

Θέμα: Γνωριμία και πρόταση συνεργασίας.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Πρωτίστως να σας ευχαριστήσω, για την αποδοχή της επαφής μου, μαζί σας.

Προσδοκώ - ευελπιστώ, με όλους, να καταστώ άμεσος συνεργάτης, μέσω μιας άμεσης συνεργασίας μου με τις εταιρείες των οποίων σημαίνοντα στελέχη είστε.

Από όσα πρόχειρα μπόρεσα να αντλήσω από το αναρτημένο προφίλ σας στο LinkedIn, είστε καταξιωμένα στελέχη με σημαντικές ειδικές σπουδές και πολλοί από εσάς διακατέχετε από ικανή πείρα στο χώρο σας.

Παρακαλώ επιτρέψτε μου, να σας συστηθώ και εγώ ιδιαιτέρως, μέσω της παρούσης προσέγγισης μου.

Το εμπόριο, είναι το πρώτο και μοναδικό πράγμα που έμαθα να κάνω. Είμαι, γέννημα – θρέμμα, έμπορας. Ένας ικανός, ευφυής, έντιμος και ηθικός έμπορας και γονέας, Ο πατέρας μου, Ο Χρήστος Σπανός στις αρχές της δεκαετίας του 70, έφερε στην Λέρο το μοναδικό, εκείνη την εποχή αυτοκίνητο κλούβα VW.

Με αυτό το αυτοκίνητο για να αντιμετωπίσουμε τον ανταγωνισμό και τις αντιξοες συνθήκες της εποχής σε ένα μικρό νησί τη Λέρο, κάναμε πωλήσεις λιανικής επί αυτοκινήτου.

Οι οικογένειες τότε περπατούσαν κάποια χιλιόμετρα από τα χωριά για να πάνε να ψωνίσουν κουβαλώντας τις τσάντες με τα ψώνια. Ο πατέρας μου οδηγός και εγώ, όντας παιδί, συνοδηγός να πωλώ από την πλαϊνή πόρτα του VW, δώσαμε λύση, μάλιστα πρωτοποριακά, στις αγορές των οικογενειών στα χωριά του νησιού. Τα αγαθά τότε ήταν περιορισμένα και συγκεκριμένα, καλύπταμε πλήρως τις ανάγκες των νοικοκυριών.

Το 73-74 μετοικήσαμε στη Ρόδο.

Αρχικά ο πατέρας μου, μετά η μητέρα μου με εμένα και ακολούθησε ο Γιάννης και μετά ο Γιώργος.

Οι ανωτέρω λιανικές πωλήσεις επί αυτοκινήτου, με τον πατέρα μου, στα χωριά της Λέρου, μετατράπηκαν σε χονδρικές πωλήσεις, επί αυτοκινήτου στα χωριά της Ρόδου, με τον αδελφό μου Γιάννη στη Ρόδο.

Η οικογένεια μεγάλωνε, οι ορίζοντες διαπλευρούντουσαν και οι νέες προκλήσεις χειραγωγούσαν την πορεία της.

Στις αρχές της δεκαετίας του 80, ενόσω ακόμη ήμουν φαντάρος, συνέχισα την μοναχική μου Οδύσσεια στο χώρο της χονδρικής πώλησης επί αυτοκινήτου στα χωριά της Ρόδου.

Ο αδελφός μου, ο Γιάννης σήμερα έχει τα Υπέρ-μάρκετ σπανός: <http://spanos.gr/index.php>

Ο αδελφός μου, ο Γιώργος έχει την DODEKANISOS SEA WAYS: <http://www.12ne.gr/el/>

Προσωπικά εγώ παρέμεινα παραδοσιακός στις χονδρικές πωλήσεις.

Στην προσπάθεια μου, να κρατηθώ στο χώρο του χονδρεμπορίου, καθώς τούτον άλωσαν οι αλυσίδες, με τα μεγάλα καταστήματα, θα έλεγα αθέμιτα με τους ομίλους αγορών, προσεταιρίστηκα την τεχνολογία. Υπήρξα πρωτοπόρος σε πολλά θέματα στο χώρο του εμπορίου στο νησί και ευρύτερα θα έλεγα.

Ενδεικτικά:

Το κρουασάν ως προϊόν είμαι εκείνος που το ανέδειξε πανελλαδικά θα έλεγα και του προσέδωσα τεράστια δυναμική στις πωλήσεις.

Τεράστια δυναμική προσέδωσα και στις πωλήσεις της Coca-Cola στο νησί την δεκαετία του 80 και του 90 θα έλεγα. Μάλιστα προσέφερα αρκετά στην εδραίωση της, στο νησί.

Τα ανωτέρω είναι πολύ εύκολο να τα διασταυρώσετε και πιστεύω ότι η επιβεβαίωση τους είναι για εσάς άμεσα εφικτή αν προστρέξετε στους αρχαιότερους, της εποχής εκείνης, συναδέλφους σας.

Πρωτοπόρησα, την δεκαετία του 90, στην λήψη παραγγελιών με φορητό υπολογιστή, κάνοντας παρουσίαση των προϊόντων με το Power Point και μεταφέροντας τις παραγγελίες αυτόματα στο εμπορικό πρόγραμμα της επιχείρησης.

Το 2012 δημιούργησα και λειτούργησα το πρώτο ηλεκτρονικό κατάστημα στο νησί, προσπαθώντας να μάθω τους πελάτες μου να παραγγέλνουν διαδικτυακά.

Όλων σας οι εταιρείες συνεργάστηκαν μαζί μου και μου έδωσαν φωτογραφικό υλικό των προϊόντων σας.

Δημιούργησα ένα πλήρες, λειτουργικό ηλεκτρονικό κατάστημα στη διεύθυνση www.spanosthomas.gr, σε Joomla 1.5. Σήμερα αυτό, το έχω αποσύρει και το domain γίνεται ανακατεύθυνση.

Τον Ιούλιο του 2016 δημιούργησα το νέο σύγχρονο ηλεκτρονικό μου κατάστημα www.spanos.supply

Τον Απρίλιο του 2017 δημιούργησα μια οικογενειακή διαδικτυακή παρουσία www.spanos.club

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Στο πρώτο ηλεκτρονικό μου κατάστημα, όπου και είχα την αμέριστη συμπαράσταση των εταιρειών σας στην τροφοδοσία του φωτογραφικού υλικού των προϊόντων σας, ανήρτησα γύρο στα 4.000 προϊόντα.

Όμως οι τιμές μου δεν ήταν ανταγωνιστικές και η προσπάθεια που έκανα για να μάθω τους πελάτες μου να ψωνίζουν διαδικτυακά απέβη άκαρπη.

Σήμερα στο νέο ηλεκτρονικό μου κατάστημα www.spanos.supply φάνηκα φειδωλός στην ανάρτηση των προϊόντων και των εταιρειών, αν και έχω αναρτήσει τις περισσότερες.

Δεν έχει νόημα να αναρτώ προϊόντα, με τιμές, που οι πελάτες δεν πρόκειται να ψωνίσουν.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Οι εταιρείες σας, ξοδεύουν μεγάλο μέρος του προϋπολογισμού τους στην διαφήμιση των προϊόντων τους, προκειμένου να τα καταστήσουν άμεση αναγκαιότητα και πρώτητη συνήθεια στους καταναλωτές.

Οι εταιρείες σας, στα χρόνια που προηγήθηκαν στήριξαν τις μεγάλες αλυσίδες πριμοδοτώντας τις μεγάλες πωλήσεις, εις βάρος των χονδρεμπόρων και των μικρών καταστημάτων.

Η στήριξη ενίοτε μετατρέπεται σε εκβιασμούς των αλυσίδων, μέσω και των ομίλων αγορών, που ναι μεν τις γιγάντωσαν από πλευράς πωλήσεων, όμως σε βάθος χρόνου συμπεριφερόμενες ασύδοτα καταστήθηκαν προβληματικές οικονομικά, με μεγάλο μέρος του ανοίγματος τους να το επωμίζονται οι εταιρείες σας, που όλες είναι μεγάλοι οίκοι που φιλοξενούν πλήθος επώνυμων παγκόσμια προϊόντων.

Πλέον τούτων οι αλυσίδες προχώρησαν σε δικής τους ετικέτας προϊόντα που εκθέτουν στα ράφια τους δίπλα στα δικά σας. Τα προϊόντα αυτά και φθηνότερα είναι και μεγαλύτερο κέρδος τους αποφέρουν καθόσον δεν χρήζουν διαφήμισης, αλλά απλά έκθεσης τους δίπλα στα δικά σας.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Παρατηρήθηκε μια αναστροφή στην δημιουργία και πάλι των μικρών καταστημάτων.

Παρατηρήθηκε μια προσπάθεια αρκετών εταιρειών να στηρίξουν τις μικρές πωλήσεις και πάλι.

Αυτή είναι η διέξοδος για να διατηρήσουν τα επώνυμα προϊόντα το μερίδιο αγοράς που τους αναλογεί σε μια αγορά που όλο και συρρικνώνετε και συνενώνετε για να επιβιώσει.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Τα νέα οικονομικά δεδομένα προοιωνίζουν νέες συγχωνεύσεις και νέες εξαγορές.

Τα ανταγωνιστικά σήμερα προϊόντα και εταιρείες, αύριο πιθανόν να είναι υπό κοινή στέγη.

Πιστεύω ακράδαντα ότι διαθέτω τα εχέγγυα να συμπορευτώ μαζί σας, ανεξαρτήτως αν οι εταιρείες σας και τα προϊόντα τους είναι ανταγωνιστικά.

Είμαι σε θέση να σας προσφέρω κοινή διαδικτυακή πρόσβαση σε όλα τα σημεία πωλήσεως των προϊόντων σας, με κοινή διανομή.

Όπως ακριβώς συνυπάρχετε στα σημεία πωλήσεως των προϊόντων σας, με διαφορετικά κανάλια διακίνησης των προϊόντων σας, μπορείτε να συνυπάρχετε, με κοινή διανομή, μέσω του ηλεκτρονικού μου καταστήματος www.spanos.supply.

Είστε σε θέση, μέσω του ηλεκτρονικού μου καταστήματος, να χειρίζεστε άμεσα τις ενέργειες προώθησης των προϊόντων σας. Έχω ήδη δείξει δείγματα αγαστής συνεργασίας με όλες τις εταιρείες σας, που μου πρόσφεραν τις φωτογραφίες των προϊόντων σας.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Είναι γνωστό ότι το μέλλον ανήκει στις διαδικτυακές πωλήσεις.

Είναι τεράστια τα οφέλη των επαγγελματιών, που μπορούν να αντισταθμίσουν, τα οφέλη τους από τις μεγάλες αλυσίδες, αν ψωνίζουν διαδικτυακά. Κρίνω περιττό να σας τα εκθέσω.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Το να είναι κανείς ο καλύτερος βιολιστής του κόσμου, δεν διασφαλίζει ότι μπορεί να διευθύνει μια ορχήστρα. Το να γνωρίζει όμως κανείς, λίγο από το ένα έκαστο από τα όργανα που την συνθέτουν, τούτο του παρέχει τα εχέγγυα να την διευθύνει.

Εσείς μπορείτε να έχετε ένας έκαστος από εσάς πανεπιστημιακές ειδικές γνώσεις στο αντικείμενο σας και πολλοί από εσάς και αρκετή εμπειρία.

Θέτω στη διάθεση σας τις σφαιρικές μικρές εμπειρικές μου γνώσεις, ώστε να δημιουργήσουμε μια γέφυρα στην διαδικτυακή μετάβαση του χονδρεμπορίου.

Στο ηλεκτρονικό μου κατάστημα πρόθεση μου είναι να φιλοξενήσω όλα τα επώνυμα προϊόντα των εταιρειών σας, άσχετα από την μεταξύ σας ανταγωνιστικότητα.

Ωστόσο, χρειάζομαι και εγώ ένα "όχημα" για να μπορέσω να στήσω αυτή τη γέφυρα της μετάβασης στο διαδικτυακό χονδρεμπόριο.

Χρειάζομαι μια αποκλειστική, η τουλάχιστον ειδική συνεργασία με κάποια από τις εταιρείες σας, προκειμένου να γίνει το όχημα αυτού του εγχειρήματος.

Για λόγους που έχουν να κάνουν με το να μην ενοχλήσω στο νησί μακροχρόνιες συνεργασίες η να μην καταστεί επιζήμια, αλλά εποικοδομητική, μια ειδική συνεργασία μου με την υφιστάμενη κατάσταση, έχω επιλέξει την εταιρεία Mondelez Hellas SA. Μάλιστα έχω ήδη κάνει μια πρώτη προσέγγιση.

Αυτό δεν μου αποκλείει τη συνεργασία μου με κάποια άλλη εταιρεία.

Ωστόσο η οιαδήποτε εταιρεία θελήσει να συνεργαστεί μαζί μου για να οικοδομήσουμε αυτό το εγχείρημα της μετάβασης σε μια νέα διαδικτυακή χονδρεμπορική εποχή, πρόκειται να τύχη του σεβασμού της υπόδειξης των συνεργασιών μου, ώστε να δημιουργηθούν συμπλεύσεις και όχι αντιπαραθέσεις και αντιπαλότητες.

Επίσης, πρέπει να γνωρίζετε ότι είμαι σε θέση να διασφαλίσω την οιαδήποτε συνεργασία μου.

Συνεπώς, πρέπει να θεωρήσετε δεδομένη την εξασφάλιση της, ώστε να μην υπάρξουν ενδοιασμοί οικονομικής πίστης.

Αγαπητοί Φίλοι LinkedIn.

Σας ευχαριστώ για το χρόνο που διαθέσατε για να λάβετε γνώση των ανωτέρω και ευελπιστώ να προωθήσετε αρμοδίως την παρούσα προσέγγιση μου μαζί σας, ώστε να υπάρξει θετική έκβαση.

Θα χαρώ να μάθω νέα από έναν έκαστο από εσάς, πέραν των ανωτέρω, μα κυρίως για αυτά.

Με εκτίμηση.

Σπανός Χ. Θωμάς.