

ΣΠΑΝΟΣ ΘΩΜΑΣ ΕΠΕ
Γενικό Εμπόριο-Διανομές
Διαδικτυακές Υπηρεσίες
Α.Φ.Μ.: 999244953
5ο Χλμ. Ρόδου-Λίνδου
ΡΟΔΟΣ

Προς Την
ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΦΡΟΝΑ ΑΕ
Υπόψη
Κυρίου Γεωργίου Φρόνα

Ρόδος 09-05-2020

Θέμα: Πρόταση άμεσης συνεργασίας και γενικότερα
δημιουργίας κοινού δικτύου διανομής, μέσω E-Shop BtB.

Αγαπητέ Φίλε & Συνεργάτη Γιώργο.

Σε συνέχεια του από 06-05-2020 ηλεκτρονικού μου μηνύματος και της χθεσινής τηλεφωνικής επικοινωνίας μας, όπου και μου εκδήλωσες την επιθυμία σου να σου κάνω συγκεκριμένες προτάσεις, σχετικά με την προς εσένα προτροπή μου να ηγηθείς της δημιουργίας ενός επιχειρηματικού σχήματος, ώστε να ανταπεξέλθουμε στο νησί στα νέα δεδομένα πλέον διαβίωσης και συναλλαγών, σου παραθέτω δια της παρούσης, τα κάτωθι:

Γνωρίζεις ότι ασχολούμαι με το ηλεκτρονικό εμπόριο κάποια χρόνια και πάντρεψα με αυτό, τις γνώσεις μου, την εμπειρία μου και τις γνωριμίες μου στο χώρο του εμπορίου γενικότερα.

Στο προηγούμενο ηλεκτρονικό μου κατάστημα είχα αναρτήσει, μεταξύ και πολλών άλλων, τα προϊόντα των εταιρειών [Mondelez](#), [Unilever](#) και [Beiersdorf](#) που εκπροσωπείς.

Στο νέο και ποιο σύγχρονο που λειτουργώ και με αυτό δραστηριοποιούμαι υπολειπώντας την επιχείρησή μου, είχα αναρτημένες μόνο 2-3 εταιρείες των οποίων κάποια προϊόντα αυτών διέθετα και διαθέτω, χωρίς να δύναμαι να είμαι ανταγωνιστικός με τις τιμές που μου πρόσφεραν οι εταιρείες.

Τα νέα παγκόσμια δεδομένα που έχουν έρθει για να μείνουν, αιτία η τραγική παγκόσμια συγκυρία της πανδημίας που έπληξε και πλήττει την ανθρωπότητα, έχουν καταστήσει τη διαδικτυακή προμήθεια των αγαθών πλέον αναγκαιότητα.

Σε αυτή λοιπόν την αναγκαιότητα, εσύ με την προσωπική, οικογενειακή, οικονομική και επιχειρηματική αξιοπιστία και επιφάνεια που διαθέτεις, συνοδεία της υποστήριξης που απολαμβάνεις από εταιρείες κολοσσούς, είσαι σε θέση να ανταποκριθείς διαμορφώνοντας ένα νέο τοπικό επιχειρηματικό πλάνο, ώστε να προσαρμοστούμε και να ανταπεξέλθουμε τοπικά στα νέα δεδομένα.

Προσωπικά είμαι σε θέση να λειτουργήσω μόνος μου το www.spanos.supply συνοδεία διανομής εξυπηρετώντας όλα τα μικρά απομακρυσμένα σημεία πώλησης και τα γύρο μικρά νησιά ψωνίζοντας από όλους του τοπικούς αντιπροσώπους που εκπροσωπούν και διαθέτουν τα προϊόντα όλων των μεγάλων οίκων ειδών διατροφής και διαβίωσης, μιας και πλέον πρόκειται, κάτι που ήδη συμβαίνει, να καταστεί ασύμφορη η διανομή τους σε αυτά, από έναν έकाστο από εσάς χωριστά.

Με τα ανωτέρω πλέον διαμορφωμένα δεδομένα και όσον αφορά μια μεταξύ μας συνεργασία, θα σου πρότεινα, τα κάτωθι:

1. Μπορεί να μείνει η συνεργασία μας, ως έχει.

Με τους τιμοκαταλόγους των εταιρειών που μου παρέχεις και τις φωτογραφίες των προϊόντων που μου παρέχουν εκείνες, σε συμφέρει να μου εκχωρήσεις ατύπως όλα τα απομακρυσμένα και μικρά σημεία πώλησης των προϊόντων σου, ως και στα γύρο νησιά, η όσα εσύ τελικά κρίνεις ασύμφορα να εξυπηρετείς. Η συνεργασία μας θα συνεχιστεί ως έχει αγοράζοντας από εσένα τοις μετρητοίς διανέμοντας τα προϊόντα που εκπροσωπείς, μέσω του www.spanos.supply, απαλλάσσοντας σε από το κόστος της όποιας για εσένα ασύμφορης διανομής.

2. Επιπρόσθετα είμαι σε θέση να δημιουργήσω για εσένα ένα E-Shop BtB όπως το δικό μου, ώστε να εξυπηρετήσεις τους μεγαλύτερους η και όλους τους πελάτες σου. Η διαδικτυακή παρουσία που τώρα έχεις στο www.fronas.gr δεν σου προσφέρει αυτή τη δυνατότητα και αν ζητήσεις η θελήσεις να δημιουργήσεις ένα ηλεκτρονικό κατάστημα για την επιχείρησή σου θα σου ζητήσουν λαγούς με πετραχήλια και δεν θα έχεις τις δυνατότητες που μπορώ να σου προσφέρω με τις γνώσεις μου, συνεννοούμενος άμεσα μαζί μου για ότι θέλεις να δημιουργήσεις για τη επιχείρησή σου.

Μην με βλέπεις ανταγωνιστικά.

Μπορώ να σου προσφέρω τα ανωτέρω απλά για παραδειγματισμό και για το μεγάλο κέρδος που πρόκειται να αποκομίσω από εσένα, για τη συνεργασία μου μαζί σου, ώστε να με εμπιστευτούν και άλλοι στον τομέα αυτό και να συνεργαστούν μαζί μου.

Το οικονομικό βάρος που πρόκειται να επωμιστείς είναι ευτελές και υπέρμετρα δυσανάλογο των ωφελημάτων που άμεσα θα αποκομίσεις δηλώνοντας αμέσως έτοιμος να ανταπεξέλθεις στα νέα δεδομένα, ευρισκόμενος καίρια καβάλα στο κύμα των εξελίξεων.

Οι περισσότεροι μένουν απαθείς περιμένοντας να τους πουν τι να κάνουν.

Δεν σου κρύβω ότι έχω κάνει και σε άλλους παρόμοια πρόταση, αμέσως μόλις αντιλήφθηκα τις διαμορφούμενες καταστάσεις, μέσα στον μήνα Μάρτη, όμως δεν ήσαν έτοιμοι κάποιοι να δεχθούν και να αντιληφθούν τα νέα δεδομένα.

Προς τούτο και άρχισα να ενημερώνω το www.spanos.supply ώστε να κάνω μόνος μου αυτό που προτείνω και σε άλλους.

Η πρότασή μου δε ισχύει για τον πρώτο που θα προστρέξει, καθώς το κόστος του συγκεκριμένου εγχειρήματος είναι όντως πάρα πολύ μεγαλύτερο και προϋποθέτει μια διαρκή παρακολούθηση, συντήρηση και εξυπηρέτηση.

Συνοψίζοντας λοιπόν για μια μεταξύ μας συνεργασία, σου δηλώνω ότι είμαι σε θέση τάχιστα να σου δημιουργήσω ένα E-Shop BtB και να ψωνίζουν οι πελάτες σου από εσένα διαδικτυακά.

Σε δεύτερο δε χρόνο, μπορείς να το διασυνδέσεις με το δικό σου λειτουργικό πρόγραμμα της επιχείρησής σου.

Προς τούτο και σου επισυνάπτω της παρούσης ειδική πρόταση συνεργασίας, συνοδεία του ειδικού για εσένα τιμοκαταλόγου.

Αγαπητέ Φίλε & Συνεργάτη Γιώργο.

Ερχόμενος τώρα στην πρότασή μου, ώστε να ηγηθείς στη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχήματος στο νησί, σου παραθέτω τα κάτωθι:

Στην επιχείρησή σου στεγάζεις εταιρείες που χρήζουν διαφορετικό κανάλι διανομής και συγκεκριμένα τρία.

Φαρμακευτικά, Ζαχαρώδη, Απορρυπαντικά, με τα καλλυντικά να συνοδεύουν αναλόγως και τα τρία. Αναφέρομαι σε τρία κανάλια διανομής, γιατί επί παραδείγματι το φαρμακείο καμία σχέση δεν έχει με τις σοκολάτες και τα μπισκότα.

Πιστεύω ότι αυτό σου προκαλεί, τουλάχιστον, επί πλέον λειτουργικό κόστος.

Παίρνοντας παραδειγματικά την [Mondelez Hellas SA](#), τα ίδια ισχύουν αναλογικά και για την [Unilever Hellas SA](#), μπορείς να ηγηθείς της δημιουργίας ενός σχήματος διανομής των ζαχαρωδών προϊόντων.

Να σε ενημερώσω ότι, έχω ήδη παντρέψει, προς κατάδειξη, διαδικτυακά την [Mondelez Hellas SA](#) και την [Chipita SA](#) και μπορείς να λάβεις σχετικά γνώση στον ακολουθούμενο διαδικτυακό σύνδεσμο: www.snacks.supply

Η [Chipita SA](#), πρέπει να ξέρεις ότι δεν θα μπορεί να συντηρήσει πλέον μόνη της το δίκτυο διανομής που έχει και πρόκειται να αναζητήσει συνεργασίες.

Μπορούμε να τους παραδειγματίσουμε πανελλαδικά αξιοποιώντας, το www.snacks.supply συνοδεία διανομής, ηγούμενος εσύ στη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχήματος, διανομής ζαχαρωδών – σνακ.

(Το ίδιο κατά αναλογία και για τα απορρυπαντικά – καλλυντικά και απορρυπαντικά).

Μπορούμε προς τούτο να συστεγάσουμε ακόμη και την [ION AE](#) συνεννοούμενος με τους αδελφούς Παρασκευά η και με άλλους, αν κρίνεις και για τη συγκεκριμένη οικογένεια προϊόντων.

Όπως συνυπάρχουν στα κάθε είδους σημεία πώλησης η σοκολάτα ION αμυγδάλου, η τσίχλα Trident και το κρουασάν Molto, μπορούν να συνυπάρχουν και σε ένα κοινό δίκτυο διανομής υπό τη σκέπη μιας διαδικτυακής πλατφόρμας, όπως είναι το www.snacks.supply

Μάλιστα για να έχει επιτυχία το εγχείρημά μας, μπορούμε να ακολουθήσουμε το πρότυπο εμπορικής συμφωνίας της μητρικής [Coca-Cola](#) με την [Coca-Cola 3E](#), όπου κατά αυτήν η μητρική [Coca-Cola](#) απέκτησε ένα μικρό μερίδιο στην [Coca-Cola 3E](#) και αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να προωθήσει την Ελληνική [Coca-Cola 3E](#) στις γύρο Βαλκανικές χώρες, στην Κύπρο, στο Ηνωμένο Βασίλειο και αλλού.

Τα ανωτέρω βέβαια πρέπει να τα συνεννοηθείς πρώτα με την [Mondelez Hellas SA](#).

Εγώ πρόταση κάνω από την οποία μπορεί να προκύψει κάτι άλλο παραπλήσιο.

Στην προκειμένη περίπτωση και αναλογικά ενεργούντες, μπορείς ηγούμενος, να δημιουργήσεις ένα σχήμα με το οποίο θα συμμετέχουν με ένα ποσοστό οι τοπικοί αντιπρόσωποι σε ένα δίκτυο διανομής το οποίο θα παρέλκετε από το E-Shop BtB www.snacks.supply η κάποια άλλη επωνυμία αν υπάρχει άλλη πρόταση, που να δηλώνει μάλιστα την τοπικότητα και να έχουν όφελος από την διανομή των προϊόντων τους, απαλλασσόμενοι από το βάρος ασύμφορης επί μέρους ενός εκάστου μεμονωμένα της διανομής των δικών τους προϊόντων.

Η δημιουργία του δικτύου διανομής και η συμμετοχή των τοπικών αντιπροσώπων σε αυτό, δεν έχει κύριο σκοπό το άμεσο κέρδος από αυτό, αλλά τη συμμετοχή τους για την διασφάλιση μιας οικονομικής διανομής των προϊόντων που εκπροσωπούν και εμπορεύονται και την απαλλαγή τους από την ασύμφορη διανομή που επιβαρύνει το κόστος λειτουργίας τους, με ταυτόχρονη διασφάλιση των πωλήσεων τους, μάλιστα τοις μετρητοίς.

Αγαπητέ Φίλε & Συνεργάτη Γιώργο.

Όλα τα ανωτέρω μπορούν να είναι άμεσα υλοποιήσιμα.

«Το αγώι, ξυπνάει τον αγωγιάτη».

Χρειάζεται να ενεργήσουμε καίρια και αποφασιστικά.

Λάβε δε υπόψη σου ότι:

«Όπου λαλούν πολλά κοκόρια, αργεί να ξημερώσει».

Δεν χρειάζεται να παρεισφρήσουν και να έχουν λόγο επί του εγχειρήματος αλλότριοι, πέρα από τους άμεσα ενδιαφερόμενους.

Δεν χρειάζονται συμβουλάτορες και επενδυτές στο εγχείρημα μας.

Τον πρώτο λόγο, όσον αφορά τα ζαχαρώδη, πρέπει να έχει η Mondelez Hellas SA., μιας και την εκπροσωπείς.

Αν η συγκεκριμένη εταιρεία που εκπροσωπείς εγκρίνει και πιστέψει το εγχείρημα μας, να είσαι σίγουρος ότι θα μας βοηθήσει να το υλοποιήσουμε άμεσα.

Δευτερευόντως, αν τύχει έγκρισης η πρόταση μου να συμμετέχει και η ION AE με τον τοπικό της αντιπρόσωπο, τους αδελφούς Παρασκευά, τότε μπορείς να τους απευθυνθείς για το σκοπό αυτό.

Διαφορετικά ακολούθησε την όποια πρόταση της Mondelez Hellas SA που μπορεί να μας ταιριάζει και με την Chipita SA που είναι λιγότερο ανταγωνιστικά για την ίδια, τα προϊόντα της.

Σε κάθε περίπτωση δεν αναφέρομαι σε κάποια μορφή κοινοπραξίας η σε μια μετοχική συμμετοχή που για να αποφασίσουμε αν θα αγοράσουμε χαρτί εκτυπωτή θα πρέπει να συναποφασίσουμε όλοι μαζί με τη γνώμη να υπερισχύει εκείνου που ελέγχει εξ αποστάσεως τους μετέχοντες και δεν θα μας επιτρέψει να αγοράσουμε αυτή την εβδομάδα που χρειαζόμαστε το χαρτί για τον εκτυπωτή, αλλά και μόνο για να μας αποδείξει και επιδείξει ότι εκείνος κάνει κουμάντο, στην επιχείρηση μας.

Αναφέρομαι σε μια συμμετοχή των τοπικών αντιπροσώπων έως του συνολικού ποσοστού σαράντα τοις εκατό (40%) απόκτησης μεριδίου, στην επιχείρηση διανομής υπό τη σκέπη διαφορετικών διαδικτυακών πλατφορμών αναλόγως των διαφορετικών οικογενειών προϊόντων.

Κάθε δε συμμετέχοντας πρέπει απαραίτητως να συμμετέχει με προσφορά αντιπροσωπευτικών προϊόντων, δεν έχει δηλαδή νόημα να συμμετέχει στο συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχήμα διανομής των επώνυμων προϊόντων αν κάποιος έχει παύσει να εκπροσωπεί κάποιον οίκο προϊόντων διατροφής και διαβίωσης.

Πρέπει να υπάρξει πρόβλεψη, ώστε η συμμετοχή του να περάσει είτε στον ίδιο τον οίκο η σε όποιον πλέον τον εκπροσωπεί.

Αγαπητέ Φίλε & Συνεργάτη Γιώργο.

Ανωτέρω σου έχω εκθέσει δύο μεταξύ μας προτάσεις και μια ενός σχήματος που πιστεύω ότι είσαι ο καταλληλότερος να ηγηθείς για τη δημιουργία του και για αυτό σου απευθύνθηκα.

Μπορούν να υλοποιηθούν και η μεταξύ μας πρόταση, μάλιστα αυτή άμεσα για τη δική σου επιχείρηση και αυτή με τους λοιπούς τοπικούς αντιπροσώπους, για τη δημιουργία ενός δικτύου διανομής, υπό τη σκέπη και συνοδεία ενός E-Shop BtB.

Σου επισυνάπτω την μεταξύ μας πρόταση συνεργασίας συνοδεία του οικονομικού μέρους που την συνοδεύει, την οποία κατά την άποψη μου πρέπει να την προχωρήσεις πάραυτα και εγώ θα δώσω προτεραιότητα σε αυτήν.

Είμαι σε αναμονή απόκρισης σου.

Με εκτίμηση.

Για την μονοπρόσωπη [ΣΠΑΝΟΣ ΘΩΜΑΣ ΕΠΕ](#)

Ο νόμιμος εκπρόσωπος και διαχειριστής.

Θωμάς – Δημήτριος Χρήστου Σπανός.

