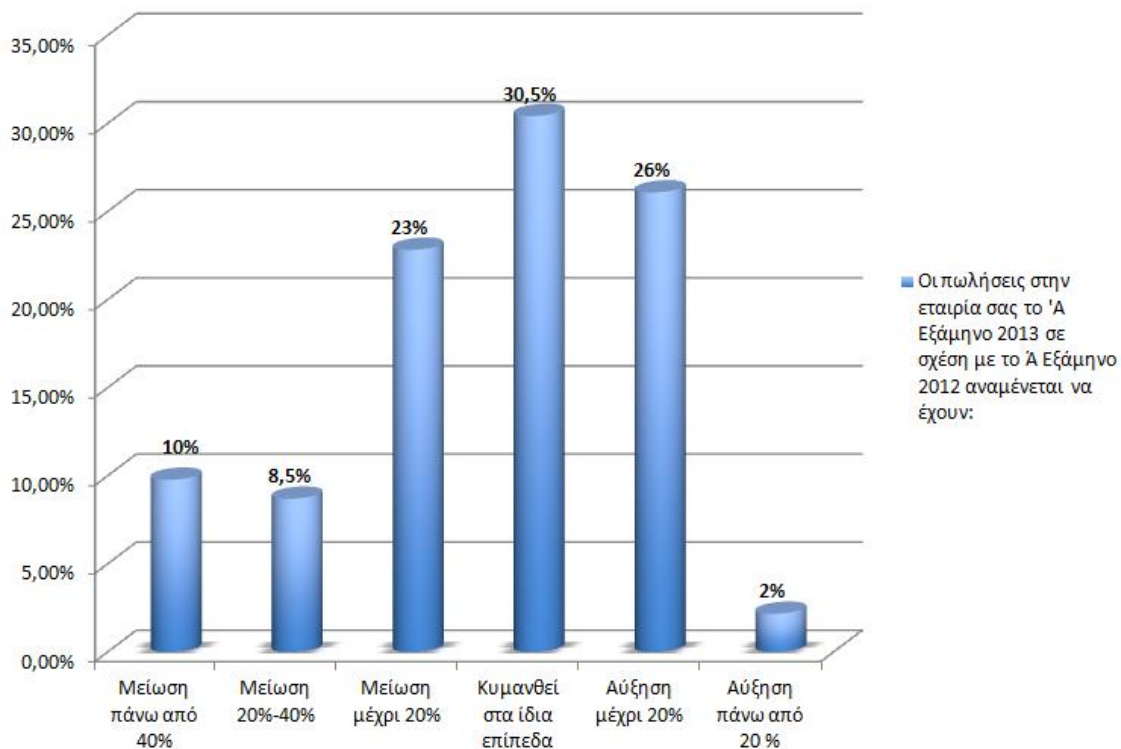


Εξαμηνιαία Έρευνα Τάσεων των Διευθυντών Πωλήσεων

Executive Summary: Ιούλιος 2013

Η εξαμηνιαία έρευνα των “Τάσεων Πωλήσεων” ολοκληρώθηκε πρόσφατα από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Επιχειρείν) και το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ). Στην εμπειρική έρευνα συμμετείχαν 116 ανώτερα και ανώτατα στελέχη πωλήσεων Ελληνικών επιχειρήσεων μέλη του ΙΠΕ. Η έρευνα ξεκίνησε το 2011 και επαναλαμβάνεται κάθε εξάμηνο.

Οι διευθυντές πωλήσεων αναφέρουν (Σχήμα 1) ότι οι πτώσεις των πωλήσεων των Ελληνικών επιχειρήσεων συνεχίσθηκαν και το Ά εξάμηνο 2013 σε σχέση με το αντίστοιχο Ά εξάμηνο του 2012. Το 2013 μόνο το 28% των επιχειρήσεων σημείωσαν αύξηση των πωλήσεων σε σχέση με το 2012 (βέβαια καλύτερα από το αντίστοιχο περσινό νούμερο που ήταν μόλις 19%). Παρ’ ότι μεγάλο ποσοστό εταιρειών μείωσαν τις πωλήσεις τους το 2013 (41%) οι μειώσεις 2013-12 δεν ήταν τόσο δραματικές όπως το 2012-11 όπου το αντίστοιχο ποσοστό ήταν στο 63%. Άρα το Ά εξάμηνο του 2013 υπάρχουν ενδείξεις επιβράδυνσης της κρίσης, που όμως δεν προσδιορίζουν ακόμη την έναρξη της ανάκαμψης.

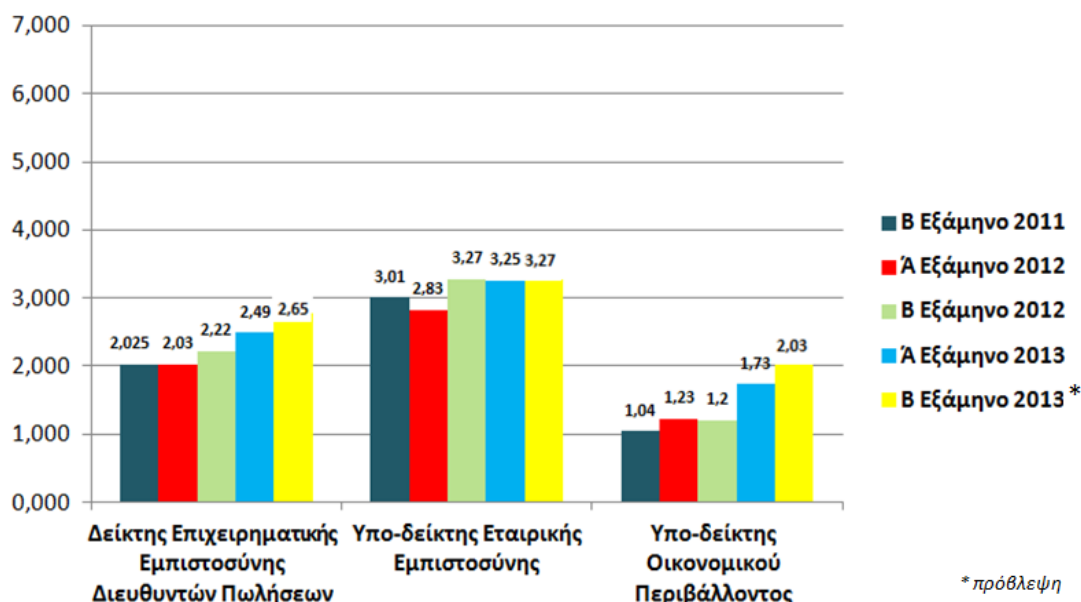


Σχήμα 1: Εξέλιξη πωλήσεων στις Ελληνικές επιχειρήσεις το Ά εξάμηνο 2013

Όσον αφορά τον δείκτη επιχειρηματικής εμπιστοσύνης των διευθυντών πωλήσεων (Σχήμα 2), παρά την ξεκάθαρη τάση αισιοδοξίας (αυξήθηκε κατά 20% μεταξύ του 2011 και 2013), παραμένει πολύ χαμηλός και κάτω του μέσου όρου (2,65 με άριστα το 7). Το ενδιαφέρον όμως είναι η σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο βασικών υπο-δεικτών, στην παρούσα φάση άλλα και στις προοπτικές για το μέλλον.

Στον υπο-δείκτη “εταιρικής εμπιστοσύνης” που αφορά τις επιδόσεις της δική τους επιχείρησης (πχ. πωλήσεις, κερδοφορία, cash-flow, εξαγωγές, συνεργάτες κλπ) η αξιολόγηση είναι υψηλή περίπου στο μέσο – όρο (3.25 το Α εξάμηνο). Το αρνητικό είναι ότι υπάρχει μια σταθερότητα από το Β εξάμηνο 2012 που συνεχίζεται και στις προβλέψεις για το Β εξάμηνο του 2013, που προσδιορίζει και το όριο αντοχής τους και αδυνατίζει την δυνατότητα προοπτικής σε επίπεδο επιχειρήσεων.

Στο υπο-δείκτη “οικονομικού περιβάλλοντος” που αφορά το ευρύτερο τρέχον οικονομικό-κοινωνικό περιβάλλον στην Ελλάδα (πχ. ανεργία, τράπεζες και ρευστότητα, ευκαιρίες επιχειρηματικής ανάπτυξης, πολιτική ρευστότητα κλπ) οι διευθυντές συνεχίζουν να είναι ιδιαίτερα απαισιόδοξοι προδιαγράφοντας το κύριο πρόβλημα τους και ο δείκτης εμπιστοσύνης τους είναι μόλις στο 1.73 (με άριστα το 7) στο Α εξάμηνο του 2013. Λόγω όμως των θετικών εξελίξεων με τις αποφάσεις στο Eurogroup για το Ελληνικό χρέος, των διαρθρωτικών αλλαγών που δρομολογούνται, της επιτυχούς αύξησης κεφαλαίου των μεγάλων Τραπεζών, κάποιων αρχικών ιδιωτικοποιήσεων κλπ ο υπο-δείκτης εμπιστοσύνης του οικονομικού περιβάλλοντος είχε μια ανάπτυξη +70% από το 2011 και αναμένετε να ανέβει +17% το Β εξάμηνο 2013.



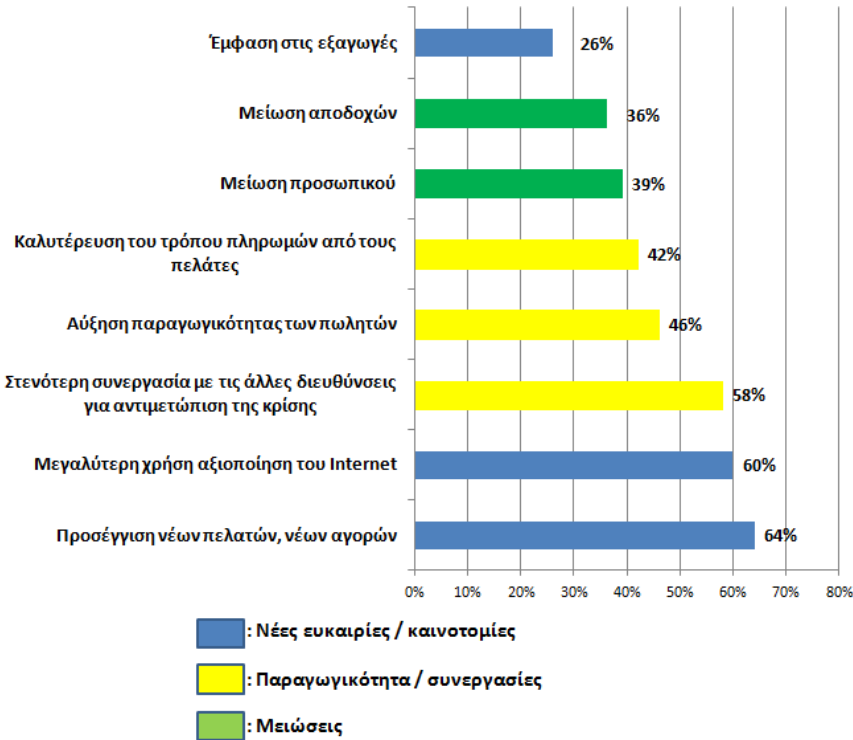
Σχήμα 2: Δείκτης Επιχειρηματικής Εμπιστοσύνης των Στελεχών Πωλήσεων

Με βάση τις απόψεις των στελεχών πωλήσεων, η κρίση επέφερε τρεις μεγάλες κατηγορίες αλλαγών στην διεύθυνση πωλήσεων το Α εξάμηνο του 2013 (Σχήμα 3):

- Νέες ευκαιρίες και καινοτομίες για ανάπτυξη (πχ. προσέγγιση νέων πελατών / νέων αγορών: 64%, μεγαλύτερη αξιοποίηση του Internet: 60%, έμφαση στις εξαγωγές: 26%) που προσδιορίζουν την ανταγωνιστική μεσοπρόθεσμη στρατηγική της συγκεκριμένης διεύθυνσης στις επιχειρήσεις. Το θετικό είναι ότι το διαδίκτυο ανέβηκε στην 2^η θέση ενώ οι εξαγωγές υποβαθμίστηκαν στην τελευταία θέση προδιαγράφοντας ίσως και τα όρια της εξωστρέφειας των Ελληνικών επιχειρήσεων
- Πρωτοβουλίες για καλύτερευση της παραγωγικότητας και συνεργασιών (πχ. στενότερη συνεργασία με άλλες διευθύνσεις: 58%, αύξηση

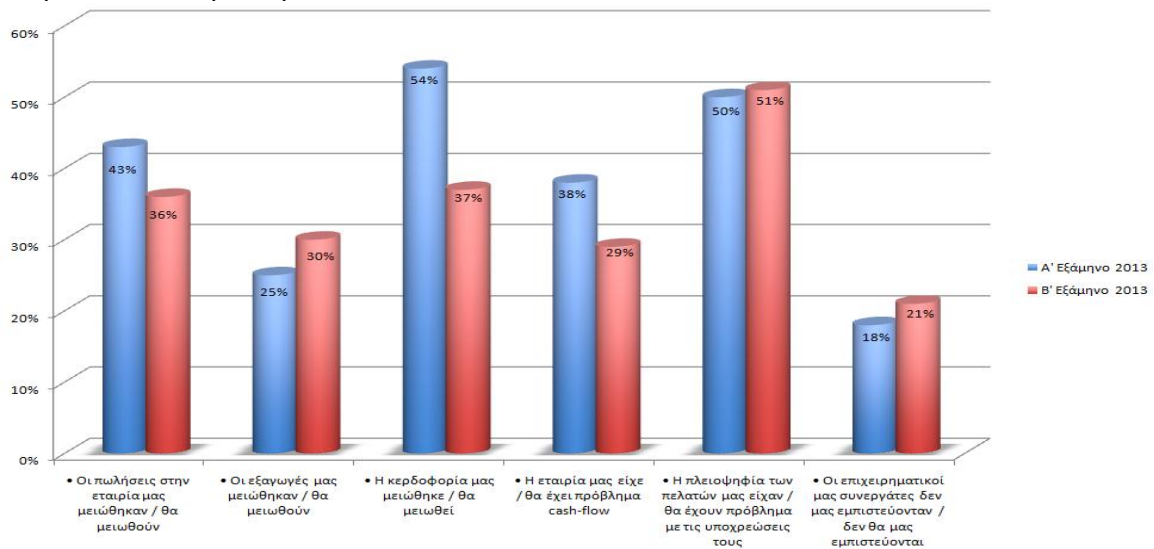
παραγωγικότητας των πωλήσεων: 46%, καλύτερευση του τρόπου πληρωμών: 42%) που προσδιορίζουν τις άμεσες ενέργειες των στελεχών για ανταπόκριση στην κρίση

- Σε λιγότερο βαθμό έρχονται οι μειώσεις (πχ. αποδοχών: 36%, προσωπικού: 39%) που φέρουν όμως και τις μεγάλες αναταραχές στα στελέχη των πωλήσεων σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο



Σχήμα 3: Αλλαγές στην Διεύθυνση Πωλήσεων το 2013

Όσον αφορά τις συγκεκριμένες απόψεις των διευθυντών πωλήσεων για τα κύρια θέματα που τους αφορούν (Σχήμα 4), συνεχίζεται η αρνητική τους άποψη ότι η πλειοψηφία των πελατών είχε και θα έχει πρόβλημα με τις υποχρεώσεις απέναντι στην εταιρία τους. Στα θετικά για το 'B εξάμηνο είναι ότι υπάρχει πτώση των ποσοστών των διευθυντών που πιστεύουν ότι ο πωλήσεις και η κερδοφορία τους θα μειωθούν περαιτέρω.



Σχήμα 4: Διαχρονική Σύγκριση απόψεων – Ζητήματα εταιρείας

Το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ) είναι ο κύριος κλαδικός σύνδεσμος των Διευθυντών Πωλήσεων στην Ελλάδα και μέλη του είναι εκατοντάδες ανώτερα στελέχη πωλήσεων (www.ipe.org.gr). Το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών λειτουργεί εδώ και τρία χρόνια το μοναδικό για την Ελλάδα ειδικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα πιστοποίησης στελεχών στις πωλήσεις (www.salesingreece.org).

Υπεύθυνος Έρευνας

Καθηγητής Γεώργιος Ι. Δουκίδης, Διευθυντής
Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Επιχειρείν
Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Ιούλιος 2013
e-mail: gjd@aueb.gr, τηλέφωνο 2108203654

