

**Προσανατολισμός στο  
Μάρκετινγκ στην  
Ποντοπόρο Ναυτιλία**

**Επιμέλεια-Παρουσίαση:  
Φανταζία Βασιλική**

# Εισαγωγή

Σκοπός της παρούσης εργασίας είναι να διερευνήσει τον προσανατολισμό στο μάρκετινγκ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην ποντοπόρο ναυτιλία.

# Τι είναι το Μάρκετινγκ

Ο όρος Marketing χρησιμοποιείται σήμερα σε πολλά κράτη από επιχειρήσεις, οργανισμούς και ιδρύματα, για να δηλώσει τις ενέργειες και δραστηριότητες εκείνες που έχουν σχέση με:

- Την έρευνα αγοράς
- Τον προγραμματισμό και την ανάπτυξη προϊόντων
- Τις προσπάθειες προώθησης και τη διαφήμιση προϊόντων

# Τι είναι το Μάρκετινγκ

- Τις μεθόδους και τους τρόπους διανομής
- Την κοστολόγηση και τον καθορισμό τιμών
- Τους όρους και τους τρόπους πληρωμής
- Την οργάνωση και τη διοίκηση των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης, που ακολουθούν ένα προϊόν από την κατασκευή του μέχρι τη χρησιμοποίησή του από τον τελικό καταναλωτή

# Marketing Plan

Ένα ολοκληρωμένο σχέδιο που περιγράφει τις συνολικές προσπάθειες μάρκετινγκ ενός οργανισμού. Μια διαδικασία μάρκετινγκ μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω του μείγματος μάρκετινγκ.

Το Marketing Plan μπορεί να λειτουργήσει βάσει δύο σημείων: Στρατηγική και Τακτική. Στους περισσότερους οργανισμούς / επιχειρήσεις, ο «στρατηγικός σχεδιασμός» είναι μια ετήσια διαδικασία, που συνήθως καλύπτει μόνο το επόμενο έτος. Περιστασιακά, μερικές οργανώσεις μπορεί να φαίνονται σε ένα πρακτικό σχέδιο που εκτείνεται τρία ή περισσότερα χρόνια.

# Marketing Plan: Πλεονεκτήματα

- Εξωτερικό περιβάλλον (δυνάμεις και αδυναμίες)
- Ανταγωνισμός και καταναλωτικές προτιμήσεις
- Στρατηγικές Μάρκετινγκ
- Νέες ανταγωνιστικές αγορές

# Marketing Plan: Κόστη

- Το κόστος σχεδιασμού ➡ Έλλειψη σχεδιασμού μάρκετινγκ
- Τα λειτουργικά κόστη ανάπτυξης ➡ Λάθος αποτελέσματα


# Μείγμα Μάρκετινγκ





# Εναλλακτικό Μείγμα Μάρκετινγκ 4c

- Τα 4Cs αποτελούνται από τον καταναλωτή, το κόστος, την ευκολία (άνεση) και την επικοινωνία.
- Οι ρίζες των 4Cs μπορούν να αναχθούν στα κλασσικά 4Ps του μείγματος μάρκετινγκ

4 Ps Marketing Mix	conversion focus	4 Cs Marketing Mix
Product		Consumer
Price		Cost
Place		Convenience
Promotion		Communication

- Η επικοινωνία είναι ζωτικής σημασίας
- Ο καταναλωτής/πελάτης είναι ο βασιλιάς
- Η τιμολόγηση είναι κρίσιμη
- Η ευκολία παροχής υπηρεσιών ή η κατάλληλη τοποθεσία αγοράς του προϊόντος είναι ζωτικής σημασίας

# Ορισμός του Marketing Orientation

Οι δύο πιο σημαντικές θεωρίες του προσανατολισμού προς την αγορά είναι εκείνες που προκύπτουν από τους Kohli και Jaworski (1990) και Narver και Slater (1990).

- Οι Kohli και Jaworski (1990) ορίζουν το M.O. Ως «την οργάνωση σε ολόκληρη την γενιά των πληροφοριών για την αγορά, τη διάδοση των πληροφοριών μεταξύ των υπηρεσιών και την οργάνωση σε επίπεδο ανταπόκρισης σε αυτήν».
- Οι Narver και Slater (1990) θεωρούν το M.O. Ως μια οργανωτική κουλτούρα που αποτελείται από:
  1. Τον προσανατολισμό στον πελάτη
  2. Τον προσανατολισμό στον ανταγωνιστή
  3. Το διαλειτουργικό συντονισμό

# Ιδιαιτερότητες της Ναυτιλίας ως κλάδος υπηρεσιών

Σύμφωνα με αρκετούς συγγραφείς τα πιο κοινά χαρακτηριστικά των μεταφορικών υπηρεσιών είναι:

- Ιδιοκτησία
- Φθαρτότητα
- Προσαρμογή
- Μη διαχωρισμός
- Ετερογένεια
- Απροσδιοριστία (Αϋλότητα)

# Εφαρμογές Μάρκετινγκ στη Ναυτιλία

- Η φιλοσοφία του μάρκετινγκ με την αγορά ως σημείο εστίασης
- Η φιλοσοφία του μάρκετινγκ με την παραγωγή ως σημείο εστίασης
- Η φιλοσοφία του μάρκετινγκ με το προϊόν ως σημείο εστίασης
- Η φιλοσοφία του μάρκετινγκ με την πώληση ως σημείο εστίασης
- Η φιλοσοφία του μάρκετινγκ με τους κοινωνικούς θεσμούς ως σημείο εστίασης

# Το Μάρκετινγκ στα Λιμάνια

Στις λιμενικές επιχειρήσεις τα εργαλεία μάρκετινγκ είναι γνωστά ως 3Ps

- Προϊόν

(Γεωγραφική θέση,συνδέσεις με ενδοχώρα,διαθεσιμότητα,λιμενικές υπηρεσίες κ.λπ)

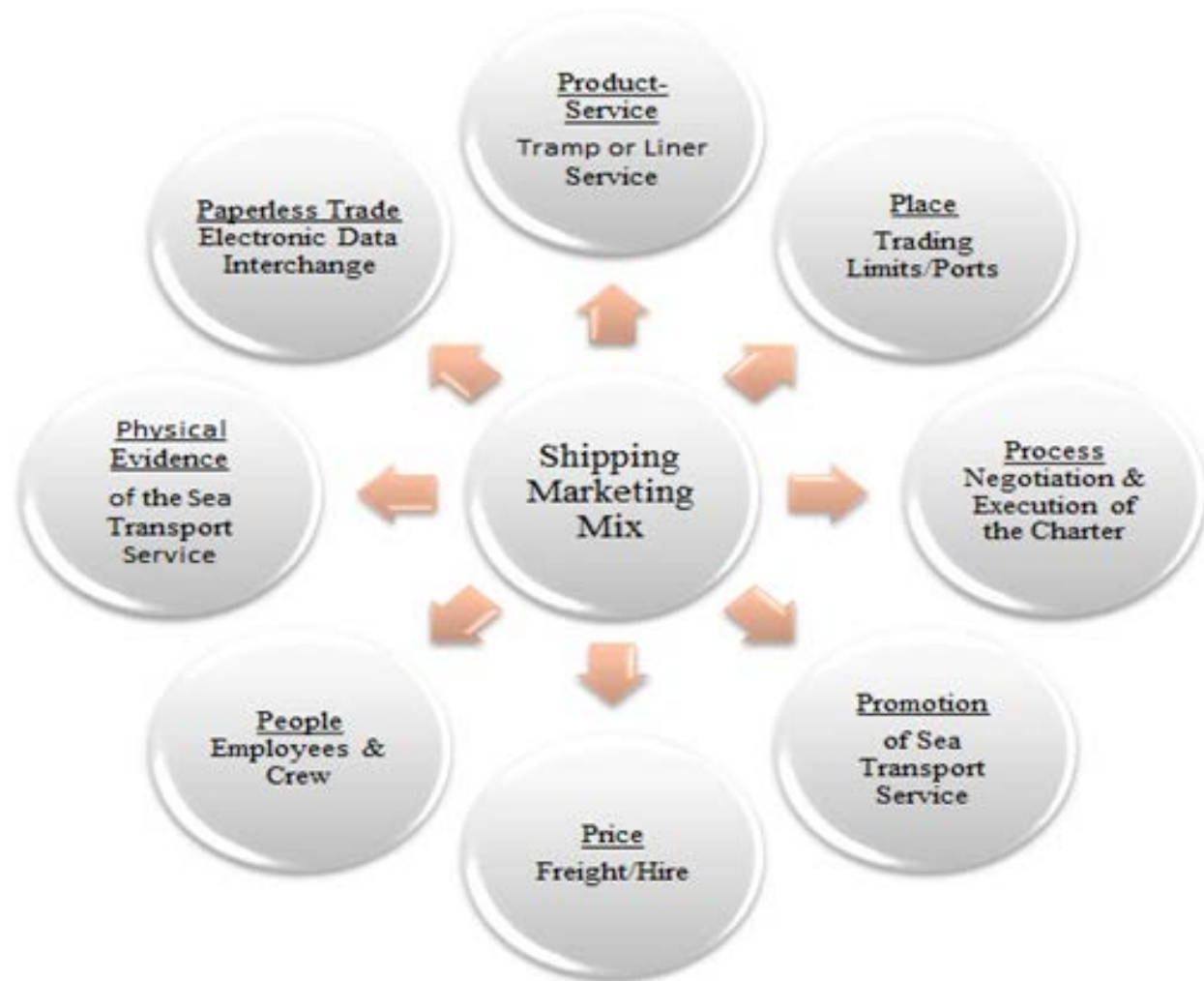
- Τιμή

(Εκτιμώμενο κόστος,ανταγωνισμός,συνάλλαγμα κ.λπ)


- Προώθηση

(Προβολή εξοπλισμού,ασφαλής πρόσβαση κ.λπ)

# Εφαρμογές 8Ps στη Ναυτιλία



# TSAKOS ENERGY NAVIGATION LIMITED AND SUBSIDIARIES



- **Product:** Διεθνή θαλάσσια μεταφορά πετρελαίου, προϊόντων πετρελαίου και υγροποιημένου φυσικού αερίου
- **Price:** Καθιέρωση μακροχρόνιων σχέσεων με μεγάλους πελάτες εξυπηρετώντας τις ποικίλες τους ανάγκες
- **Place:** Απλό και πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο - Συνδυασμός της πλήρους απασχόλησης των караβιών της
- **Promotion:** Συνεχής ενημέρωση του τύπου και του διαδικτύου για κάθε της δράση  Δημιουργία καλής εικόνας γύρω από το όνομα της στην αγορά
- **Physical Evidence Strategy:** Συνεχείς επενδύσεις στη κατασκευή ποιοτικών караβιών
- **People:** Βασικό στοιχείο ανάπτυξης είναι το ανθρώπινο δυναμικό της
- **Process:** Διαδικασία διαπραγμάτευσης με τους πελάτες της
- **Paperless Trade Strategy:** Συνεχής τεχνολογική αναβάθμιση των караβιών της

# TOP SHIP INC.


- **Product:** Θαλάσσιες μεταφορικές υπηρεσίες για τη μεταφορά πετρελαίου και προϊόντων πετρελαίου όσο και για χύδην ξηρών φορτίων.
- **Price:** Διαφορετικές αγορές. Η τιμολόγηση γίνεται κατόπιν συμφωνίας με τους πελάτες της και ανά περίπτωση.
- **Place:** Όπως στον κλάδο μεταφοράς χύδην υγρών όσο και στα χύδην ξηρά φορτία επικρατεί έντονος ανταγωνισμός στις ναυτιλιακές εταιρίες του κλάδου σε επίπεδο τιμολόγησης και προσφοράς
- **Promotion:** Καλή φήμη στην παγκόσμια αγορά παροχής ναυτιλιακών μεταφορικών υπηρεσιών.
- **Physical Evidence Strategy:** Συνεχής επένδυση στην ασφάλεια των караβιών της.
- **People:** Πρόσληψη και εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού για τη διαχείριση και λειτουργία του αυξανόμενου στόλου της και η ενδυνάμωση της πελατειακής της βάσης.
- **Process:** Συχνές αναλύσεις των τάσεων που εμφανίζονται στις αγορές που ενεργοποιείται.
- **Paperless Trade Strategy:**



# STEALTHGAS INC.

- **Product:** Μεταφορά υγροποιημένου πετρελαϊκού αερίου
- **Price:** Χρονοναυλώσεις ή ναυλώσεις γυμνου πλοίου για τη διασφαλιση προβλέψιμων εσόδων και ταμειακών ροών
- **Place:** Ναυλωτές  Παραγωγοί υγροποιημένου πετρελαϊκού αερίου
- **Promotion:** Επικέντρωση στην ικανοποίηση των αναγκών των ναυλωτών  Προσέλκυση νέων πελατών και ανανέωση συμβολαίων ναύλωσης
- **Physical Evidence:** Πλοία μετακίνησης υγροποιημένου πετρελαϊκού αερίου (LPG) και πλοία μεταφοράς χύδην υγρών φορτίων τύπου Aframax και Handysize
- **People:** Επένδυση στην εκπαίδευση του προσωπικού της δίνοντας βαρύτητα στην ασφάλεια του αλλά και στην ασφάλεια του φορτίου
- **Process:** Η εταιρεία συνεργάζεται με μεγάλους ναυλωτές-πελάτες, κάτι το οποίο συμβάλλει στην αυξανόμενη απόδοση της επιχείρησης και τη μείωση του κινδύνου αντισυμβαλλόμενου
- **Paperless Trade Strategy:** Τεχνολογική επένδυση στα καράβια που κατασκευάζει για την ενίσχυση της ασφάλειας του πλοίου και την προστασία του περιβάλλοντος

# A.P. MOLLER-MAERSK

- **Product:** Containerships με τη μεγαλύτερη χωρητικότητα στην αγορά
- **Price:** Αύξηση κερδών μέσω της κατασκευής του συγκεκριμένου τύπου καραβιών
- **Place:** Αναπτυσσόμενες χώρες, γι' αυτό και κατασκευάζει τα καράβια της στην Ασία
- **Promotion:** Στόχος η μείωση του κόστους μεταφοράς, η μείωση των ρύπων και της ρύπανσης του περιβάλλοντος και τέλος η ευρύτερη βελτίωση της ναυτιλίας σ' επίπεδο περιβαλλοντικής συμπεριφοράς
- **Physical Evidence:** Το μήκος ενός Triple-E φτάνει τα 400 μέτρα, ενώ το πλάτος τα 59 μέτρα
- **People:** Εκπαίδευση ανθρωπίνων πόρων, μέσω των οποίων επέρχεται ανάπτυξη και καινοτομία
- **Process:** Πρωτοποριακές μέθοδοι ναυπηγικής  Αύξηση της χωρητικότητας των πλοίων
- **Paperless Trade Strategy:** Η εταιρεία διαφοροποιείται από τον ανταγωνισμό γιατί επενδύει συνεχώς σε καινοτόμες δράσεις

# Επίλογος

Εργαλεία Μάρκετινγκ:

- 8Ps
- Διαδικασία τμηματοποίησης της αγοράς: Στόχος, η αναγνώριση της αγοράς δράσης των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, των πελατών τους και η εκτέλεση των προωθητικών κινήσεων

Διαφορετικό στρατηγικά σκεπτικό, βάσει του οποίου η εταιρεία απευθύνεται σε επιλεγμένα τμήματα της αγοράς με συγκεκριμένο μείγμα μάρκετινγκ και έχει ως στόχο της το κλείσιμο ευνοϊκών για αυτήν συμβολαίων.

Η εφαρμογή του marketing γίνεται με βάση τον τύπο του πλοίου και του φορτίου, τις θαλάσσιες διαδρομές καθώς και τον τύπο της ναύλωσης.

Σας ευχαριστώ πολύ  
για την προσοχή σας