

LIVE e-learning

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Πέμπτη
28 Μαΐου 2020

Διάρκεια
14:00 - 18:15

Οργάνωση των logistics για
επιτυχημένο post-COVID-19
e-commerce

Τοποθετήσεις
στελεχών της αγοράς
και case studies

Διοργάνωση:



Επιστημονική Υποστήριξη:



Τιμητική Υποστήριξη:



Οργάνωση των logistics για επιτυχημένο post-COVID-19 e-commerce



ΔΙΑΔΡΑΣΤΙΚΟ
Θα γίνονται live polls

Διοργάνωση:



Επιστημονική Υποστήριξη:



Τιμητική Υποστήριξη:



«Δραστηριοποιήστε ή σκέφτεστε να μείνετε στο e-commerce»

Διαπιστώστε πόσο σημαντικό είναι για τους πελάτες σας το κομμάτι των logistics, πόσο σας κοστίζει σήμερα και τι μπορείτε να κάνετε για να το βελτιώσετε.

“Στην εποχή του κορωνοϊού το e-commerce έφθασε νούμερα τριπλασιασμού. Εταιρείες που συνεργαζόμαστε έφθασαν από 150 σε 450 παραγγελίες την ημέρα, από 500 σε 1.500, από 3.000 σε 11.000. Υπήρξαν και περιπτώσεις που από 100 παραγγελίες έφθασαν τις 1.100 ημερησίως. Οι λύσεις που δώσαμε στο πρόβλημα των logistics ήταν κατά βάση πυροσβεστικές και αφορούσαν κυρίως το last mile (διανομή στον καταναλωτή). Το e-commerce ωστόσο ήρθε για να μείνει και στη μετά κορωνοϊό εποχή οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ή σκέφτονται να δραστηριοποιηθούν σε αυτό θα έχουν να αντιμετωπίσουν σημαντικές logistics προκλήσεις (σε αποθέματα, αποθήκη, διανομή) για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των καταναλωτών και να παρέχουν το customer experience που επιθυμούν.”

Καθώς το e-commerce εξαπλώνεται, κάποιοι λένε ότι “το 2022 τα φυσικά καταστήματα θα είναι μόλις κάτι παραπάνω από απλά showrooms”. Το επιτυχημένο e-commerce είναι συνυφασμένο με τα επιτυχημένα e-commerce logistics. Στο κάτω κάτω ο πελάτης δεν βλέπει παρά το όμορφο e-shop της εταιρείας και αυτό που αναμένει είναι το προϊόν που βλέπει να του παραδοθεί στο συμφωνημένο μέρος, στο συμφωνημένο χρόνο και εκτιμώμενη ποιότητα.

Δεν υπάρχει ούτε η εμπειρία ενός όμορφου μαγαζιού, ούτε

ενός φιλικού υπαλλήλου ώστε να μπορέσουν να διατηρήσουν τον πελάτη αν η υπόσχεση της εταιρείας δεν τηρηθεί. Όλο το παιχνίδι επαφίεται στα logistics. Θα πρέπει τα logistics να είναι τέλεια ώστε ο πελάτης να μείνει ευχαριστημένος και να επιστρέψει ξανά στο e-shop.

Ωστόσο, όπως και η εμπειρία shopping στο e-commerce είναι διαφορετική σε σχέση με το φυσικό κατάστημα, έτσι και τα logistics του e-commerce πρέπει να οργανώνονται και να λειτουργούν διαφορετικά ώστε να είναι επιτυχημένα. Στο σεμινάριο αυτό θα δούμε ακριβώς το πως.

ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ ΕΙΝΑΙ ΑΦΟΥ ΤΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕΤΕ ΝΑ:

- 1 μειώσετε το υπεραπόθεμα και να περιορίσετε τα out of stock κατανοώντας το κόστος αποθέματος
- 2 αυξήσετε την παραγωγικότητα και μειώσετε τα λάθη στην αποθήκη μέσω σωστών διαδικασιών, χωροταξίας και εξοπλισμού για e-Commerce
- 3 βελτιστοποιήσετε το last mile delivery διαπιστώνοντας τις απαιτήσεις των καταναλωτών (lead time, time windows, same day κλπ)
- 4 διαπιστώσετε ποιο είναι και ποιο πρέπει να είναι το logistics cost σας για το e-Commerce



LIVE e-learning

ΚΡΙΣΙΜΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΑΝΤΗΘΟΥΝ:

- 1** Πώς αντιμετωπίζω την εποχικότητα και τους νέους κωδικούς σχετικά με το πόσο απόθεμα να φέρω;
- 2** Πώς πρέπει να με επηρεάζουν οι εκπώσεις των προμηθευτών ή τα promotions που θα τρέξω σχετικά με τη διαχείριση αποθέματος;
- 3** Πώς υπολογίζω σε ποιους κωδικούς έχω υπεραπόθεμα και πόσο είναι αυτό;
- 4** Πώς εφαρμόζω πολλαπλή ABC ανάλυση στην γκάμα μου στο e-commerce και γιατί να το κάνω;
- 5** Τι ορίζεται dead stock και πώς υπολογίζω το μέγεθος του dead stock μου;
- 6** Ποια τα οφέλη από το χρωματισμό της γκάμας μου (πράσινη, κίτρινη, κόκκινη, μαύρη, πορτοκαλί κλπ.) και πώς το κάνω;
- 7** Τι πρέπει να κοιτώ σε σχέση με τα αποθέματα μου σε επίπεδο κωδικού, κατηγορίας, brand, προμηθευτή;
- 8** Πώς διαφέρουν τα logistics του e-commerce από τα logistics των offline καναλιών;
- 9** Τι πρέπει να ισχύει σχετικά με τη συνεργασία του e-shop και των φυσικών καταστημάτων μου (omni channel challenge);
- 10** Πώς μπορώ να σχεδιάσω βέλτιστα την αποθήκη μου για e-commerce;
- 11** Τι πρέπει να αναμένω από τις συνεργασίες μου για το last mile delivery (courier, pickup points κλπ.);
- 12** Τι αλλάζει στα logistics μου όταν θέλω να κάνω εξαγωγές από το e-shop μου;
- 13** Τι διαφορετικό πρέπει να κάνω σχετικά με τα logistics μου ώστε να πουλήσω μέσω της Amazon;

e-commerce logistics statistics



7.000 e-Commerce επιχειρήσεις στην Ελλάδα. **11%** υπολογίζεται η αύξηση στο τζίρο του e-Commerce στην Ελλάδα το 2019 έναντι του 2018. Στα **4 δις €** (εξαιρουμένων των ηλεκτρονικών κρατήσεων)



Στις ΗΠΑ (2019) ισχύει ανάγκη αύξησης κατά **11,6 m²** των αποθηκευτικών χώρων για κάθε **100.000 €** αύξησης του ετήσιου τζίρου online



70% των καταναλωτών στην Ελλάδα (2016) προτιμά οικονομικότερη λύση παράδοσης στο σπίτι, ενώ **30%** θα επέλεγε την ταχύτητα (**23%** αυθημερόν παράδοση, **5%** εγγυημένη παράδοση/time windows, **2%** άμεση παράδοση)



12% όλου του B2C e-Commerce στις ΗΠΑ (2019) γίνεται μέσω των FBA της Amazon. Η Amazon ελέγχει το **1/3** όλου του B2C e-Commerce στις ΗΠΑ

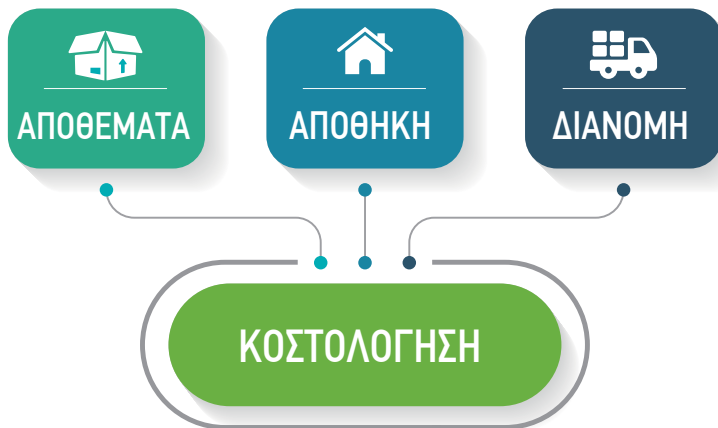
ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΣΕ

- Ιδιοκτήτες e-shop
- E-commerce managers
- Υπεύθυνους παραγγελιών
- Υπεύθυνους αποθήκης
- Υπεύθυνους διανομής
- Logistics managers
- Supply chain managers
- Όλους τους εργαζόμενους που εμπλέκονται πέρα από το logistics στο e-commerce και ενδιαφέρονται να καταλάβουν τις απαιτήσεις logistics ώστε να επιτύχουν καλύτερη συνεργασία

Δεν απαιτούνται ειδικές γνώσεις από τους συμμετέχοντες



LIVE e-learning



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

13:45-14:00	Είσοδος στην πλατφόρμα
14:00-16:00	Α' Μέρος
16:00-16:15	Διάλειμμα
16:15-18:15	Β' Μέρος

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ



Παναγιώτης Ανδριανόπουλος, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος PLANNING

Ο κ. Παναγιώτης Ανδριανόπουλος είναι πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας PLANNING Σύμβουλοι Οργανώσεως Επιχειρήσεων. Είναι αριστούχος απόφοιτος της σχολής Μηχανολόγων Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και αποφοίτησε 1ος από την κατεύθυνση των Μηχανικών Παραγωγής. Πραγματοποίησε μεταπτυχιακές σπουδές στο Massachusetts Institute of Technology (MIT) στη Βοστώνη αποκτώντας τον τίτλο του Master of Engineering in Supply Chain Management. Το θέμα της πτυχιακής εργασίας του MIT αφορούσε τη συνεργασία σε θέματα συγχρονισμού forecasting, CPFR και VMI μεταξύ των εταιριών Procter & Gamble USA και Delhaize America. Διαθέτει επίσης MBA από το ALBA Graduate Business School. Ως σύμβουλος σε θέματα εφοδιαστικής αλυσίδας έχει συνεργαστεί με πλήθος ιδιωτικών και δημόσιων επιχειρήσεων, όπως: Frigoglass, Elais-Unilever, COSCO, United Pipe & Steel USA, ΣΕΒ, ΕΛΤΑ, ΕΛΤΑ courier, Speedex, Arivita, Μπάρμπα Στάθης, Lavipharm μεταξύ άλλων. Ως μέλος ομάδων εργασίας έχει συνεισφέρει και προσφέρει συμβουλευτικές υπηρεσίες στην αναδιοργάνωση των operations των εταιριών, το σχεδιασμό αποθηκών, τη βελτιστοποίηση των δικτύων logistics μεταξύ άλλων. Έχει αναλάβει την οργάνωση των logistics πλήθους εταιριών e-commerce στους κλάδους των φαρμακείων, καλλυντικών, ηλεκτρονικών, υποδημάτων, ρουχισμού, επίπλου, ειδών σπιτιού, τροφίμων. Υπήρξε βασικός ομιλητής και συντονιστής στα 2 μεγαλύτερα συνέδρια του χώρου για το e-commerce logistics στην Ελλάδα (2018, 2019).

Συμμετέχουν και τοποθετούνται στελέχη της αγοράς



Γιάννης Μελετίδης, Senior Account Manager, MANTIS

Ο Γιάννης Μελετίδης είναι Business Development Manager της Mantis Hellas και είναι υπεύθυνος για την ανάπτυξη αγοράς σε σχέση με τις λύσεις Διαχείρισης Επιχειρηματικής Επικοινωνίας της εταιρείας. Με χρηματοοικονομικό υπόβαθρο και επαγγελματική εμπειρία άνω των 20 ετών στον κλάδο της Πληροφορικής έχει διατελέσει εμπορικό και διοικητικό στέλεχος σε σημαντικές εταιρείες του χώρου ενώ παράλληλα συμμετείχε στην οργάνωση και ολοκλήρωση σύνθετων και πολύπλοκων τεχνολογικά έργων. Επιπλέον, διαθέτει σημαντική εμπειρία στον σχεδιασμό και την εφαρμογή σύγχρονων και καινοτόμων λύσεων διαχείρισης περιεχομένου και εγγράφων που στοχεύουν στη βελτίωση και απλοποίηση των εταιρικών διαδικασιών.

mantis



Μαρίνος Τάντουλος, Υπεύθυνος Κεντρικής Αποθήκης, ΙΑΠΩΝΙΚΗ ΑΕ

Ο Μαρίνος Τάντουλος έχει 20ετή εμπειρία στον τομέα των ανταλλακτικών αυτοκινήτων και τα τελευταία 11 χρόνια εργάζεται στην Ιαπωνική ΑΕ ως υπεύθυνος της Κεντρικής Αποθήκης. Η Ιαπωνική ΑΕ είναι η μεγαλύτερη εταιρεία ανταλλακτικών στην Ελλάδα με περισσότερα από 20 καταστήματα σε όλη την επικράτεια. Υπό την ευθύνη του έχει περισσότερα από 50 άτομα προσωπικό καθώς και την πλήρη διαχείριση και επίβλεψη της αποθήκης, όσον αφορά τις διαδικασίες, ενέργειες και ελέγχους που απαιτούνται για τη σωστή παραλαβή, τακτοποίηση, φύλαξη, τροφοδοσία και διακίνηση όλων των προϊόντων.

ΙΑΠΩΝΙΚΗ



Άρτεμις Ζαφειροπούλου, Supply Chain Specialist

Η Άρτεμις Ζαφειροπούλου γεννήθηκε στην Αθήνα. Είναι απόφοιτη του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου στα Logistics καθώς και του South Eastern College με σπουδές διοίκησης επιχειρήσεων και marketing. Με πολυετή εμπειρία στον κλάδο των Logistics, ξεκίνησε την καριέρα της στην εταιρεία Goldair Cargo A.E. ενώ τα τελευταία 20 χρόνια έχει εργαστεί ως Supply Chain Director στον Όμιλο Φάις καθώς και στην εταιρεία Folli Follie Group, ως C.O.O. στην εταιρεία ηλεκτρονικού εμπορίου Z-Mall, ως C.E.O. της εταιρείας Fast Forward Sport OOD, του επίσημου διανομέα των ειδών ένδυσης - υπόδησης PUMA στη Βουλγαρία με δραστηριότητα τόσο χονδρικής όσο και λιανικής πώλησης καθώς και ως Γενική Δ/ντρια της εταιρείας Δελατόλας Courier απαντώντας στις προκλήσεις του Κλάδου των μεταφορών.

Οδηγίες σύνδεσης

Οι συμμετέχοντες θα λάβουν το link για τη σύνδεση στην πλατφόρμα, στο email που θα αναγράφεται στην δήλωση συμμετοχής, πριν τη διεξαγωγή του σεμιναρίου. Για τη σύνδεση στην πλατφόρμα θα χρειαστείτε σύνδεση ιντερνέτ, κάμερα και μικρόφωνο. Η σύνδεση μπορεί να πραγματοποιηθεί από PC, TABLET ή SMARTPHONE.



LIVE e-learning

Πέμπτη 28 Μαΐου 2020

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Πληροφορίες Εταιρείας / Οργανισμού

Επωνυμία Εταιρείας/Οργανισμού:

Ταχ. Διεύθυνση: Ταχ. Κώδικας: Πόλη:

Τηλέφωνο: Fax:

E-mail: Website:

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ

Πλήρης Επωνυμία Εταιρείας/Οργανισμού:

Δραστηριότητα:

A.Φ.Μ.: Δ.Ο.Υ.:

Τηλέφωνο:

Αποστολή τιμολογίου υπόψη:

Πληροφορίες συμμετεχόντων

1ος συμμετέχοντας

Όνοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:

2ος συμμετέχοντας

Όνοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:

3ος συμμετέχοντας

Όνοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:

Κόστος συμμετοχής

1 συμμετοχή: **70€** + ΦΠΑ, 2 συμμετοχές: **60€** + ΦΠΑ έκαστη, 3 συμμετοχές και άνω: **50€** + ΦΠΑ έκαστη.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Η συμμετέχουσα επιχείρηση / οργανισμός καταβάλλει με τη δήλωση συμμετοχής, το σύνολο του κόστους συμμετοχής.

Η καταβολή γίνεται μέσω τραπεζικής κατάθεσης στο λογαριασμό του δικαιούχου Supply Chain Sales & Customer Institute:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: Αρ. 5014-035505-261 IBAN: GR 3901720140005014035505261

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: Αρ. 710/470170-42 IBAN: GR 3601107100000071047017042

ALPHA BANK: Αρ.146002320014886 IBAN: GR 2201401460146002320014886

Παρακαλούμε αποστείλατε την απόδειξη πληρωμής στο fax 210 618 3999 ή σκαναρισμένη μέσω e-mail στο info@scisce.eu. Η απόδειξη πληρωμής χρειάζεται να αναφέρει την επωνυμία της εταιρείας και την αιτιολογία "e-commerce".

Οποιαδήποτε τροποποίηση ή ακύρωση της αγοράς πρέπει να αποστέλλεται γραπτώς στο info@scisce.eu. - Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής / των συμμετοχών μέχρι και δύο ημέρες πριν τη διεξαγωγή του έργου, το Supply Chain, Sales & Customer Institute τιμολογεί το 100% της αμοιβής που αντιστοιχεί στις ακυρωμένες συμμετοχές και το αφαιρεί από μελλοντική συμμετοχή της εταιρείας / ιδιώτη σε μελλοντικό σεμινάριο / συνέδριο του Supply Chain, Sales & Customer Institute. - Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής / των συμμετοχών μία ημέρα πριν τη διεξαγωγή του έργου ή σε περίπτωση μη εμφάνισης κατά τη διεξαγωγή του έργου, το Supply Chain, Sales & Customer Institute τιμολογεί κανονικά τη συνολική αμοιβή και η εταιρεία / ο ιδιώτης την εξοφλεί στο 100% χωρίς συμψηφισμό σε μελλοντικό σεμινάριο / συνέδριο.

ΟΡΟΙ & ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

• Σας ενημερώνουμε ότι στη βάση δεδομένων μας διατηρούμε τα ως άνω προσωπικά σας στοιχεία με σκοπό να σας εξυπηρετήσουμε και να σας ενημερώνουμε για παρόμοιες δράσεις όπως αυτή που έχετε επιλέξει να συμμετέχετε (σεμινάρια, συνέδρια ή πιστοποίηση). Σας δηλώνουμε ότι δεν πρόκειται να αποκαλύψουμε, δημοσιοποιήσουμε, ανταλλάξουμε και γενικά να χρησιμοποιήσουμε για οποιοδήποτε άλλο σκοπό, τα προσωπικά σας στοιχεία πλην της προαναφερμένης εξυπηρέτησης και ενημέρωσής σας ή εφ' όσον είστε πελάτης μας λόγω των υποχρεώσεων που προκύπτουν από τη συνεργασία μας -πχ έλεγχος ΛΑΕΚ- είναι πιθανό να χρησιμοποιήσουμε τα απαραίτητα -και μόνο- στοιχεία που θα μας ζητηθούν από την αρμόδια αρχή. Δεσμευόμαστε ότι θα προστατεύουμε τα στοιχεία σας, από κάθε ανεξουσιοδοτητή πρόσβαση και ότι δεν πρόκειται να γνωστοποιηθούν σε τρίτους, παρά μόνο σε περίπτωση που ορίζεται ή επιβάλλεται από το νόμο. Τέλος δεσμευόμαστε ότι θα διεκπεραιώσουμε μέσα στα νόμιμα πλαίσια κάθε αίτημά σας για πρόσβαση σας, διόρθωση, διαγραφή δεδομένων σας από τη βάση μας, καθώς και οποιοδήποτε αίτημα βάσει των δικαιωμάτων σας όπως ορίζονται από τον Κανονισμό (ΕΕ) 2016/679 Ε.Κ. και του Συμβουλίου της 27ης Απριλίου 2016 (GDPR).

• Τα προσωπικά σας δεδομένα είναι προσβάσιμα από εξουσιοδοτημένο προσωπικό της Εταιρείας, καθώς και από τρίτα νομικά ή φυσικά πρόσωπα, που ενεργούν για λογαριασμό της, ως εκτελούντες την επεξεργασία, στο πλαίσιο ειδικής συμφωνίας περί προστασίας προσωπικών δεδομένων που έχουμε καταρτίσει μαζί τους.

Ο χρόνος διατήρησης των προσωπικών σας δεδομένων στη βάση μας προβλέπεται μόνο για το χρονικό διάστημα που απαιτείται για τους σκοπούς επεξεργασίας τους. Πέραν του χρονικού αυτού διαστήματος, τα δεδομένα σας θα διαγράφονται με ασφαλή τρόπο.

Υπογραφή

Όνομα υπογράφοντος

Ημερομηνία