

# Z novim prodajnim kanalom do $1+1 = 3$



**Roman Dobnikar, Skupina PETROL**





# Le en od mnogih prodajnih kanalov



# Makro - ekonomsko okolje

- **Svet / Evropa\*** - **Skromna gospodarska rast**
  - EVROPA: 0,5 % gospodarska rast v letu 2012 (2011 – 1,5%)
  - ZDA: 1,5 % gospodarska rast v letu 2012 (2011 – 1,6%)
- **Trgi JV Evrope\*\*:**
  - Poslovna tveganja relativno visoka
  - Postopna rast gospodarske aktivnosti:
    - Hrvaška 0,8 % rast BDP
    - Bosna in Hercegovina 3 % rast BDP
    - Srbija 4,6 % rast BDP
    - Črna gora 2,2 % rast BDP
    - Kosovo 5 % rast BDP
- **Finančna nedisciplina**

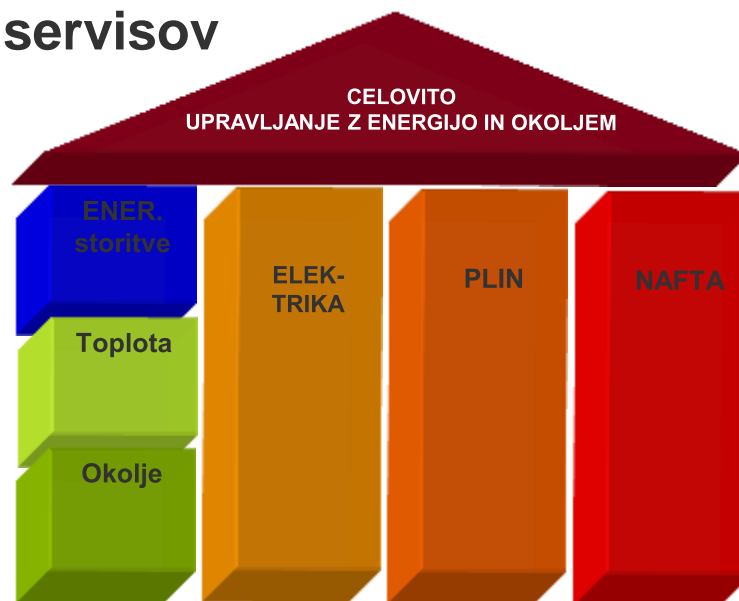
\* Economic Forecast, Autumn 2011, European Commission

\*\* jesenska napoved gospodarskih gibanj UMAR, okt. 2011



# Skupina Petrol – kratka predstavitev

- **33 družb** v 10 državah
- Vodilna Slovenska energetska družba
- **Glavne dejavnosti:** naftna, plinska, trgovska ter ostala energetska in okoljska dejavnost v JV Evropi
- **Celovita energetska oskrba** - en ponudnik za vse vrste energij
- Maloprodajna mreža **454 bencinskih servisov**
  - Slovenija: 314
  - Hrvaška: 86
  - BiH: 37
  - Srbija: 7
  - Črna gora: 6
  - Kosovo: 4





# Poslovanje Petrola leta 2012 kljub težkim razmeram v regiji

	Prihodki od prodaje	EBITDA	ČPI	Prodaja nafte
<b>2009</b>	2,8 mrd EUR	96 mio EUR	7,9 mio EUR	2,22 mio ton
<b>2010</b>	2,8 mrd EUR	96 mio EUR	35 mio EUR	2,35 mio ton
<b>2011</b>	3,25 mrd EUR	119 mio EUR	47,9 mio EUR	2,36 mio ton
<b>plan 2012</b>	3,77 mrd EUR	127 mio EUR	57 mio EUR	2,45 mio ton



# PETROL 2011

in numbers



**15 mio**  
sodčkov nafte  
2,64 mrd litrov



**16 mio**  
kosov pijač



**2500m<sup>3</sup>**  
sendvičev



nismo jih  
pripeljali z letalom,  
a bi potrebovali  
dva Boeinga 747

**95mio** **2mio**  
lizov:) sladoledov



**275km**  
rogličev in  
pekovskih  
izdelkov



**600**  
nogometnih  
igrišč časopisov  
in revij **412 ha**



**52 km**  
pnevmatik

**x12**



**120W**  
žarnico bi  
poganjale  
**78 556 let**

**1,8 mio**

energetskih  
pijač



# Kje? Prodajni kanal: bencinski servis

- **454 BS** v Slo in JV trgih
- Skupaj: **29.616 m2 prodajnih površin**
- Povprečna velikost: **66,4 m2**
- **449 km** prodajnih polic
- **2540 aktivnih artiklov** v maloprodaji
- Najpomembnejše skupine blaga
  - Prehrambeno blago
  - Za vozila (avto-material, kozmetika)
  - Galanterija
  - Petrol Klub
  - Vinjete
  - Loto, Športne stave





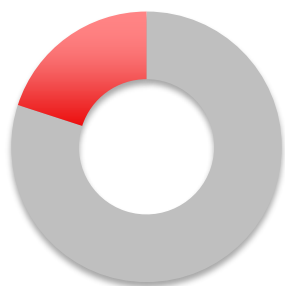
# Razvoj v trgovino priročnega nakupa (Convenience store)

- **Neprestan razvoj** prodajnega mesta (od leta 1945 naprej...)
- Iz klasične črpalke v **convenience store**
- Danes med **najboljšimi BS** v EU
- Kupcu moramo zagotoviti **atraktivno prodajno mesto**
- Kupcu ponujamo **udoben in priročen nakup**
- Diferenciacija od ostalih trgovcev: **prijazni in "trenirani" zaposleni**



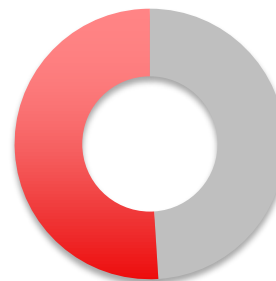
# Struktura prodaje (Fuel / Non Fuel)

**Delež (%) prihodkov  
GORIVA vs NEGORIVA**



- Delež prihodkov - Goriva
- Delež prihodkov - Negoriva

**Delež (%) čiste marže  
GORIVA vs NEGORIVA**



- Delež čiste marže - Goriva
- Delež čiste marže - Negoriva

Delež prihodkov v korist prodaje goriv, medtem ko se je delež marže v celotni prodaji prodaji ne goriv (non fuel) že približal gorivom.



# Spreminjanje strukture prodaje (Non Fuel blago)

LETO	DELEŽ OSEBNE POTROŠNJE – "On the Go" (%)	DELEŽ POTROŠNJE ZA VOZILO IN DOM (%)
2005	81,5	18,5
2006	83,5	16,5
2007	86,1	13,9
2008	89,3	10,7
2009	90,3	9,7
2010	90,4	9,6

Poleg tega, da **raste delež ne-goriv**, pa znotraj te skupine raste predvsem delež v skupini **blaga za osebno potrošnjo**.



# Aktivnosti za doseganje poslovnih ciljev

Zaradi množice, omenimo le nekatere:

- Pospeševanje prodaje skozi celo leto (za kupce in prodajno osebje!)
- Petrolova shema zvestobe (500.000 Petrol klub kartic)
- t.i. H prodaja (cross sell med malo in vele prodajo)
- stimulacija prodajnega osebja
- ter izjemna kontrola (notranjih in zunanjih) prodajnega osebja

**Formula uspeha: franšizni sistem Petrola**

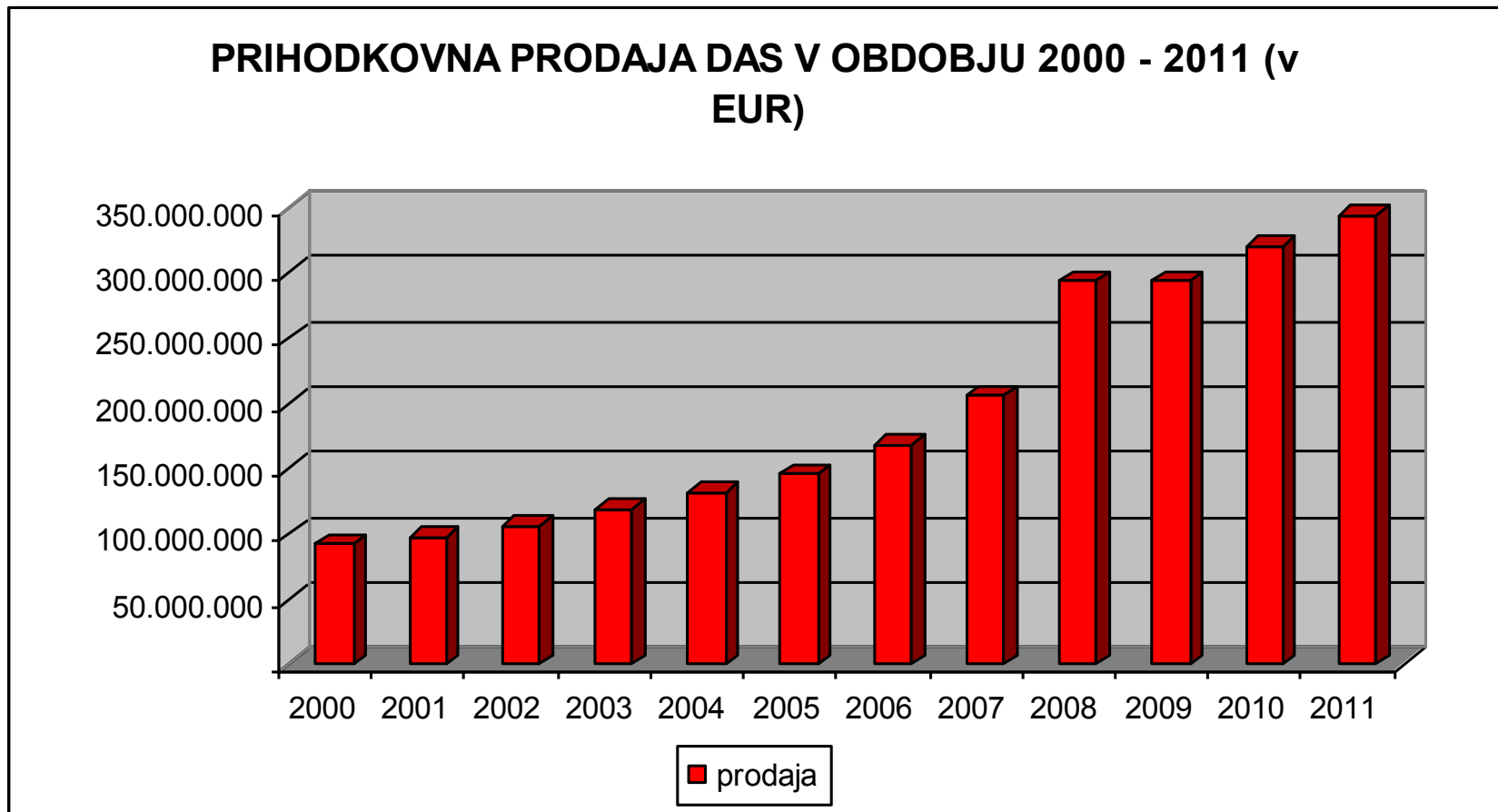
- **COCO** (Company Owned Company Operated)
- **CODO** (Company Owned Dealer Operated)
- **DODO** (Dealer Owned Dealer Operated)





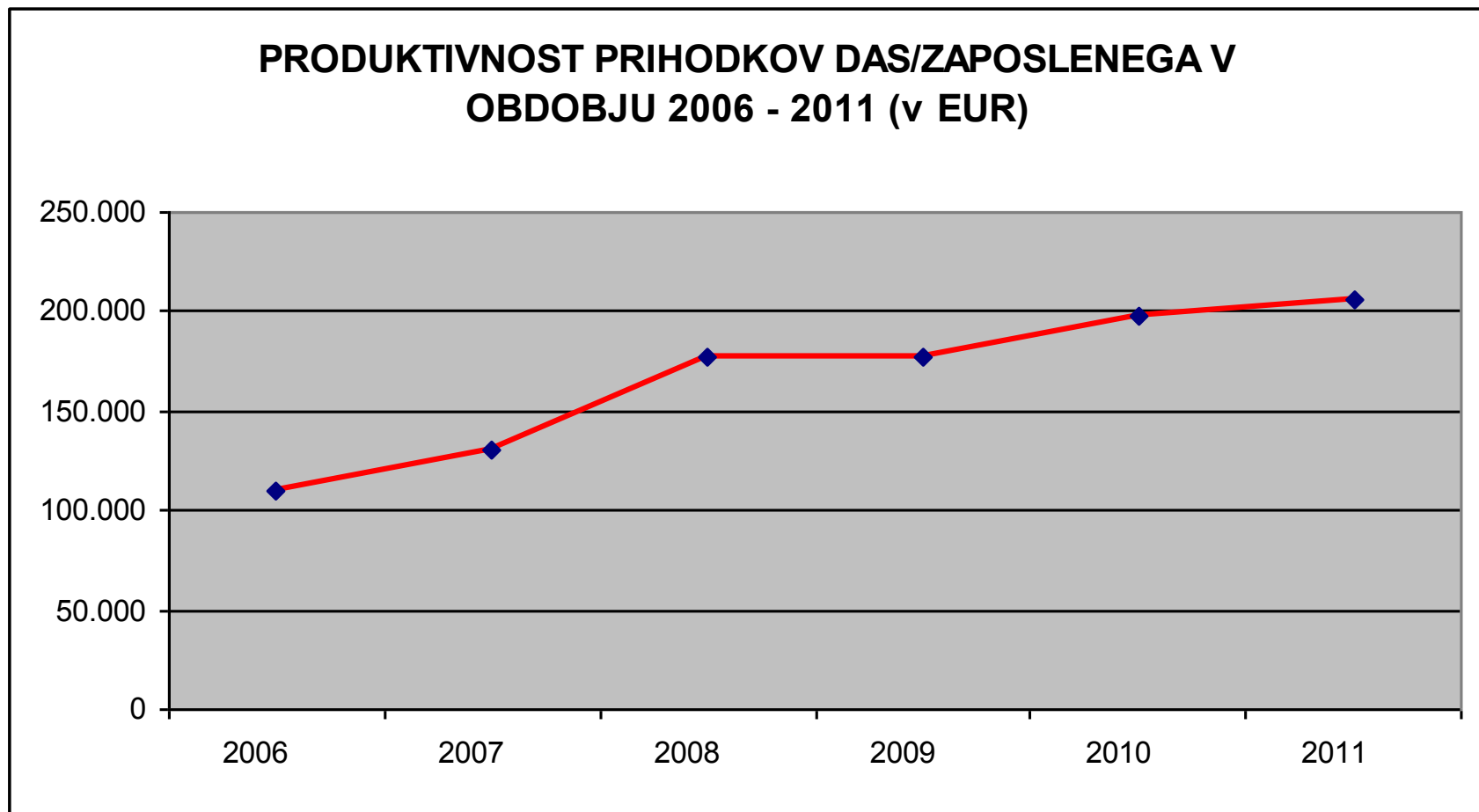
# Aktivnosti prinašajo rezultate ...

(stalna rast prodaje Non Fuel blaga)



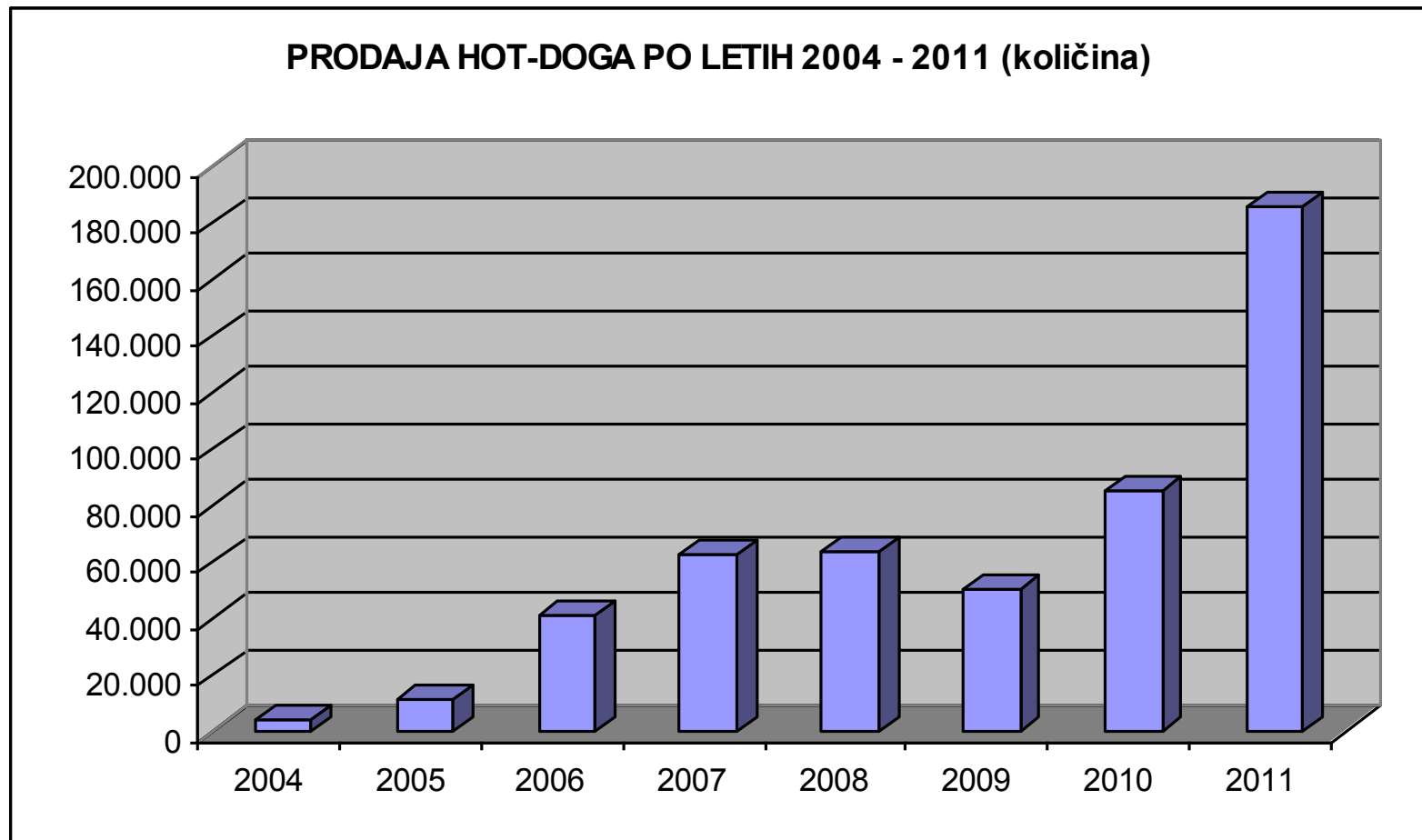
# Aktivnosti prinašajo rezultate ...

(produktivnost stalno narašča)



# Aktivnosti prinašajo rezultate ...

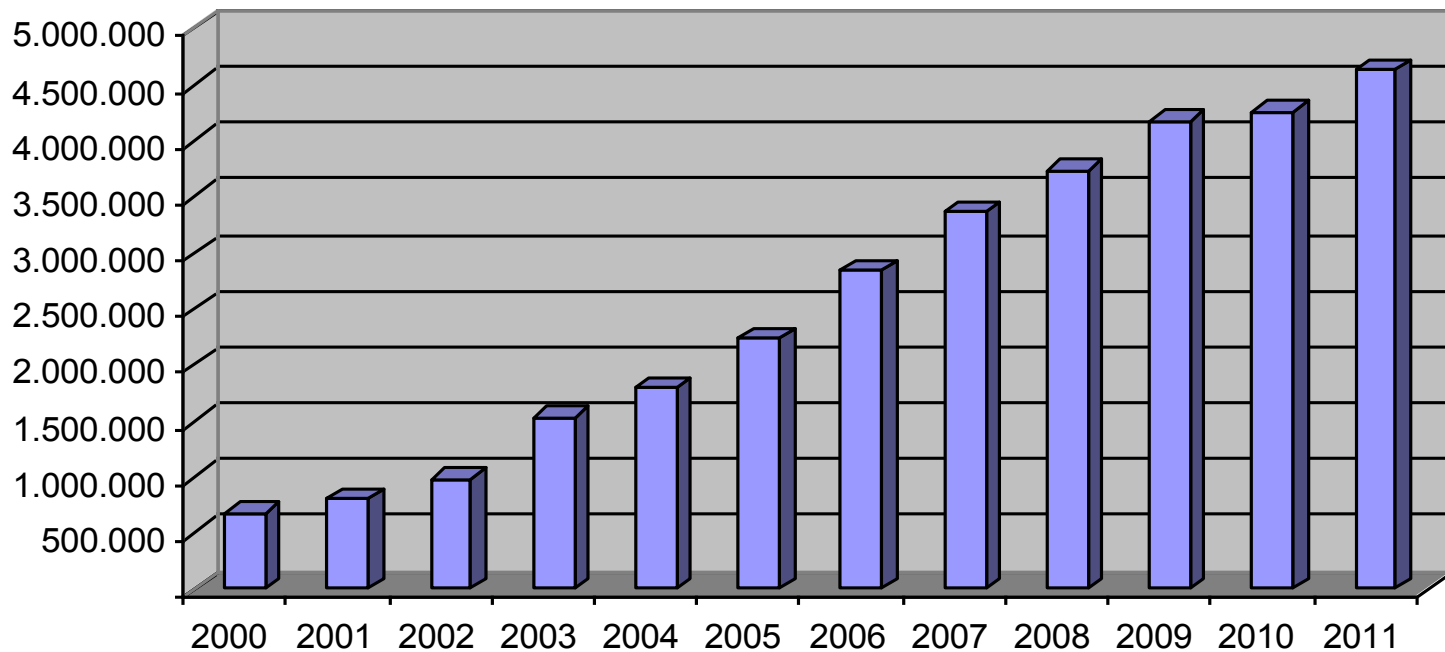
(od splošnega k posameznim primerom)



# Aktivnosti prinašajo rezultate ...

(od splošnega k posameznim primerom)

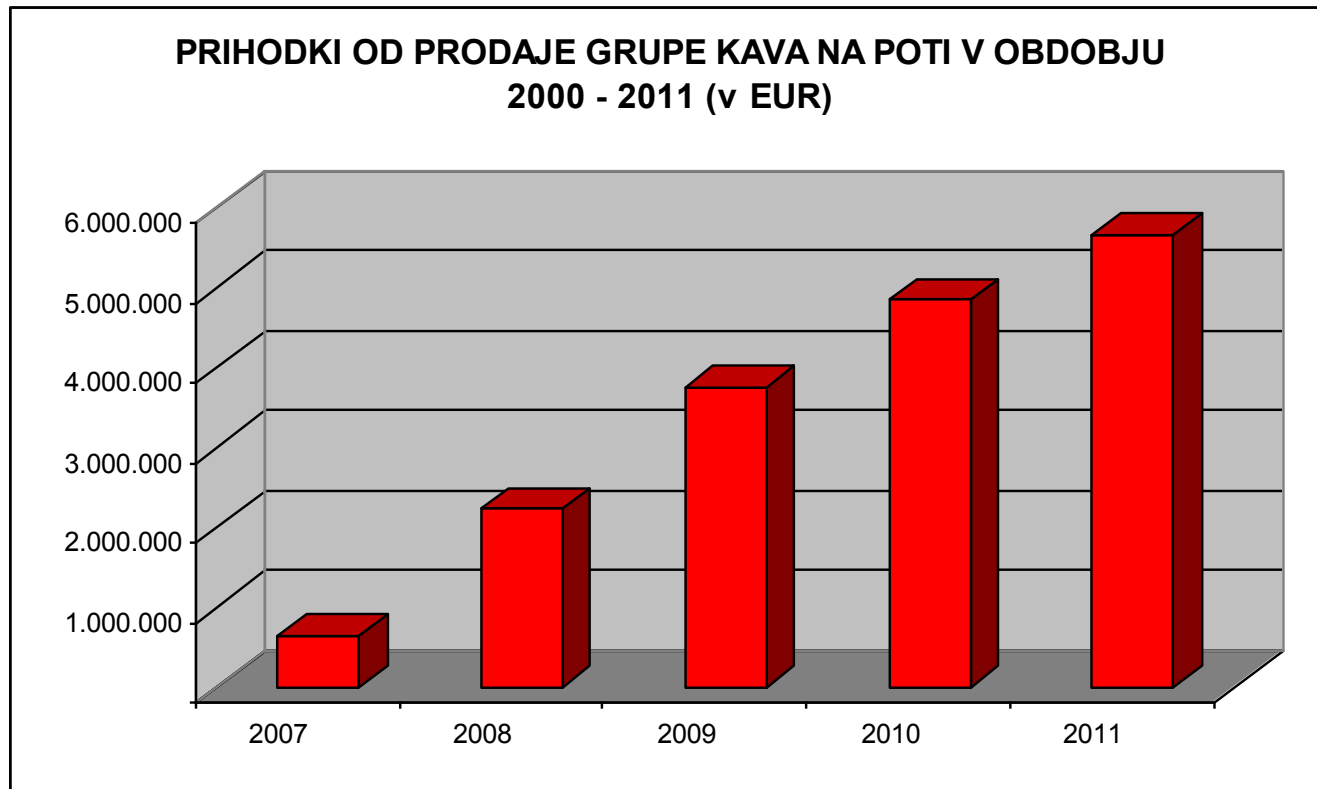
**PRODAJA GRUPE VODA PO LETIH 2000 - 2011**





# Aktivnosti prinašajo rezultate ...

(primer izjemne rasti: kava na poti)



- Količinska prodaja kave na poti:
- 15.485 na dan v skupini Petrol
- 11 na minuto



# Z novim produktom in obstoječim prodajnim kanalom



# Kavni napitki

## (Klasična ponudba do leta 2007)

- Klasični vending kavni aparati prisotni na c.c.a. 80 –ih bencinskih servisih
- Lastni aparati (vzdrževanje, stroški, kvaliteta)
- Kava namenjena pospeševanju prodaje D2
- Prodaja končnemu kupcu: 250.000 napitkov letno
- Razdeljenih iz naslova pospeševanja D2: 900.000 napitkov letno
- MPC oblikovana na ravni klasičnih ponudnikov vending storitev



# Razvoj produkta "KAVA NA POTI"

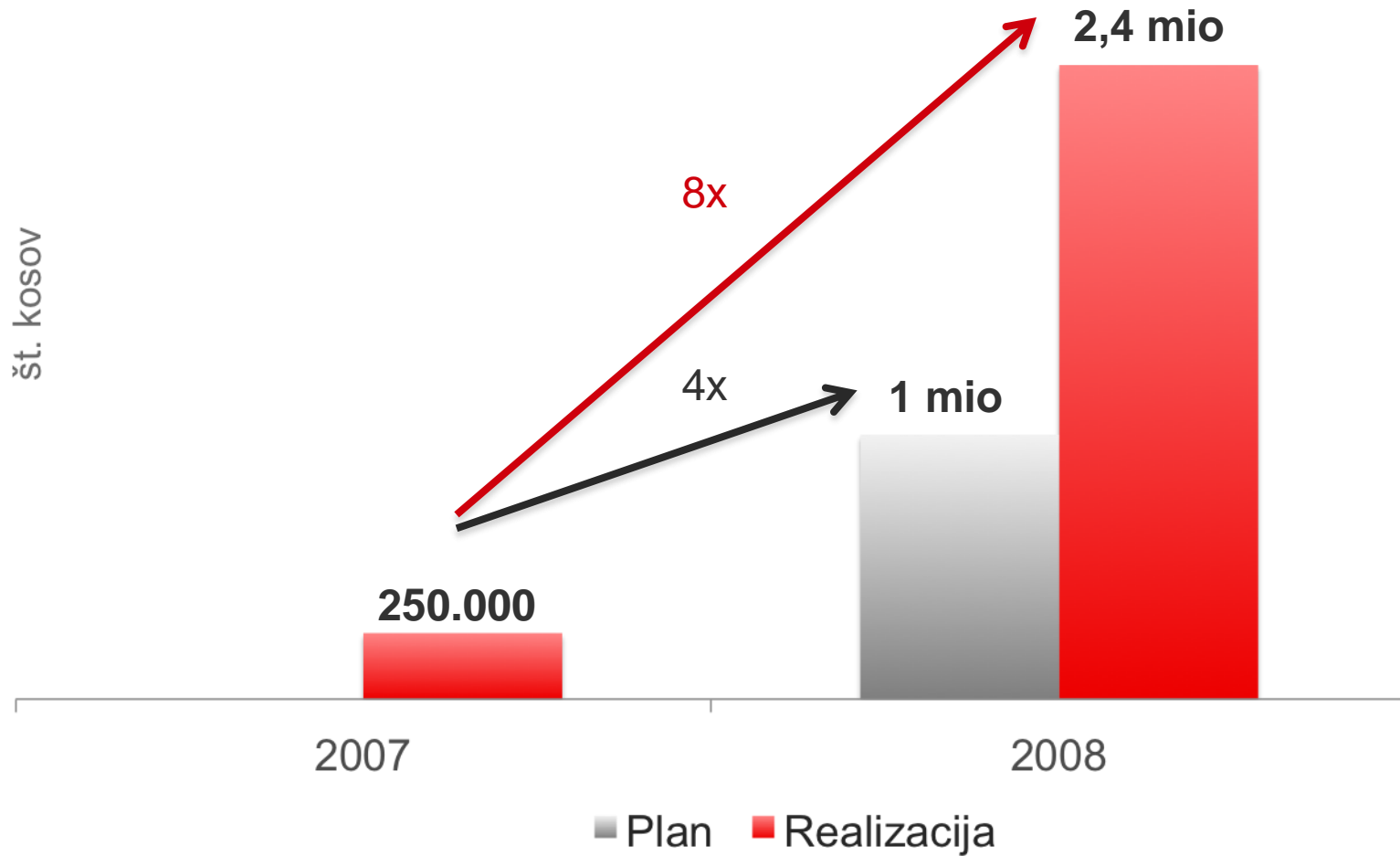
(Ambiciozno od I. 2008 dalje)

- **Razvoj:** nov **prodajni** produkt Kava na poti (raste segment "do it yourself")
- **Cilj:** v letu 2008 prodati 1.000.000 napitkov in koncept Kave na poti postaviti na 140 BS
- **Co-Brand:** Barcaffee in HipShop (Droga Kolinska in Petrol)
- **Poslovni model:** sodelovanje med ponudnikom kave in izvajalcem storitve (co-branding dveh (Q) kvalitetnih blagovnih znamk)





## Plan in realizacija prodaje novega produkta



# Razvoj novega produkta "KAVA NA POTI"

## Razvoj produkta (P):

- Q! Kvaliteten napitek (vrte napitkov, recepture, količine surovin,...)
- Q! Kvaliteta osnovne surovine in sekundarnih surovin
- Q! Upoštevanje smernic varnega ravnanja z živili HACCP

## Umestitev koncepta - produkta v prostor (P):

- Podoba osnovnega kavnega kotička
- Različice kavnih kotičkov
- Terminski načrt širitve (do 2009 na 140 bencinskih servisov, danes na 240 ih)
- Servisna dejavnost

## Cenovna politika (P):

- Večina (206) bencinskih servisov: 1 Eur
- Avtocestni (34) bencinski servisi: 1,5 Eur

## Promocija (P):

- Oglaševanje storitve preko internih in eksternih medijih ter ostalih oglasnih prostorih
- Vezani produkti "Izdelkov On The Go": Zajtrk na poti (ob nakupu kave, rogljič ugodneje)
- Facebook, Internet, nagradne igre ...





### Kava na poti

7,001 likes · 8 talking about this

Food/Beverages  
 Moja misija je zaslužniti cel vesoljni svet s svojim opojnim vonjem in slastnim okusom.



How do you do!  
 In vse tiho je bilo..  
 vem, sem tudi jaz precej tiho. Rada b

**7,001**



About

Photos

Notes 4

Likes

Kava in rogliček

Highlights ▾

Write something...

**24** Friends  
 Like Kava na poti





Kava na poti

Timeline ▾

2012 ▾

Highlights ▾

✓ Liked

Create a Page



Gaja Pöschl shared Gaja Pöschl's photo.

1 January

Moja prva Kava na poti me je danes pospremila iz Ljubljane v Portorož :)

S kavo na pot!



Like · Comment · Share

1

Recent Posts by Others on Kava na poti

[See all](#)

Katy Župevc

midve sva najboljši par :)

3 1 · 4 April at 11:27



Maja Šuligoj

Prihajammm :))

1 2 · 15 March at 10:07



Katy Župevc

Če bi Kavo na poti lahko še v službi pila, bi mi še ta h...

1 · 13 March at 11:38



Polona Pristovnik

Jutro,moja spremljevalka &lt;3

1 2 · 13 March at 08:46



Katy Župevc

ko pijem kavo na poti nič me ne zmoti četudi zmanjk...

6 5 · 5 March at 21:48

[More Posts ▾](#)

Now

April

2012

2011

Joined Facebook

Pridruži se nam!

**HIP HOP**

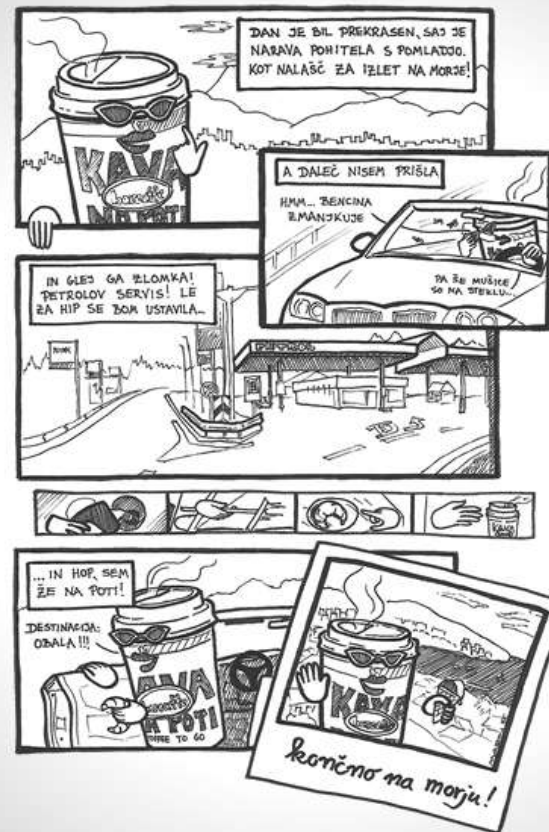


**5000 nas je!** *Hvala:)*

Pridruži se in spremljaj!

## Dogodivščine Kave na poti

Epizoda 2: Končno na morju



**PETROL**

[facebook.com/kavanapoti](https://www.facebook.com/kavanapoti)

Energija za življenje

\*Kava na poti je storitev na Petrolovih Hip-Hop servisih

**PETROL**

06.06.2012





# Kava na poti danes

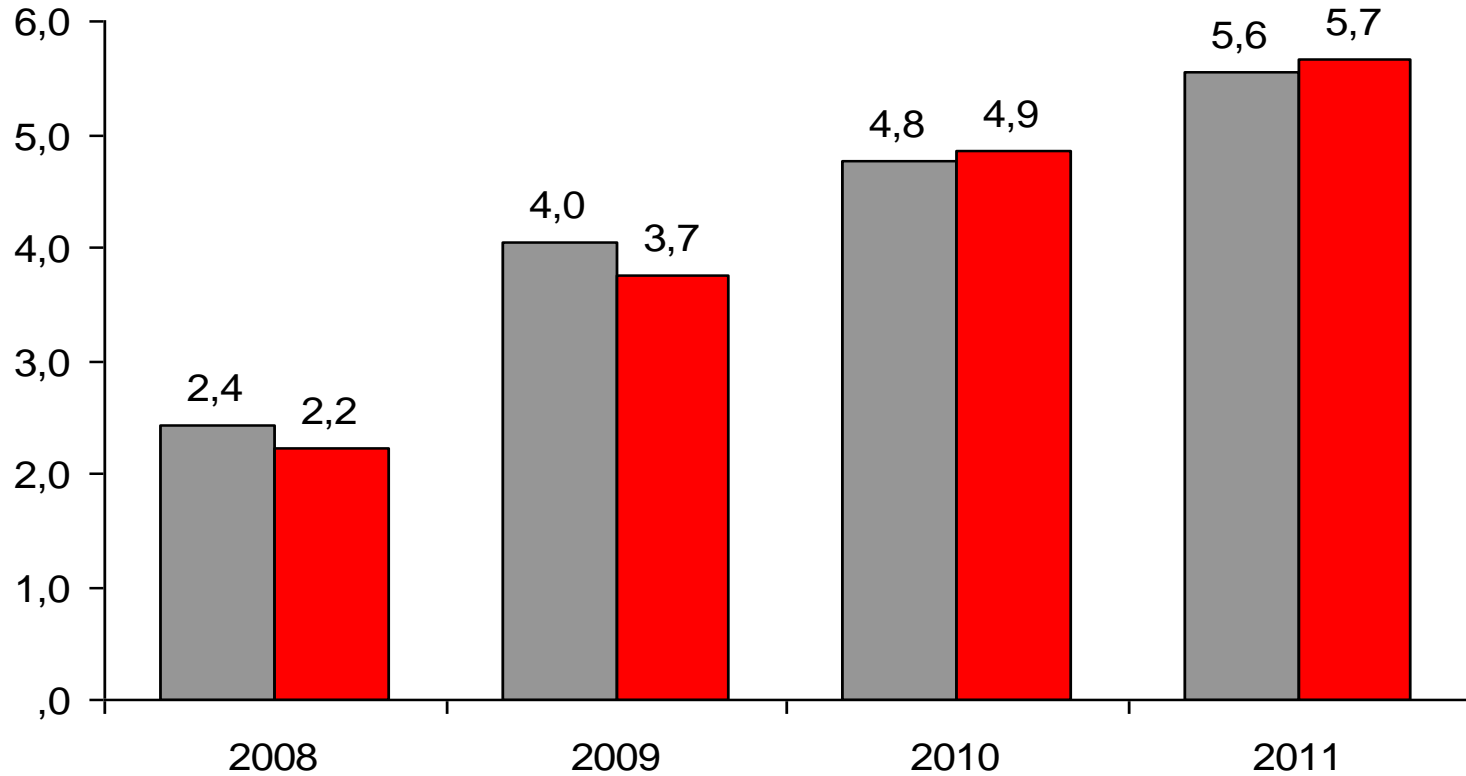
## (ambiciozno naprej)

- Več kot 15.000 napitkov dnevno
- 5,6 Mio prodanih Kav na poti letno
- Kavni kotic je postavljen na 240 – ih bencinskih servisih v Slovenji
- Razvoj mreže na JV trgih:
  - Danes na 25 – ih bencinskih servisih na Hrvaškem
  - Širitev mreže v ostale države selektivna in postopna, zaradi različne zrelosti trgov



## Kava na poti: 2008 - 2011

■ Količina v mio ■ Prihodki v mio €



- Opomba: Podatki veljajo za 240 BS v Sloveniji





# Kava na poti / Coffee to go (namesto zaključka)

- Zaznali tržno nišo “do it your self”
- Odločili smo se za Co-brand
- Kvaliteta v poslovnem načrtu na vrhu
- Prodajna mreža, ustrezna prostorska umestitev in učenje prodajnega osebja
- Z skrbno izbranimi izdelki na poti privabljamo nov segment kupcev
- Kombinirani nakupi in akcije “on the go”



# “On the Go” kotiček

