

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

FAKULTA PROVOZNĚ EKONOMICKÁ

KATEDRA ŘÍZENÍ



TEZE

**VYUŽITÍ MARKETINGOVÉHO MIXU VE SLEDOVANÉM
PODNIKU**

Praha 2005

Autor: Šárka ŠAFNEROVÁ

Vedoucí diplomové práce: Ing. Hana Brabencová, CSc.

Cílem diplomové práce je posouzení míry využívání nástrojů marketingového mixu ve společnosti MONTSTAV CZ s.r.o. a na základě provedených analýz a zjištěných údajů navrhnout strategii pro dosažení cílů podniku u jednotlivých nástrojů marketingového mixu, která by vedla ke zvýšení konkurenceschopnosti a tržního podílu produktů sledovaného podniku na tuzemském trhu i v zahraničí, což je hlavním podnikovým cílem této společnosti.

Využití marketingového mixu ve sledovaném podniku MONTSTAV CZ s.r.o. je problematikou velice obsáhlou a teprve se vyvíjející. Práce se týká konkrétních výrobků, které jsou v současné době pouze relativně krátkou dobu uváděny na trh. Konkrétněji jde o produkty, které vznikly procesem recyklace použitých pneumatik.

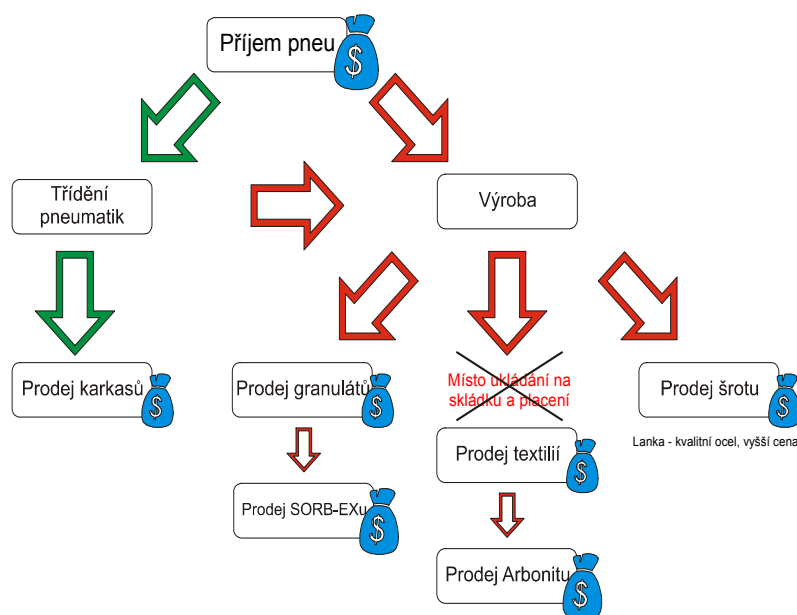
Analýza tržního prostředí

Na českém trhu existuje v současné chvíli jen velmi málo firem, které se zabývají poskytováním recyklačních služeb v oblasti použitých pneumatik a gumového odpadu. Celkově tyto subjekty dokáží ročně zpracovat zhruba 35 až 40 tisíc tun, z toho na recyklaci připadne 30% a v cementárnách končí 70% zpracovávaných opotřebovaných pneumatik.

V současné době firma MONTSTAV CZ s.r.o. zaujímá na českém trhu významnou pozici v oblasti recyklačních služeb a prodeje pryžového granulátu. Současný trend ve využívání gumového granulátu a dalších výstupních surovin z procesu recyklace pneumatik nalézá čím dál větší uplatnění v širokém spektru oborů.

Systém vstupů a výstupů provozu recyklace pneumatik na Vřesové

V následujícím grafickém znázornění je vyznačen systém vstupů a výstupů analyzovaného procesu recyklace pneumatik, jelikož tento systém je odlišný od klasického dodavatelsko-odběratelského principu. Na obrázku je rovněž vyznačeno v jakých jednotlivých etapách získává společnost MONTSTAV CZ s.r.o. finanční ohodnocení. Názorně je vyznačena hlavní odlišnost tohoto procesu, a to hned na počátku uvedeného systému, kdy při příjmu vstupní suroviny do výroby poskytuje recyklátor službu – recyklaci použitých pneumatik.



Analýza nástrojů marketingového mixu

● **PRODUCT – VÝROBEK**

Jako výstupy celého výrobního procesu jsou: gumový granulát, textilní kordy a kovový šrot. Společnost MONTSTAV CZ s.r.o. je jako jedna z mála schopna zpeněžit všechny tyto výstupy.

Recyklace pneumatik (služba) - společnost MONTSTAV CZ s.r.o. zajišťuje ve svém provozu recyklaci Vřesová ekologické zpracování ojetých pneumatik, které dává záruku trvalého řešení likvidace tohoto odpadu.

Karkasy – kostry pneumatik vhodné k protektorování - výběr pneumatik pro protektorování je z hlediska zákona o zpětném odběru vybraných výrobků považován za nejvyšší způsob recyklace.



Gumový granulát - je výrobek, který vzniká drcením pneumatik. Veličiny, které určují charakter granulátu jsou chemické složení granulátu (podle vstupního materiálu z osobních, nákladních, traktorových a ostatních pneumatik), velikost jednotlivých zrn, obsah nečistot (minerální látky, textil z pneumatik, železné a neželezné kovy).

Textilie z pneumatik (TzP) - jsou nedílnou součástí kordu většiny pneumatik. Množství kordových vláken v pneumatikách se odhaduje cca na 7%. Vyráběné textilie z pneumatik jsou směsí viskózních, polyamidových a polyesterových vláken s vynikajícími mechanickými vlastnostmi. Drcením pneumatik jsou získávány textilie ve formě jemných vláken do sebe vzájemně propletených (podobné chuchvalcům vaty).

Železný šrot - Součástí plášťů pneumatik je železo, které se v průběhu výrobního cyklu separuje a prodává smluvnímu odběrateli. Cena železného šrotu je závislá na vývoji světových cen této komodity.

● **PRICE – CENA**

Společnost MONTSTAV CZ s.r.o. má stanovené základní ceníky pro recyklační služby, pro prodej všech druhů gumového granulátu a karkasů (viz. Příloha č.1). TzP je speciálním produktem a prodejní cena je stanovována individuálně dle kvality daného TzP a dle množství dodávky. Cena železného šrotu je stanovena výkupním ceníkem smluvního odběratele.

● PLACE – DISTRIBUCE

Výrobky provozu recyklace Vřesová jsou určeny především pro výrobní závody jako vstupní surovina daného výrobního procesu, a tak distribuce daných výrobků je uskutečňována ve formě dodávek, které si zákazník dle svých požadavků specifikuje a objedná.

● PROMOTION – PROPAGACE

společnost MONTSTAV CZ s.r.o. zvolila tvorbu reklamy v podobě vydání přehledné a názorné brožury. Dále pro své potenciální a stálé zákazníky vytváří v pravidelných intervalech prezentaci produktů a poskytovaných služeb na CD s interaktivní obsluhou zákazníka. Další formou reklamy jsou www stránky, které v současné době tato společnost předělává a aktualizuje (www.montstav.cz). Jako podporu prodeje využívá společnost MONTSTAV CZ s.r.o. dodávky vzorků nových možností produktů.

Marketingový průzkum

Marketingový průzkum trhu jsem se rozhodla provést v podobě standardizovaného dotazníku, který jsem sestavila z 12 otázek. Jako cílovou skupinu jsem vybrala odběratele gumového granulátu. Na základě vyhodnocení jednotlivých bodů dotazníku jsem vyvodila několik doporučení pro zlepšení marketingové strategie u jednotlivých nástrojů marketingového mixu.

Na základě získaných informací jsem vypracovala **SWOT analýzu** provozu recyklace pneumatik Vřesová a analýzu portfolia – **model BCG** pro strategické podnikatelské jednotky tohoto provozu.

Strategie dosažení cílů podniku u jednotlivých nástrojů marketingového mixu

Produkt – zvýšit kvalitu jednotlivých produktů, nalézt jejich vhodnou odbytovou úpravu (granulaci či peletaci) a rovněž přizpůsobit balení požadavkům odběratelů, což také vyplynulo z provedeného marketingového průzkumu a modelu BCG. Spolupracovat se zákazníky a výzkumnými pracovišti (např. VŠCHT Praha, Univerzita Pardubice) na dalších možnostech využití všech produktů se zaměřením ve strategii tržního vývoje na perspektivní komoditu TzP. Oblast poskytovaných recyklačních služeb dále rozvíjet pomocí strategie tržní penetrace co do objemu a komplexnosti (všechny gumové odpady nejen z automobilového průmyslu).

Price – ceny produktů a služeb jsou stanoveny pomocí kalkulace nákladů a k tomu stanovené obchodní marže. Cenová politika je stanovena optimálně, jelikož i dotazovaní zákazníci hodnotili cenovou úroveň jako únosnou či dobrou, ale je nutné soustavně sledovat vývoj cen konkurence.

Place – jedná se o přímou cestu dodávek od výrobce k odběrateli, a tak je vhodné komplexně zajišťovat dodávky in-time ze strany odběratele.

Promotion – Zde se jeví současná strategie v odbytu produktů jako efektivní, a tak by měla být rozšířena i pro zahraniční partnery a zákazníky. Další rozvoj osobních kontaktů

s odběrateli produktů a služeb, na základě marketingové strategie push – pull, je rozhodujícím prvkem pro udržení nebo zvýšení postavení na trhu.

Návrh akčního marketingového programu

Společnost MONTSTAV CZ s.r.o. by mohla využít marketingového akčního plánu pro zimní měsíce, kdy je tradičně menší odbyt cca o 50 – 60% gumového granulátu, což je způsobeno celkovým útlumem v oboru stavebnictví a díky nepřízní klimatických podmínek. Již během měsíce listopadu by mohl provoz recyklace zahájit výrobu na sklad v oblasti odbytu nejsilnější frakce gumového granulátu. Navrhují produkt pod označením GO3220 a GO2510 v poslední době nejprodávanější. V průběhu prosince by marketingové oddělení kontaktovalo zákazníky odbírající tyto produkty, které by informovalo o akční nabídce, kdy cena by byla zvýhodněna o 5-10% oproti ceně uvedené v ceníku pro významné zákazníky. Nabídka by platila omezeně např. do konce února. O akční nabídce by byli zákazníci informováni přímo marketingovým oddělením, nejčastěji telefonicky či osobním kontaktem a dále i písemnou nabídkou, která by měla zdůraznit zvláštnost této akce, jelikož v tomto oboru není obvyklá.

Podnikatelská rizika

Největším podnikatelským rizikem je pro společnost MONTSTAV CZ s.r.o. uvažována oblast legislativy v České republice a vlivy výkonu státní správy, které mohou způsobit nerovnovážnou situaci na trhu v oblasti recyklačních služeb a výsledných produktů.

Pro odstranění podnikatelských rizik společnost MONTSTAV CZ s.r.o. navrhuje založení autorizované společnosti Eko-pneu (Pneufond), která by měla zabezpečit plnění zákonné povinnosti zpětného odběru a využití opotřebovaných pneumatik.

Společnost MONTSTAV CZ s.r.o. pro naplnění svých podnikatelských cílů by se měla přes své znalosti a zkušenosti v oblasti recyklace pneumatik zaměřit na maximální využití jednotlivých nástrojů marketingového mixu. Touto moderní formou marketingové praxe by si měla upevnit své postavení na trhu a prosadit se i na trhy zahraniční.