

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра журналістики та реклами

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Комунікаційна діяльність підприємства на ринку
паливно-мастильних продуктів та електроенергії»**

(за матеріалами ТОВ «МАРТІН ТРЕЙД»)

студентки 5 курсу 8 групи

напряму підготовки 6.030302 «Реклама

і зв'язки з громадськістю»

Авраменко Дарини

Іванівни

Науковий керівник

к.н. соц. комунік., доц.

Голік

Оксана Василівна

Гарант освітньої

програми, к.е.н., доц.

Лісун

Яніна Вікторівна

Київ 2020

ЗМІСТ

РОЗДІЛ І. АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА	5
1.1. Аналіз конкурентного середовище ТОВ «Мартін Трейд»	5
1.2. Аналіз комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд»	11
РОЗДІЛ ІІ. ТВОРЧЕ ПРОЕКТУВАННЯ	15
2.1. Обґрунтування вибору засобів для комунікаційної кампанії ТОВ "Мартін Трейд"	15
2.2. Розробка комунікаційної кампанії для ТОВ "Мартін Трейд".....	26
ВИСНОВКИ	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	36
ДОДАТКИ	39

ВСТУП

Сучасний розвиток світового господарства і економічної системи України актуалізував потребу розвитку маркетингового комплексу підприємства, зокрема, в розрізі комунікаційної політики в сфері виробництва та дистрибуції нафтогазових продуктів.

Питання наукового дослідження рекламно-комунікаційної діяльності було розглянуто в значній кількості наукових праць, зокрема, його досліджували такі науковці і практики: Н. А. Длугунович, І. О. Златова, Т. В. Ільченко, О. М. Ковінько, С. М. Дєдова, Л. Д. Романчук, А. Е. Сабірова, А. В. Ткачук, Н. Є. Федорова, Ю. В. Форкун, А. С. Чикалова, Н. М. Шматько та інші.

В той же час потребує більш ґрунтового дослідження питання розвитку рекламно-комунікаційної діяльності з урахуванням високого рівня сучасної інформатизації рекламних кампаній.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є характеристика комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд».

В рамках дослідження було поставлено такі завдання:

- провести аналіз конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд»;
- здійснити оцінку комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд»;
- обґрунтувати вибір засобів для комунікаційної програми ТОВ «Мартін Трейд»;
- провести розробку комунікаційної програми ТОВ «Мартін Трейд» на 2020 рр.

Об'єктом випускної кваліфікаційної є комунікаційна діяльність ТОВ «Мартін Трейд», що функціонує як трейдингова компанія на ринку оптового і роздрібного продажу бензину високої якості.

Предметом роботи є теоретичні та практичні аспекти комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд».

В ході дослідження було використано загальнонаукові методи: аналізу і синтезу при оцінці конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд»; індукції і дедукції в процесі оцінки рекламної кампанії підприємства ТОВ «Мартін Трейд»; узагальнення та систематизації стосовно інформаційного забезпечення комунікаційної програми ТОВ «Мартін Трейд»; прогнозування та фінансового аналізу стосовно розробки комунікаційної програми підприємства ТОВ «Мартін Трейд» на 2020 рр.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних науковців і практиків стосовно розробки та реалізації рекламної та комунікаційної політики фірми, аналітичні дані, статистичні дані, фінансова звітність ТОВ «Мартін Трейд» та інші джерела інформації.

Практична цінність дослідження полягає в можливості використання його результатів для оптимізації рекламно-комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд».

Структура випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІТИЧНА ЗАПИСКА

1.1. Аналіз конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд»

Сучасна комунікаційна політика визначає динаміку економічної та соціальної ефективності функціонування будь-якого підприємства, тому важливим є визначення конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд» і оцінка рекламної кампанії підприємства.

ТОВ «Мартін Трейд», що функціонує як трейдингова компанія на ринку оптового і роздрібного продажу бензину високої якості.

Ключовими перевагами ТОВ «Мартін Трейд» на ринку є:

- продумана цінова політика;
- пальне високої якості;
- наявність функції доставки пального;
- широкий спектр акцій та спеціальних пропозицій на пальне.

ТОВ «Мартін Трейд» зареєстровано у формі ТОВ за адресою вул. Головна, буд. 76, корпус М, с. Великий Кучурів Сторожинецького району в Чернівецькій області.

Станом на 2020 рік на фірмі працювало 14 осіб, а фінансова звітність підприємства складається за спрощеною формою, оскільки ТОВ «Мартін Трейд» функціонує як мале підприємство.

Фірма має понад 350 клієнтів, зокрема, в наступних сферах:

- аграрні підприємства;
- логістичні компанії;
- державні підприємства;
- АЗС;

- промислові підприємства;
- представники інших галузей.

Географія збуту ТОВ «Мартін Трейд» наведена на рис. 1.1.

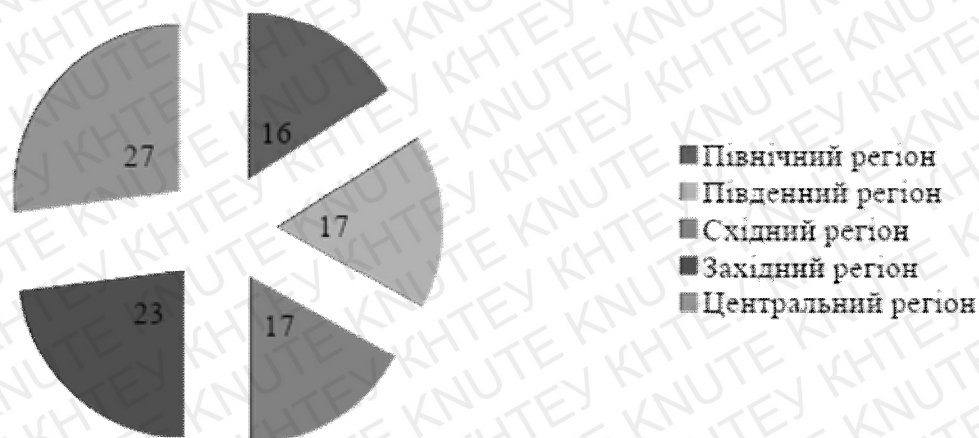


Рис. 1.1. Географія збуту ТОВ «Мартін Трейд» в 2019 році, %

Джерело: складено за даними ТОВ «Мартін Трейд» в 2018 р.

Компанія здійснює реалізацію палива з нафтобаз в:

- Рівненський (м. Рівне),
- Тернопільській (смт. Підволочиськ),
- Чернівецька (м. Чернівці),
- Хмельницька (м. Шепетівка),
- Житомирська (ЛПДС Новоград-Волинський) областях.

Власний автотранспорт і постійна наявність палива на нафтобазах дозволяє оперативно забезпечувати доставку покупцям. ТОВ «Мартін Трейд» включений до переліку суб'єктів господарської діяльності, які мають ліцензії з постачання електричної енергії споживачу, який розміщений на офіційному веб-порталі Національної комісії.

Дослідимо тренди ринку пального в Україні в лютому 2019 року, зокрема, використання пального наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Використання палива в Україні в лютому 2019 року [7]

	За лютий 2019р., тис.т	Приріст, зниження (–) за лютий 2019р. у % до	
		січня 2019р.	лютого 2018р.
Вугілля кам'яне	3490,6	-22,5	-5,8
Нафта сира, включаючи газовий конденсат	х	х	х
Газ природний, млн.м ³	4013,4	-18,6	-15,0
Бензин моторний	35,4	0,0	-3,9
Газойлі (паливо дизельне)	240,6	2,0	10,6
Мазути паливні важкі	10,9	7,5	-65,2
Пропан і бутан скраплені	11,3	11,8	21,8

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [7]

Оцінка динаміки використання палива в Україні в лютому 2019 року вказує на скорочення обсягу споживання на 15,0 млн. м³ природного газу, падіння обсягів моторного бензину на 3,9 тис. тон, а обсяг дизельного палива зріс на 10,6 тис. тон. Розподіл використання палива за видами економічної діяльності наведено на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Розподіл використання палива за видами економічної діяльності, %

Найбільшими споживачами пального в Україні була промисловість та сільське господарство, при цьому менша частка ринку припадала на будівництво, транспорт та інші галузі.

Ключовими конкурентами ТОВ «Мартін Трейд» є:

- ОККО;
- WOG;
- «Альянс Ойл Україна»;
- «Авіас»;
- ANP;
- УкрПалет Систем;
- Західна нафтогазова компанія.

Карта конкурентів ТОВ «Мартін Трейд» наведена на рис. 1.3.

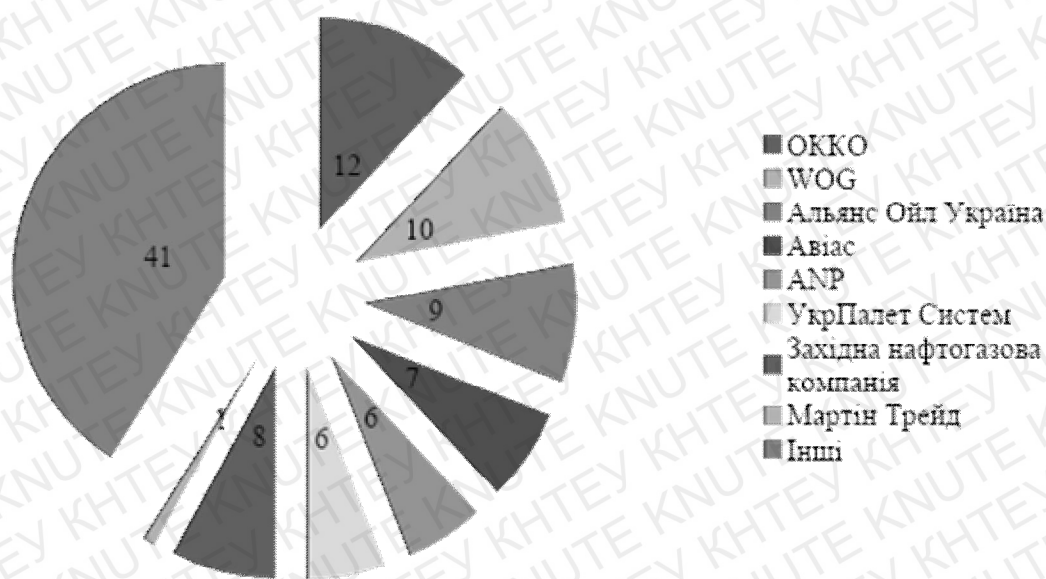


Рис. 1.3. Конкурентна карта конкурентів ТОВ «Мартін Трейд» за часткою ринку, %

Отже, найбільшим конкурентом ТОВ «Мартін Трейд» є мережі ОККО та WOG, які мають вищі виробничо-збутові потужності, проте рівень цін в них також є вищим.

Для детального розуміння цільової аудиторії ТОВ «Мартін Трейд» задля подальшого аналізу та здійснення комунікаційної діяльності, проведемо аналіз цільової аудиторії вже існуючих клієнтів ТОВ «Мартін Трейд» у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Цільова аудиторія ТОВ «Мартін Трейд»

ВЖЕ ІСНУЮЧІ КЛІЄНТИ			
Місце проживання	Вся територія України		
Особливі умови	Доставка до зазначеного місця покупцем		
Стать	Чоловіки		
Вік	30р.	40р.	40-60р
Мова, яку використовують для спілкування	Українська, російська		
Життєва позиція	Активна		
Потреби та бажання	Отримати якісний продукт, бездоганний сервіс за конкурентними цінами		
Аудиторія лояльна до використання пропозицій зі знижками. Цікавиться новинами підприємства. Необхідно проводити комунікацію на підтримання зв'язків та іміджу компанії, заохочувати клієнтів брати участь у нових зустрічах.			

Для більш детального та глибокого аналізу цільової аудиторії зробимо аналіз ЦА за методом 5W у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

5W-аналіз цільової аудиторії ТОВ “Мартін Трейд”

What?	Що саме покупець збирається придбати?	Електроенергію ДП Бензин А 92, А 95 LPG (Зріджений газ) Природний газ Перевезення нафтопродуктів Нафта
Who?	Хто ваш покупець?	Аграрії Перевізники Мережеві та не мережеві АЗС Промисловість
When?	Коли і як часто ваш клієнт здійснює або готовий здійснювати покупку?	Електроенергію - 1 раз в місяць Природний газ - 1 раз в місяць ДП - в залежності від клієнта - від 1 разу в місяць до 3 раз в тиждень
Where?	Де, як правило, ваш клієнт здійснює покупку?	При прямому контакті (через месенджери, дзвінки)
Why?	В чому полягає мотив вибору того чи іншого товару вашим клієнтом?	Бездоганний сервіс, конкурентні ціни, товар найкращої якості.

Загальна частка ринку ТОВ «Мартін Трейд» менше 1%, тому базове підприємство не може суттєво впливати на рівень цінової та збутової політики на ринку пального в Україні.

Конкурентними перевагами ТОВ «Мартін Трейд» на ринку є:

- малий розмір, що дозволяє ефективно управляти збутом ТОВ «Мартін Трейд»;
- автоматизована система управління та обліку в ТОВ «Мартін Трейд»;
- значний досвід на ринку та гарна репутація.

Отже, оцінка конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд» вказує на приріст рівня конкуренції на ринку, посилення конкуренції, ріст цін та інші негативні фактори, що призвели до втрати фінансової керованості та ліквідності для базового підприємства.

1.2. Аналіз комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд»

Наявність високого рівня конкуренції на ринку ТОВ «Мартін Трейд» вказує на потребу оцінки динаміки та якості рекламної кампанії базового підприємства.

Для комунікації з клієнтами в ТОВ «Мартін Трейд» використовується власний сайт <http://martinllc.com.ua>, перевагами якого є багатомовність, зручний дизайн та кольорове наповнення (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Сайт ТОВ «Мартін Трейд», 2019 р.

Оцінка якості сайту ТОВ «Мартін Трейд» вказує на індексацію 128 сторінок сайту в системі Google, при цьому станом на квітень 2019 року за календарний місяць сайт відвідали 911 користувачів і мали 3630 переглядів сторінок, що вказує на середнє відвідування 4 сторінок на кожного користувача. При цьому сайт ТОВ «Мартін Трейд» є адаптованим до мобільної версії, що вказує на можливість якісного проведення реклами для користувачів зі смартфонів.

Слід відзначити, що через сайт ТОВ «Мартін Трейд» не продукує значну кількість рекламного і інформаційного матеріалу, зокрема, привітання клієнтів з Новим роком (новина від 29.12.2018 року [14] та 30.12.2019 року [15]), що вказує на низьку медійну активність ТОВ «Мартін Трейд». Приклад даного звернення ТОВ «Мартін Трейд» ілюстрована на рис. 1.5.

Приклад вітальної листівки на новий рік 2019 та 2020 рр.



Рис. 1.5. Приклад рекламного звернення ТОВ «Мартін Трейд» 2019 р.
та 2020 р. [14-15]

Порівнюючи вітальні листівки на новий рік, що відправлялися на email-адреси усім клієнтам, можемо зазначити, що використання корпоративних кольорів стало меншим, змінився дизайн та шрифт у кращу сторону. Про те це все ще недостатньо для активної маркетингової позиції на ринку серед конкурентів.

Отже, оцінка рекламної кампанії ТОВ «Мартін Трейд» вказує на потребу її оптимізації за рахунок використання більш ефективних рекламних каналів та оптимізації рекламних звернень і перегляді структури рекламного бюджету для базового підприємства. Тому актуальним буде розроблення рекламного звернення в рамках проектування рекламної кампанії ТОВ «Мартін Трейд», що буде наведено в другому розділі випускної кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 2

ТВОРЧЕ ПРОЕКТУВАННЯ

2.1. Обґрунтування вибору засобів для комунікаційної кампанії ТОВ «Мартін Трейд»

Проаналізувавши усі аспекти комунікаційної діяльності підприємства та цільову аудиторію ТОВ «Мартін Трейд», задля активного просування та популяризації бренду серед цільової аудиторії, запропоную наступні методи модернізації діяльності компанії:

- Повне оновлення сайту ТОВ «Мартін Трейд»
- Активізацію у соціальних мережах, зокрема Facebook та Instagram
- Розширення методів комунікації з клієнтами, зокрема єдина база даних, email комунікація, підтримка телефонії
- Створення рекламної продукції на подарунки партнерам
- Активніша участь у ЗМІ, в тематичних пабліках та онлайн виданнях.

Усі методи по вдосконаленню та прийняттю рішень щодо вищезазначених позицій були погоджені та прийняті до уваги керівництвом ТОВ «Мартін Трейд».

Для детального розуміння цілей та напрямів комунікаційної діяльності - створимо таблицю SWOT аналізу. Цей аналіз перелічує сильні та слабкі сторони організації, її можливості та ризики.

Таблиця 2.1

SWOT аналіз ТОВ «Мартін Трейд»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Велика частка на ринку - Висока лояльність та довіра - Високий рівень сервісу - Низькі ціни, висока якість - Висококваліфікований топ менеджмент - Наявність власної логістики - Диверсифікованість поставок - Диверсифікованість напрямів бізнесу - Наявність значної долі власного капіталу	- Немає достатньої реклами - Недостатня активність в соцмережах
Можливості	Загрози
- Розширення географії продажів - Розширення асортименту (бензин, нафтохімія, бітум) - Значне збільшення продажів завдяки cross-sales	- Багато зростаючих компаній-конкурентів (з нижчою ціною проте неякісним паливом) - Брак підготовлених спеціалістів у цій сфері

Цілі комунікаційної діяльності ТОВ «Мартін Трейд» на 2020 рік:

- гарантувати обізнаність персоналу та розуміння стандартів належного обслуговування;
- інформування клієнтів про право на якісний сервіс та що від них очікують;

- забезпечити клієнтам можливість повідомляти про їхні потреби;
- регулярно збирати відгуки для підтримки стандартів обслуговування;
- забезпечити стабільний потік інформації для головних партнерів;
- регулярне висвітлення досягнень організації в місцевих ЗМІ;
- використання місцевих ЗМІ для фіксації думки вразливих груп населення про доступність послуг;
- збільшити показники економічної ефективності.

Аналізуючи веб-сайт ТОВ «Мартін Трейд» у першому розділі дипломного проектування, з точки зору зручності, візуального задоволення задля утримання клієнта на сайті та найкращої конверсії, було запропоновано удосконалити веб сайт ТОВ «Мартін Трейд». Було проведено аналіз поведінки клієнтів на веб-сайті та надані пропозиції по модернізації сайту. ТОВ «Мартін Трейд» погодилося на пропозиції та надало бюджет на втілення усіх змін у сумі \$5'000, з яких \$1'500 пішли на створення особистого кабінету в розділі електроенергії [16].

А тепер проаналізуємо інтерфейс веб сайту ТОВ «Мартін Трейд» 2020 року, який ми модернізували та удосконалили завдяки ідеям та порадам, які були надані під час написання випускної кваліфікаційної роботи (рис. 2.1-2.3).

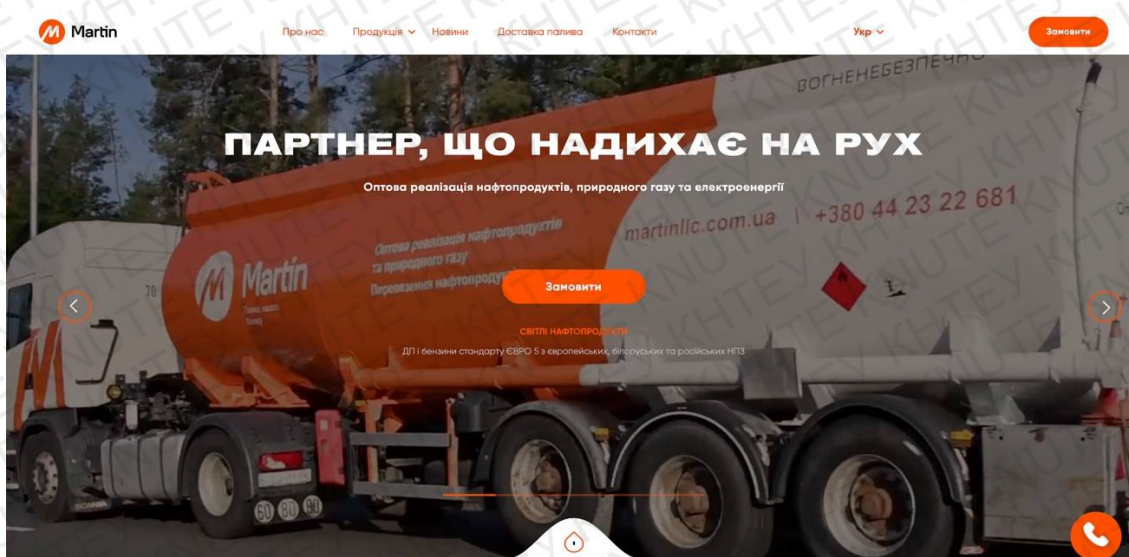


Рис. 2.1. Скріншот першої сторінки веб-сайту ТОВ «Мартін Трейд»

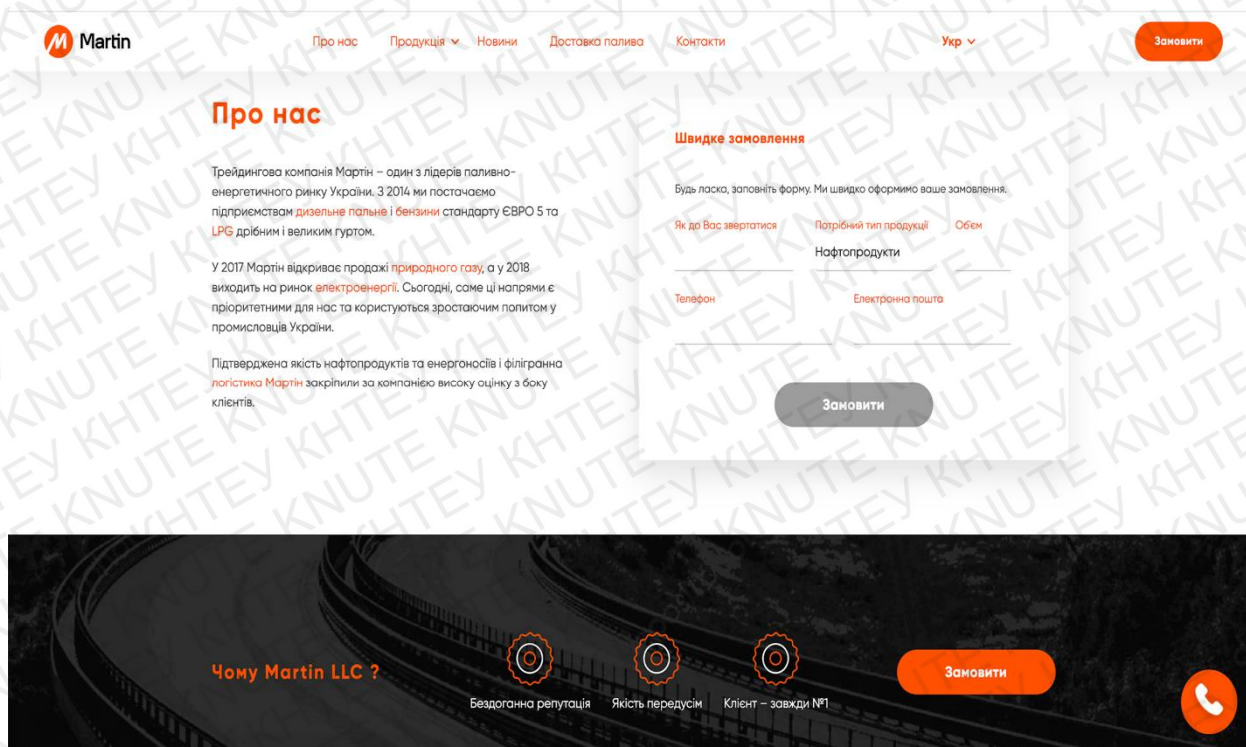




Рис. 2.2. Скріншот сторінки веб-сайту ТОВ «Мартін Трейд»

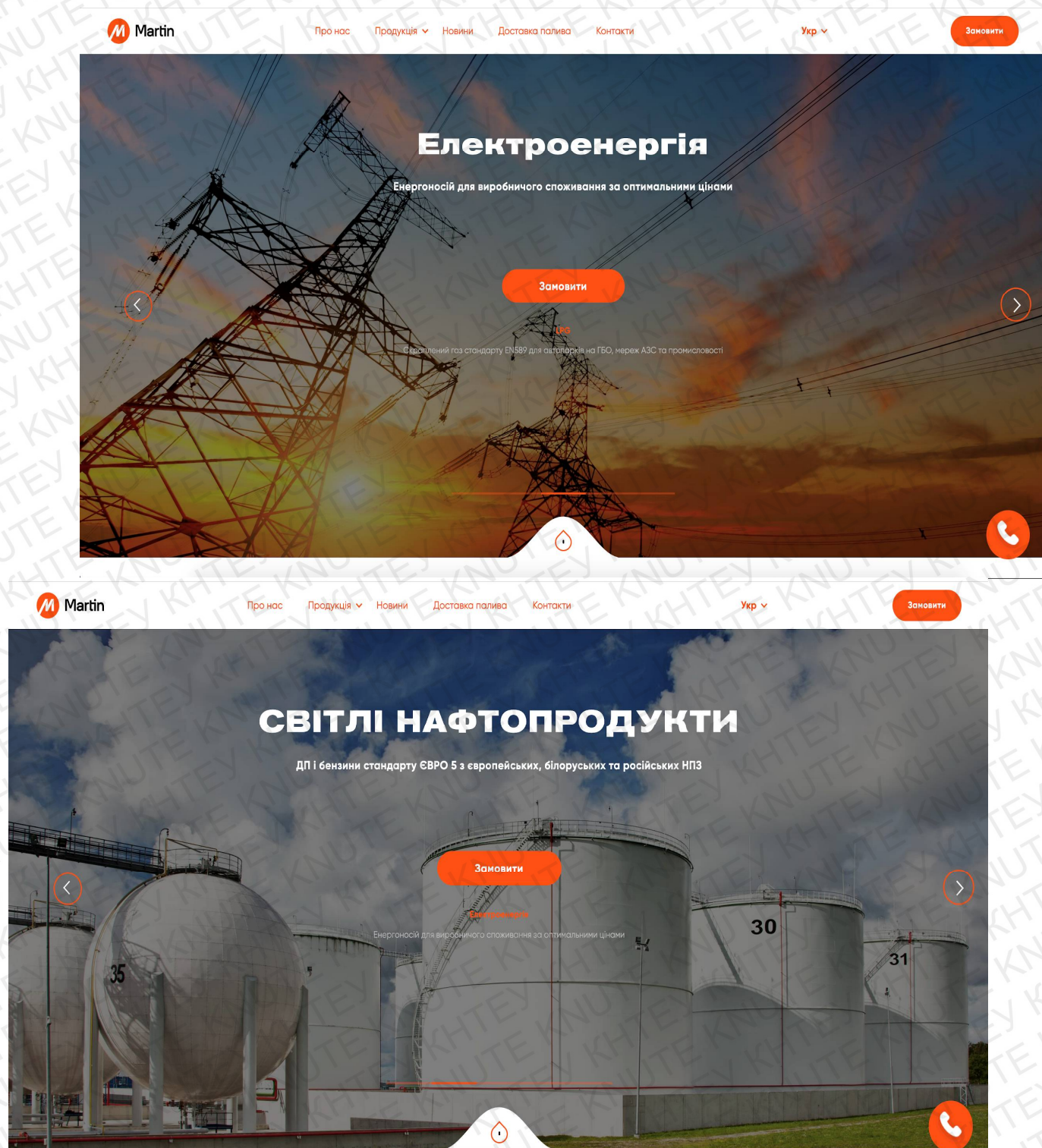


Рис. 2.3. Скріншот першої сторінки веб-сайту ТОВ «Мартін Трейд»

Web-сайт компанії ТОВ «Мартін Трейд» аналізувався за допомогою сервісу «Megaindex» [19]. Були отримані дані про видимість сайту (рис. 2.4) та джерело трафіку (рис. 2.5).

ВИДИМОСТЬ

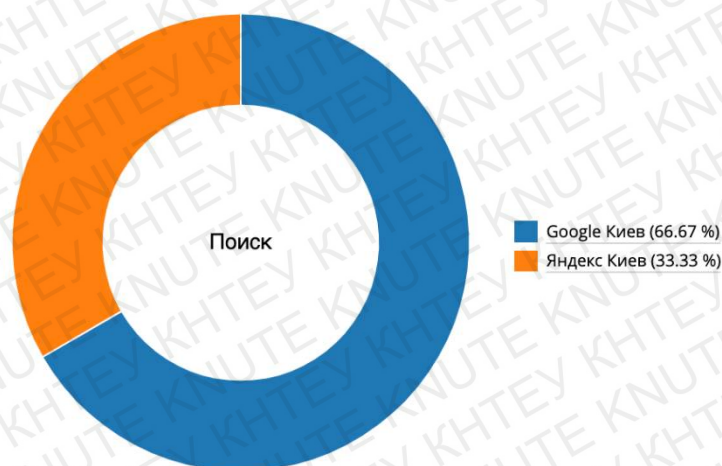


Рис. 2.4. Дані про видимість web-сайту Digital Masters за допомогою сервісу «Megaindex»

Проаналізувавши аналітичні данні web-сайту ТОВ «Мартін Трейд» за допомогою безкоштовних сервісів, можна зробити такі висновки:

- підприємству необхідно оптимізувати сайт в пошуковому сервісі Google
- необхідно скористуватися інструментами Google AdWords для просування сайту компанії
- більша частина трафіку надходить від вже існуючих клієнтів (посилання на сайт у яких знаходиться в закладках) та з соціальних мереж.

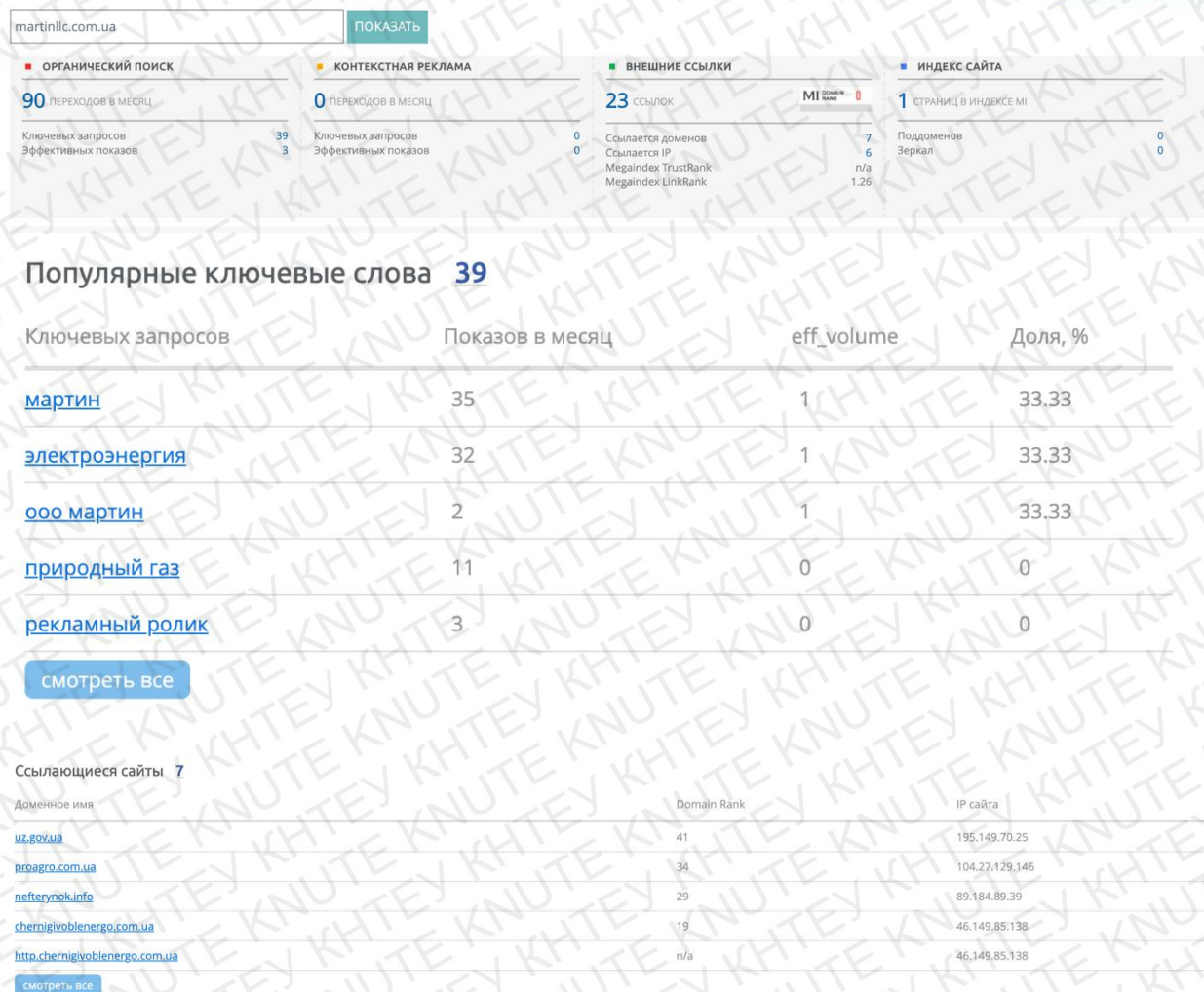


Рис. 2.5. Джерело трафіку web-сайту ТОВ «Мартін Трейд» за даними сервісу «Megaindex»

Відбулись наявні зміни веб-сайту, такі як:

- Вдосконалений та оновлений інтерфейс
- Зручність у використанні (з'явилися кнопки дзвінку та онлайн замовлення)
- Запровадили CRM систему та підключили її до сайту, тепер відслідковувати усю активність стало просто

- Модернізували дизайн усіх елементів сайту
- Навігація сайту стала ще простіше завдяки новітнім інструментам по створенню сайтів

- З'явилися посилання в кнопках на соцмережі.

Рекламно-медійна активність ТОВ «Мартін Трейд» з сайту фірми може бути охарактеризована наступними стильовими особливостями та рисами:

- лаконічність тверджень про продукти та діяльність ТОВ «Мартін Трейд»;
- стильність рекламних посилів;
- вдало підібрані шрифти (великий шрифт, добра візуалізація інформації);
- широка палітра кольорів сайту та окремих рекламних звернень.

Для ширшого розуміння наявних засобів комунікаційної діяльності підприємства, складемо порівняльну таблицю комунікаційних засобів ТОВ «Мартін Трейд» та одного з конкурентів – ПП “ОККО Бізнес-Контракт”.

Таблиця 2.2

**Порівняльний графік проведення комунікаційних заходів
ТОВ “Мартін Трейд” та ПП “ОККО Бізнес-Контракт”**

Комунікаційний товар/засіб	Зв'язки з громадс		Email-розсилання		Участь у конференціях/вис тавках		Реклама у спеціалізовани	
	Місяць, 2019 рік		Місяць, 2019 рік		Місяць, 2019 рік		Місяць, 2019 рік	
		ькістю						х виданнях
Січень		+		+				+
Лютий		+		+				
Березень		+		+			+	
Квітень		+		+				
Травень		+		+				
Червень		+		+			+	+
Липень		+		+			+	
Серпень		+		+			+	
Вересень		+		+	+	+		
Жовтень		+		+	+	+		
Листопад		+		+			+	+
Грудень		+		+				

Аналізуючи комунікаційні засоби ТОВ “Мартін Трейд” та ПП “ОККО Бізнес-Контракт”, можемо зробити висновки, що на даний момент ТОВ “Мартін Трейд” не проводить активних заходів щодо впізнаваності бренду та його популяризації. Проте звернемо увагу, що ТОВ “Мартін Трейд” зорієнтовано лише на оптові продажі сегменту B2B, а “ОККО” має декілька компаній, які орієнтовані на різні сегменти, як на B2B, так і на B2C, так як логотип та назва однакові, бренд АЗК “ОККО” популяризується серед кінцевих споживачів – тобто ми і бачимо постійну рекламу як на банерах, так і по телевізору. Завдяки цьому бренд “ОККО” і є таким сильним, адже реклама здійснюється на постійній основі в сегменті B2C. Завдяки цьому рекламується увесь бренд в цілому. Також бренд АЗК “ОККО” мають прямий вихід на кінцевого споживача через активні соціальні мережі, такі як Instagram та Facebook, де вони не відстають від трендів соціальних мереж та активно використовують усі можливі засоби задля того, аби привернути увагу клієнта, рис. 2.5.



Рис. 2.6. Використання трендів в інстаграм АЗК “ОККО” в соціальній мережі Instagram під назвою #DollyPartonChallange.

Незважаючи на це ТОВ “Мартін Трейд” бере активну участь у публікаціях на релевантних сайтах та онлайн виданнях.

2.2. Розробка комунікаційної кампанії ТОВ «Мартін Трейд»

Існуючі інструменти комунікаційної діяльності у ТОВ «Мартін Трейд» такі:

- сайт компанії [1];
- соціальні мережі (Фейсбук та Інстаграм) [2, 18];
- E-mail розсилка партнерам привітання з новим роком;
- Публікації у тематичних онлайн виданнях.

Інструменти комунікаційної діяльності, що рекомендуються до впровадження:

- CRM-система;
- телефонія BITRIX;
- подарунки партнерам на свята;
- активні соціальні мережі;
- Активні e-mail розсилки партнерам.

Впровадження CRM- системи для підприємства вплине якнайкращим чином з економічної точки зору. Концепція CRM (Customer Relationship Management) означає, що розрізнені інструменти ведення бізнесу об'єднуються в налагоджену систему. Замість таблиць Excel, месенджерів, багатьох документів та біганини по кабінетах залишається один-єдиний сервіс. У нього входять програми для збору даних про клієнтів, управління угодами, контролю за менеджерами, аналітики і прогнозування. Він спрощує рутину, прискорює прийняття правильних рішень і виключає помилки.

Переваги використання таких систем:

- Єдина база замовників і контрагентів, в якій зберігаються всі дані
- Прозорість і контроль роботи відділу продажів. Відразу зрозуміло, хто за що відповідає і на яких етапах угоди.

- Облік і аналіз статистики руху замовлень. Можна швидко визначити, з чієї вини зірвалося замовлення, проаналізувати причини і зробити висновки

- Спираючись на статистику та аналіз, можна прогнозувати виручку і планувати розвиток підприємства

Управління взаємовідносинами з клієнтами.

Можна вкладати величезні кошти в залучення відвідувачів – маркетинг, рекламу, SEO-просування. Але просто так відвідувачі не стають клієнтами.

Функції CRM-системи, котрі допоможуть перетворити потенційних покупців у клієнтів.

- Заявки потенційних покупців на сайті і дзвінки через АТС автоматично фіксуються в базі і перетворюються в завдання для співробітників служби продажів. Втрати звернень виключаються.

- Всі етапи договору контролюються в інформаційній системі. Програма підказує співробітникові подальші дії. Наприклад, нагадати замовникові про терміни, поміняти статус угоди, виставити рахунок. Завдяки роботі в CRM-системі, збитки від помилок і забудькуватості персоналу зводяться до мінімуму.

- Історія договорів і пов'язані з ними документи доступні керівникам і виконавцям. Пошук по базі легко виявляє потрібні дані.

- Робота з CRM «Бітрікс24» дозволяє швидше планувати і вирішувати робочі справи. Можна ставити завдання колегам, призначати зустрічі з покупцями, планувати дзвінки або надсилати листи.

Автоматизація та контроль відділу збуту.

«Бітрікс24» включає базу лідів, контактів та компаній. Пов'язані з ними угоди та завдання обробляються стандартизованими процедурами у вигляді

напіваавтоматичних бізнес-процесів. З їх допомогою можна організувати листи, дзвінки, виставлення рахунків, додавання товарів і призначення відповідальних.

Начальник відділу у будь-який момент бачить динаміку і результати роботи підлеглих. По кожній операції можна дізнатися витрачений на неї час і відстежити проблемні етапи, налаштувати «воронку продажів».

Кожному менеджеру CRM розраховує показники ефективності та становить за ним зведений рейтинг.

Інтеграція з бухгалтерією.

«Бітрікс24» і «1С-Підприємство» обмінюються даними в автоматичному режимі. Співробітники відділу продажів працюють тільки за актуальними цінами, складським залишкам і проплатам. Можливість виписати відсутній в наявності товар або продати позицію за старими цінами виключена в принципі.

Мобільність.

Керівник не може втрачати час даремно. Він використовує будь-яке очікування для контролю та розпоряджень, якщо на телефоні встановлена мобільна версія CRM. Отримає звіт, призначить відповідального, розпорядиться виставити рахунок клієнту прямо з пробки або черги в податковій.

Мобільний додаток дозволяє оперативно отримувати відомості по новим лідами та угодам, і повноцінно керувати каталогом товарів, клієнтською базою, завданнями і планами.

Аналітика і прогнози.

Зібрані відомості не тільки спрощують поточну роботу з покупцями. Аналіз за різними показниками дає підстави для корекції та прогнозування планів збуту.

«Бітрікс24» включає 8 звітів у різних розрізах, в тому числі по «воронці продажів», сумах договорів, оплатах, забутих і поточних угодах. За допомогою візуального конструктора можна створювати власні комплексні звіти.

Безпека.

Інформаційні системи приватних підприємств повні комерційних таємниць. Контакти клієнтів і деталі договорів повинні бути суворо конфіденційні. «Бітрікс24» обмежує доступ у відповідності з ролями користувачів (підлеглий, начальник відділу, директор, адміністратор і т.д.), а також за групами, департаментам, відділам та конкретним співробітникам.

Вартість впровадження та навчання персоналу CRM-системи та телефонії «Бітрікс24» – 25 000 грн та річна підтримка 22 000 грн.

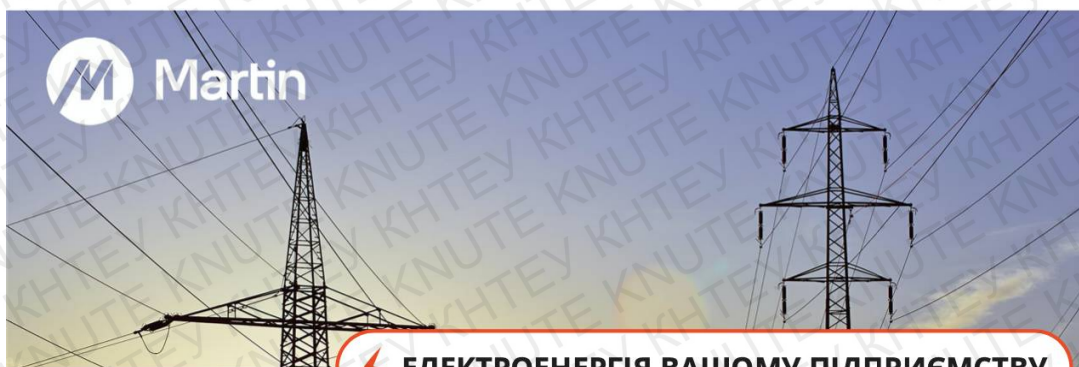
Результати, що ми отримали після впровадження CRM-системи та телефонії Бітрікс24 досить добре вплинули на загальні показники ефективності ТОВ «Мартін Трейд», також систематизували роботу та контакти клієнтів, зробили масову email розсилку (одноразово).

Подарунки партнерам на особливі свята покращать лояльність клієнтів, а компанія запам'ятається партнерам, у випадку, коли їм буде потрібен товар – вони знатимуть до кого звернутися. Наприклад зробити із дерева бензовоз ТОВ «Мартін Трейд» та покласти туди шампанське, а в дерев'яний муляж каністри поставити мініатюри алкогольних напоїв – чудовий подарунок топовим партнерам на новий рік. ТОВ «Мартін Трейд» впровадили ідею подарунків та втілили у реальність, рис. 2.7. Загальний бюджет на 5 бензовозів (2000грн*5шт) та 10 каністр (1000грн*10шт) – 20 000 грн.



Рис. 2.7. Подарунки ТОВ «Мартін Трейд» партнерам на новий рік

Задля легкої навігації, є доцільним відправляти email листи партнерам з інформацією по кожному розділу нашої діяльності. Тому для нових клієнтів я пропоную відправляти міні презентацію з активними кнопками (рис. 2.8-2.9) електронною поштою, завдяки CRM системі це буде безкоштовно. Лише створення таких презентацій вийде – 800 грн/шт за використання креативних програм для створення. Зважаючи на легкість користування такими електронними навігаційними листами – ми зможемо збільшити лояльність клієнтів та підвищити продажі.



ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЯ ВАШОМУ ПІДПРИЄМСТВУ

**” Закрийте питання електропостачання раз і назавжди!
З Мартін – це енергоефективно, надійно та прозоро.
Гарантовано нашими стандартами обслуговування.**

Засновник ТОВ Мартін Трейд
Володимир Порайко

7 причин укласти договір з Мартін

- Конкурентні ціни*
- Гнучкі графіки платежів
- Постачаємо по всій Україні**
- Індивідуальний підхід
- Консультації з енергозбереження
- Дружня атмосфера співпраці
- Прості бізнес процеси

5 кроків до ефективного електропостачання



af@martinllc.com.ua +38-044-232-26-81

+38-067-403-44-17 Online на сайті 24/7

Ваш персональний експерт з електропостачання
Анастасія Фурман

Слідкуйте за нами на 

* Ціна розглядається індивідуально для кожного споживача, в залежності від графіку споживання
ТОВ «МАРТИН ТРЕЙД» діє на підставі ліцензії на право провадження господарської діяльності з постачання електричної енергії споживачу (постанова НКРЕКП від 02.08.2018 р. №813)
** Крім Луганської, Донецької обл., АР Крим

Рис. 2.7. Презентація ТОВ «Мартін Трейд» для клієнтів по електроенергії



Martin | Партнер, що надихає на рух

Світлі нафтопродукти*
для вашого бізнесу

A92 **A95** **ДП**

Дрібний гурт ≥5000 літрів

Великий гурт



ЧОМУ ВАРТО ЗАМОВЛЯТИ ПАЛЬНЕ У МАРТИН?

- Лише перевірені постачальники нафтопродуктів
- Швидке оформлення замовлення
- Багаторівневий контроль якості бензинів і дизельного палива
- Поставляємо по всій Україні (можливий самовивіз)
- GPS-контроль під час доставки пального
- Допомога клієнту у прийманні нафтопродуктів
- Можливість безкоштовного зберігання та відтермінування платежів



ЗАМОВЛЯЙТЕ ПРОСТО І БЕЗ ЗВОЛІКАНЬ!



* Ліцензія Державної фіскальної служби України на право оптової торгівлі паливом Серія АЖ №078195 від 01.07.2019 на термін дії до 01.07.2024

Інша продукція Мартін:

LPG Природний газ Електроенергія

Відділ збуту нафтопродуктів

+38-097-731-00-31 bk@martinllc.com.ua

+38-044-232-26-81 martinllc.com.ua

Рис. 2.9. Презентація ТОВ «Мартін Трейд» для клієнтів по світлим нафтопродуктам

У таблиці 2.3 підведено підсумок витрат на усі засоби комунікацій ТОВ «Мартін Трейд».

Таблиця 2.3

Витрати на комунікаційні засоби ТОВ «Мартін Трейд»

№	Комунікаційний засіб	Ціна
1.	Зміна веб-сайту	125 000 грн
2.	CRM система та телефонія	47 000 грн
3.	Подарунки клієнтам	20 000 грн
4.	Презентація для e-mail листів	1 600 грн
Всього:		193 600 грн

Ця стратегія показує, яким чином ефективна комунікація сприяє:

- досягненню основних цілей організації;
- співпраці з партнерами;
- контролю успішності нашої роботи;
- усвідомленню громадськістю суті нашої роботи;
- здатності, за необхідності, змінити поведінку та сприйняття.

ВИСНОВКИ

Об'єктом дослідження є ТОВ «Мартін Трейд», що функціонує як трейдингова компанія на ринку оптового і роздрібного продажу нафтопродуктів високої якості. Ключовими перевагами ТОВ «Мартін Трейд» на ринку є: продумана цінова політика; пальне високої якості; наявність функції доставки пального; широкий спектр акцій та спеціальних пропозицій на пальне.

Оцінка динаміки використання палива в Україні в лютому 2019 року вказує на скорочення обсягу споживання на 15,0 млн. м3 природного газу, падіння обсягів моторного бензину на 3,9 тис. тон, а обсяг дизельного палива зріс на 10,6 тис. тон. Оцінка конкурентного середовища ТОВ «Мартін Трейд» вказує на приріст рівня конкуренції на ринку, посилення конкуренції, ріст цін та інші негативні фактори, що призвели до втрати фінансової керованості та ліквідності для базового підприємства.

Наявність високого рівня конкуренції на ринку ТОВ «Мартін Трейд» вказує на потребу оцінки динаміки та якості рекламної кампанії базового підприємства. Для комунікації з клієнтами в ТОВ «Мартін Трейд» використовується власний сайт <http://martinllc.com.ua/>, перевагами якого є багатомовність, зручний дизайн та кольорове наповнення. Оцінка рекламної кампанії ТОВ «Мартін Трейд» вказує на потребу її оптимізації за рахунок використання більш ефективних рекламних каналів та оптимізації рекламних звернень і перегляді структури рекламного бюджету для базового підприємства.

Існуючі інструменти комунікаційної діяльності у ТОВ «Мартін Трейд» такі:

- сайт компанії [1];

- соціальні мережі (Фейсбук та Інстаграм) [2, 18];
- E-mail розсилка партнерам привітання з новим роком;
- Публікації у тематичних онлайн виданнях.

Інструменти комунікаційної діяльності, що рекомендуються до впровадження:

- CRM-система;
- телефонія BITRIX;
- подарунки партнерам на свята;
- активні соціальні мережі;
- Активні e-mail розсилки партнерам.

Впровадження CRM- системи для підприємства вплине якнайкращим чином з економічної точки зору. Концепція CRM (Customer Relationship Management) означає, що розрізнені інструменти ведення бізнесу об'єднуються в налагоджену систему. Замість таблиць Excel, месенджерів, багатьох документів та біганини по кабінетах залишається один-єдиний сервіс. У нього входять програми для збору даних про клієнтів, управління угодами, контролю за менеджерами, аналітики і прогнозування. Він спрощує рутину, прискорює прийняття правильних рішень і виключає помилки.

Для отримання нових клієнтів та зберігання старий на ТОВ «Мартін Трейд» доцільним є використання системи знижок. Окремі знижки та пропозиції в діяльності ТОВ «Мартін Трейд» можуть бути скомпоновані для досягнення більшого економічного ефекту та підписання більш тривалих та вигідних умов постачання палива для ТОВ «Мартін Трейд». Подарунки партнерам на особливі свята покращать лояльність клієнтів, а компанія запам'ятається партнерам, у випадку, коли їм буде потрібен товар – вони знатимуть до кого звернутися.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веб-сайт ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: – <http://martinllc.com.ua/>
2. Facebook ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: – https://www.facebook.com/Martin-LLC-1180291122003550/?eid=ARBa4_Bmq0uPsS4WJnthZopJw-HdCt4a8I3EAmrWrkd3u0_F2jwJJQPG6jDoqk-mNdDZD-qkC-w0RbAQ&timeline_context_item_type=intro_card_work&timeline_context_item_source=50706345&fref=tag
3. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // Enkorr. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://enkorr.ua/ru/news/Optovie_tseni_DT_stabilizirovalis/238902.
4. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // Enkorr. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://enkorr.ua/ru/news/Truboprovodniy_DT_vpervie_vistavlen_na_UEB/234589
5. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // Enkorr. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://enkorr.ua/ru/news/V_iyule_postavki_DT_po_truboprovodu_virosli_na_24/233392
6. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // Enkorr. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://enkorr.ua/ru/news/Martin_Treyd_nachal_import_DT_iz_Litvi/237272
7. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу:

<http://www.nefterynok.info/novosti/martin-treyd-debyutiruet-s-prodajey-benzina-a-92-na-ueb>

8. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nefterynok.info/novosti/martin-treyd-debyutiruet-s-importom-trubnogo-dt>

9. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nefterynok.info/novosti/martin-treyd-prodast-trubnoe-diztoplivo-na-ueb>

10. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nefterynok.info/novosti/martin-nachal-import-diztopliva-iz-litvy>

11. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nefterynok.info/novosti/martin-vypustila-reklamnyyrolik>

12. Електронне видання про ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // НефтеРынок. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nefterynok.info/novosti/martin-importiroval-dt-proizvodstvahayfinskogo-npz>

13. Відеоролик ТОВ “Матрін Трейд” [Електронний ресурс] // Facebook. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.facebook.com/watch/?v=1167656320072612>.

14. Вітальна листівка 2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: – <https://www.instagram.com/p/Br-HgcBh6Gq/>

15. Вітальна листівка 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: -<https://www.instagram.com/p/B6s2cxJgrLs/>

16. Особистий кабінет по електроенергії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://martinllc.com.ua/products/electric-energy/>

17. Досьє компанії “ОККО Бізнес-Контракт” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/33614922/

18. Instagram ТОВ “Мартін Трейд” [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.instagram.com/martin_llc/

19. Трафік web-сайту ТОВ «Мартін Трейд» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ru.megaindex.com/info?domain=http%3A%2F%2Fmartinllc.com.ua%2F&ser_id=1

ДОДАТКИ

Додаток А

Публікації у тематичних електронних виданнях і ТОВ «Мартін Трейд»


enkor

[Публикации](#)
[Интервью](#)
[Колонки](#)
[Новости](#)

[О нас](#)
[Контакты](#)
[Вход](#)



12.11.2018 11:17

Трубопроводное ДТ впервые выставлено на УЭБ

ООО «Мартин Трейд» впервые выставил на торги на «Украинской энергетической бирже» дизельное топливо на условиях отгрузки с терминала в Новограде-Волынском (Житомирская обл.). Торги запланированы на 13 ноября, говорится в сообщении УЭБ.

Компания предложила 300 т российского ДТ с разбивкой на 10 лотов по 30 т с отгрузкой автотранспортом. Стартовая цена установлена на уровне 31 200 грн/т или 26,03 грн/л, учитывая плотность трубопроводного ресурса.

Кроме этого представлено 300 т мозырского ДТ сорта F на условиях отгрузки с нефтебазы в г. Ривне. Объем также разбит на 10 лотов, стартовая цена — 31 800 грн/т или 26,46 грн/л.

«Биржевые торги — эффективный и удобный механизм, мы видим это по продажах других энергоресурсов. Решили использовать этот механизм для реализации ДТ», — прокомментировал глава компании Владимир Порайко.

Поставка будет осуществляться в течение недели после проведения торгов (14–20 ноября).

Напомним, «Мартин Трейд» начал импортировать ДТ через нефтепродуктопровод **в конце июля** и стал выходить с этим ресурсом на оптовый рынок с Новограда-Волынского и Смыги (Ровенская обл.).

Справка enkor

«Мартин Трейд» занимается оптовой реализацией нефтепродуктов с 2014 года. С июля 2018 г. компания начала импортировать ДТ через нефтепродуктопровод «ПрикарпатЗападтранс», поставив за июль–октябрь около 5,7 тыс. т. Помимо ДТ, «Мартин Трейд» занимается торговлей природным газом.



ВАЖНЫЕ НОВОСТИ

В Днепропетровской области прекращена деятельность 8 незаконных АЗС

WOG открыла два новых и реконструировала десять АЗК в 2019 г.

Снижение импорта ДТ не оказало влияния на оптовые цены



(130,0 т) к июлю 2017 г.). Напомним, первые поставки трубопроводного ДТ по этому маршруту начались в марте 2017 г.

В НАЧАЛО



Крупнейшими получателями трубопроводного ресурса остаются группа Wexler, ОККО и WOG. По сравнению с июнем Wexler нарастила объем поставок на 36% (17,4 тыс. т) до 65,3 тыс. т, ОККО — на 15,7% (5,1 тыс. т) до 37,6 тыс. т, WOG — на 20% (3,5 тыс. т) до 21 тыс. т.

Импортировать ДТ через нефтепродуктопровод впервые начала компания **Martin Trade**, оформив в конце июля первую партию 0,6 тыс. т. «Мы заключили долгосрочный контракт, с этим ресурсом выходим в опт с Новоград-Волынского и со Смыги», — сообщил **enkor** глава компании Владимир Порайко.

Наращивает импорт трубопроводного ресурса компания «Альянс Ойл Украина». В июне она получила 7 тыс. т против 2 тыс. т в июне. По данным **enkor** компания приобретает ресурс на споте и долгосрочного контракта на поставку не имеет.

Рост трубопроводных поставок ожидается и в августе. Этому способствует информация о **50%-м ограничении отгрузок топлива** «Белорусской нефтяной компанией» (БНК) по долгосрочным контрактам с украинскими контрагентами. В комментарии **enkor** поставщик ДТ по нефтепродуктопроводу «Прикарпатзападтранс» компания Proton Energy Group S.A. заявила о готовности нарастить поставки в Украину в случае необходимости.

Всего 7 месяцев 2018 г. поставки ДТ по нефтепродуктопроводу увеличились на 57,4% и составили 1 264,9 тыс. т. Из этого объема 178,1 тыс. т было поставлен по железной дороге с терминала в Гомеле.

В днепропетровской области прекращена деятельность 8 незаконных АЗС

WOG открыла два новых и реконструировала десять АЗК в 2019 г.

Снижение импорта ДТ не оказало влияния на оптовые цены



+38 (050) 475 38 85
+38 (095) 229 69 48

KO TRANS

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
СВЕТЛЫХ И ТЕМНЫХ
НЕФТЕПРОДУКТОВ

СВОЕВРЕМЕННО
И БЕЗ НЕДОСТАЧ

+380 (97) 761 99 68
+380 (95) 518 39 84

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ



Главная О компании Контакты     

UKR / EN / RU 

 **НефтеРынок**
PUBLISHED SINCE 1997

УСЛУГИ **НОВОСТИ** СТАТЬИ ПРЕСС-РЕЛИЗ МЕРОПРИЯТИЯ ПОДПИСКА АРХИВ НОМЕРОВ 

ГЛАВНАЯ / НОВОСТИ / Martin импортировал ДТ производства Хайфинского НПЗ

Martin импортировал ДТ производства Хайфинского НПЗ

8 ОКТЯБРЯ, 2019, 17:15

Оптовый трейдер Martin импортировал ДТ производства Хайфинского НПЗ. Об этом сообщили в компании.

“Растаможили первую партию дизтоплива производства НПЗ «OIL REFINERIES LIMITED» (Хайфа, Израиль) в порту Южный. Товар будет отправлен на нефтебазы в Западной Украине, откуда будет реализовываться автономами, - сообщили в компании, - новые каналы поставки особенно важны в период максимального потребления дизтоплива аграрными предприятиями.

Справка: Группа компаний «Мартин» занимается крупнооптовой и мелкооптовой реализацией нефтепродуктов с нефтебаз в Ровенской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской и Черновицкой областях. Компания оперирует парком собственных и арендованных бензовозов, который насчитывает более 10 единиц.

       56

УЗБ – ПРИРОДНЫЙ ГАЗ

КУРСЫ ВАЛЮТ НЕУ	
100 USD:	24,52 UAH
100 EUR:	27,20 UAH
РЕЗУЛЬТАТЫ ТОРГОВ (ПРИРОДНЫЙ ГАЗ)	UAH
ресурс февраля 2020:	5 886,44/+0,01% 24,01
ресурс января 2020:	5 081,22/-13,86% 23,01
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА НА 24.01.2020	UAH
ресурс февраля 2020:	5 715,40
ресурс января 2020:	5 774,53

СТАТЬИ

Главная О компании Контакты     

 **НефтеРынок**
PUBLISHED SINCE 1997

УСЛУГИ **НОВОСТИ** СТАТЬИ ПРЕСС-РЕЛИЗ МЕРОПРИЯТИЯ ПОДПИСКА АРХИВ НОМЕРОВ

ГЛАВНАЯ / НОВОСТИ / Martin выпустила рекламный ролик

Martin выпустила рекламный ролик

8 ИЮЛЯ, 2019, 12:05

Компания Martin выпустила промо ролик. Об этом сообщили в пресс-службе компании.



Отметим, что оптовый трейдер «Мартин Трейд», 22 июня 2019 года осуществил первую поставку дизтоплива из Литвы. Как сообщили в компании, литовский ресурс пользуется спросом в Западных регионах Украины. На данный момент компания представила к реализации крупнооптовые партии дизтоплива по базису FCA ст. Сарны, автономами – с нефтебазы в г. Ровно.

В Martin отмечают, что диверсифицированная корзина поставщиков – Мозырский НПЗ (Беларусь), «Нафтан» (Беларусь), ресурс с украинских ЛПДС «ПрикарпатЗападТранса» теперь и Мажейкяйского НПЗ (Литва) позволяет трейдеру

**НефтеРынок**
PUBLISHED SINCE 1997[УСЛУГИ](#)[НОВОСТИ](#)[СТАТЬИ](#)[ПРЕСС-РЕЛИЗ](#)[МЕРОПРИЯТИЯ](#)[ПОДПИСКА](#)[АРХИВ НОМЕРОВ](#)[ГЛАВНАЯ](#) / [НОВОСТИ](#) / [Martin начал импорт дизтоплива из Литвы](#)

Martin начал импорт дизтоплива из Литвы

25 ИЮНЯ, 2019, 13:00

Оптовый трейдер «[Мартин Трейд](#)», 22 июня 2019 года осуществил первую поставку дизтоплива из Литвы.

Как сообщили в компании, литовский ресурс пользуется спросом в Западных регионах Украины. На данный момент компания представила к реализации крупнооптовые партии дизтоплива по базису FCA ст. Сарны, автономами – с нефтебазы в г. Ровно.

В Martin отмечают, что диверсифицированная корзина поставщиков – Мозырский НПЗ (Беларусь), «Нафтан» (Беларусь), ресурс с украинских ЛПДС «ПрикарпатЗападТранса», теперь и Мажейкяйского НПЗ (Литва), позволяет трейдеру бесперебойно обеспечивать клиентов топливом.

Справка: Группа компаний «Мартин» занимается крупнооптовой и мелкооптовой реализацией нефтепродуктов с нефтебаз в Ровенской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской и Черновицкой областях. Компания оперирует парком собственных и арендованных бензовозов, который насчитывает более 10 единиц.

Напомним, в марте 2018 г. «Мартин Трейд» [получила лицензию](#) на поставку и торговлю природным газом в Украине.

Источник: НефтеРынок

[Facebook](#)[Vkontakte](#)[Gmail](#)[Viber](#)[Еще...](#)

[Главная](#)
[О компании](#)
[Контакты](#)







НефтеРынок
PUBLISHED SINCE 1997

[УСЛУГИ](#)
[НОВОСТИ](#)
[СТАТЬИ](#)
[ПРЕСС-РЕЛИЗ](#)
[МЕРОПРИЯТИЯ](#)
[ПОДПИСКА](#)
[АРХИВ НОМЕРОВ](#)

ГЛАВНАЯ / НОВОСТИ / «Мартин Трейд» дебютирует с импортом трубного ДТ

«Мартин Трейд» дебютирует с импортом трубного ДТ

31 ИЮЛЯ, 2018, 12:52

Оптовый игрок на рынке светлых нефтепродуктов и природного газа компания «Мартин Трейд» начала импорт дизельного топлива по нефтепродуктопроводу «ПрикарпатЗападтранса».

В компании сообщили, что на сегодняшний день уже прокачали пробные 600 т ресурса производства «Башнефть-Новоойл» на ЛПДС в г. Смыга (Ровенская обл.).

С терминала в Смыге ДТ будет отгружаться покупателям бензовозным транспортом. На сегодняшний день, по указанному базису, компания предлагает ресурс по 23,90 грн/л. «Мы планируем поставлять до 5 тыс. т трубного дизельного топлива в месяц и продавать в крупном и мелком опте с терминалов в Новограде-Волынском и Смыге», - отметил учредитель компании Владимир Порайко.

Напомним, в марте «Мартин Трейд» [получила лицензию](#) на поставку и торговлю природным газом в Украине.

Группа компаний «Мартин» занимается крупнооптовой и мелкооптовой реализацией нефтепродуктов с нефтебаз в Ровенской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской и Черновицкой областях. Компания оперирует парком собственных и арендованных бензовозов, который насчитывает более 10 единиц. В 2017 году структурные подразделения компании увеличили реализацию нефтепродуктов более чем на 60%.

[Главная](#)
[О компании](#)
[Контакты](#)







НефтеРынок
PUBLISHED SINCE 1997

[УСЛУГИ](#)
[НОВОСТИ](#)
[СТАТЬИ](#)
[ПРЕСС-РЕЛИЗ](#)
[МЕРОПРИЯТИЯ](#)
[ПОДПИСКА](#)
[АРХИВ НОМЕРОВ](#)

ГЛАВНАЯ / НОВОСТИ / «Мартин Трейд» продаст трубное дизтопливо на УЭБ

«Мартин Трейд» продаст трубное дизтопливо на УЭБ

12 НОЯБРЯ, 2018, 11:55

13 ноября оптовый игрок рынка нефтепродуктов «Мартин Трейд» проведет аукцион по продаже дизтоплива в электронной торговой системе «Украинской энергетической биржи» (УЭБ)

К реализации компания предложит 600 т трубного дизельного топлива с отгрузкой в автомобильный транспорт. Так, 300 т будет отгружено с ЛПДС Новоград-Волынский по стартовой цене 31 200 грн/т, еще 300 т с нефтебазы в г. Ровно по 31 800 грн/т. Отгрузка дизельного топлива будет осуществляться в период с 14 по 20 ноября.

Отметим, что «Мартин Трейд» дебютировала с продажами нефтепродуктов на площадке УЭБ в [марте 2018 году](#). В свою очередь, первые партии трубного ДТ компанией были оформлены в [конце июля 2018 года](#).

Группа компаний «Мартин» занимается крупнооптовой и мелкооптовой реализацией нефтепродуктов с нефтебаз в Ровенской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской и Черновицкой областях. Компания оперирует парком собственных и арендованных бензовозов, который насчитывает более 10 единиц. В 2017 году структурные подразделения компании увеличили реализацию нефтепродуктов более чем на 60%.

 Facebook
  Vkontakte
  Gmail
  Viber
  Еще...
 49



enkor

Публикации

Интервью

Колон

25.06.2019 09:27

«Мартин Трейд» начал импорт ДТ из Литвы

ООО «Мартин Трейд» начало поставки ДТ Мажейкяйского НПЗ (Литва), говорится в сообщении компании на странице в Facebook.

Компания предлагает крупнооптовые партии литовского ДТ по ст. Сарны (Ривненская обл.) и бензовозные партии с нефтебазы в г. Ривне.

Напомним, в конце июля 2018 г. «Мартин Трейд» начал импортировать ДТ через нефтепродуктопровод и стал выходить с этим ресурсом на оптовый рынок с Новограда-Волынского (Житомирская обл.) и Смыги (Ривненская обл.).

Справка enkor

«Мартин Трейд» занимается оптовой реализацией нефтепродуктов с 2014 года. В 2018 г. компания импортировала 9 тыс. т ДТ, за 5 месяцев 2019 г. — около 7,7 тыс. т.

[Главная](#) [О компании](#) [Контакты](#)

НефтеРынок
PUBLISHED SINCE 1997

УСЛУГИ

НОВОСТИ

СТАТЬИ

ПРЕСС-РЕЛИЗ

МЕРОПРИЯТИЯ

ПОДПИСКА

АРХИВ НОМЕРОВ

[ГЛАВНАЯ](#) / [НОВОСТИ](#) / «Мартин Трейд» дебютирует с продажей бензина А-92 на УЭБ

«Мартин Трейд» дебютирует с продажей бензина А-92 на УЭБ

13 МАРТА, 2018, 11:10

14 марта оптовый игрок рынка нефтепродуктов «Мартин Трейд» проведет дебютный аукцион по продаже бензина А-92 в электронной торговой системе «Украинской энергетической биржи» (УЭБ)

Об этом сообщается в биржевом бюллетене УЭБ.

Компания предложит к реализации 90 т бензина А-92 производства Мозырского НПЗ. Объем разбит на 3 лота по 30 т каждый.

Продажа ресурса осуществляется при 100%-й предоплате, стартовая стоимость бензина составляет 32 140 грн/т. Условия поставки: самовывоз автотранспортом с нефтебазы в пгт. Подволочиск (Тернопольская обл.) в течение 15-30 марта 2018 года.

«С этого года компания увеличивает закупку бензина из Беларуси, который будет реализовываться мелким и крупным оптом. Мы рассматриваем биржевой механизм в качестве дополнительного инструмента для продажи нефтепродуктов», - отметил учредитель компании Владимир Порайко.

Группа компаний «Мартин» занимается крупнооптовой и мелкооптовой реализацией нефтепродуктов с нефтебаз в Ровенской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской и Черновицкой областях. Компания поставляет бензины и дизтопливо производства белорусских и литовских НПЗ, оперирует парком собственных и арендованных бензовозов, который насчитывает более 10 единиц. В 2017 году структурные подразделения компании увеличили реализацию нефтепродуктов более чем на 60%.



01.11.2019 14:23

Оптовые цены ДТ стабилизировались

Средняя цена дизельного топлива в мелкооптовом сегменте стабилизировалась на уровне 22,00 грн/л, в крупном опте — на отметке 25 000 грн/т. Об этом свидетельствуют данные ежедневного ценового мониторинга «Консалтинговой группы А-95».

Цены бензовозных партий в портах по прежнему на 60–70 коп./л ниже, чем в центральных и северных областях. В порту Одессы «Укртатнафта» 1 ноября озвучивала цену на итальянское ДТ 21,15 грн/л, реальные же отгрузки, по словам трейдеров, осуществлялись по 20,90 грн/л.

В «Южном» Glusco и Orange Oil заявляют цены 21,20–21,40 грн/л, при этом цены реальных сделок сопоставимы с Одессой, отмечают трейдеры.

С Кременчугского НПЗ «Укртатнафта» предлагает ДТ по 21,55 грн/л, в зависимости от объема, топливо можно приобрести по 21,20–21,25 грн/л. Цены по терм-контрактам у покупателей ДТ Шебелинского завода, по словам участников рынка, сейчас находятся на уровне 20,15–20,20 грн/л.

В Коростене «Фактор» и UPG озвучивают цены на уровне 21,80–21,90 грн/л, при этом ресурс можно приобрести по 21,60 грн/л.

В столичном регионе цены удерживаются на уровне 21,70–22,30 грн/л. С нефтебазы «Привата» в Пролисках (Бориспольский район) кроме «Укртатнафты», которая озвучивает цену 21,70 грн/л, предлагать кременчугское топливо начала компания «**Мартин Трейд**». 1 ноября она предлагала автопартии по цене 21,80 грн/л. Глава «Мартин Трейд» Владимир Порайко в комментарии **enkor** отметил, что в планах наладить реализацию с этого базиса на долгосрочной основе.

«Альянс Энерго Трейд» и KLO в Киеве и области предлагали бензовозные партии по 22,20 грн/л, ОККО и WOG — 22,45 грн/л.