

PRODAJNE POTI PODJETJA AERO

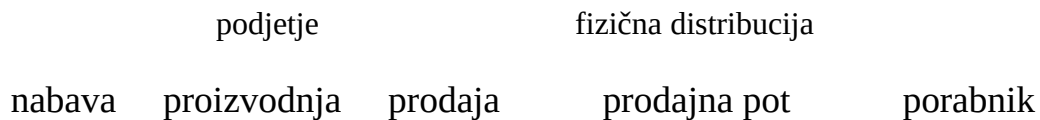
KAZALO:

- OPREDELITEV TRŽNIH POTI
- TRŽNI POSREDNIKI
- VRSTE PRODAJNIH POTI
- PRIDOBIVANJE TRGOVSKIH POSREDNIKOV
- TOKOVI NA PRODAJNI POTI
- FIZIČNA DISTRIBUCIJA
- VRSTE PRODAJALN
- O PODJETJU AERO
- PROIZVODNE DRUŽBE SKUPINE AERO V SLOVENIJI IN TUJINI
- TRGOVSKE DRUŽBE SKUPINE AERO V TUJINI
- SKLADIŠČENJE IN IZVOZI TER DOSTAVE IZDELKOV
- AERO d.d.
- AERO COPY d.o.o
- AERO PAPIROTI d.o.o
- AERO IDA d.o.o
- AERO BALKAN d.o.o
- VIRI IN LITERATURA

OPREDELITEV TRŽNIH POTI

Med opredelitve prodajnih poti štejemo POSLOVNO LOGISTIKO.

To je proces vodenja vseh aktivnosti pri gibanju surovin, materiala, energije, polizdelkov in izdelkov od dobaviteljev, nato znotraj podjetja samega, pa vse do kupca. Vključuje nabavo, proces proizvodnje in fizično distribucijo. Pri fizični distribuciji oz. Prodajni poti sodelujejo tržni posredniki, ki omogočajo gibanje izdelkov ali storitev od proizvajalcev do porabnikov.



TRŽNI POSREDNIKI

- **TRGOVSKI POSREDNIKI:** trgovci na debelo in drobno, kupujejo blago, postanejo njegovi lastniki in ga prodajajo naprej
- **ZASTOPNIKI:** samo zastopajo podjetje; izdelki niso v njihovi lasti; izdelke samo prodajajo posrednikom
- **DISTRIBUTERJI:** so posredniki, ki predvsem poskrbijo za to, da pride izdelek od proizvajalca do uvoznika oz. od uvoznika do prodajalca
- **UVOZNIKI:** posredniki, ki izdelke uvažajo (iz drugih držav)

VRSTE PRODAJNIH POTI

1. Ločimo jih glede števila členov (posrednikov) na prodajni poti:

- **NEPOSREDNA PRODAJNA POT**

proizvajalec

porabnik

- **POSREDNE PRODAJNE POTE**

proizvajalec

trgovina na
drobno

porabnik

proizvajalec

trgovina na
debelo

trgovina na
drobno

porabnik

proizvajalec

zastopnik

trgovina na
debelo

trgovina na
drobno

porabnik

2. Proizvajalci lahko izberejo tri vrste prodajnih poti:

- **EKSKLUZIVNA PRODAJNA POT** je prodajna pot, kjer proizvajalec izbere ekskluzivne posrednike (izpolnjevati morajo stroge kriterije proizvajalca). Izdelki, ki se prodajo na ekskluzivni prodajni poti, so običajno priznanih blagovnih znamk in višjega cenovnega razreda
- **SELEKTIVNA PRODAJNA POT** pomeni, da proizvajalec izbere manjše število zastopnikov oz. posrednikov (pohišstvo, strešna kritina, avtomobili,...)
- **INTENZIVNA PRODAJNA POT** pomeni, da proizvajalec izbere večje število posrednikov. Ta prodajna pot je značilna za izdelke za vsakdanjo rabo (živila, oblačila,...)

Proizvajalec si izbira prodajno pot:

- glede na to ali je izdelek hitro pokvarljiv ali ne
- glede na vrednost izdelka
- glede na to kako ravna konkurenca
- glede na izbiro posrednikov (kakšna skladišča imajo)

PRIDOBIVANJE TRGOVSKIH POSREDNIKOV

Podjetje lahko pridobi trgovinske posrednike na dva načina:

- **METODA POTEGA** je način pridobivanja posrednikov z vzpodbudami, kot je intenzivno oglaševanje, ki je namenjeno končnim potrošnikom (potrošnik vidi oglas, ki vzbudi zanimanje, zato povprašuje pri posredniku; če hoče posrednik zadovoljiti kupca, mora izdelek sprejeti v svoj sortiment-mora ga začeti prodajati.

proizvajalec trgovec na trgovec na povpraševanje porabnik
 debelo drobno
oglaševanje

- **METODA POTISKA** je način, ko proizvajalci pridobijo trgovinske posrednike z ugodnimi cenami, rabati (popust), daljšimi roki plačila, kratkimi dobavnimi roki, ekskluzivno prodajno potjo.

proizvajalec **spodbude** trgovec na trgovec na porabnik
 debelo drobno

TOKOVI NA PRODAJNI POTI

Udeležence na prodajni poti spremlja več tokov. Najbolj opazen je:

- **TOK BLAGA OZ. IZDELKOV**
- **TOK PLAČIL OZ. DENARJA**
- **TOK INFORMACIJ**

	informacija	informacija
dobavitelji	centralno skladišče	trgovine
	blago	blago
	denar	denar
	uprava	

V zadnjem času se krepi tudi **TOK TRŽNEGA KOMUNICIRANJA**, ki ga usmerjajo sami proizvajalci ali pa posredniki.

FIZIČNA DISTRIBUCIJA

Med fizično distribucijo štejemo:

- **SPREJEMANJE NAROČIL**
- **SKLADIŠČENJE** (centralno skladišče, več manjših skladišč)
- **RAVNANJE ZALOG**
- **PREVOZ**

VRSTE PRODAJALN

Poznamo:

- **TRGOVINE NA DEBELO** (kupi blago in ga prodaja posrednikom)
- **TRGOVINE NA DROBNO** (prodaja blago končnim potrošnikom):
 - **SAMOPOSTREŽNA PRODAJALNA**
 - **SAMOIZBIRNA PRODAJALNA**
 - **SUPERMARKET**
 - **HIPERMARKET**
 - **BLAGOVNICA**
 - **SPECIALIZIRANE PRODAJALNE**
 - **TRGOVINA Z MEŠANIM BLAGOM**
 - **DISKONTNE PRODAJALNE**
 - **PRODAJA ZUNAJ PRODAJALNE** (stojnice, avtomati, potujoče prodajalne,..)

O PODJETJU AERO

Skupino Aero poleg matične delniške družbe sestavljajo proizvodne in trgovske družbe z omejeno odgovornostjo, v njih pa ima matična družba različne lastniške deleže. Zaposluje skoraj 700 delavcev.

Pred tričetrstoletja so v Celju, v obrtni delavnici, pričeli izdelovati barve, kmalu tudi indigo in karbon papir ter pisalne trakove. Leta 1946 je bilo ustanovljeno podjetje s sedanjim imenom. V petinpetdesetih letih je Aero preživel različne spremembe v proizvodnih programih, združevanja in razdruževanja s podjetji iz svoje in sorodnih panog, razpade in reorganizacije trgov. Danes Aero tri četrtine proizvodnje izvozi na tuje trge in uspešno sledi jasno začrtani poti, postati srednje velik sistem, ki bo s svojim imenom in blagovnimi znamkami znan doma in v Srednji Evropi.



Na krilih Aera je prijetno leteti, saj vemo, kam smo namenjeni.
AERO d.d.



**PROIZVODNE DRUŽBE SKUPINE AERO V
SLOVENIJI IN TUJINI**

- AERO d.d (Slovenija-Celje)
- AERO COPY d.o.o (Slovenija-Celje)
- AERO PAPIROTI d.o.o. (Slovenija-Krško)
- AERO IDA d.o.o.
- AERO BALKAN d.o.o. (Srbija-Beograd)

TRGOVSKE DRUŽBE SKUPINE AERO V TUJINI

- Aero Zagreb d.o.o. (Hrvaška)
- Aero Exclusive, d.o.o. (Bosna in Hercegovina)
- Aero SK, d.o.o. (Makedonija)
- Aero Hungaria, kft. (Madžarska)

SKLADIŠČENJE IN IZVOZI TER DOSTAVE IZDELKOV

- **SKLADIŠČENJE:**
družbe skupine aero imajo več centralnih skladišč (v Celju, Krškem in v Beogradu) saj izdelujejo različne izdelke v različnih krajih
- **IZVOZI in DOSTAVE:**
družbe skupine aero izvažajo izdelke tudi v tujino-jugovzhodna Evropa, vzhodna Evropa, Evropska Unija in tudi prekomorske države; v Sloveniji pa svoje izdelke dostavljajo različnim vrstam trgovin, največ pa papirnicam po vsej Sloveniji

AERO d.d.



AERO, kemična, grafična in papirna industrija, d.d. Celje
Ipavčeva ulica 32
p.p. 430
3000 Celje
SI - Slovenija

Tel: + 386 (0) 3 42 35 100
Fax: + 386 (0) 3 42 35 245
e - mail: info@aero.si

Direktorica družbe:
Milena Brezigar

Pomočnik direktorice:
Andrej Flander

Pomočnik direktorice:
Andrej Flander

Tehnični direktor:
Bogomir Kirn

Direktor razvoja:
Branimir Kajtna

Direktorica nabave:
Andreja Kukovič

Vodja domače prodaje:
Brane Fideršek

Vodja izvoza za jugovzhodno Evropo:
Drago Bizjak

Naročniška prodaja:
Romana Slemenik

Pomočnik direktorice:
Ludvik Stepančič

Komercialna direktorica:
Irena Franko – Knez

Pomočnica komercialne direktorice:
Nadja Buh

Pomočnik komercialne direktorice:
Erik Safran

Vodja izvoza Evropska unija:
Sonja Kronovšek

Vodja izvoza Vzhodna Evropa:
Erik Safran

Vodja izvoza - prekomorske države:
Boris Jug

ČLANSTVO V STROKOVNIH ZDRUŽENJIH:
AFERA - Evropsko združenje proizvajalcev lepilnih trakov
PSI - Združenje proizvajalcev izdelkov za promocijo

PROIZVODNI PROGRAM:

- **ODLEPLJIVI IZDELKI**
- **SAMOLEPILNI TRAKOVI**
- **BARVE IN ŠOLSKA LEPILA**
- **AEROTAC SAMOLEPILNI MATERIALI**
- **PAPIRNA KONFEKCIJA**
- **PROMOCIJSKI PROIZVODI**
- **SPECIALNI PREMAZNI PAPIRJI**
- **PAPIRNE VREČKE IN OVOJNINE**
- **PISALNI TRAKOVI IN KOREKTURE**
- **MAKROKAPSULIRANI IZDELKI**
- **SAMOKOPIRNI PAPIRJI**



AERO COPY d.o.o



PROIZVODNI PROGRAM:
- SAMOKOPIRNI PAPIR

SKLADIŠČENJE IN ROKOVANJE:

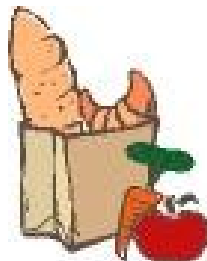


AERO PAPIROTI d.o.o



PROIZVODNI PROGRAM:

- NOSILNE PAPIRNE VREČKE-ZVITI PAPIRNI ROČAJI
- NOSILNE PAPIRNE VREČKE-RAVNI PAPIRNI ROČAJI
- LUKSUZNE PAPIRNE VREČKE
- PAKIRNE VREČKE IZ PAPIRJA
- TRGOVINSKE VREČKE Z RAVNIM DNOM
- PAKIRNI IN OVOJNI REKLAMNI PAPIRJI



AERO IDA d.o.o



PROIZVODNI PROGRAM:

- BARVE IN ŠOLSKA LEPILA
- PISALNI TRAKOVI IN KOREKTURE
- RAZNE STORITVE ZA DRUGA PODJETJA
 - *STORITVE REZANJA
 - *STORITVE MONTAŽE
 - *STORITVE ULTRAŽVOČNEGA VARJENJA
 - *STORITVE IMPREGNIRANJA

AERO BALKAN d.o.o



PROIZVODNI PROGRAM:

- VSE VRST LEPIL
- ZAŠČITNI PREMAZI ZA PARKET
- VSE VRSTE ČISTIL ZA VSE POVRŠINE
- ČISTILA ZA LAKIRANJE
- GOBICE ZA ČIŠČENJE
- KLASIČNE PASTE ZA OBUTEV
- IZOLIR TRAK



VIRI IN LITERATURA:

- Darja Habjanič, Tanja Ušaj: Osnove trženja, DZS d.d., Ljubljana, 2003
- www.aero.si

