

Termékkereskedelem, termékek felhasználása

Éber Anna

Magyarország Kereskedelem Vezető

Százhalombatta, 2012. november 23.

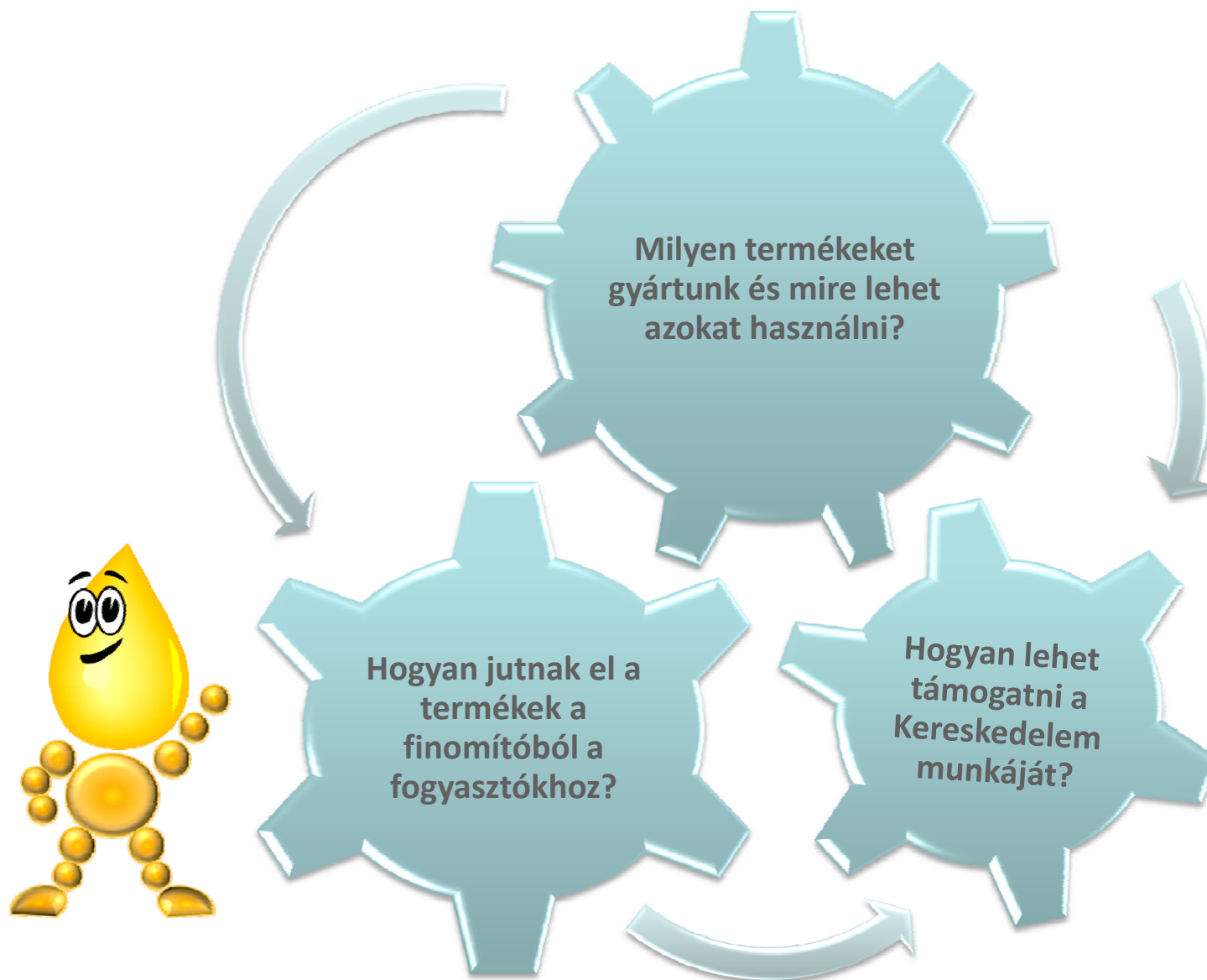
Ki tud többet a kőolajfeldolgozásról?

Vetélkedő általános iskolák 7-8. osztályos csapatai számára



► **MOL GROUP**

Tartalom



Működésünk három fontos tevékenységen alapul



KUTATÁS
& TERMELEÉS



FINOMÍTÁS,
TERMÉKELOŐÁLLÍTÁS



TERMÉK ELOSZTÁS
ÉS ÉRTÉKESÍTÉS

Kőolaj piaca

Termékek piaca

	Kutatás & termelés	Finomítás	Elosztás & értékesítés
Tevékenység:	Kőolaj kitermelés (kutatás)	Kőolaj feldolgozás	Benzin (stb.) értékesítés
Jellemzők:	• Olajmezők a világon • Munkaerő tapasztaltsága • Technológiai kihívások	• Elhelyezkedés • Korszerűség • Fontosság	• Töltőállomás hálózat • Elhelyezkedés • Folyamatos fejlődés
Pénzügyi befektetés:	\$ \$ \$ \$	\$ \$ \$ \$	\$ \$

Forrás: Purvin & Gertz

Milyen termékeket gyártunk?



PB gáz



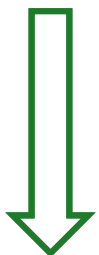
Motorbenzin
Dízel



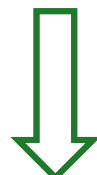
Kerozin/Jet



Tüzelőolaj



Egyéb
speciális
termékek



Bitumen



Fűtőolaj



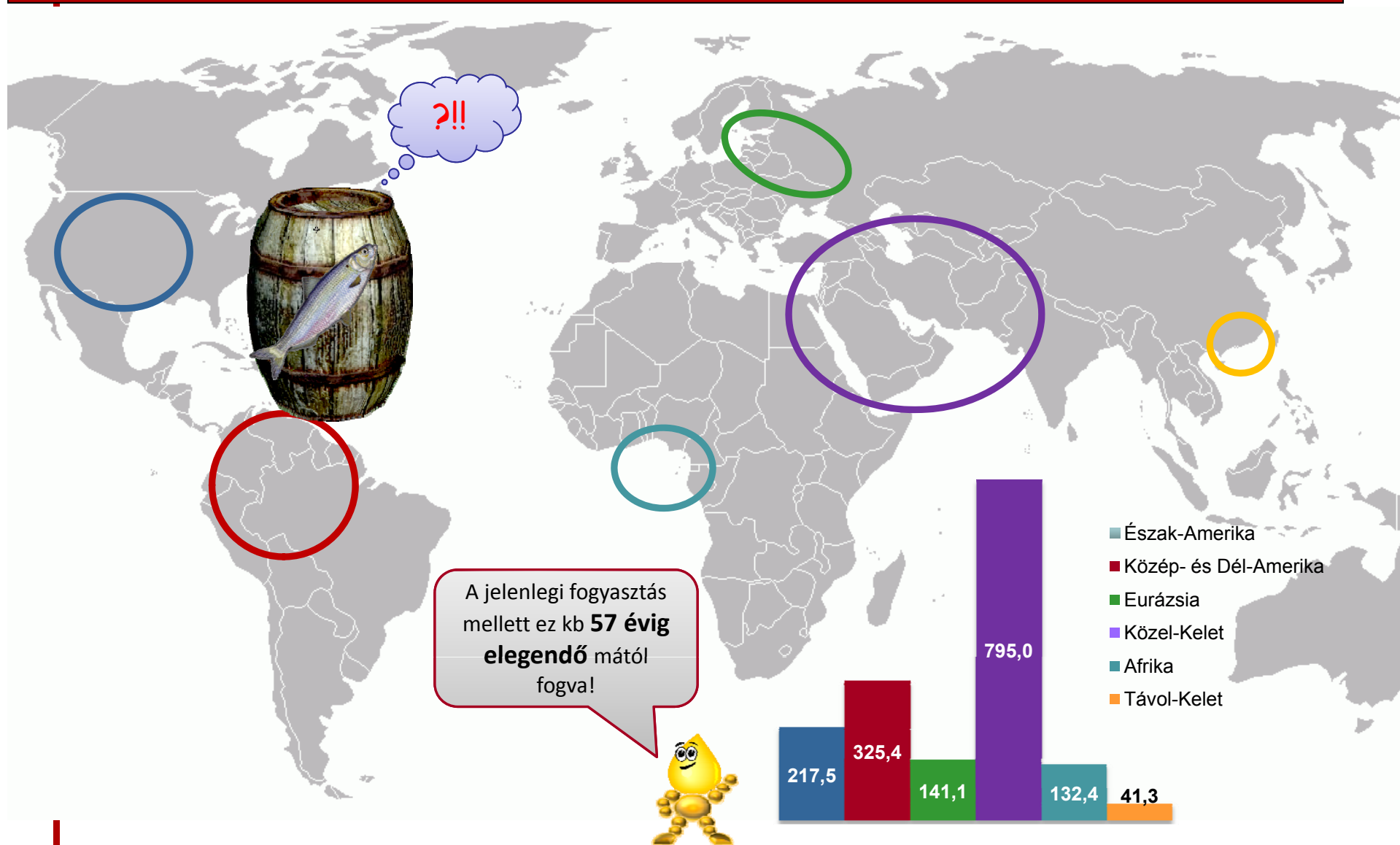
Milyen termékeket gyártunk?

Tudtátok?

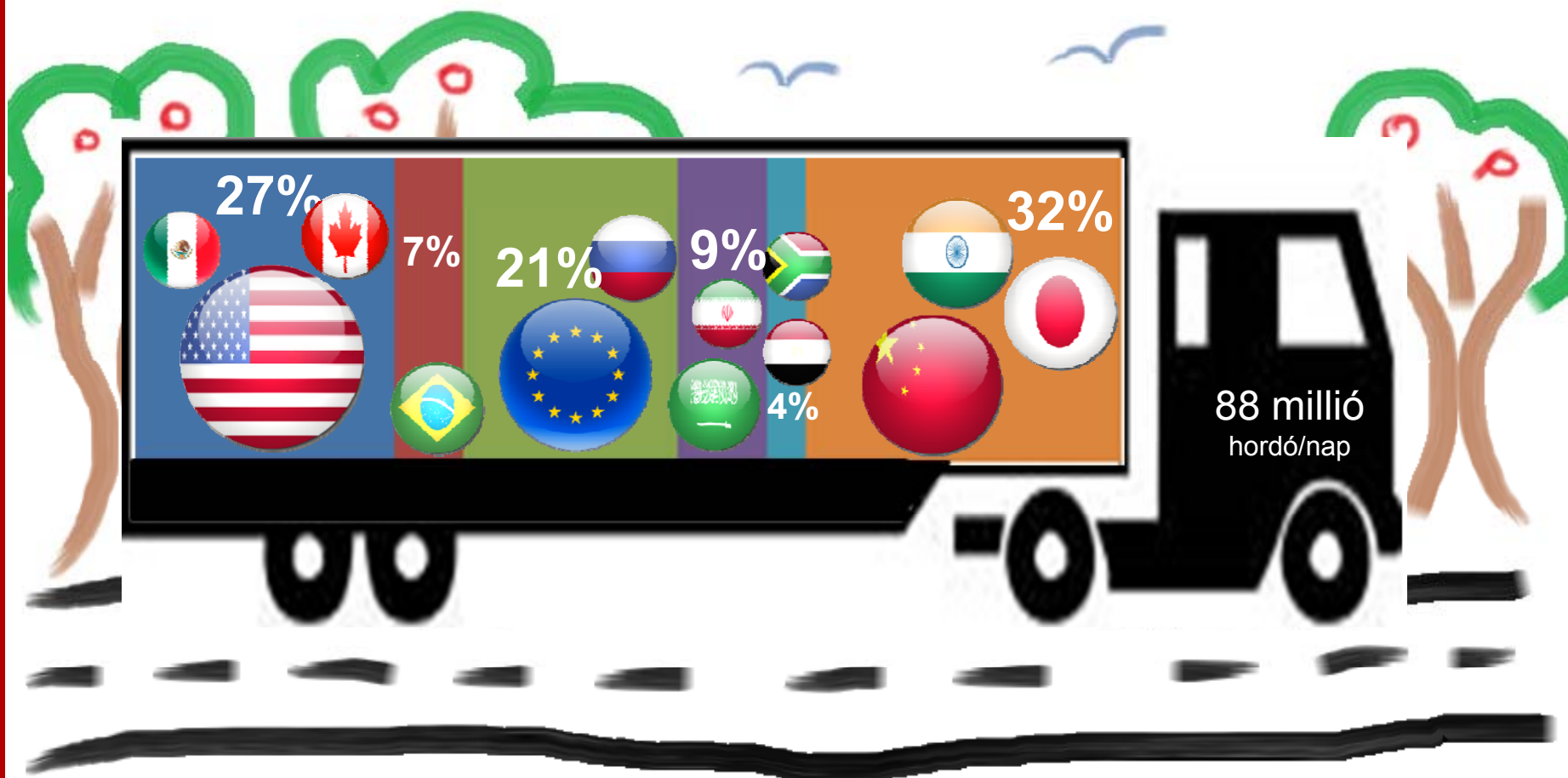
A CD lemez alapanyaga is a kőolaj, csakúgy, mint a nejlon zacskóé



Olaj készletek területi elhelyezkedése 2011-ben (milliárd hordóban)

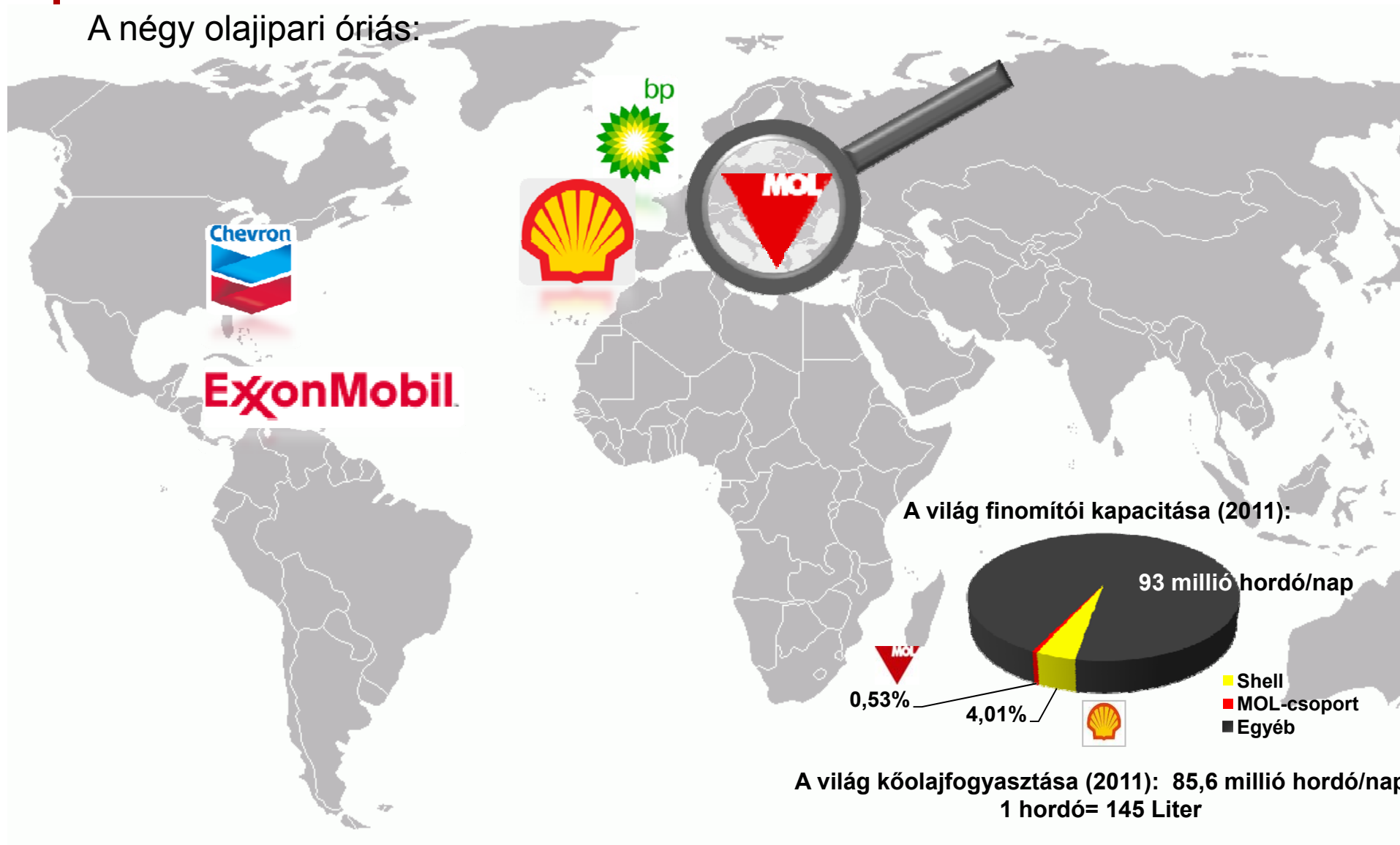


A világ kőolajfogyasztása 2011-ben (millió hordó/ nap)



A világban kicsik vagyunk, de...

A négy olajipari óriás:



A világban kicsik vagyunk, de...

Tudtátok?

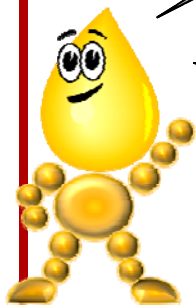
A MOL 0,5 %-át biztosítja a világ teljes kőolaj felhasználásának...

Tudtátok?

...és „mindössze” 7-szer kisebb a finomítói kapacitása, mint a Shell-é

Tudtátok?

Az USA kevesebb, mint 1 **hét** alatt felhasználná a MOL finomítója által 1 **év** alatt létrehozott termékeket



A MOL szerepe régiós viszonylatban



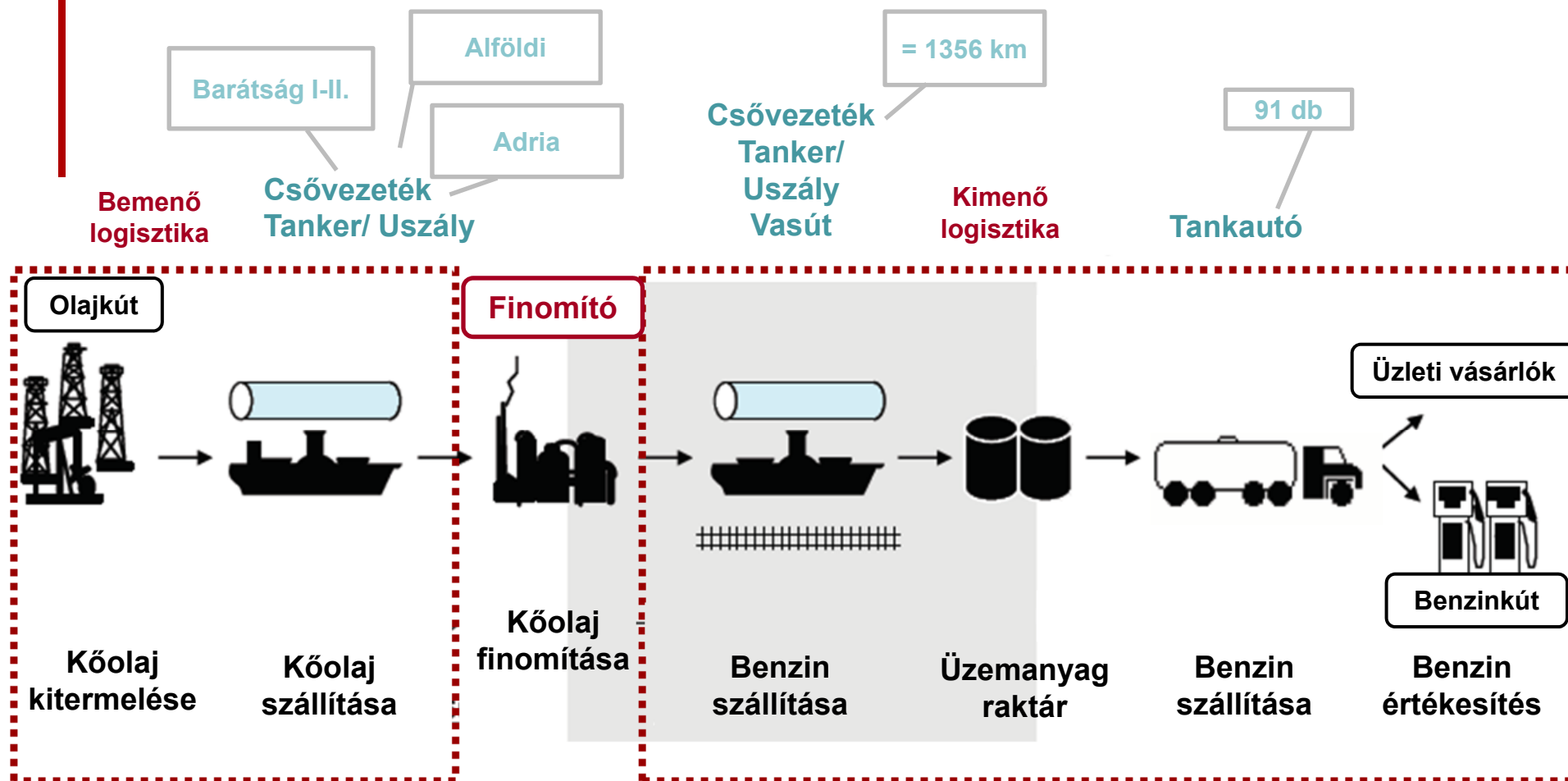
Meghatározó szerep:

- Magyarországon
 - Szlovákiában
 - Horvátországban
- 70%



A teljes régiót tekintve:
üzemanyagok esetén közel
25%-os részesedés az
eladásokból

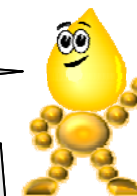
Az áru a finomítóból több módon juthat el a fogyasztókhöz



Az áru a finomítóból több módon juthat el a fogyasztókhöz

Tudtátok?

A MOL legnagyobb arányban orosz kőolajat használ fel.



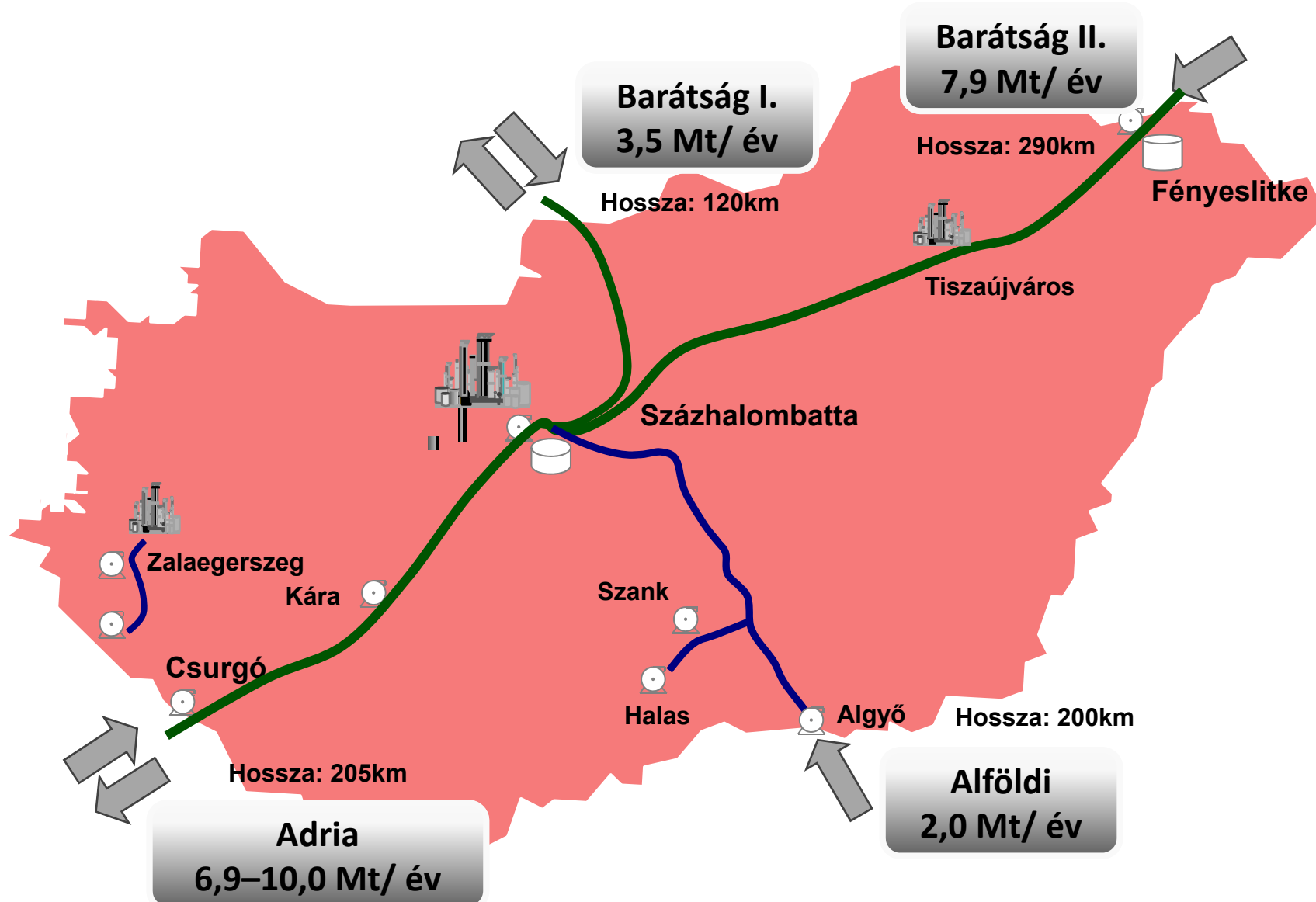
Tudtátok?

A finomított termékek döntő hányada vezetékeken keresztül indul tovább a MOL finomítóiból. Ezen túl tankhajóval, tankautóval és vasúttal történik a szállítás.

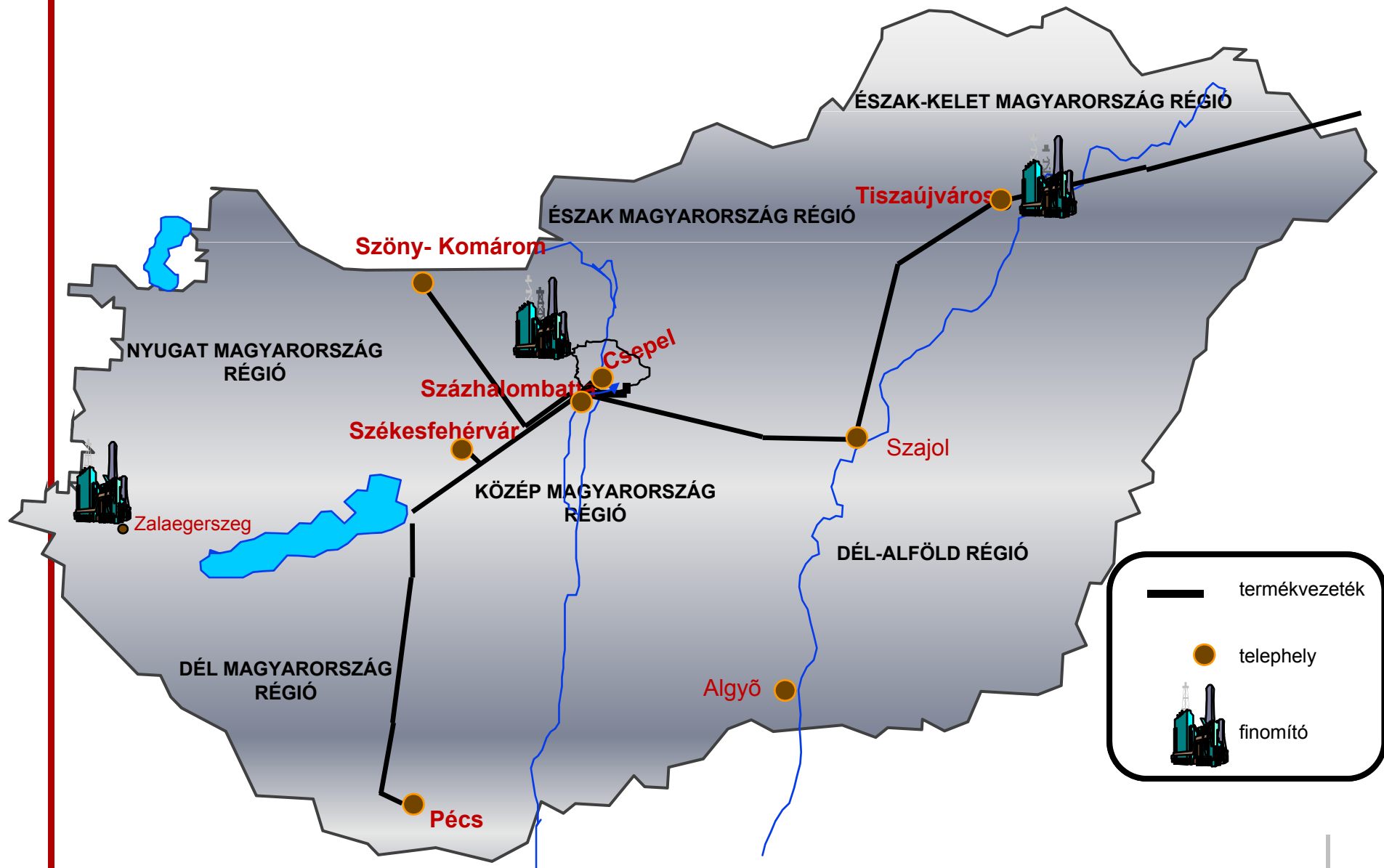
Tudtátok?

A MOL a battain kívül még 4 külföldi finomítóval rendelkezik- például Olaszországban is

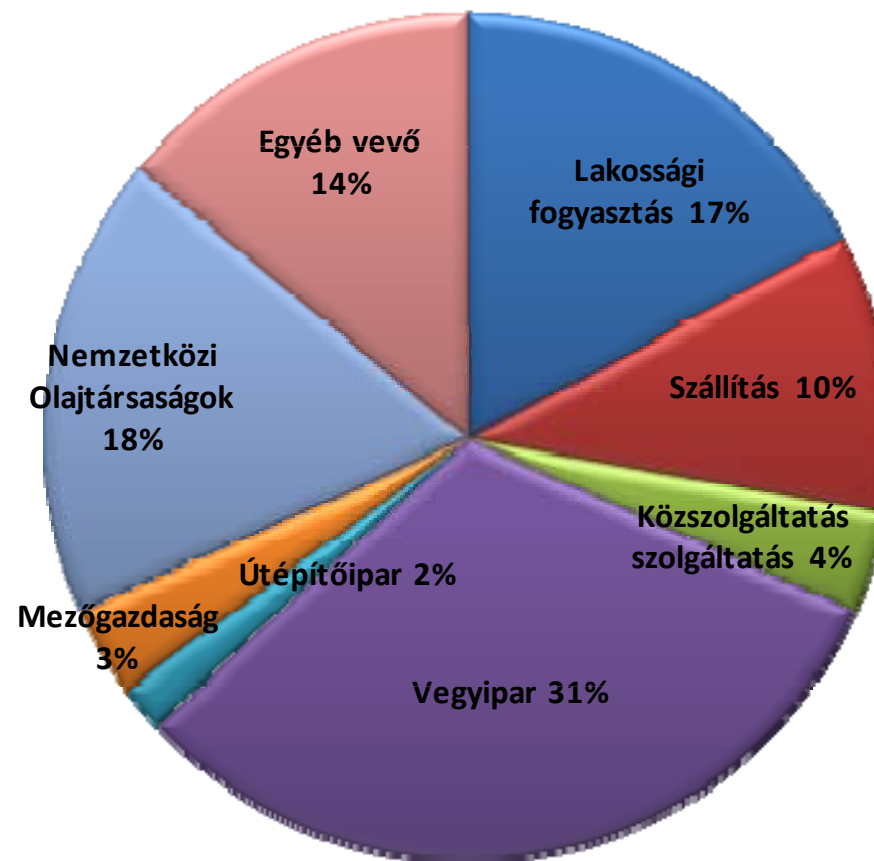
Kőolajvezetékek



Főbb termékvezetékek és telephelyek



Kik is a MOL fogyasztói?



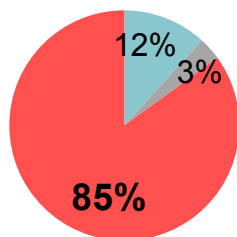
Összes MOL értékesítés*:

5,7 millió tonna

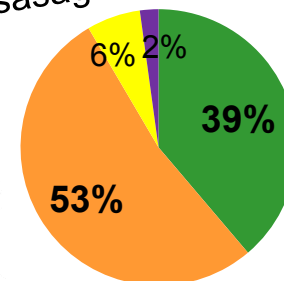
*Magyarország, 2011

Kik is a MOL fogyasztói?

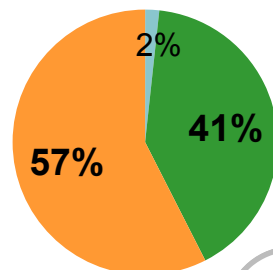
Vegyipar



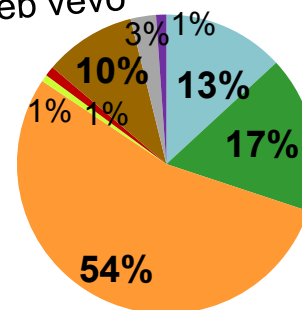
Nemzetközi olajtársaságok



Lakossági fogyasztás



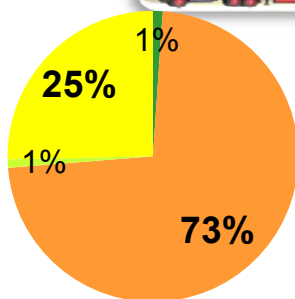
Egyéb vevő



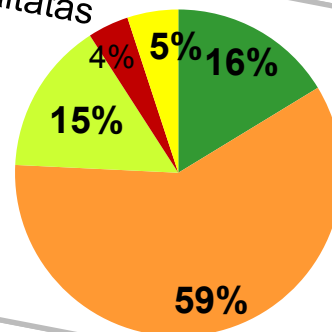
- Dízel
- Motorbenzin
- PB gáz
- Vegyipari benzin
- Kerozin
- Bitumen
- Petrolkoks
- Egyéb üzemanyag
- Erőművi Tüzelőolaj
- Fűtőolaj

Kik is a MOL fogyasztói?

Szállítás



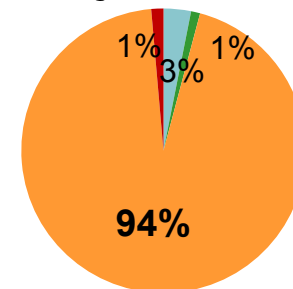
Közfoglalat, szolgáltatás



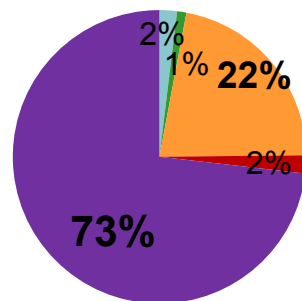
- Dízel
- Motorbenzin
- PB gáz
- Vegyipari benzin
- Kerozin
- Bitumen
- Petrolkoks
- Egyéb üzemanyag
- Erőművi Tüzelőolaj
- Fűtőolaj

Kik is a MOL fogyasztói?

Mezőgazdaság



Útépítés



- Dízel
- Motorbenzin
- PB gáz
- Vegyipari benzin
- Kerozin
- Bitumen
- Petrolkoks
- Egyéb üzemanyag
- Erőművi Tüzelőolaj
- Fűtőolaj

A MOL töltőállomás hálózata



A MOL töltőállomás hálózata



2012. november 23.

Termékkereskedelem, termékek felhasználása

A MOL töltőállomás hálózata

Hány liter benzin fér egy átlagos tankautóba?



Hány liter egy átlagos kút éves forgalma?



≡ 3,7 millió liter

- autógáz
- dízel

Hány féle üzemanyag kapható?

- benzin
- prémium dízel
- Prémium benzin



Hány fajta termék kapható a shopban?

Egy forgalmas töltőállomáson hány csésze kávéfőznek le egy nap?



A MOL töltőállomás hálózata

Mitől különleges a MOL Istenhegyi úti kútja?



Hogyan lehet ösztönözni az értékesítést?: Marketing

A marketing egyszerűen szólva: a termékek eladhatóságát segítő vállalati tevékenység. Négy fő szemponton keresztül valósul meg:



Termék:

Megfelelő minőségű és választékú
Milyen a termék?

Elosztás:

Elérhető legyen a boltokban, polcon belüli helye, stb.
Hol kapható?

A benzinnél is így van!



Eladásösztönzés:

Igény és a vágy a termék iránt: Reklám, akció.
Ismerik, keresik a terméket?



Ár:

Vevő és eladó számára is elfogadható
Mennyibe kerül?

Miért jó ha elégedettek a vásárlóink?

Újra vásárolnak



Ajánlják termékeinket
másoknak



Egyéb termékeket is
vásárolnak



Többet is hajlandóak
fizetni



Hűségesebbek

***Elégedett fogyasztók
Sikeres vállalat***



Miért jó ha elégedettek a vásárlóink?



Tudtátok?

Egy elégedetlen vásárló 9-20 embernek mondja el a problémáját

Tudtátok?

Míg az elégedett vevő 2-4 embernek meséli el elégedettségét

Tudtátok?

A hűséges vásárlókon többet keres a cég, mintha új vásárlókat győzne meg

Köszönöm a figyelmeteket!

