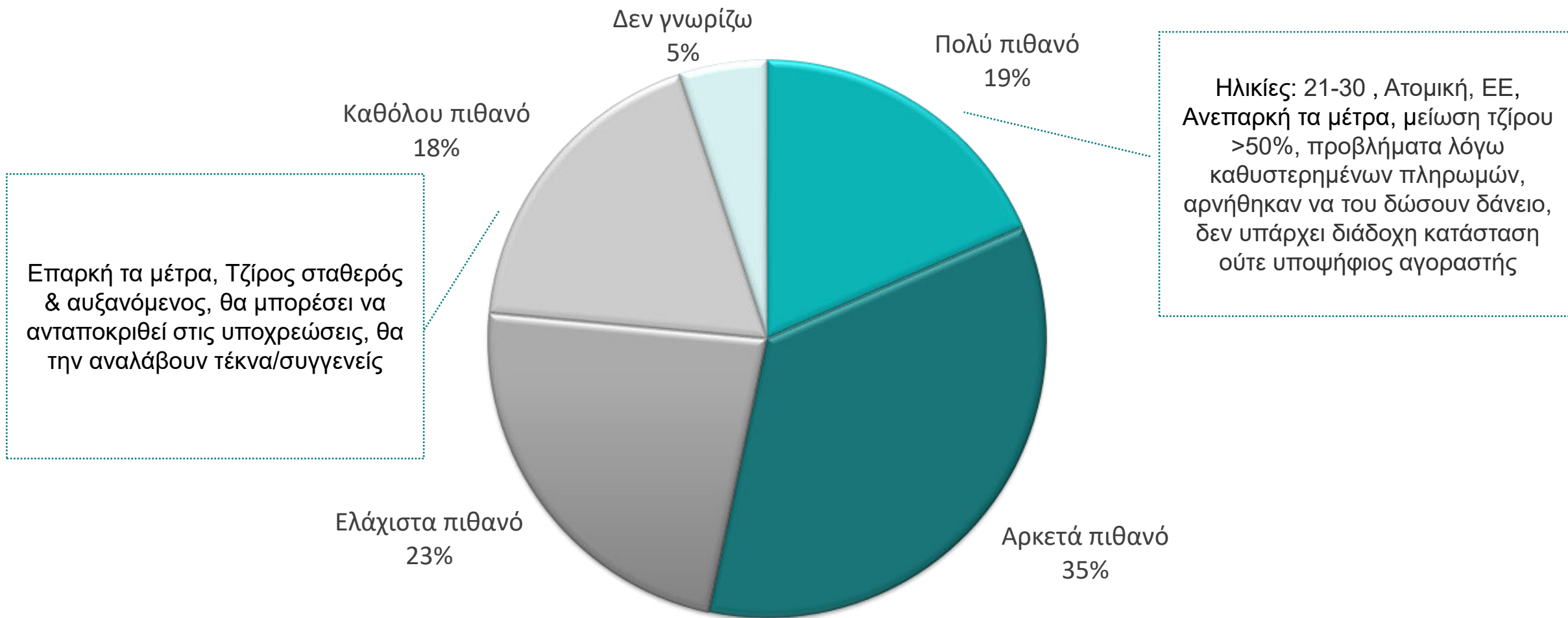
2. Τα πιο επιτυχημένα μέτρα της Κυβέρνησης

Netrino



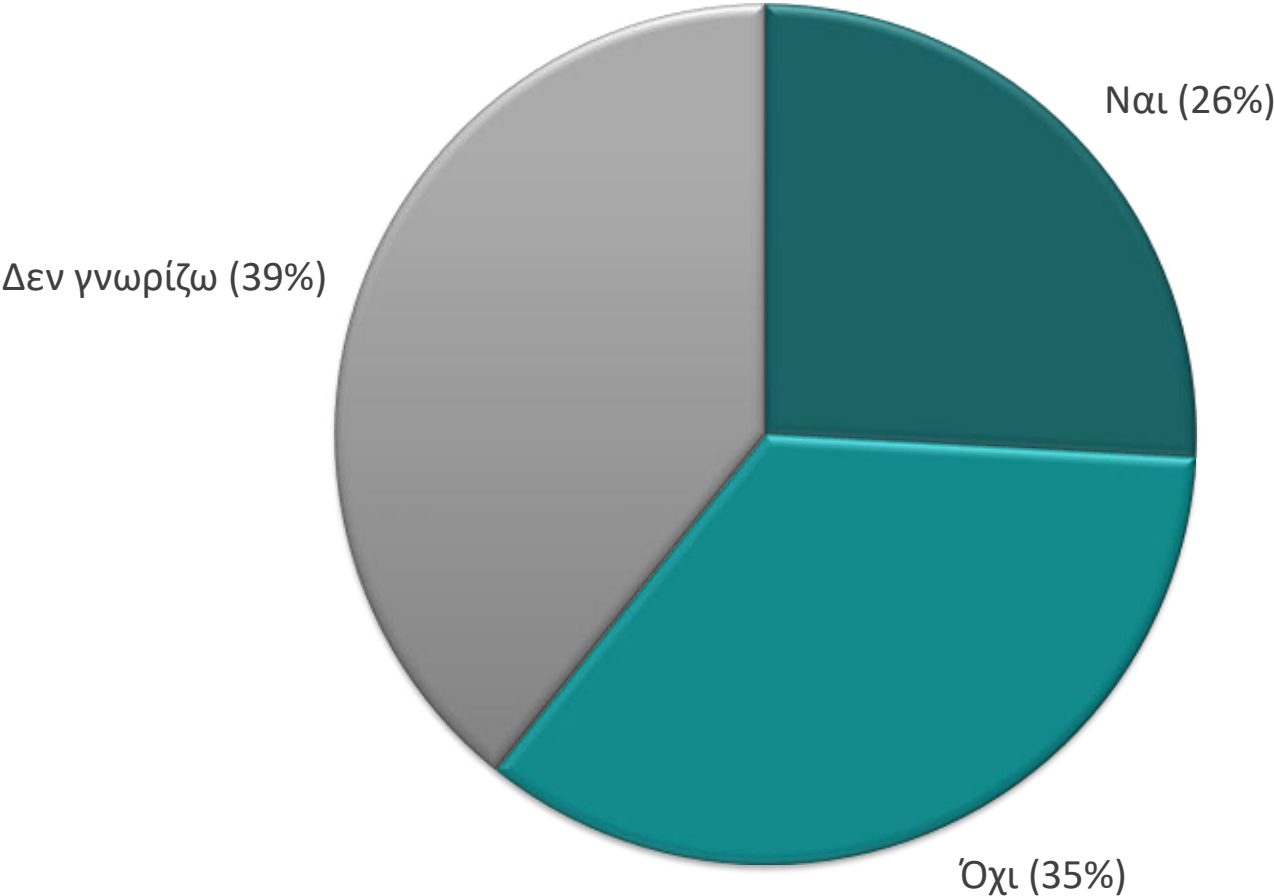
3. Ποια από τα παρακάτω πιστεύετε ότι ήταν τα πιο επιτυχημένα μέτρα της Κυβέρνησης για την αντιμετώπιση της πανδημίας;

3. Ενδεχόμενος κίνδυνος κλεισίματος



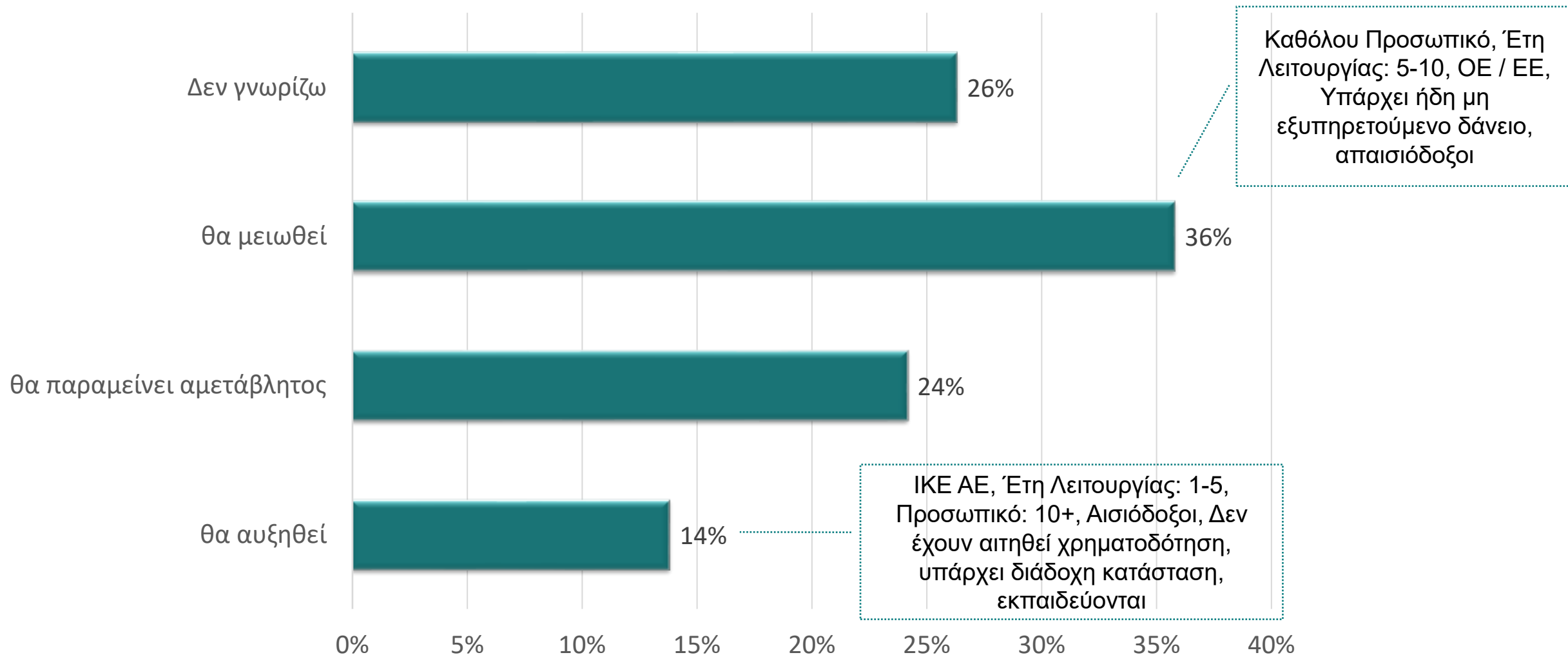
* Αν συνεχιστεί η υπάρχουσα οικονομική κατάσταση και τους επόμενους μήνες, πόσο πιθανό θεωρείτε να αντιμετωπίσει η επιχείρησή σας κίνδυνο κλεισίματος;

4. Ικανότητα ανταπόκρισης στις φορολογικές και ασφαλιστικές υποχρεώσεις



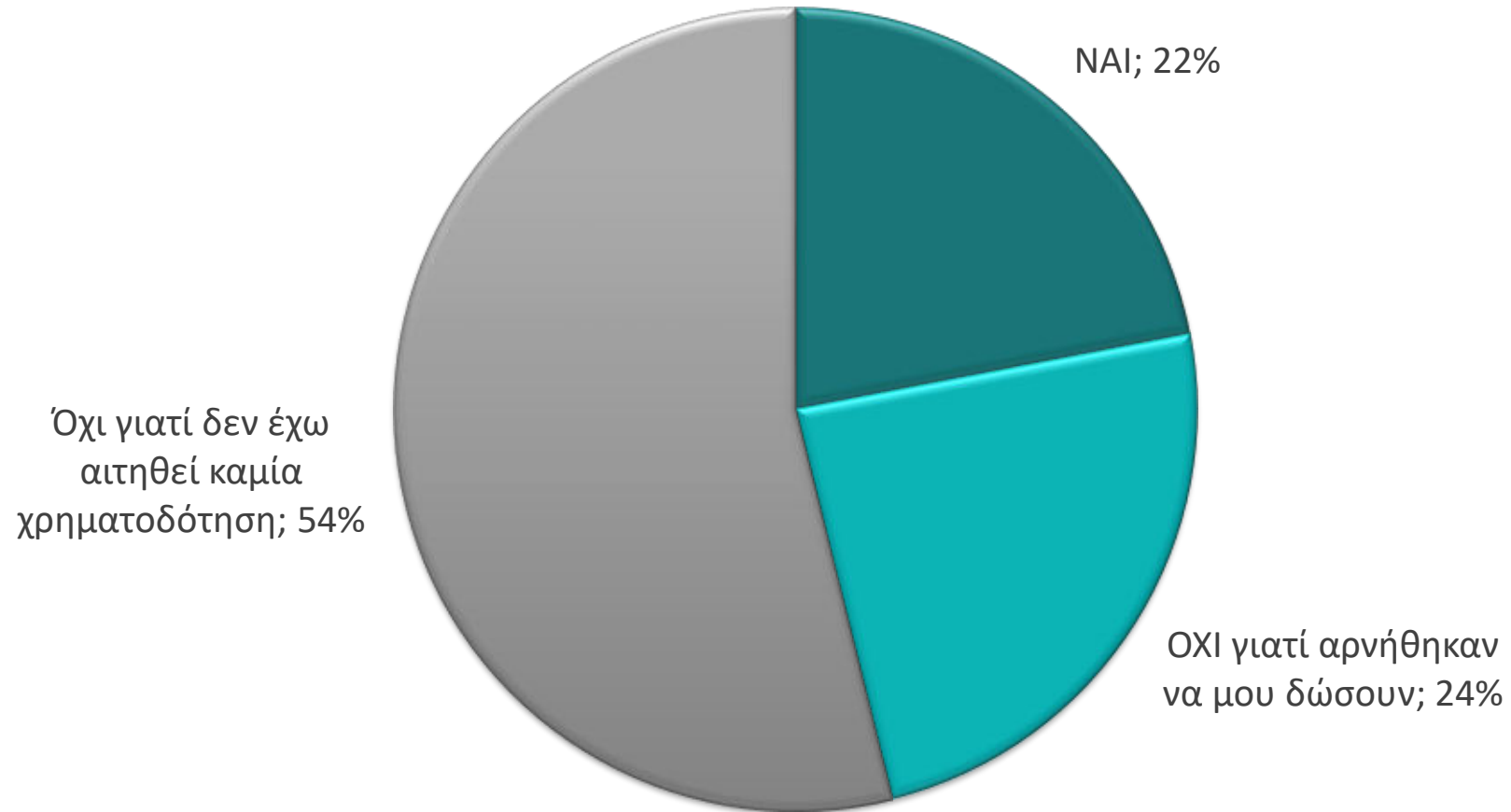
* Εκτιμάτε ότι το επόμενο έτος θα μπορέσετε να ανταποκριθείτε στις φορολογικές και ασφαλιστικές σας υποχρεώσεις;

5. Πρόβλεψη μεταβολής τζίρου τους επόμενους έξι μήνες

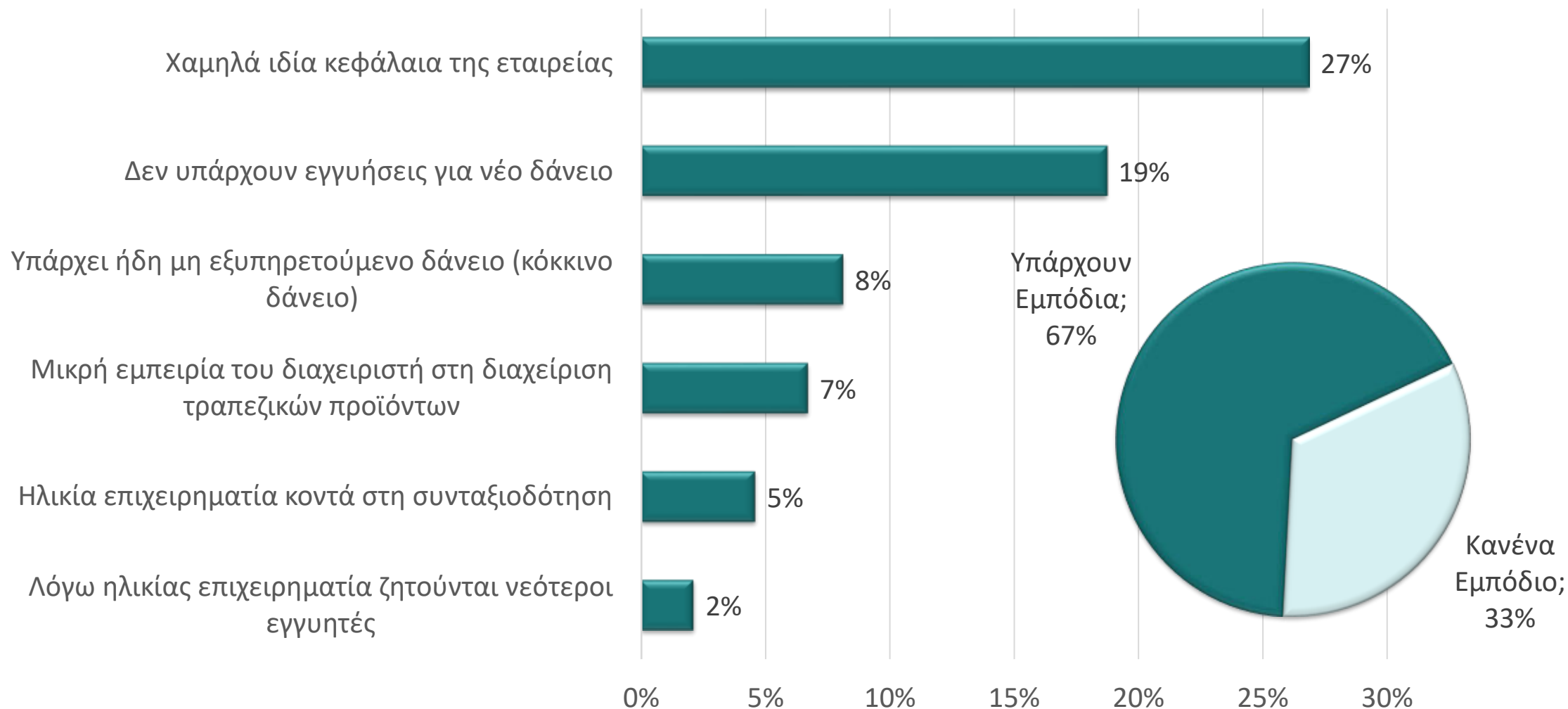


* Κοιτώντας μπροστά, πείτε μας αν πιστεύετε ότι τζίρος της εταιρείας σας θα αυξηθεί, θα μειωθεί ή θα παραμείνει αμετάβλητος τους επόμενους έξι μήνες.

6. Λήψη δανεισμού ή χρηματοδότησης

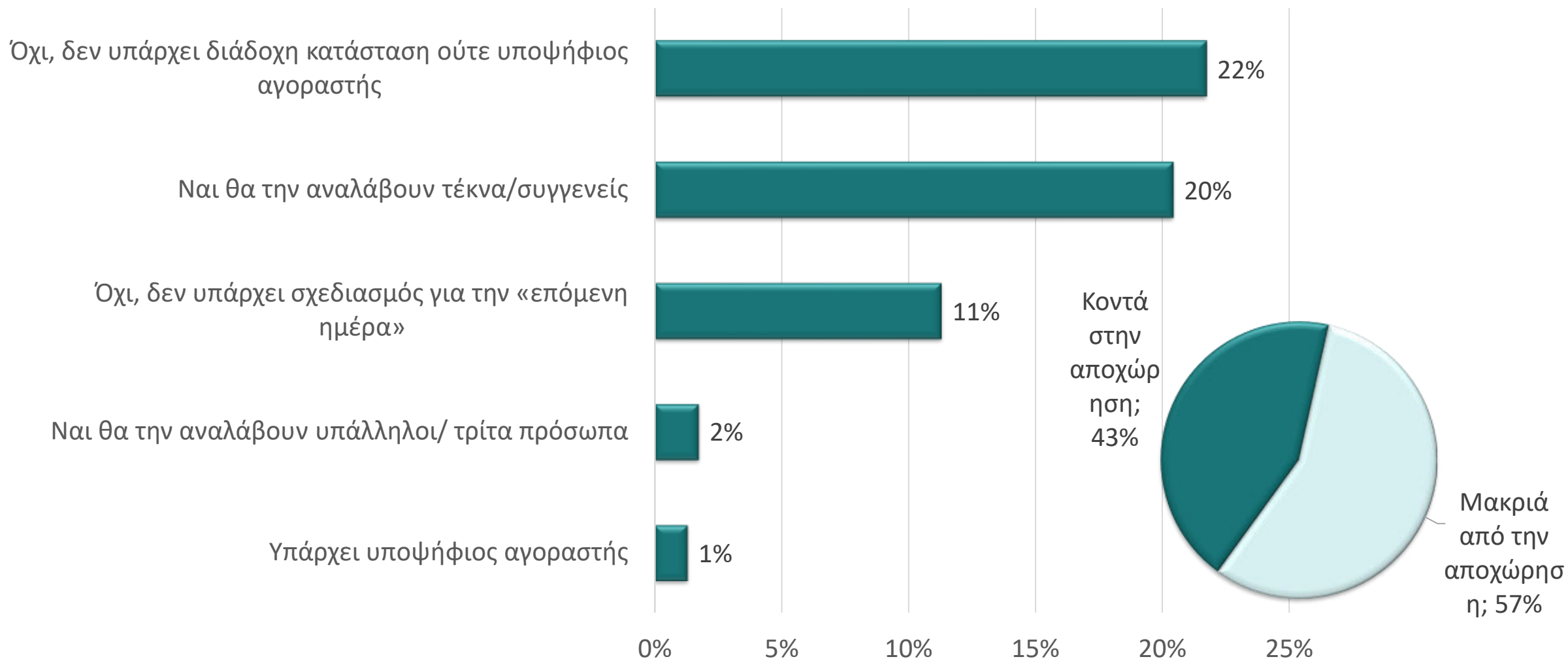


7. Εμπόδια πρόσβασης σε νέα χρηματοδοτικά προϊόντα



* Υπάρχουν παράγοντες που εμποδίζουν την πρόσβαση της επιχείρησής σας σε νέα χρηματοδοτικά προϊόντα και αν ναι ποιοι είναι αυτοί;

8. Διάδοχη κατάσταση για την επιχείρηση



* Υπάρχει διάδοχη κατάσταση για την επιχείρησή σας;

**Πως βλέπουν
οι προμηθευτές
τη Μικρή
Λιανική**

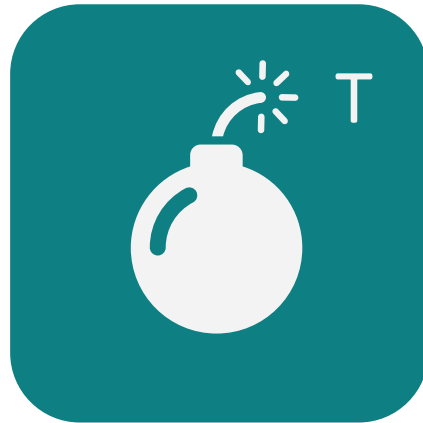


Πως βλέπουν οι προμηθευτές τη μικρή λιανική

Netrino

- Είναι driver σε νέες κατηγορίες
- Πολύ καλοί στη γρήγορη πώληση. Αυτό που ψάχνει κάποιος από ένα περίπτερο είναι η ταχύτητα.
- Καλή επαφή με τον κόσμο.
- Τα 24h market πάνε καλά και ένας σημαντικός λόγος είναι ο καφές και το delivery
- Το περίπτερο υστερεί σε χώρους και ποικιλία, αλλά αναδεικνύει καλύτερα την αυθόρμητη αγορά σε σχέση με τα ψιδικά.
- Όλο και περισσότερα σημεία γίνονται digital και κάνουμε κι εμείς τη δουλειά μας πιο εύκολα.

- Τα mini market πιέζονται πλέον σε κάποιες κατηγορίες από το άνοιγμα τόσων SM και ο τζίρος των Κυριακών σε αυτά δέχεται μεγάλες πιέσεις.
- Έχουν γίνει πολλές προσπάθειες προώθησης χωρίς επιτυχία. Είναι απρόσωπα και δεν γίνεται χτίσιμο νέων κατηγοριών.
- «Η πώληση προϊόντος φέρνει και κέρδος». Να μετεξελιχθούν σε καταστήματα λιανικής όλα τα σημεία – «περισσότερο πωλητές και λιγότερο νεροκουβαλητές».



- Καλοί στην εξυπηρέτηση αλλά δυσκολεύονται να πουλήσουν ή/και να προβάλλουν προϊόντα.
- Έχει μειωθεί ο αυθορμητισμός στο περίπτερο
- Λείπουν τα ηλεκτρονικά μηνύματα προς τον καταναλωτή, όλα είναι hard copy
- Οι τέντες έχουν ατονήσει
- Ο άκρατος ανταγωνισμός των εταιρειών τα προηγούμενα χρόνια οδήγησε στο να γίνεται μόνο διαπραγμάτευση ποσοστών και όχι ενέργειες για ανάπτυξη κατηγοριών.
- Τα πρωτοσέλιδα του τύπου δεν προκαλούν πλέον καμία εντύπωση καθώς ο καταναλωτής ενημερώνεται από το internet και «γνωρίζει τα νέα από την προηγούμενη μέρα».

- Mobile apps με γκάμα, τιμές, delivery
- Το μέγεθος του περιπτέρου γίνεται κουραστικό για τον πελάτη. Να δομηθεί στην ευθεία για να βλέπει ο καταναλωτής όλα τα προϊόντα (χωρίς πλευρές).
- Δεν γνωρίζουμε πότε πουλάνε τα προϊόντα μας». Το καλάθι των αγορών και η ώρα, αποκαλύπτει αν πρόκειται για προγραμματισμένη, έκτακτη ή αυθόρμητη επίσκεψη.
- Συνέργειες για καλύτερες τιμές και εμπορικά προγράμματα.
- Να γίνουν όλα Καλαίσθητα / μοντέρνα / καθαρά για να φαίνονται καλύτερα τα προϊόντα μας



“

Να είναι όσο
πιο ανοιχτά
γίνεται

Σημεία ενδιαφέροντος για την επόμενη ημέρα

1. Αύξηση τιμολογίων ηλεκτρικού ρεύματος. Αυξημένο κόστος ψυγείων και καταψυκτών.
2. Το 67% των επιχειρηματιών απάντησε ότι σε περίπτωση ανατιμήσεων δεν θα μπορέσουν να απορροφήσουν καμία αύξηση.
3. Νέα πλατφόρμα Ηλεκτρονικών Βιβλίων – myDATA για όλες τις επιχειρήσεις και για παραστατικά που εκδίδουν.
4. Νέο σύστημα εγγυοδοσίας DRS. Εφαρμογή από 5.1.2023 του νέου συστήματος εναλλακτικής διαχείρισης αποβλήτων συσκευασιών, κατά το οποίο ο αγοραστής συσκευασμένου προϊόντος καταβάλλει στον πωλητή χρηματικό, το οποίο του αποδίδεται κατά την επιστροφή της συσκευασίας.
5. Μεγάλη ανάπτυξη και ανταγωνισμός στις online πλατφόρμες
6. Ευκαιρία για ανάπτυξη συνεργειών και συνεργασία με δίκτυα
7. Αύξηση Εθνοτικών καταστημάτων (Θράκη, Πακιστανικά, Αραβικά, Κέντρα Δομών μεταναστών).
8. Ανάπτυξη συνεργασιών και συμφωνιών με τους προμηθευτές για ανάπτυξη κατηγοριών.

Η μικρή λιανική έχει ήδη ξεκινήσει, να γίνεται μεγάλη



**Καλημέρα & Ευχαριστώ
για τον χρόνο σας**

**Γιώργος Παπαγεωργακόπουλος,
Founding Partner Netrino**