



Αξιότιμοι Κυρίες και Κύριοι,

Η εταιρεία μας KORNEL δημιούργησε μια νέα υπηρεσία προβολής και προώθησης, η οποία απευθύνεται στις ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς των συσκευασμένων τροφίμων και ποτών.

Η KORNEL είναι μία εταιρεία με μακρά παράδοση στον χώρο της οργάνωσης και κατασκευής εκθέσεων. Έχει συνεργαστεί με τους μεγαλύτερους φορείς οργάνωσης εκθέσεων σε Ελλάδα (POTA, FORUM κ.α.) και έχει οργανώσει αποστολές Ελληνικών επιχειρήσεων σε Διεθνείς Εκθέσεις (ΟΠΕ και ΕΟΤ). Σκοπός μας είναι η προώθηση των ελληνικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και το Εξωτερικό κυρίως μέσω Διεθνών γεγονότων. Προσπαθούμε να βελτιώνουμε την εικόνα της εταιρείας ακολουθώντας πάντα την εταιρική της ταυτότητα. Πρόσφατα η εταιρεία ολοκλήρωσε και μία καινοτόμα υπηρεσία, αυτήν των ψηφιακών εκθέσεων η οποία προβάλλεται μέσα από τον διαδικτυακό τόπο του EXPORTGATE της τράπεζας EUROBANK EfG και η οποία έχει βραβευτεί ήδη σε δύο διαγωνισμούς ένας εκ των οποίων ο Διαγωνισμός καινοτομίας που πραγματοποιήθηκε από την Eurobank σε συνεργασία με τον ΣΕΒ. (www.vrexhibitions.gr). Σήμερα η KORNEL εξαιτίας της ποιότητας και του πλήθους των υπηρεσιών της, βρίσκεται αναμεταξύ των key service providers στο directory του Exportgate όπως μπορεί να δει κανείς το Link που ακολουθεί. (<https://www.exportgate.gr/overview/ksp/kornel/ksp.html>)

Αντιλαμβανόμαστε το marketing και τις εφαρμογές του ως ενεργό και διαρκώς εξελισσόμενο και δραστηριοποιούμαστε στη συγκεκριμένη αγορά με πίστη και αφοσίωση στον πελάτη και στις ανάγκες του για την υλοποίηση υψηλής ποιότητας προγραμμάτων προώθησης με στόχο τη μεγαλύτερη δυνατή αποτελεσματικότητα.

Στα πλαίσια της παραπάνω υπηρεσίας έχουμε την δυνατότητα να δημιουργήσουμε σημεία παρουσίας σε περισσότερα από 50 εμπορικά κέντρα σημαντικών ευρωπαϊκών πόλεων αλλά και σε άλλα νευραλγικά σημεία αυτών, μέσω των οποίων θα προβάλλονται και θα προωθούνται τα προϊόντα των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων.



Κάθε σημείο δηλαδή θα αποτελεί τον εκθεσιακό χώρο της επιχείρησής σας και παράλληλα «ένα μικρό κατάστημα» στο οποίο θα συμμετέχουν επιλεγμένοι παραγωγοί ή έμποροι συσκευασμένου ποιοτικού τροφίμου και ποτού με ελάχιστο συγκριτικά κόστος σε σχέση με το υφιστάμενο κανάλι διανομής και το κόστος επένδυσης σε ένα κατάστημα, οι οποίοι θα μπορούν να διαχειρίζονται πλήρως το προϊόν τους και την τιμολογιακή τους πολιτική.

Εφόσον πιστεύεται ότι τα προϊόντα σας θα μπορούσαν να έχουν ανταπόκριση, λόγω της ποιότητάς τους και σας ενδιαφέρει να δραστηριοποιηθείτε στις ευρωπαϊκές αγορές, θα γνωρίζεται ήδη την δυσκολία στην προσέγγιση των καναλιών διανομής.

Τα 2 βασικά εμπόδια εισόδου στην λιανική αγορά της Ευρώπης, είναι αφενός η ακριβή τιμολόγηση στο κανάλι διανομής και αφετέρου το μεγάλο κόστος από έναν επιχειρηματία για μια επένδυση εξολοκλήρου σε ένα κατάστημα.

Το κυριότερο πρόβλημα των Ελλήνων εξαγωγέων που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στις ξένες αγορές, αποτελεί η δύσκολη αποδοχή τους από τους εισαγωγείς είτε λόγω αδυναμίας κατανόησης της εμπορικής κουλτούρας ή λόγω της αναζήτησης μη κατάλληλων καναλιών διανομής.

Ακόμα και στην περίπτωση όπου επιτυγχάνεται συνεργασία με κάποιον εισαγωγέα, το ελληνικό προϊόν εφόσον ακολουθήσει το κλασικό κανάλι διανομής (εισαγωγέας – υπερχονδρέμπορος (agent) – χονδρέμπορος – λιανοπωλητής), θα πρέπει να τοποθετηθεί στο ράφι σε τιμή λιανικής πώλησης περίπου 3-3,5 φορές πάνω από την τιμή εξαγωγής, κάνοντας το σε αρκετές περιπτώσεις δυσπρόσιτο για τον καταναλωτή.

Εμπόδιο 1^ο

Τιμολόγηση Προϊόντος στο Υφιστάμενο Κανάλι Διανομής

Αρχική τιμή εξαγωγής	100%
Μεταφορά - Εκτελωνισμός	50%
Εισαγωγή	10%
Υπερχονδρεμπόριο	15%
Χονδρεμπόριο	20%
Λιανική Πώληση	30%
Τελική τιμή προ ΦΠΑ	296%
ΦΠΑ	20%
Τελική τιμή στο ράφι	355%

Από την άλλη πλευρά, ενδεχομένως ο καλύτερος τρόπος διανομής των προϊόντων θα ήταν μέσω της δημιουργίας ενός καταστήματος λιανικής στην ξένη αγορά από τον ίδιο τον επιχειρηματία, όμως κάτι τέτοιο στην πράξη τις περισσότερες φορές είναι αδύνατο λόγω του υψηλού κόστους της επένδυσης.



Εμπόδιο 2°

Κόστος Επένδυσης σε Κατάστημα Λιανικής Πώλησης

Κατασκευή - διαμόρφωση & εξοπλισμός	200.000
Μελέτη τοποθέτησης & λειτουργίας	30.000
Κεφάλαιο Κίνησης	200.000
Σύνολο	430.000

Επομένως προτείνουμε την συμμετοχή σε ένα χώρο προβολής και προώθησης, στα ράφια του οποίου θα βρίσκονται τα κορυφαία επώνυμα ελληνικά προϊόντα. Ο κάθε ενδιαφερόμενος που επιθυμεί να τοποθετήσει τα προϊόντα του στα ράφια του καταστήματος θα πρέπει να καταβάλει το πόσο που αναλογεί ανάλογα με την διάρκεια της παρουσίας του στο χώρο, ώστε να αγοράσει το δικαίωμα παρουσίας του στο κάθε ράφι, ενώ θα μπορεί να καταλαμβάνει ένα ή περισσότερα ράφια (πχ να δημιουργήσει block ραφιών ή stand με 5 ράφια με το αντίστοιχο κόστος).

Κόστος παρουσίας στο χώρο

για διάρκεια 7 ημερών : € 1.740 + ΦΠΑ

για διάρκεια 15 ημερών : € 2.550 + ΦΠΑ

*Στην περίπτωση τιμολόγησης της υπηρεσίας από εταιρία της αλλοδαπής, δεν υπάρχει επιβάρυνση ΦΠΑ.

Οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις αναλαμβάνουν εξολοκλήρου τα έξοδα μεταφοράς, εκτελωνισμού και εισαγωγής των προϊόντων καθώς και αποθήκευσης τους, εφόσον απαιτείται.

Η εταιρία μας, μπορεί να σας παρέχει επίσης ανταγωνιστικές υπηρεσίες όσον αφορά τις παραπάνω διαδικασίες, εφόσον το επιθυμείτε με επιπλέον επιβάρυνση τους.

Η λειτουργία και η συνολική διαχείριση του χώρου (προσωπικό, μάρκετινγκ και όλα τα άλλα) αποτελεί υποχρέωση της εταιρίας μας, ωστόσο οι συμμετέχουσες εταιρίες μπορούν και θα πρέπει να έχουν παρουσία στο χώρο και τα events και με δικό τους προσωπικό, ώστε να επιτευχθούν αποτελεσματικότερες πωλήσεις και εμπορικές επαφές.

Η κάθε συμμετέχουσα εταιρία θα καθορίζει την τιμολογιακή της πολιτική, λαμβάνοντας υπόψη αφενός τα έξοδα διάθεσης και αφετέρου προμήθεια 10% επί των συνολικών πωλήσεων λιανικής, το οποίο θα αποτελεί και το μοναδικό κέρδος του διαχειριστή του χώρου, την στιγμή που το αντίστοιχο περιθώριο κέρδους για τα αντίστοιχα καταστήματα λιανικής (delicatessen) κυμαίνεται από 30%-50%.



Στον χώρο θα υπάρχει μηχανογραφικό σύστημα όπου ο κάθε συμμετέχων θα μπορεί να έχει real time δεδομένα για την κίνηση των προϊόντων του και να προγραμματίζει σε συνεργασία με τον διαχειριστή την εξαγωγή και αποθήκευση τους, ενώ στο τέλος της συμφωνημένης περιόδου θα πραγματοποιείται εκκαθάριση των εσόδων ώστε να επιστρέφεται το σύνολο των εκκαθαρισμένων εσόδων στον επιχειρηματία. Με τον τρόπο αυτό ο κάθε επιχειρηματίας λειτουργεί ένα μικρό σημείο πώλησης σε απομακρυσμένη αγορά, με ή χωρίς την φυσική του παρουσία, έχοντας την δυνατότητα να αυξάνει τα έσοδα του ενώ παράλληλα θα αποσβένεται η προωθητική του ενέργεια ως επένδυση, με ελάχιστο κόστος και απόλυτη διαφάνεια.

Προγραμματίζουμε το πρώτο event να πραγματοποιηθεί στο Λονδίνο και το εμπορικό κέντρο ONE NEW CHANGE (www.onenewchange.com), δίπλα στον καθεδρικό ναό του Αγίου Παύλου (επισυνάπτεται παρουσίαση του κέντρου) μία δηλαδή περιοχή που έχει υψηλή επισκευσιμότητα, τον Ιανουάριο - Φεβρουάριο του 2014-2015, μια δυναμική δηλαδή περίοδο για την εμπορική αγορά του Λονδίνου. Στην γύρω περιοχή καθώς επίσης και εντός του εμπορικού κέντρου One New Change βρίσκονται πλήθος εστιατορίων, ξενοδοχείων και καταστημάτων τροφίμων. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός ότι σας δίνεται η δυνατότητα να συμμετάσχετε αλλά και να επωφεληθείτε από το ONE NEW CHANGE FOOD Market που πραγματοποιείται στους ευρύτερους χώρους του εμπορικού κέντρου κάθε Παρασκευή (09.00 – 15.00) και Σάββατο (11.30 – 17.00) καθώς επίσης και κάθε πρώτη Τετάρτη (09.00 – 15.00) του μήνα. (<https://vimeo.com/104483391>)

Ουσιαστικά λοιπόν η πρόταση μας αφορά μια επένδυση κόστους €2.000 - €3.000, η οποία θα δώσει την προοπτική παρουσίας σας σε κεντρικό σημείο του Λονδίνου, σε περίοδο αυξημένης εμπορικής κίνησης, με ανταγωνιστική τιμολόγηση χωρίς ενδιάμεσους (αφού το προϊόν θα τοποθετηθεί στο ράφι σε τιμή λιανικής πώλησης το πολύ 2 φορές πάνω από την τιμή εξαγωγής του, σε σχέση με τις 3-3,5 φορές που θα τιμολογούταν στο κλασικό κανάλι διανομής) και με την προοπτική επέκτασης της παρουσίας σας, με το ίδιο μοντέλο ανάπτυξης, σε επιπλέον χώρους και σε άλλες ευρωπαϊκές πόλεις μελλοντικά.

Λοιπά Οφέλη για την επιχείρησή σας

- Χαμηλό κόστος ενοικίασης χώρων προβολής και διάθεσης
- Χαμηλότερα μεταφορικά έξοδα
- Στοχευμένοι Επισκέπτες (άμεσοι καταναλωτές B2C και μελλοντικοί συνεργάτες B2B)
- Διάθεση των προϊόντων απευθείας στην αγορά άμεση απόσβεση της επένδυσης
- Επαφές με δυνητικούς διανομείς



- Άμεση επαφή με το κοινό της χώρας προορισμού και δημιουργία καταναλωτικής τάσης
- Εξεύρεση νέων αγορών διάθεσης προϊόντων και ανάπτυξη του επιχειρηματικού κύκλου των επιχειρήσεων
- Αύξηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων μέσω της άμεσης διάθεσης των προϊόντων στο καταναλωτικό κοινό
- Δυνατότητα δοκιμής των ελληνικών προϊόντων και ενδεχόμενη βελτίωση τους πριν «βγουν» οριστικά στις ξένες αγορές, καθώς ενδέχεται όλα τα προϊόντα να μην θα έχουν την ίδια αποδοχή και τις ίδιες ποσοτικές πωλήσεις
- Καλύτερη διαφήμιση των προϊόντων λόγω του μεγάλου αριθμού επισκεπτών στα εμπορικά κέντρα

Ουσιαστικά με τον τρόπο αυτό σας δίνεται η ευκαιρία να δοκιμάσετε την αποδοχή του προϊόντος σε μια νέα αγορά με σχετικά χαμηλό κόστος επένδυσης (σκεφθείτε ότι μόνο η συμμετοχή σε ένα περίπτερο έκθεσης για 3 ημέρες κοστίζει περίπου 5.000 ευρώ και τουλάχιστον 10.000 ευρώ όταν αφορά συμμετοχή σε γεγονότα διεθνούς βεληνεκούς, τη στιγμή που με την προτεινόμενη δράση με σαφώς πολύ χαμηλότερο κόστος "εκθέτετε" το προϊόν σας στην ίδια αγορά τουλάχιστον για μια εβδομάδα.

Αντιλαμβάνεστε ότι τα ελληνικά προϊόντα, αν και αναγνωρίζεται η ανώτερη ποιότητα τους, σε μεγάλο βαθμό παραμένουν άγνωστα στις ξένες αγορές. Συνεπώς έχει μεγάλη σημασία, η κάθε ενδιαφερόμενη επιχείρηση, πριν λάβει την απόφαση για την είσοδο της σε κάποια αγορά στόχο, να έχει αξιολογήσει τις δυνατότητες των προϊόντων της.

Δημιουργήσαμε το συγκεκριμένο πλάνο προβολής και προώθησης γιατί πιστεύουμε ότι η αναγνωρισιμότητα των ελληνικών ποιοτικών προϊόντων μπορεί και πρέπει να χτίζεται καθημερινά με ολοκληρωμένες δράσεις προβολής αλλά και στοχευμένες προωθητικές ενέργειες σε επιλεγμένα εμπορικά και προσβάσιμα σημεία.

Η σκοπιμότητα του εγχειρήματος είναι η προβολή και προώθηση ελληνικών brands σε αγορές με σχετικά μικρή παρουσία με σκοπό αρχικά να γίνουν αναγνωρίσιμα και να δημιουργήσουν μια έστω και μικρή καταναλωτική τάση, ώστε μελλοντικά να ενισχυθούν στα μάτια των καναλιών διανομής που ενδεχομένως έως και σήμερα τα αγνοούν. Όλα αυτά με απόλυτα διαχειρίσιμο κόστος για την μικρή και μεσαία επιχείρηση την στιγμή μάλιστα που το above the line κόστος προβολής και προώθησης είναι σχεδόν απαγορευτικό.

Επικοινωνήστε μαζί μας, ώστε να εκδηλώσετε το ενδιαφέρον σας στην παραπάνω πρόταση εξωστρέφειας και την πρόθεση από μέρους σας, για μια συνάντηση, όπου θα μας δοθεί η ευκαιρία να παρουσιάσουμε αναλυτικά τις σκέψεις μας, θεωρώντας



βέβαιο ότι η συνεργασία μας θα αποτελέσει μοχλό περαιτέρω ανάπτυξης και για την επιχείρησή σας.

Παραμένουμε στη διάθεσή σας για κάθε επιπλέον διευκρίνιση ή πληροφορία.

Με εκτίμηση

Κυριακίδης Δημήτριος
Οργάνωση Εκθέσεων, Συνεδρίων & Εκδηλώσεων

Στοιχεία άμεσης επικοινωνίας

Sales@kornel.gr

info@vrexhibitions.gr

Mob. +30 6941403051

www.vrexhibitions.gr

www.kornel.gr

Χρονοδιάγραμμα Υλοποίησης:

Προγραμματίζουμε το πρώτο event να πραγματοποιηθεί στο Λονδίνο και το εμπορικό κέντρο ONE NEW CHANGE (www.onenewchange.com), δίπλα στον καθεδρικό ναό του Αγίου Παύλου (επισυνάπτεται παρουσίαση του κέντρου) μία δηλαδή περιοχή που έχει υψηλή επισκεψιμότητα, τον **Ιανουάριο του 2015**,

Ουσιαστικά λοιπόν η πρότασή μας αφορά μια επένδυση **χαμηλού σχετικά** κόστους, η οποία θα δώσει την προοπτική παρουσίας σας σε κεντρικό σημείο του Λονδίνου,

- Εκδήλωση ενδιαφέροντος : έως και **15/11/2014**
- Υπογραφή συμφωνητικών και εκταμίευση προκαταβολών (50% του συμφωνηθέντος κόστους): έως **15/11/2014**
- Παρουσίαση αρχιτεκτονικών σχεδίων - Ολοκλήρωση κατασκευής: έως **30/11/2014**
- Εκταμίευση υπόλοιπου ποσού – τοποθέτηση προϊόντων στα ράφια – έναρξη λειτουργίας : **12/1/2015**
- Εκκαθάριση εσόδων-εξόδων : στο τέλος της συμφωνημένης διάρκειας της συνεργασίας