

ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ
για λογαριασμό της
Κεντρικής Αγοράς Θεσσαλονίκης Α.Ε.



Σεπτέμβριος
2011



tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Η Ταυτότητα της έρευνας

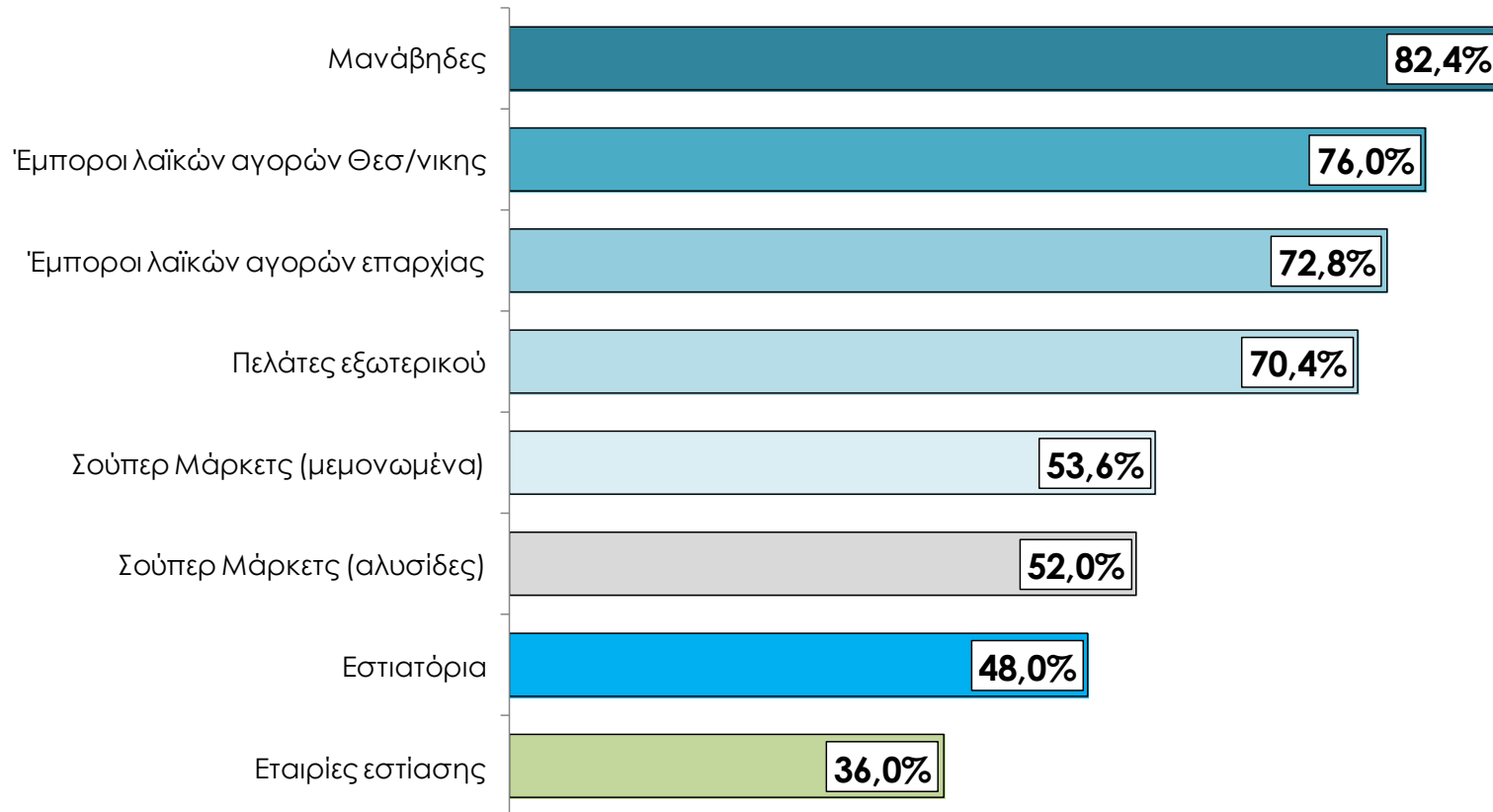
• Ανάθεση	ΚΑΘ Α.Ε.
• Τύπος έρευνας	Τηλεφωνική ποσοτική έρευνα με τη χρήση δομημένου ερωτηματολογίου ((συμπληρωματικό δείγμα 21 πρόσωπο με πρόσωπο συνεντεύξεων)
• Περιοχή έρευνας	Έμποροι λαχανικών και κρεάτων που στεγάζονται εντός και εκτός ΚΑΘ
• Μέθοδος δειγματοληψίας	Δειγματοληψία από τις λίστες της ΚΑΘ και το Σύνδεσμο Εξαγωγέων Β.Ε.
• Μέγεθος δείγματος	126 άτομα, άνδρες και γυναίκες ηλικίας έμποροι λαχανικών και κρεατικών εντός ΚΑΘ και 19 μέλη του ΣΕΒΕ και άλλοι έμποροι/εξαγωγείς
• Χρόνος διεξαγωγής	6-12 Σεπτεμβρίου 2011
• Προσωπικό field:	2 επόπτες και 8 ερευνητές



tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Οι πελάτες σας είναι...; ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ



Οι πελάτες σας είναι...; ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Μανάβηδες	82,4%	83,3%	66,7%	100,0%	86,4%	96,4%	18,2%
Έμποροι λαϊκών αγορών Θεσ/νικης	76,0%	100,0%	66,7%	88,9%	77,3%	83,9%	27,3%
Έμποροι λαϊκών αγορών επαρχίας	72,8%	66,7%	71,4%	88,9%	72,7%	80,4%	27,3%
Πελάτες εξωτερικού	70,4%	83,3%	52,4%	77,8%	63,6%	75,0%	81,8%
Σούπερ Μάρκετς (μεμονωμένα)	53,6%	50,0%	61,9%	44,4%	50,0%	60,7%	18,2%
Σούπερ Μάρκετς (αλυσίδες)	52,0%	33,3%	71,4%	44,4%	45,5%	57,1%	18,2%
Εστιατόρια	48,0%	50,0%	52,4%	66,7%	59,1%	46,4%	9,1%
Εταιρίες εστίασης	36,0%	50,0%	38,1%	33,3%	45,5%	33,9%	18,2%

Πόσο συχνά επισκέπτεστε κάποιο περίπτερο;

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

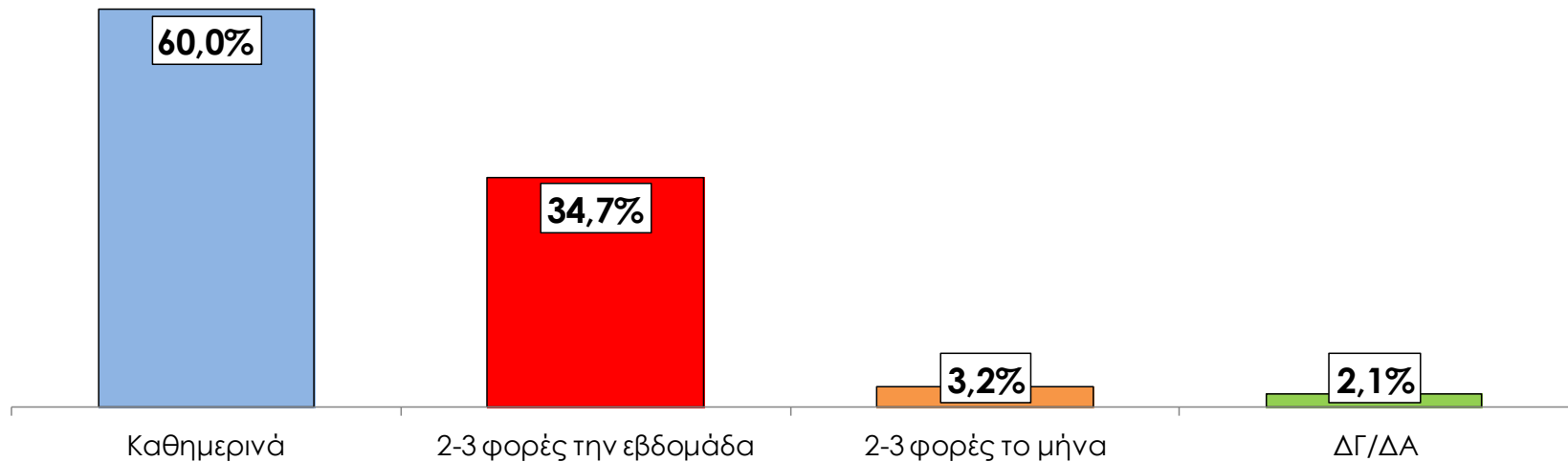
	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΌ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Μαν άβηδες	82,4%	89,5%	92,5%	88,2%	63,0%	40,0%
Έμποροι λαϊκών αγορών Θεσ/νικης	76,0%	68,4%	90,0%	79,4%	63,0%	40,0%
Έμποροι λαϊκών αγορών επαρχίας	72,8%	73,7%	82,5%	67,6%	70,4%	40,0%
Πελάτες εξωτερικού	70,4%	57,9%	70,0%	73,5%	74,1%	80,0%
Σούπερ Μάρκετς (μεμονωμένα)	53,6%	42,1%	52,5%	64,7%	51,9%	40,0%
Σούπερ Μάρκετς (αλυσίδες)	52,0%	42,1%	52,5%	52,9%	59,3%	40,0%
Εστιατόρια	48,0%	31,6%	62,5%	47,1%	44,4%	20,0%
Εταιρίες εστίασης	36,0%	26,3%	37,5%	32,4%	48,1%	20,0%



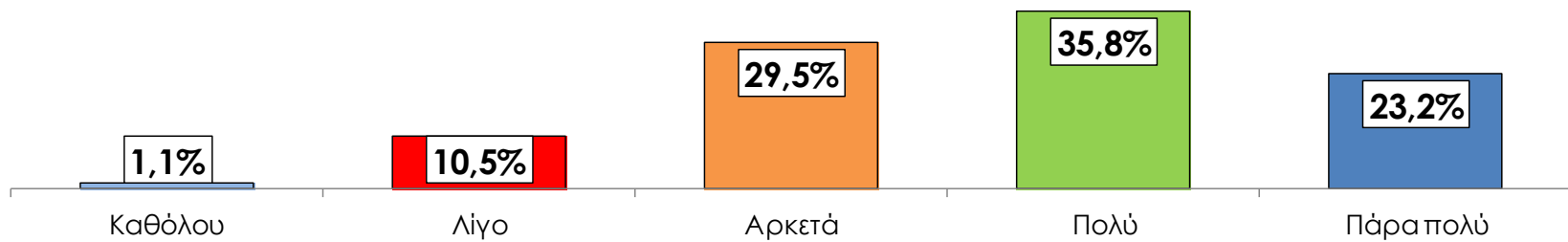
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

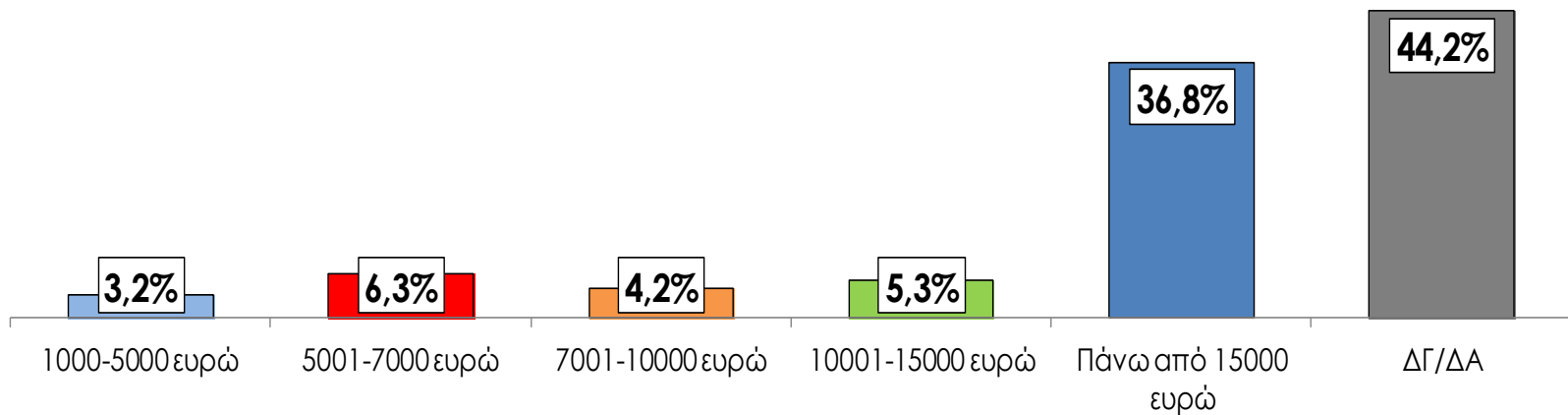
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από
τους παρακάτω πελάτες;
Έμποροι λαϊκών αγορών Θεσ/νικης



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Έμποροι λαϊκών αγορών Θεσ/νικης



Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Έμποροι λαϊκών αγορών Θεσ/νικης

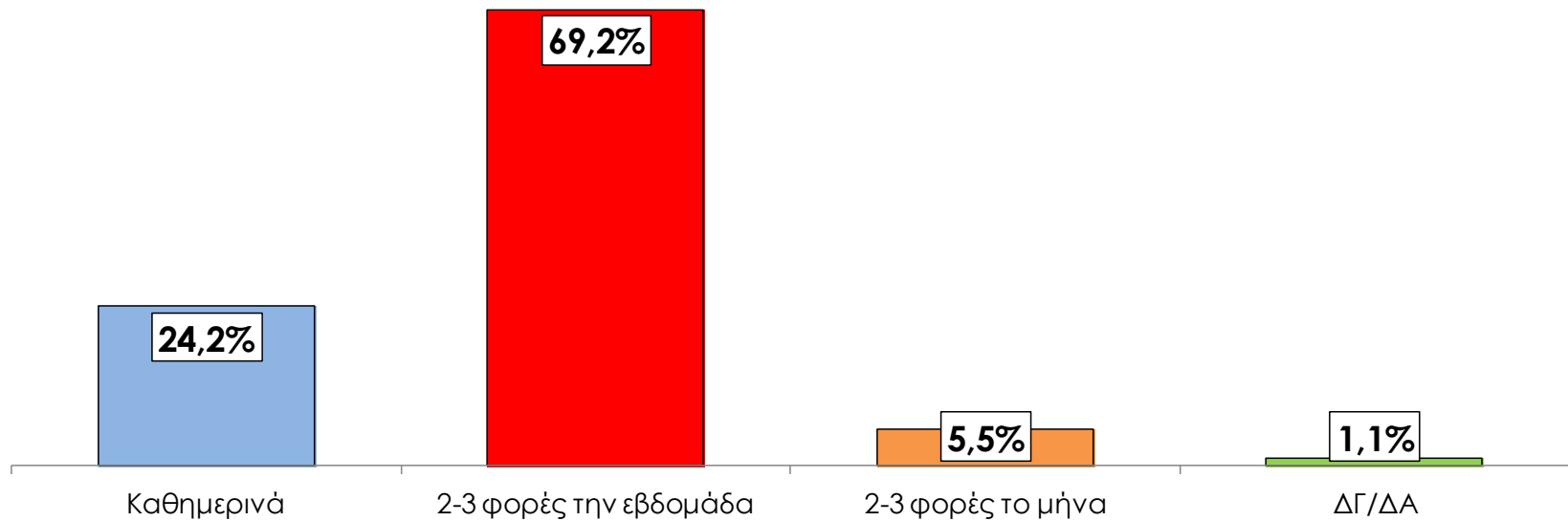




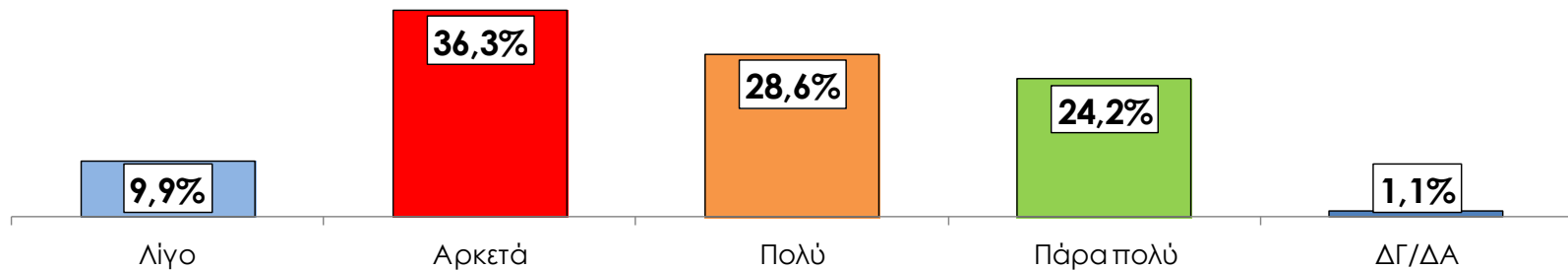
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

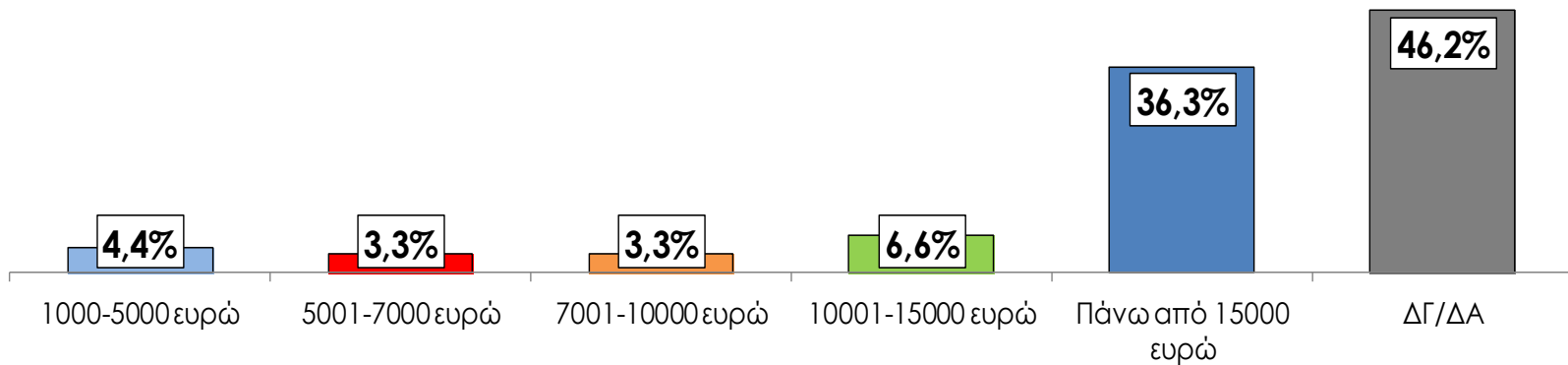
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από
τους παρακάτω πελάτες;
Έμποροι λαϊκών αγορών επαρχίας



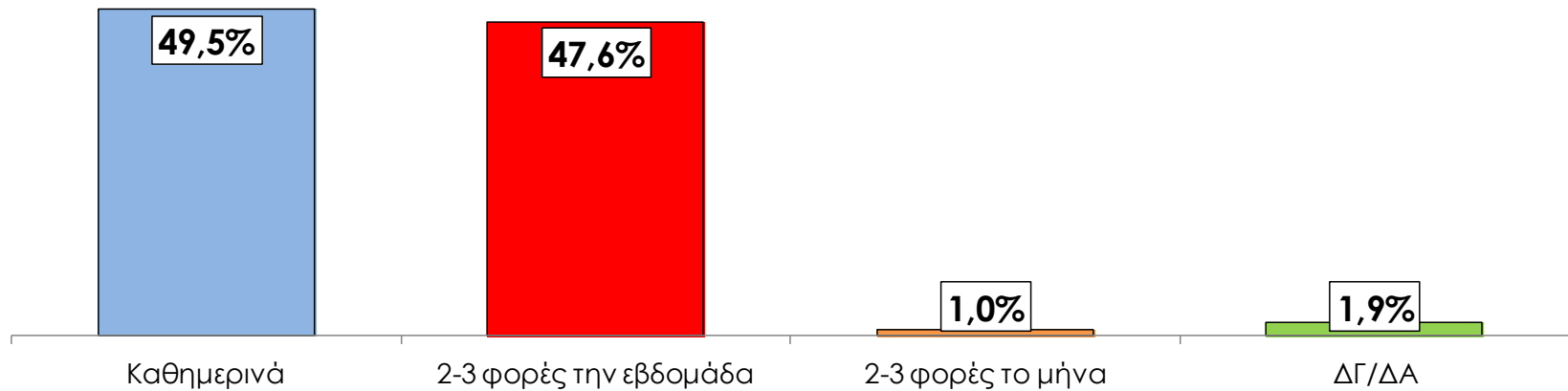
Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Έμποροι λαϊκών αγορών επαρχίας



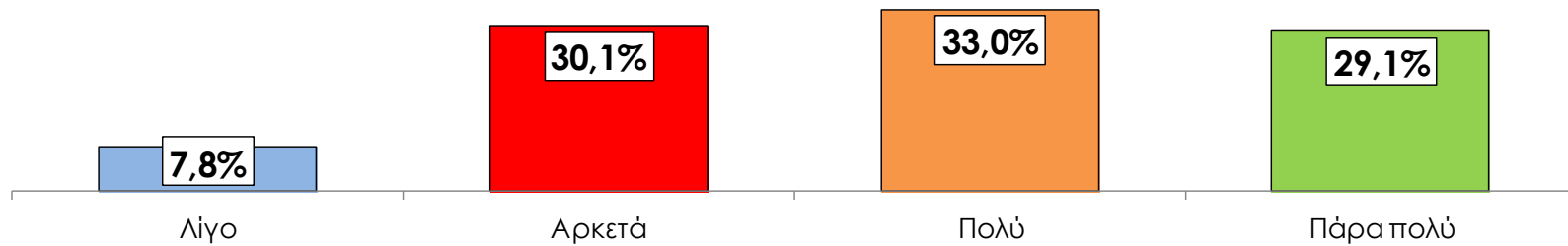
Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Έμποροι λαϊκών αγορών επαρχίας



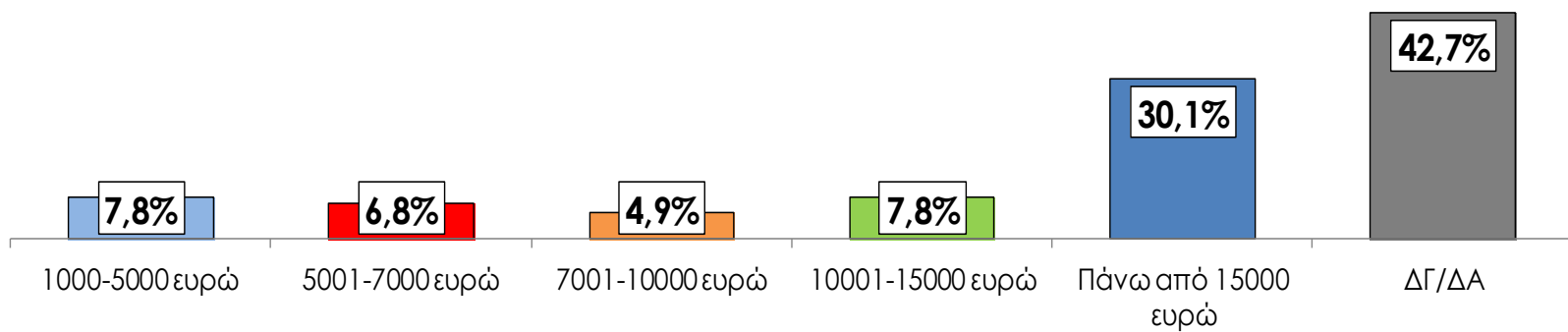
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Μανάβηδες



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Μανάβηδες



Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Μανάβηδες

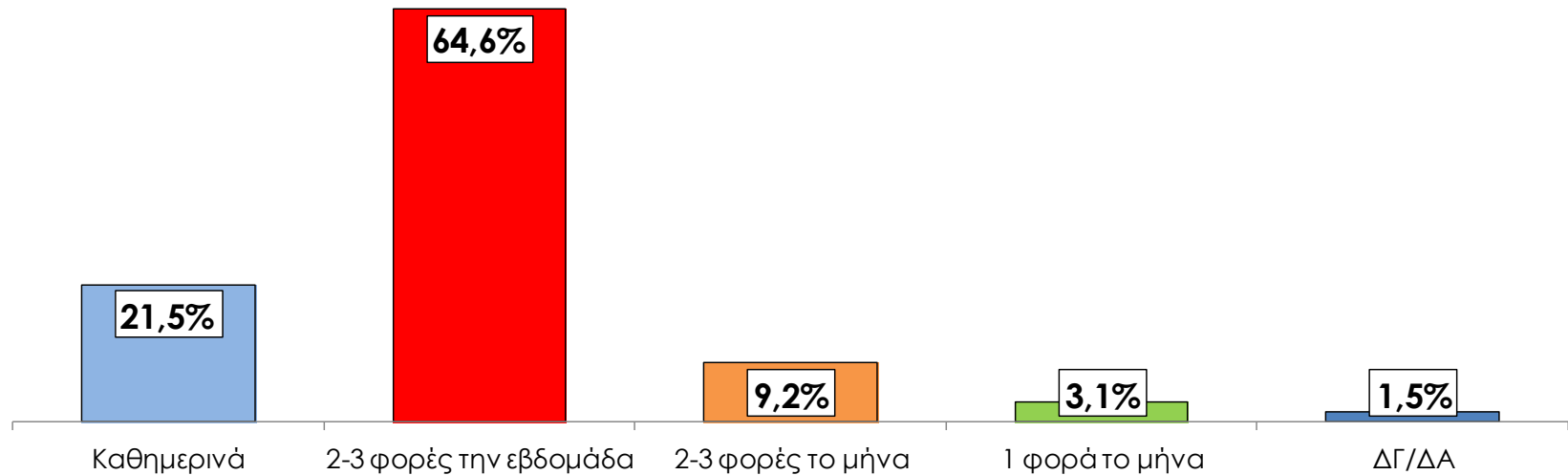




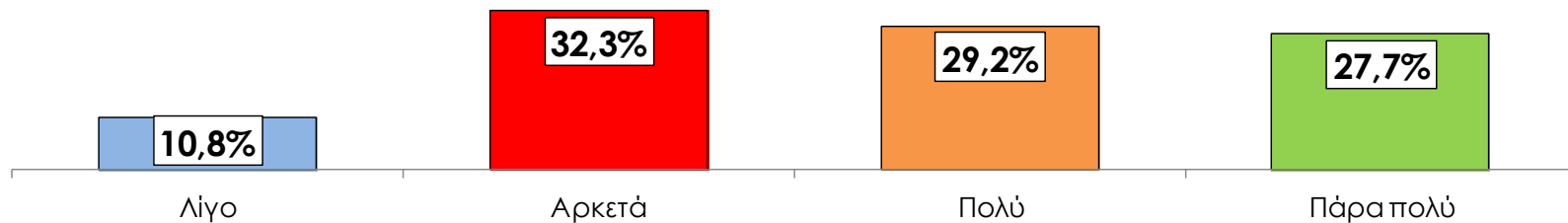
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Σούπερ Μάρκετ (αλυσίδες)



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Σούπερ Μάρκετ (αλυσίδες)

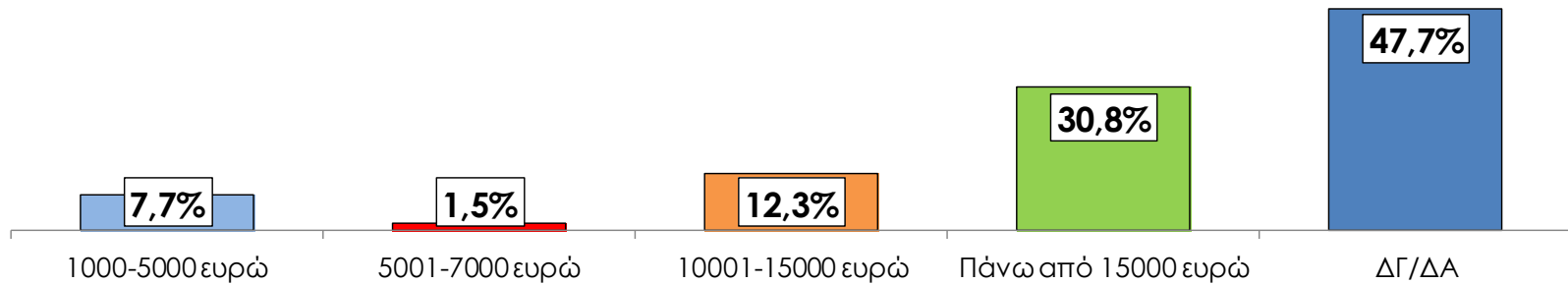




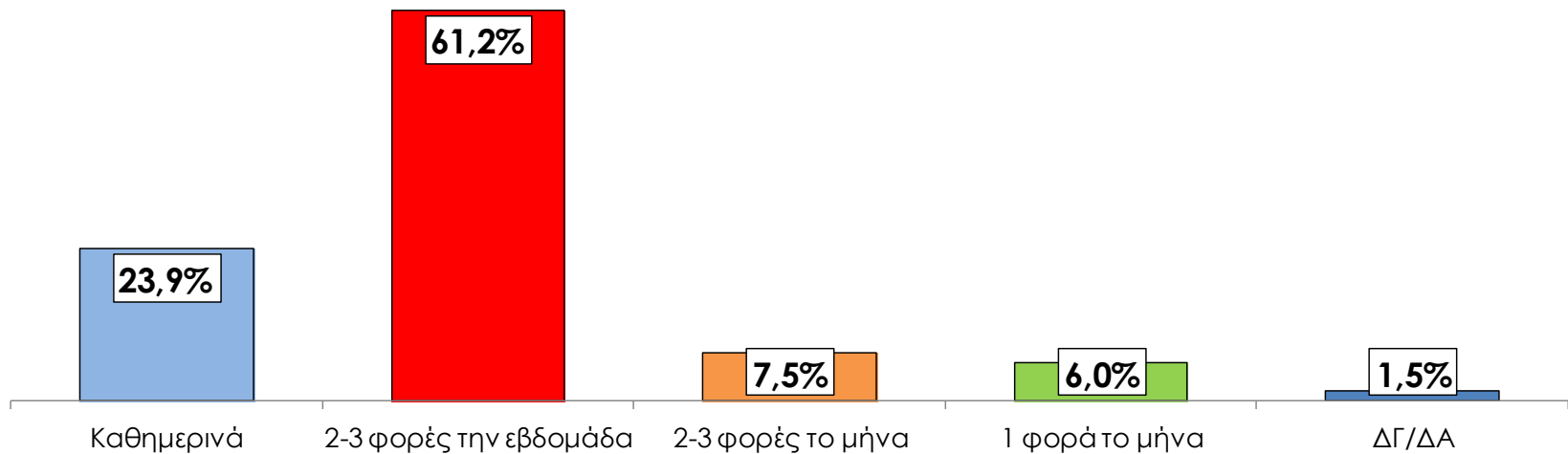
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

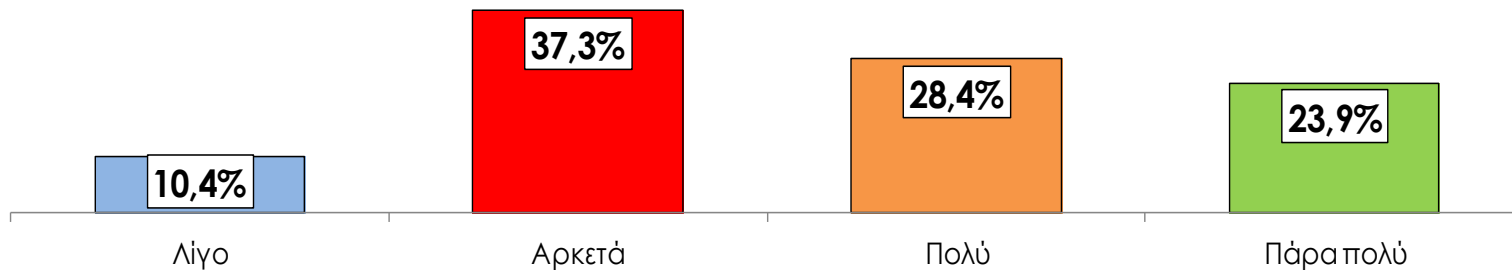
Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Σούπερ Μάρκετ (αλυσίδες)



Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Σούπερ Μάρκετ (μεμονωμένα)



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Σούπερ Μάρκετ (μεμονωμένα)

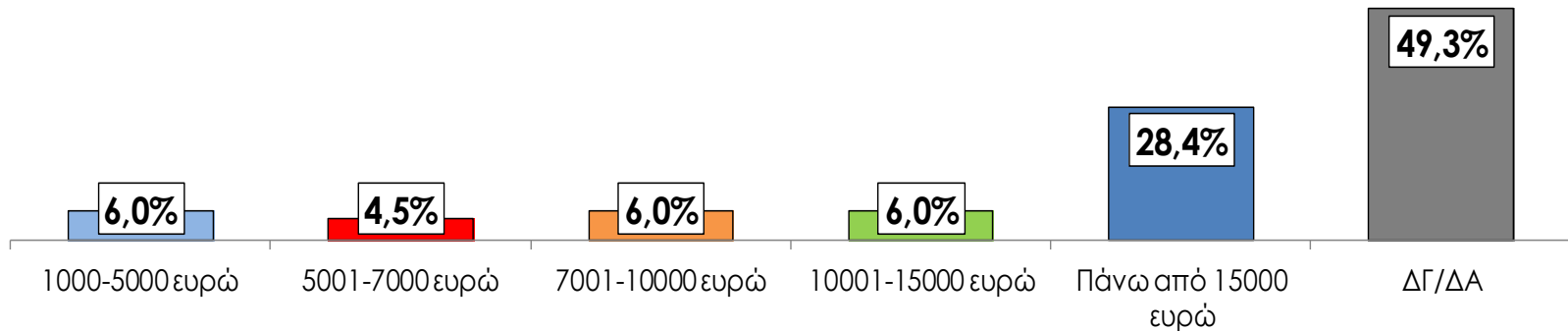




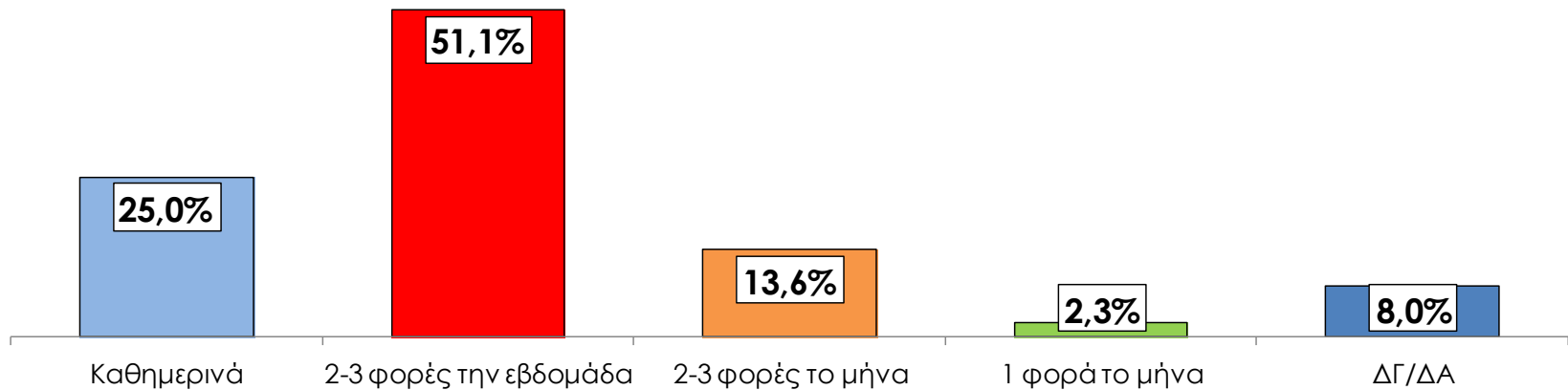
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

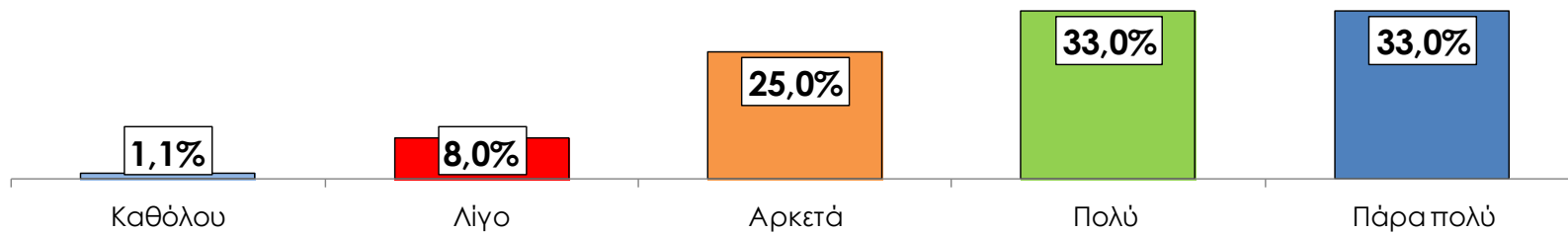
Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Σούπερ Μάρκετ (μεμονωμένα)



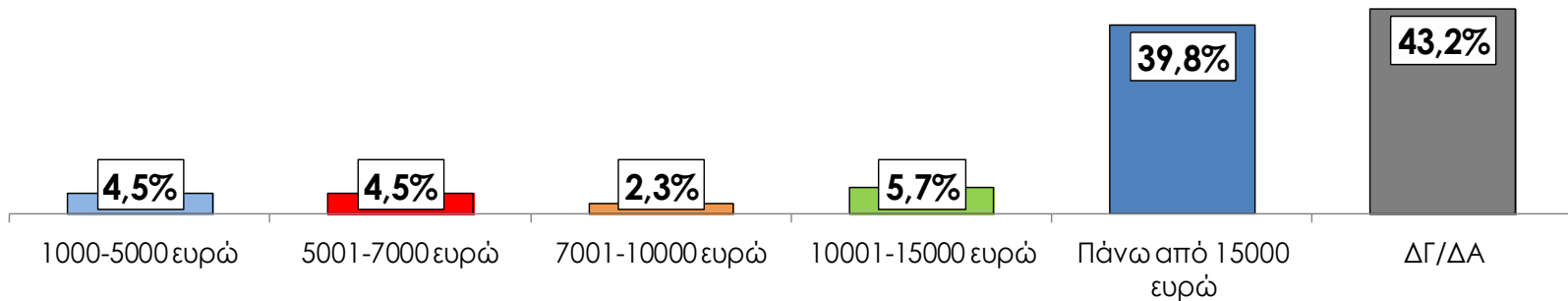
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Πελάτες εξωτερικού



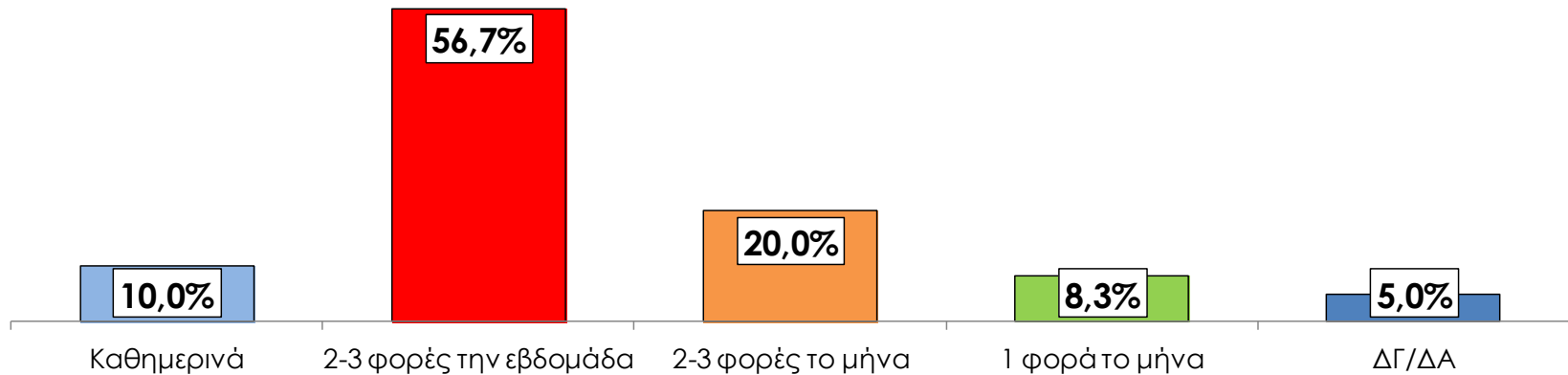
Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Πελάτες εξωτερικού



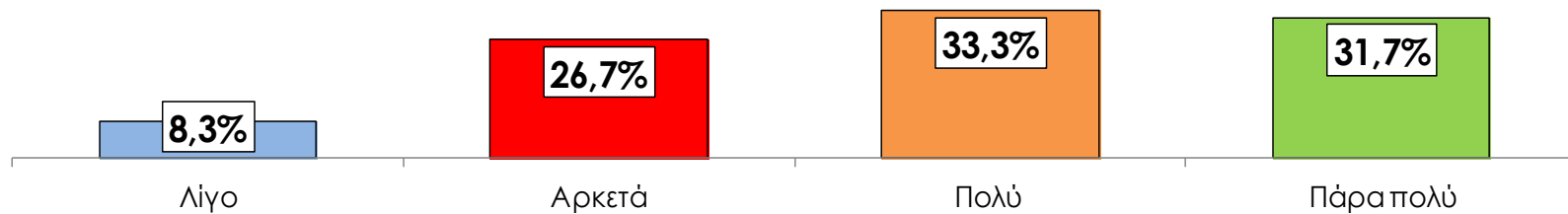
Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Πελάτες εξωτερικού



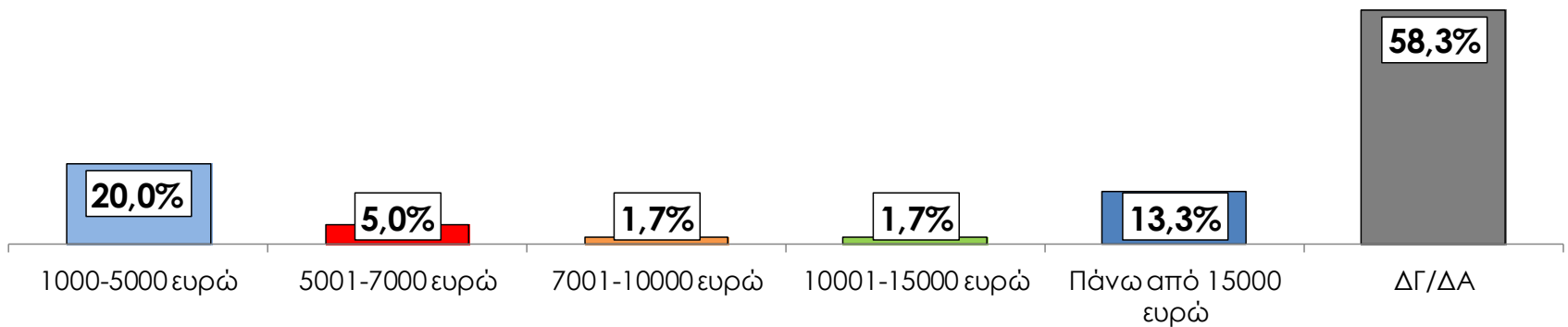
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Εστιατόρια



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Εστιατόρια



Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Εστιατόρια

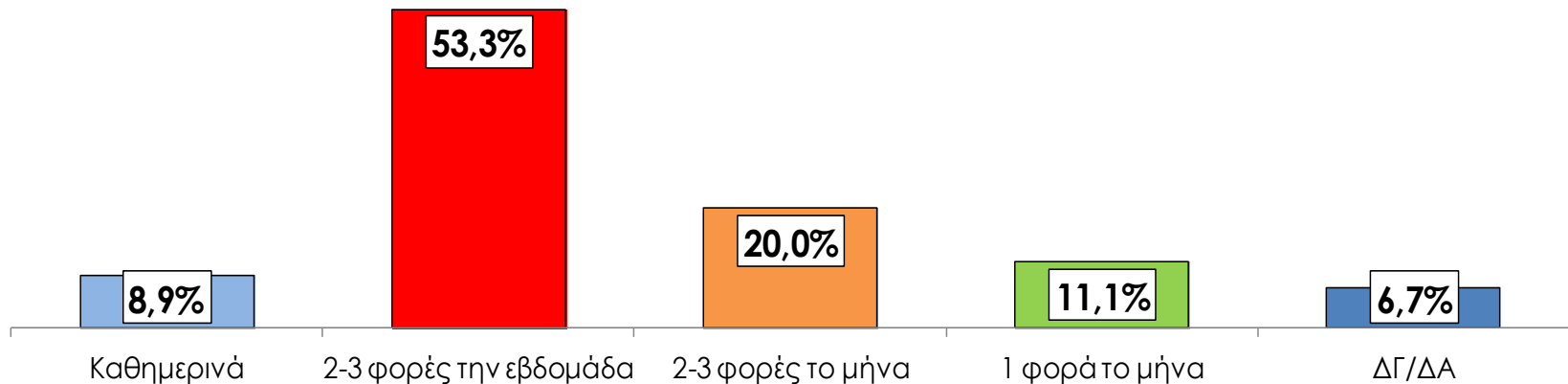




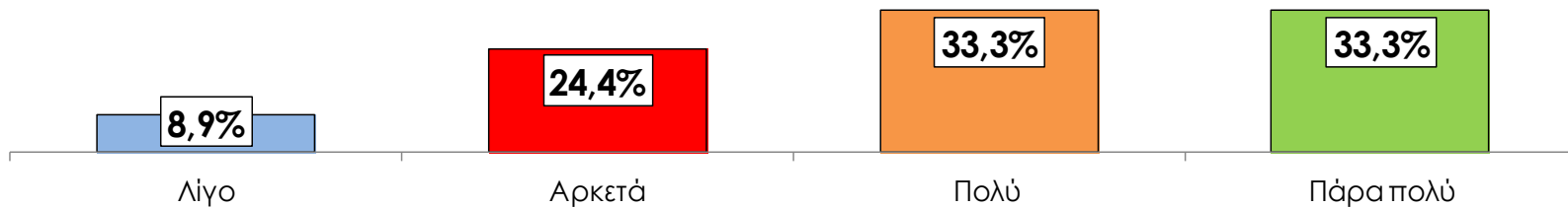
tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

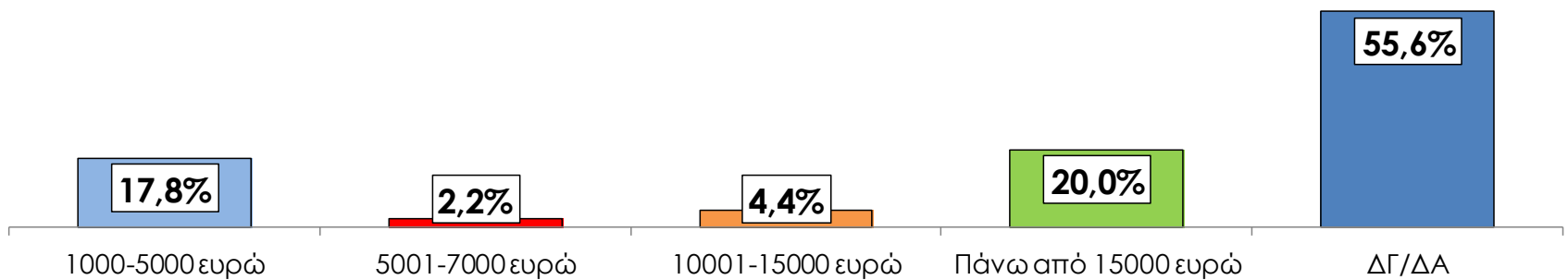
Και πόσο συχνά σας επισκέπτονται ο κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες; Εταιρίες εστίασης



Και πόσο σημαντική θεωρείτε την επαγγελματική σας σχέση με τους παρακάτω; Εταιρίες εστίασης



Και πόσος ο ετήσιος τζίρος που κάνετε από τον κάθε πελάτη σας; Εταιρίες εστίασης

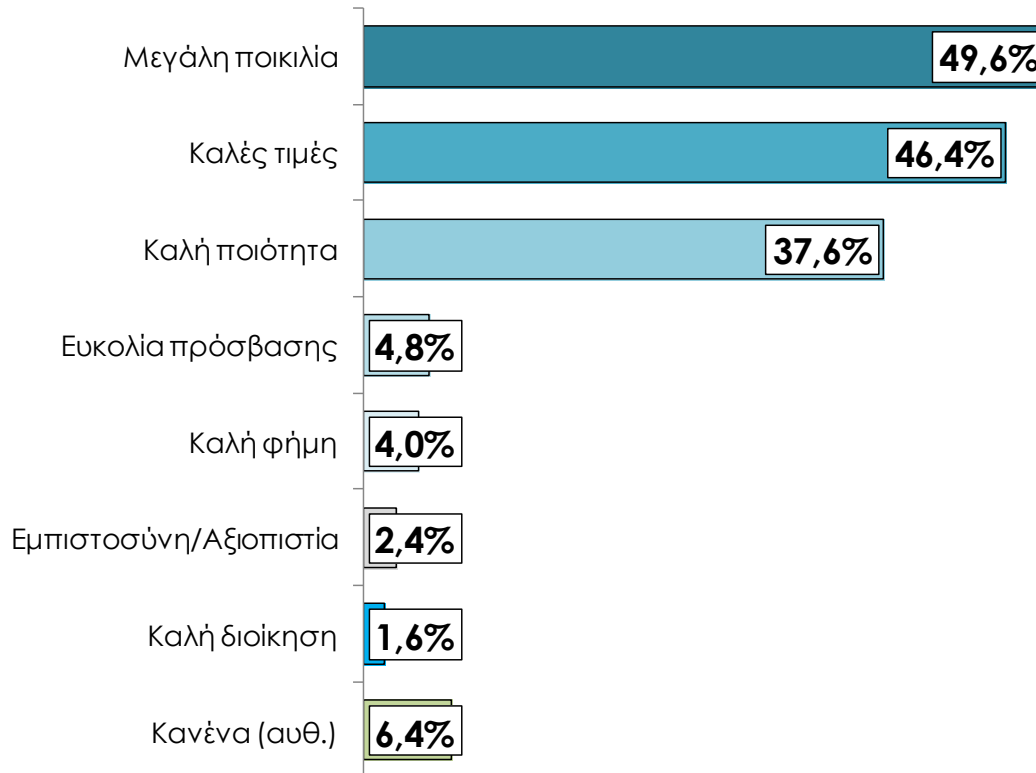




tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα πλεονεκτήματα της ΚΑΘ; 2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ



Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα πλεονεκτήματα της ΚΑΘ;
2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

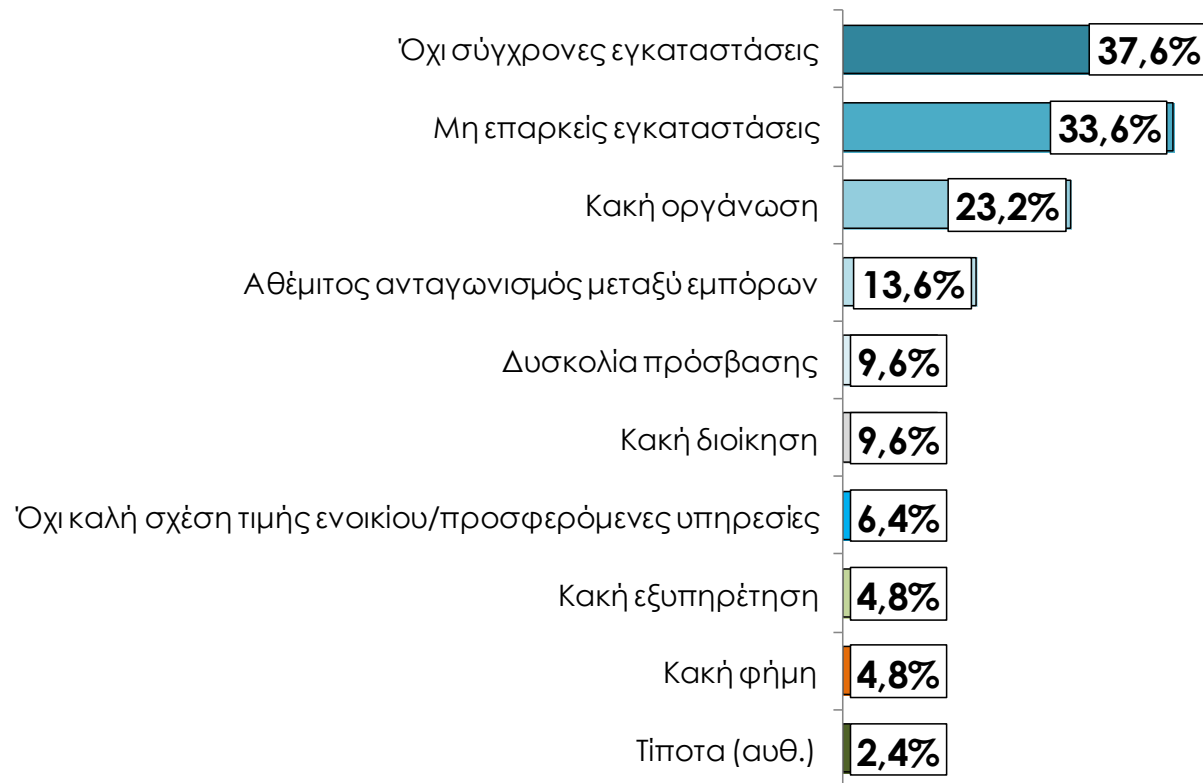
	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Μεγάλη ποικιλία	49,6%	66,7%	38,1%	66,7%	59,1%	53,6%	9,1%
Καλές τιμές	46,4%	33,3%	71,4%	66,7%	54,5%	41,1%	0,0%
Καλή ποιότητα	37,6%	50,0%	42,9%	33,3%	31,8%	42,9%	9,1%
Ευκολία πρόσβασης	4,8%	0,0%	4,8%	0,0%	4,5%	7,1%	0,0%
Καλή φήμη	4,0%	0,0%	14,3%	11,1%	0,0%	1,8%	0,0%
Εμπιστοσύνη/ Αξιοπιστία	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%	3,6%	0,0%
Καλή διοίκηση	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%	0,0%
Κανένα (αυθ.)	6,4%	0,0%	4,8%	0,0%	4,5%	7,1%	18,2%

Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα πλεονεκτήματα της ΚΑΘ;
2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Μεγάλη ποικιλία	49,6%	68,4%	52,5%	47,1%	44,4%	0,0%
Καλές τιμές	46,4%	52,6%	50,0%	52,9%	37,0%	0,0%
Καλή ποιότητα	37,6%	36,8%	52,5%	29,4%	33,3%	0,0%
Ευκολία πρόσβασης	4,8%	0,0%	7,5%	2,9%	7,4%	0,0%
Καλή φήμη	4,0%	5,3%	0,0%	8,8%	3,7%	0,0%
Εμπιστοσύνη/ Αξιοπιστία	2,4%	0,0%	7,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Καλή διοίκηση	1,6%	0,0%	0,0%	2,9%	3,7%	0,0%
Κανένα (αυθ.)	6,4%	0,0%	2,5%	5,9%	11,1%	40,0%

Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα μειονεκτήματα της ΚΑΘ; 2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ



Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα μειονεκτήματα της ΚΑΘ;
2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Όχι σύγχρονες εγκαταστάσεις	37,6%	0,0%	19,0%	22,2%	59,1%	46,4%	18,2%
Μη επαρκείς εγκαταστάσεις	33,6%	0,0%	38,1%	44,4%	31,8%	39,3%	9,1%
Κακή οργάνωση	23,2%	0,0%	28,6%	22,2%	13,6%	32,1%	0,0%
Αθέμιτος ανταγωνισμός	13,6%	16,7%	19,0%	22,2%	22,7%	7,1%	9,1%
Δυσκολία πρόσβασης	9,6%	33,3%	9,5%	22,2%	9,1%	5,4%	9,1%
Κακή διοίκηση	9,6%	16,7%	9,5%	22,2%	4,5%	10,7%	0,0%
Όχι καλή σχέση ενοικίου/προσφερόμενες υπηρεσίες	6,4%	16,7%	14,3%	11,1%	0,0%	5,4%	0,0%
Κακή εξυπηρέτηση	4,8%	0,0%	19,0%	0,0%	0,0%	3,6%	0,0%
Κακή φήμη	4,8%	0,0%	0,0%	22,2%	9,1%	3,6%	0,0%
Τίποτα (αυθ.)	2,4%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%	0,0%

Ποιο/ποια πιστεύετε ότι είναι τα μειονεκτήματα της ΚΑΘ;
2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

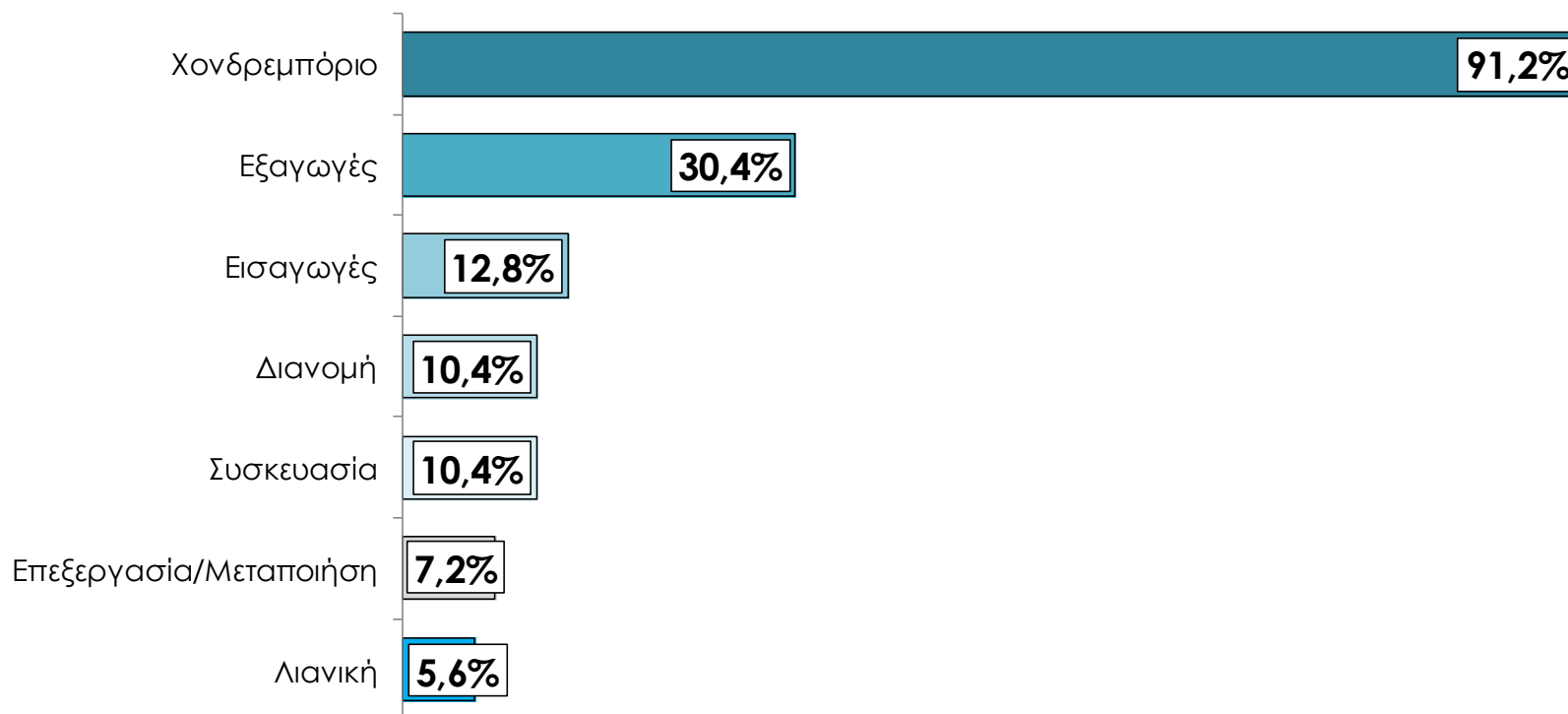
	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Όχι σύγχρονες εγκαταστάσεις	37,6%	31,6%	37,5%	44,1%	33,3%	40,0%
Μη επαρκείς εγκαταστάσεις	33,6%	36,8%	40,0%	29,4%	29,6%	20,0%
Κακή οργάνωση	23,2%	31,6%	27,5%	23,5%	14,8%	0,0%
Αθέμιτος ανταγωνισμός	13,6%	10,5%	17,5%	14,7%	11,1%	0,0%
Δυσκολία πρόσβασης	9,6%	5,3%	10,0%	8,8%	14,8%	0,0%
Κακή διοίκηση	9,6%	10,5%	7,5%	8,8%	14,8%	0,0%
Όχι καλή σχέση ενοικίου/προσφερόμενες υπηρεσίες	6,4%	15,8%	0,0%	2,9%	14,8%	0,0%
Κακή εξυπηρέτηση	4,8%	5,3%	5,0%	5,9%	3,7%	0,0%
Κακή φήμη	4,8%	5,3%	5,0%	2,9%	7,4%	0,0%
Τίποτα (αυθ.)	2,4%	0,0%	0,0%	8,8%	0,0%	0,0%



tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Σε ποιες δραστηριότητες απασχολείστε τη δεδομένη χρονική περίοδο;
ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ



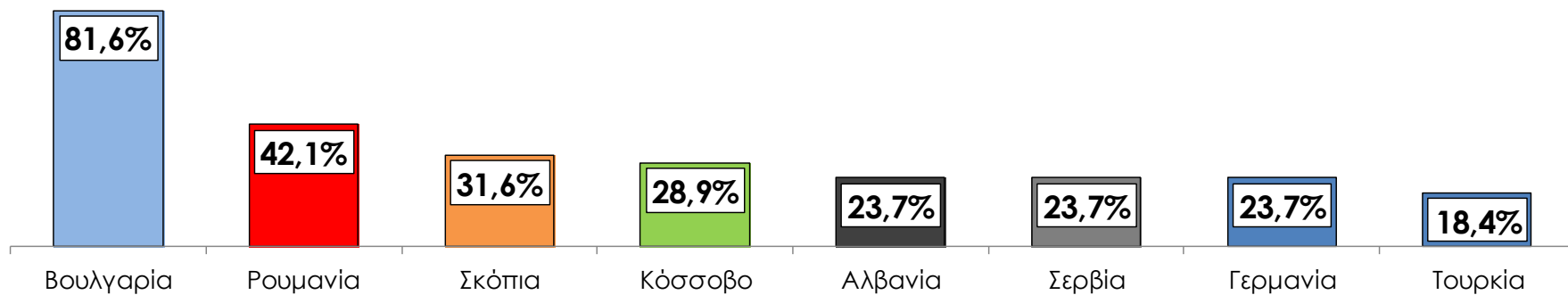


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Και σε ποιες χώρες κάνετε εξαγωγές; ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι ασχολούνται με εξαγωγές



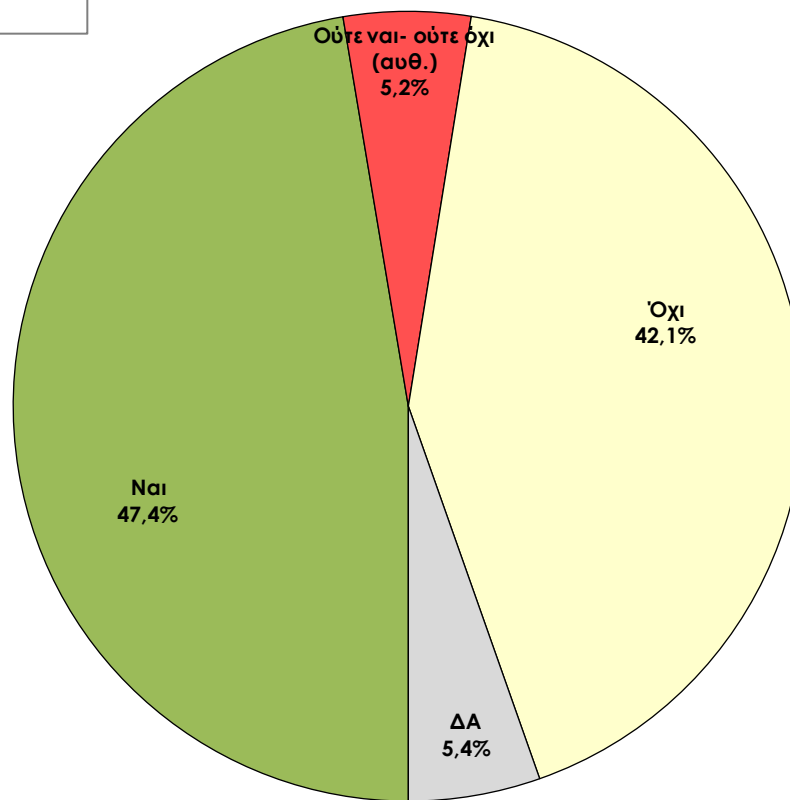


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Αν η αγορά δημιουργούνταν με νέα δομή σε κάποια Βαλκανική χώρα, θα θέλατε να πουλάτε οι ίδιοι απευθείας τα προϊόντα σας εκεί;

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι ασχολούνται με εξαγωγές



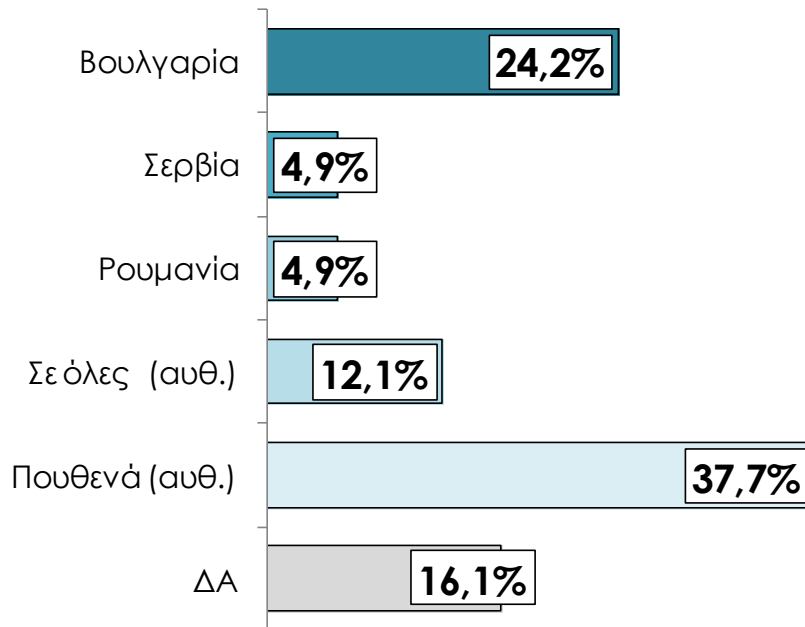


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Αν η αγορά δημιουργούνταν με νέα δομή σε κάποια Βαλκανική χώρα,
σε ποια χώρα θα θέλατε να εγκατασταθεί;

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι ασχολούνται με
εξαγωγές



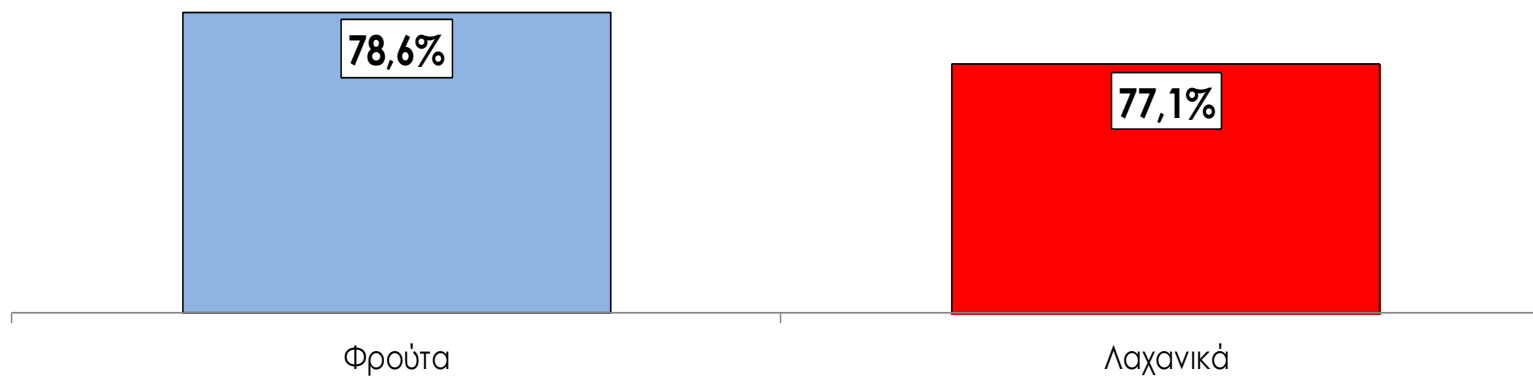


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Και εσείς τι προϊόντα εξάγετε;

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι ασχολούνται με εξαγωγές



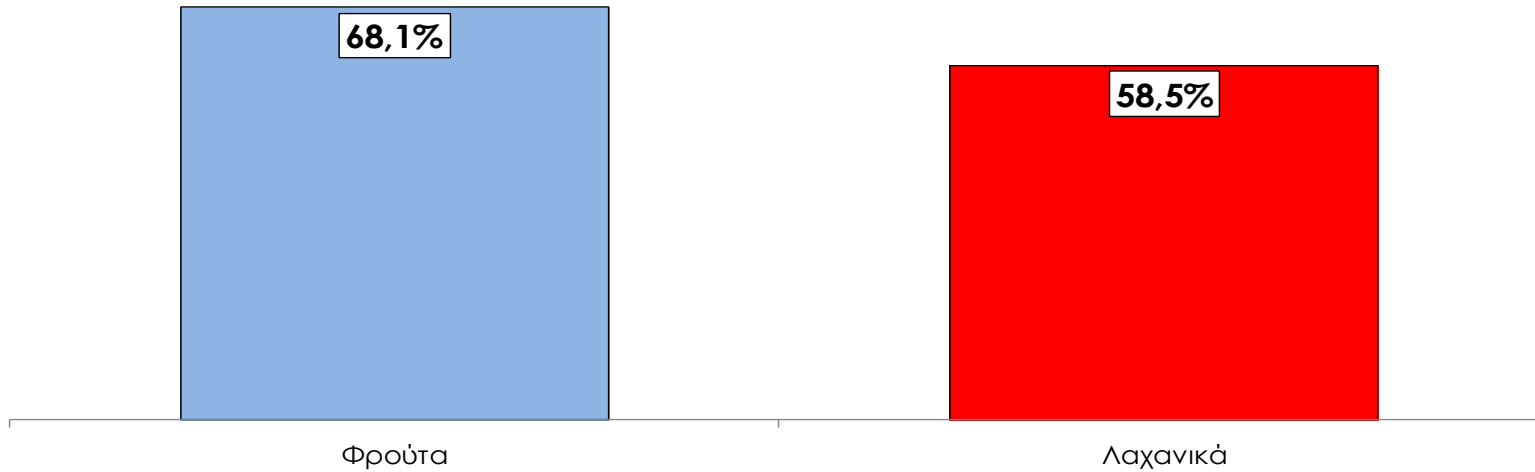


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Και σε τι ποσοστό εξάγετε το καθένα από τα παρακάτω προϊόντα; Μέσος όρος απαντήσεων

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι ασχολούνται με εξαγωγές





tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα της ΚΑΘ σήμερα; Και ποιο άλλο;



Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα της ΚΑΘ σήμερα; Και ποιο άλλο;

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΌ 20	ΔΓ/ΔΑ
Ωράριο	29,6%	66,7%	23,8%	0,0%	36,4%	33,9%	9,1%
Ανεπαρκείς χώροι	24,8%	0,0%	14,3%	55,6%	36,4%	26,8%	0,0%
Εισιτήριο	18,4%	16,7%	19,0%	11,1%	31,8%	17,9%	0,0%
Υγιεινή/Ασφάλεια τροφίμων	14,4%	16,7%	23,8%	22,2%	13,6%	12,5%	0,0%
Ασφάλεια	10,4%	0,0%	14,3%	22,2%	4,5%	12,5%	0,0%
Κυκλοφοριακό	8,0%	16,7%	4,8%	11,1%	9,1%	8,9%	0,0%
Πάρκινγκ	6,4%	0,0%	4,8%	0,0%	9,1%	8,9%	0,0%
Απάτη	4,8%	0,0%	9,5%	11,1%	0,0%	5,4%	0,0%
Συμπεριφορά	3,2%	0,0%	4,8%	0,0%	9,1%	1,8%	0,0%
Λίγη δουλειά (αυθ.)	4,0%	0,0%	9,5%	0,0%	0,0%	5,4%	0,0%

Ποιο είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα της ΚΑΘ σήμερα; Και ποιο άλλο;

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

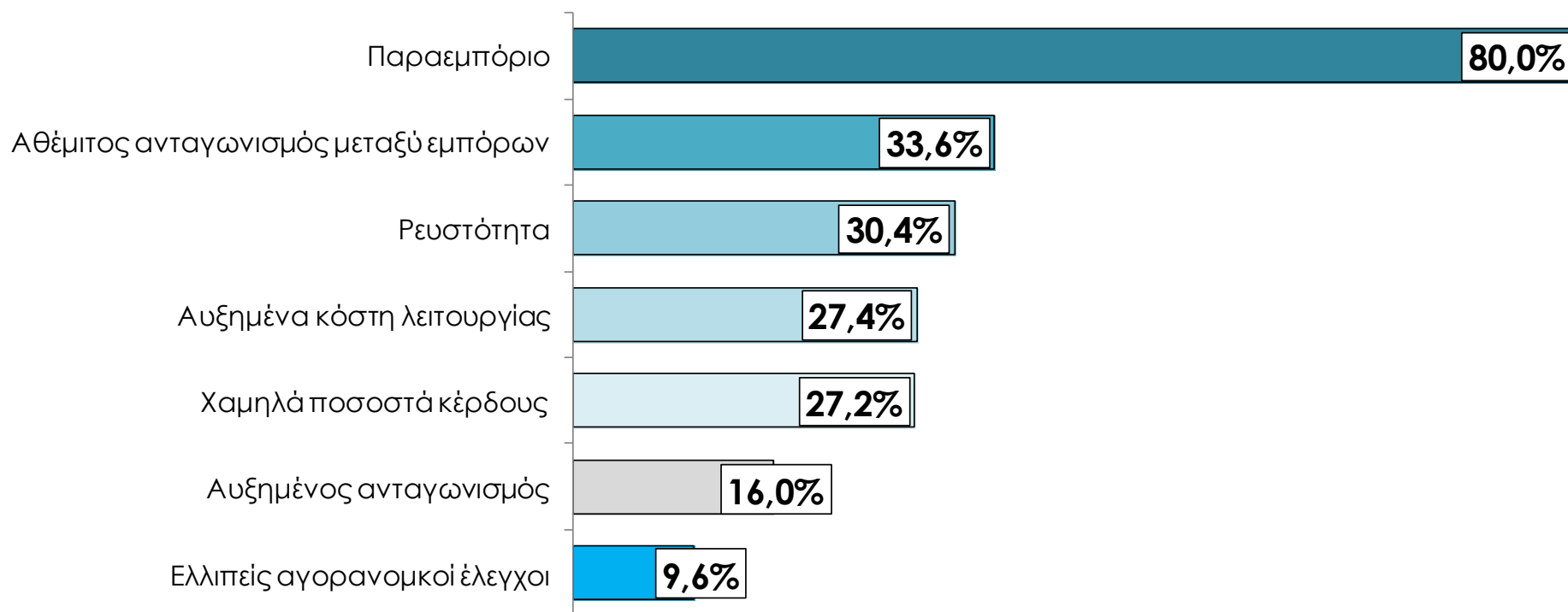
	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Ωράριο	29,6%	42,1%	30,0%	29,4%	22,2%	20,0%
Ανεπαρκείς χώροι	24,8%	5,3%	32,5%	26,5%	29,6%	0,0%
Εισιτήριο	18,4%	26,3%	20,0%	17,6%	14,8%	0,0%
Υγιεινή/Ασφάλεια τροφίμων	14,4%	15,8%	17,5%	14,7%	11,1%	0,0%
Ασφάλεια	10,4%	5,3%	5,0%	17,6%	14,8%	0,0%
Κυκλοφοριακό	8,0%	10,5%	7,5%	8,8%	7,4%	0,0%
Πάρκινγκ	6,4%	15,8%	10,0%	2,9%	0,0%	0,0%
Απάτη	4,8%	0,0%	5,0%	5,9%	7,4%	0,0%
Συμπεριφορά	3,2%	5,3%	0,0%	8,8%	0,0%	0,0%
Λίγη δουλειά (αυθ.)	4,0%	5,3%	5,0%	2,9%	3,7%	0,0%



tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Και ποια είναι τα προβλήματα του κλάδου γενικότερα; ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ



Και ποια είναι τα προβλήματα του κλάδου γενικότερα;
ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Παραεμπόριο	80,0%	83,3%	81,0%	88,9%	90,9%	82,1%	36,4%
Αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ εμπόρων	33,6%	16,7%	42,9%	66,7%	50,0%	21,4%	27,3%
Ρευστότητα	30,4%	16,7%	19,0%	11,1%	45,5%	35,7%	18,2%
Χαμηλά ποσοστά κέρδους	27,2%	50,0%	19,0%	22,2%	27,3%	30,4%	18,2%
Αυξημένα κόστη λειτουργίας	27,4%	33,3%	33,3%	22,2%	31,8%	25,0%	18,2%
Αυξημένος ανταγωνισμός	16,0%	0,0%	23,8%	11,1%	36,4%	10,7%	0,0%
Ελλιπείς αγορανομικοί έλεγχοι	9,6%	0,0%	4,8%	11,1%	27,3%	7,1%	0,0%

Και ποια είναι τα προβλήματα του κλάδου γενικότερα;
ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

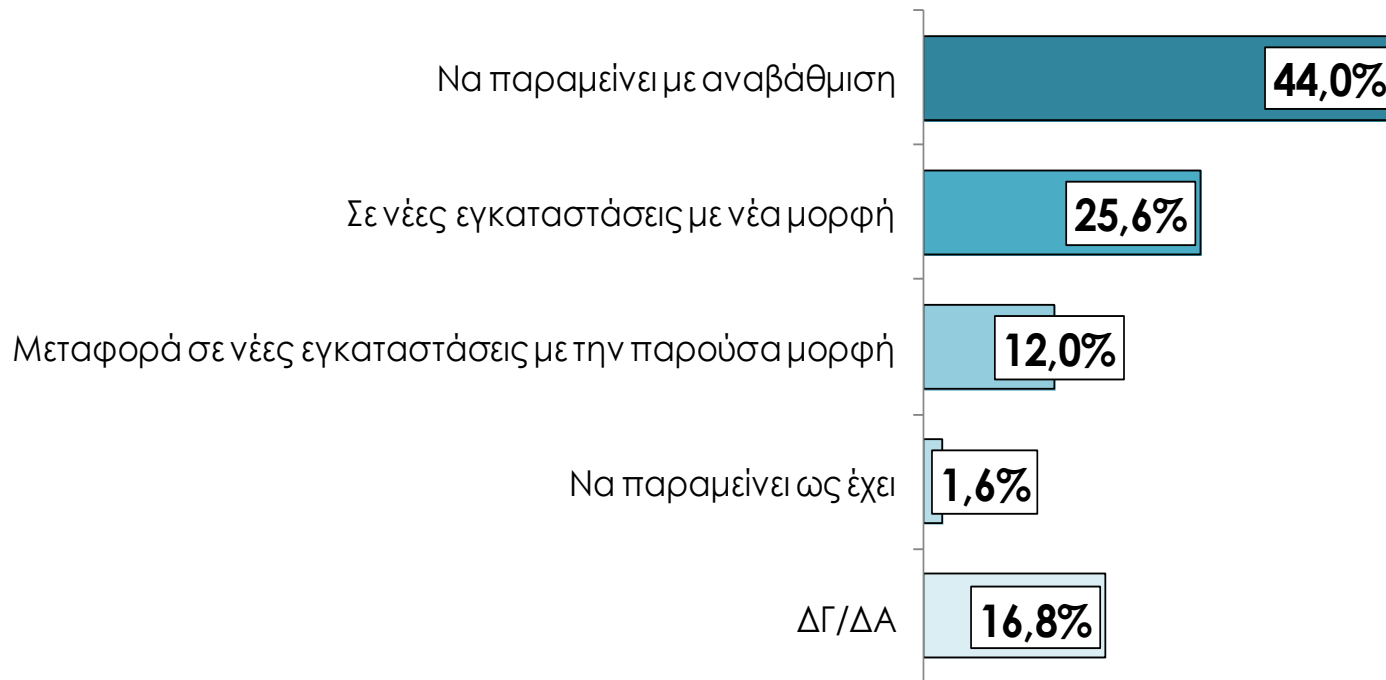
	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Παραεμπόριο	80,0%	89,5%	87,5%	73,5%	77,8%	40,0%
Αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ εμπόρων	33,6%	31,6%	30,0%	38,2%	37,0%	20,0%
Ρευστότητα	30,4%	15,8%	32,5%	35,3%	37,0%	0,0%
Χαμηλά ποσοστά κέρδους	27,2%	31,6%	27,5%	32,4%	22,2%	0,0%
Αυξημένα κόστη λειτουργίας	27,4%	26,3%	35,0%	23,5%	22,2%	20,0%
Αυξημένος ανταγωνισμός	16,0%	21,1%	12,5%	17,6%	18,5%	0,0%
Ελλιπείς αγορανομικοί έλεγχοι	9,6%	5,3%	10,0%	11,8%	11,1%	0,0%



tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Με ποια από τις παρακάτω προτάσεις, όσον αφορά την ΚΑΘ, συμφωνείτε;



Με ποια από τις παρακάτω προτάσεις, όσον αφορά την ΚΑΘ, συμφωνείτε;

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Να παραμείνει με αναβάθμιση	44,0%	66,7%	57,1%	22,2%	45,5%	48,2%	0,0%
Σε νέες εγκαταστάσεις με νέα μορφή	25,6%	0,0%	14,3%	22,2%	40,9%	32,1%	0,0%
Μεταφορά σε νέες εγκαταστάσεις με την παρούσα μορφή	12,0%	0,0%	9,5%	44,4%	13,6%	10,7%	0,0%
Να παραμείνει ως έχει χωρίς αλλαγές	1,6%	0,0%	4,8%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%
ΔΓ/ΔΑ	16,8%	33,3%	14,3%	11,1%	0,0%	7,1%	100,0%

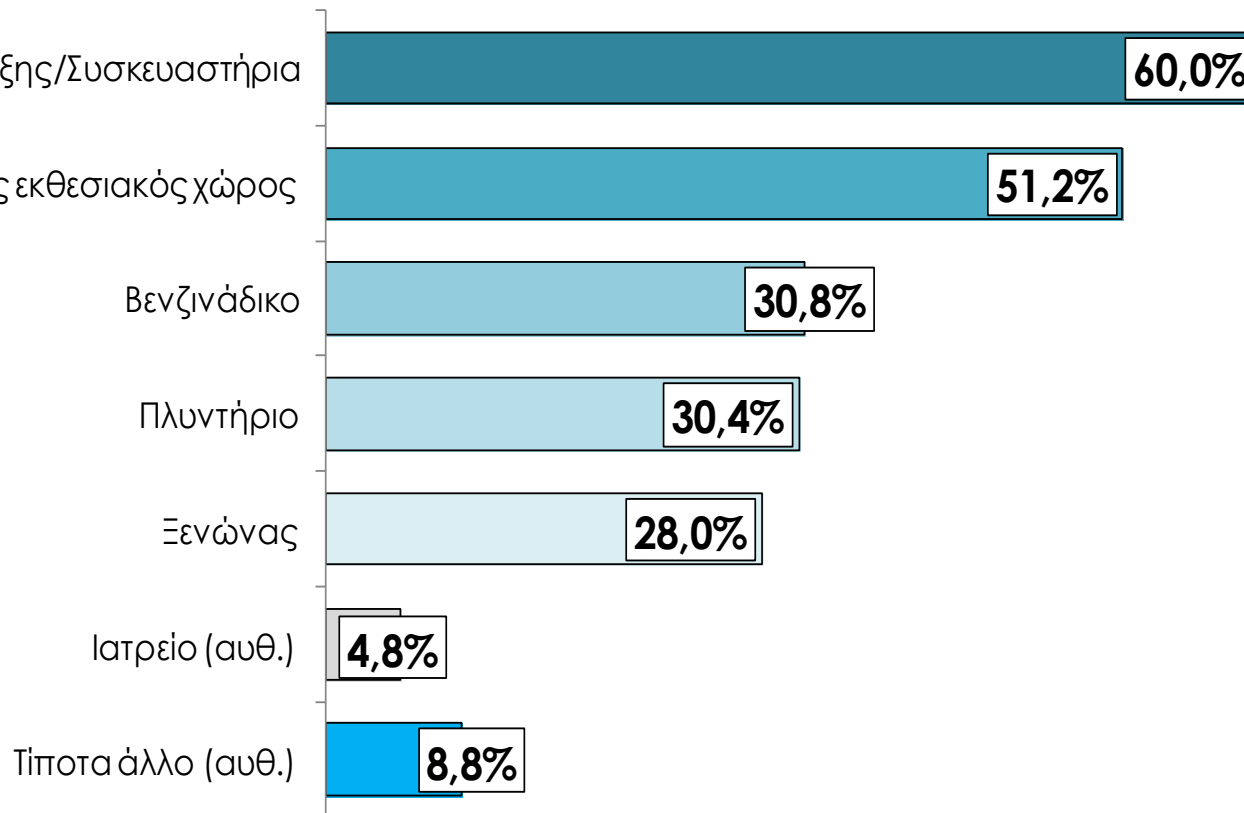
Με ποια από τις παρακάτω προτάσεις, όσον αφορά την ΚΑΘ, συμφωνείτε;

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Να παραμείνει με αναβάθμιση	44,0%	42,1%	50,0%	50,0%	37,0%	0,0%
Σε νέες εγκαταστάσεις με νέα μορφή	25,6%	21,1%	22,5%	29,4%	33,3%	0,0%
Μεταφορά σε νέες εγκαταστάσεις με την παρούσα μορφή	12,0%	10,5%	20,0%	11,8%	3,7%	0,0%
Να παραμείνει ως έχει χωρίς αλλαγές	1,6%	0,0%	2,5%	2,9%	0,0%	0,0%
ΔΓ/ΔΑ	16,8%	26,3%	5,0%	5,9%	25,9%	100,0%



Και ποιες νέες υπηρεσίες θα θέλατε να υπάρχουν;



Και ποιες νέες υπηρεσίες θα θέλατε να υπάρχουν;

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Υπηρεσίες ψύξης/Συσκευαστήρια	60,0%	66,7%	57,1%	66,7%	77,3%	62,5%	9,1%
Μεγαλύτερος εκθεσιακός χώρος	51,2%	33,3%	57,1%	44,4%	77,3%	51,8%	0,0%
Βενζινάδικο	30,8%	33,3%	23,8%	33,3%	45,5%	32,1%	0,0%
Πλυντήριο	30,4%	16,7%	33,3%	11,1%	50,0%	32,1%	0,0%
Ξενώνας	28,0%	16,7%	23,8%	11,1%	40,9%	33,9%	0,0%
Ιατρείο (αυθ.)	4,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,7%	0,0%
Τίποτα άλλο (αυθ.)	8,8%	0,0%	9,5%	0,0%	0,0%	14,3%	9,1%

Και ποιες νέες υπηρεσίες θα θέλατε να υπάρχουν;

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Υπηρεσίες ψύξης/Συσκευαστήρια	60,0%	63,2%	67,5%	58,8%	59,3%	0,0%
Μεγαλύτερος εκθεσιακός χώρος	51,2%	42,1%	60,0%	50,0%	55,6%	0,0%
Βενζινάδικο	30,8%	26,3%	40,0%	32,4%	22,2%	0,0%
Πλυντήριο	30,4%	15,8%	40,0%	35,3%	25,9%	0,0%
Ξενώνας	28,0%	21,1%	35,0%	32,4%	22,2%	0,0%
Ιατρείο (αυθ.)	4,8%	5,3%	7,5%	2,9%	3,7%	0,0%
Τίποτα άλλο (αυθ.)	8,8%	15,8%	10,0%	8,8%	0,0%	20,0%

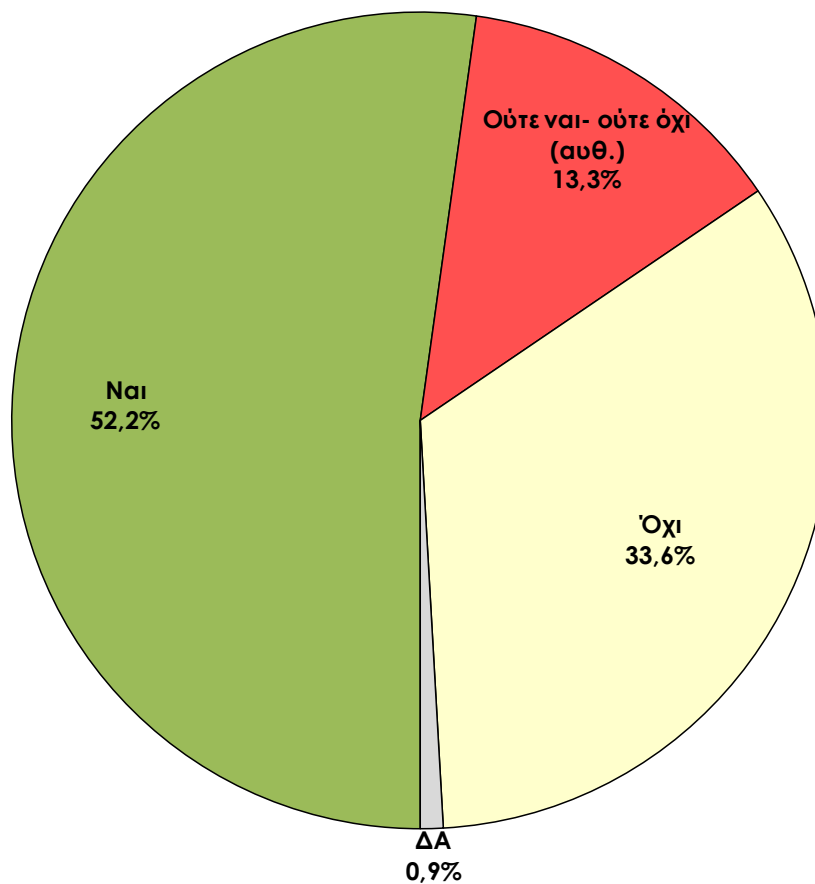


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Θεωρείτε ότι ενημερώνεστε σωστά από τη διοίκηση της ΚΑΘ;

ΒΑΣΗ: Όσοι στεγάζονται εντός ΚΑΘ



Θεωρείτε ότι ενημερώνεστε σωστά από τη διοίκηση της ΚΑΘ;

Ανάλυση ως προς τα χρόνια παρουσίας εντός ΚΑΘ

	ΣΥΝΟΛΟ	ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΘ					
		1 ΜΕ 5	6 ΜΕ 10	11 ΜΕ 15	15 ΜΕ 20	ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20	ΔΓ/ΔΑ
Ναι	52,2%	66,7%	35,0%	55,6%	45,5%	58,2%	100,0%
Ούτε ναι, ούτε όχι (αυθ.)	13,3%	16,7%	15,0%	22,2%	27,3%	5,5%	0,0%
Όχι	33,6%	16,7%	50,0%	22,2%	27,3%	34,5%	0,0%
ΔΓ/ΔΑ	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%

Θεωρείτε ότι ενημερώνεστε σωστά από τη διοίκηση της ΚΑΘ;

Ανάλυση ως προς το σύνολο των εργαζομένων

	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ				
		ΚΑΝΕΝΑΝ	ΕΝΑΣ	ΔΥΟ/ΤΡΕΙΣ	ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΕΣΣΕΡΙΣ	ΔΓ/ΔΑ
Ναι	52,2%	57,9%	48,7%	63,6%	33,3%	100,0%
Ούτε ναι, ούτε όχι (αυθ.)	13,3%	21,1%	10,3%	9,1%	19,0%	0,0%
Όχι	33,6%	15,8%	41,0%	27,3%	47,6%	0,0%
ΔΓ/ΔΑ	0,9%	5,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

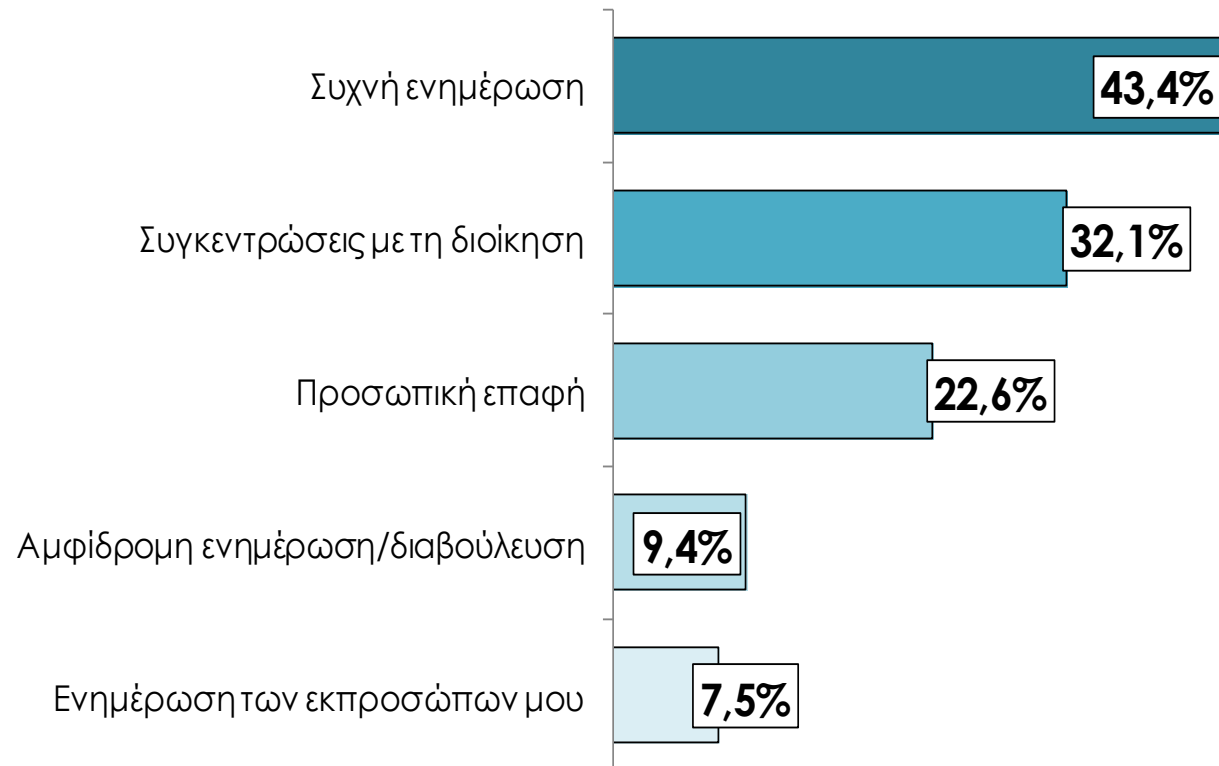


tothepoint

RESEARCH CONSULTING COMMUNICATION

Θα θέλατε σχετικά με την ενημέρωσή σας; 2 ΕΠΙΛΟΓΕΣ

ΒΑΣΗ: Όσοι δήλωσαν ότι **δεν**
ενημερώνονται σωστά από την ΚΑΘ





ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ I

- Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών για τους εμπόρους της ΚΑΘ είναι οι μανάβηδες, οι έμποροι λαϊκών αγορών (εντός και εκτός Θεσσαλονίκης) αλλά και οι πελάτες εξωτερικού. Σχετικά χαμηλά βρίσκονται τα εστιατόρια και οι εταιρίες εστίασης, πιθανώς γιατί δεν έχουν καθημερινή κατανάλωση.
- Η σχέση των χονδρεμπόρων της ΚΑΘ με τους μανάβηδες και τους εμπόρους λαϊκών αγορών Θεσσαλονίκης είναι σχεδόν καθημερινή (49,5% και 60% τους επισκέπτονται καθημερινά) ενώ περίπου το 95% και των δύο είναι το λιγότερο εβδομαδιαίοι πελάτες της ΚΑΘ. Εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι οι πελάτες εξωτερικού επισκέπτονται την ΚΑΘ καθημερινά σε ποσοστό 25% που σε συνδυασμό με το 51% που επισκέπτονται 2-3 φορές την εβδομάδα δείχνει μια σταθερή και αρκετά συχνή επισκεψιμότητα. Αποδεικνύει επίσης πως υπάρχει πολύ ισχυρή βάση για **εξωστρεφείς δράσεις** της ΚΑΘ ΑΕ.
- Όσον αφορά τους τζίρους, οι χονδρέμποροι της ΚΑΘ αρνήθηκαν να απαντήσουν περίπου σε ένα ποσοστό του 48% κατά μέσο όρο, όμως από αυτούς που απάντησαν φαίνεται ότι οι τζίροι για περίπου το 33% κυμαίνεται σε αρκετά υψηλά επίπεδα, δηλώνοντας ότι είναι άνω των 15000 ευρώ για κάθε πελάτη, με τα εστιατόρια να έχουν τους χαμηλότερους και τους πελάτες εξωτερικού τους υψηλότερους.



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ II

- Στην ερώτηση όσον αφορά τα δύο μεγαλύτερα πλεονεκτήματα της ΚΑΘ, πρώτα και με μεγάλη διαφορά έρχονται η μεγάλη ποικιλία, οι καλές τιμές και η καλή ποιότητα. Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι το 6,4% δήλωσε ότι η ΚΑΘ δεν έχει κανένα πλεονέκτημα.
- Στην αντίστοιχη ερώτηση για τα δύο μεγαλύτερα μειονεκτήματα της ΚΑΘ υπήρχε έντονη αντίδραση για τις εγκαταστάσεις της ΚΑΘ. Οι τρεις πρώτες επιλογές αφορούν τις μη σύγχρονες και μη επαρκείς εγκαταστάσεις, ενώ και στην τρίτη τους επιλογή, οι έμποροι δήλωναν ευθέως ότι το πρόβλημα τους με τις εγκαταστάσεις οφείλεται στην κακή οργάνωση. Το ίδιο φαινόμενο παρουσιάστηκε και στον ΣΕΒΕ, με τα περισσότερα μέλη του να δηλώνουν πως η ΚΑΘ δεν μπορεί να φιλοξενήσει τόσα καταστήματα με την υπάρχουσα δομή. Μάλιστα αρκετοί θεωρούν πως πρέπει να μειωθούν οι επιχειρήσεις εντός ΚΑΘ σε 80-90. Η κακή φήμη είναι τελευταία με 4,8% ενώ μόλις το 2,4% δήλωσε πως η ΚΑΘ δεν έχει κανένα μειονέκτημα.
- Στην ερώτηση για τα δύο μεγαλύτερα προβλήματα της ΚΑΘ, πρώτο ήρθε το ωράριο με 29,6% ενώ ακολούθησαν οι ανεπαρκείς χώροι πάλι με 24,8% και το εισιτήριο με 18,4%. Υπήρχε και μια αυθόρμητη αναφορά όσον αφορά τη μειωμένη πελατεία που πήρε ένα 4%. Σαν μεγαλύτερο πρόβλημα του κλάδου γενικότερα πρώτο ήρθε το παραεμπόριο με το καθολικό ποσοστό του 80%.
- Το πρόβλημα των εγκαταστάσεων της ΚΑΘ εμφανίζεται και στην ερώτηση με την οποία ζητήσαμε από τους χονδρεμπόρους να διαλέξουν την πρόταση με την οποία συμφωνούσαν. Μόλις το 1,6% θέλει η ΚΑΘ να παραμείνει ως έχει, το 44% θέλει να παραμείνει στο χώρο που βρίσκεται με αναβάθμιση ενώ το 25,6% είναι θετικό στη μεταφορά της ΚΑΘ σε νέες εγκαταστάσεις με νέα μορφή.



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ III

- Οι χώρες στις οποίες δήλωσαν οι χονδρέμποροι της ΚΑΘ ότι κάνουν εξαγωγές. Πρώτη με διαφορά είναι η Βουλγαρία με 81,6% ενώ μετά ακολουθεί η Ρουμανία με 42,1%. Παρατηρούμε ότι οι περισσότερες είναι Βαλκανικές χώρες, καθώς η μόνη δυτικοευρωπαϊκή χώρα που εμφανίζεται είναι η Γερμανία με 23,7%. Πάντως υπήρχε η άποψη από ανθρώπους του ΣΕΒΕ, οι οποίοι γνωρίζουν τα θέματα των εξαγωγών πως οι πελάτες από τη Ρουμανία θα μειωθούν σύντομα (καθώς όπως δήλωσαν οι Τούρκοι ήδη άνοιξαν δικιά τους αγορά εκεί) ενώ θεωρούν πως το ίδιο θα συμβεί μέσα στα επόμενα χρόνια και στην Βουλγαρία. Εκεί πρότειναν τη λύση πως πρέπει η ΚΑΘ να προλάβει να εισχωρήσει πρώτη ώστε να κερδίσει πελάτες και να προλάβει τους ανταγωνιστές της.
- Περίπου οι μισοί χονδρέμποροι (47,4%) δήλωσαν πως θα ήθελαν η ΚΑΘ να δημιουργηθεί με νέα δομή σε κάποια Βαλκανική χώρα και πως θα πήγαιναν να πουλήσουν οι ίδιοι τα προϊόντα τους εκεί. Μάλιστα το 25% προτιμά τη Βουλγαρία ενώ το 12,1% θεωρεί πως πρέπει να γίνει η κίνηση σε όλες τις χώρες ανεξαιρέτως, καθώς όπως τόνισαν οι ίδιοι δεν αλλάζει κάτι σε κάθε χώρα ("Οι εξαγωγές είναι εξαγωγές").



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ IV

•Το 52,2% δηλώνει ενημερωμένο από τη διοίκηση της ΚΑΘ ενώ μόλις το 33,6% θεωρεί ότι δεν έχει την ενημέρωση που χρειάζεται. Όταν ρωτήθηκαν τι θα ήθελαν όσον αφορά την ενημέρωση τους από τη διοίκηση της ΚΑΘ το 43,4% δήλωσε ότι θα ήθελε συχνή ενημέρωση, το 32,1% συγκεντρώσεις με τη διοίκηση και το 22,1% προσωπική επαφή. Πάντως όλοι σχεδόν φάνηκε να νιώθουν ότι η διοίκηση είναι απρόσωπη και θεωρούν ότι δε βρίσκεται δίπλα τους παρά μόνο όταν χρειάζεται κάτι από τους ίδιους, σύμφωνα με τις προσωπικές τους επισημάνσεις.

•Στο θέμα των νέων υπηρεσιών που θα ήθελαν οι χονδρέμποροι να δουν από την ΚΑΘ, πρώτες βρίσκονται οι υπηρεσίες ψύξης με 60% ενώ ακολουθεί ο μεγαλύτερος εκθεσιακός χώρος με 51,2%, θέμα που όπως αναφέραμε παραπάνω τόνισαν μέλη του ΣΕΒΕ.

•Γενικά οι χονδρέμποροι της ΚΑΘ είχαν αρκετή διάθεση να απαντήσουν, ενώ ένα μεγάλο ποσοστό όσων αρνήθηκαν έδωσαν ως αιτιολογία την έλλειψη χρόνου. Από την άλλη πλευρά, τα περισσότερα μέλη του ΣΕΒΕ αρνήθηκαν να απαντήσουν καθώς θεώρησαν ότι δε γνωρίζουν τίποτα για την ΚΑΘ, ενώ μάλιστα άνθρωποι που ήταν στο Δ.Σ. του ΣΕΒΕ μας ενημέρωσαν ότι είχαν κάνει παλαιότερα νύξη για συναντήσεις με την ΚΑΘ αλλά δεν εισακούστηκαν.



Αριστοτέλους 11, 546 24 Θεσσαλονίκη, T 2310 262965, F 2310 262963, info@tothepoint.gr, www.tothepoint.gr