



Energa
obrót

Liberalizacja rynku a zmiany w
portfolio produktowym sprzedawców
energii na przykładzie ENERGA-OBRÓT
SA

Zakopane, 18 maja 2010r.

Grupa ENERGA

- Jeden z czterech wielkich holdingów elektroenergetycznych w Polsce.
- 13-sta pozycja w rankingu największych firm w Polsce.
- Jeden z największych pracodawców. W całym kraju zatrudnia ponad 12,5 tys. osób.
- Lider w produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
- Producent, dostawca i sprzedawca prądu do domów ponad 7 milionów Polaków i 300 tysięcy firm.



Marka ENERGA

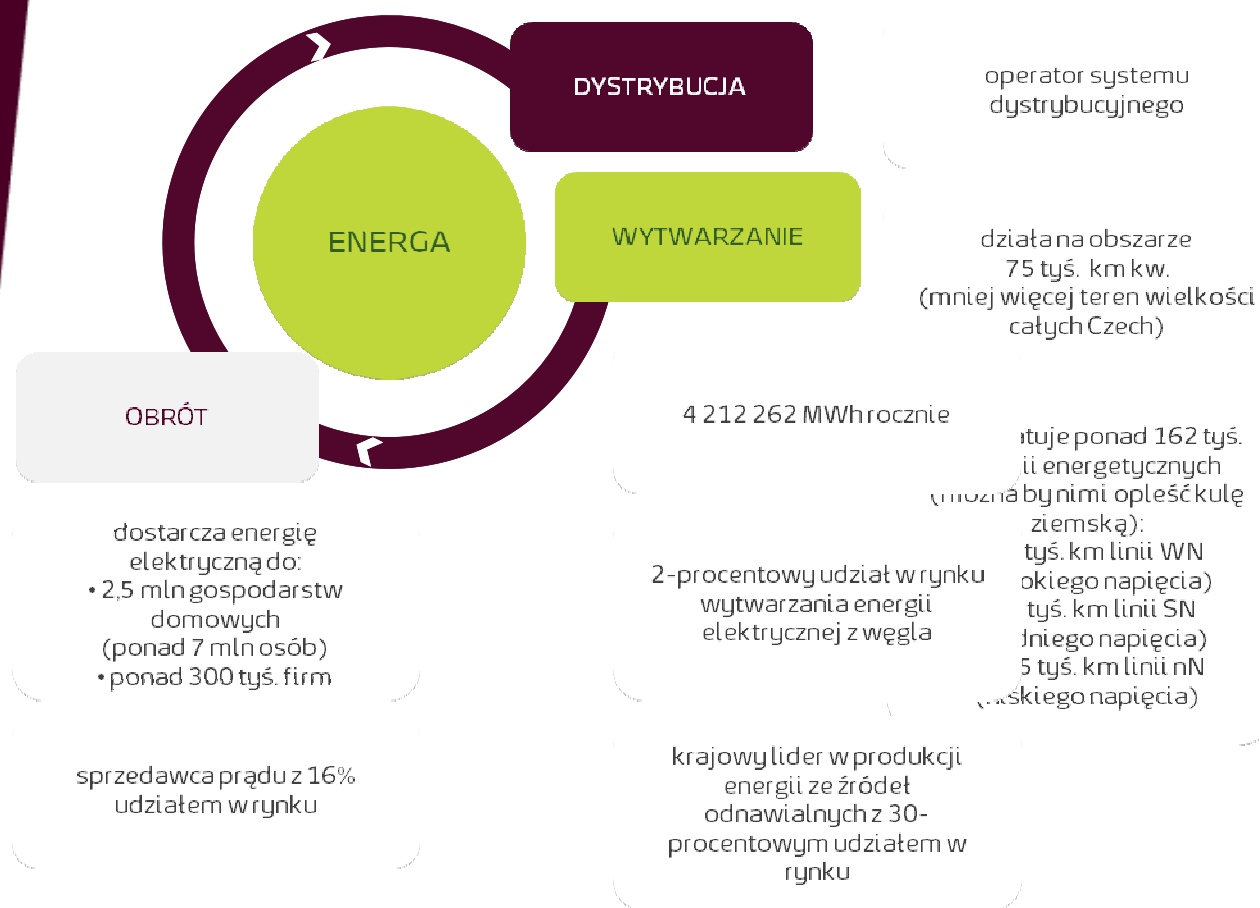
WIZJA

stworzenie zwartej, efektywnej i innowacyjnej Grupy Kapitałowej, która dzięki współdziałaniu i wzajemnemu wspieraniu się wszystkich podmiotów Grupy jest liderem w zakresie jakości usług i obsługi na polskim rynku mediów użytkowych, stale podnoszącym swoją efektywność

MISJA

zapewnienie komfortu życia i pracy

Główne obszary działalności



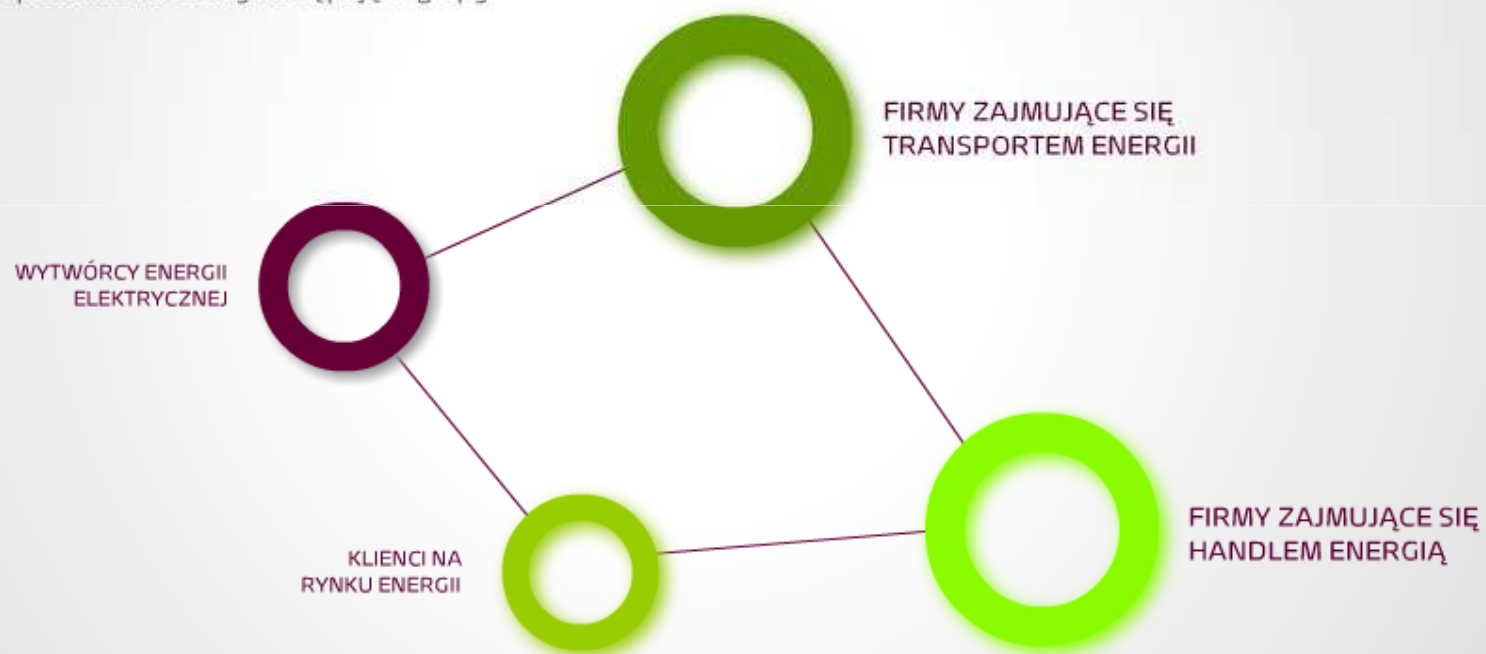
Energia odnawialna

- Energia z wiatru na wybrzeżu Bałtyku
- Energia z wody z dolnej Wisły

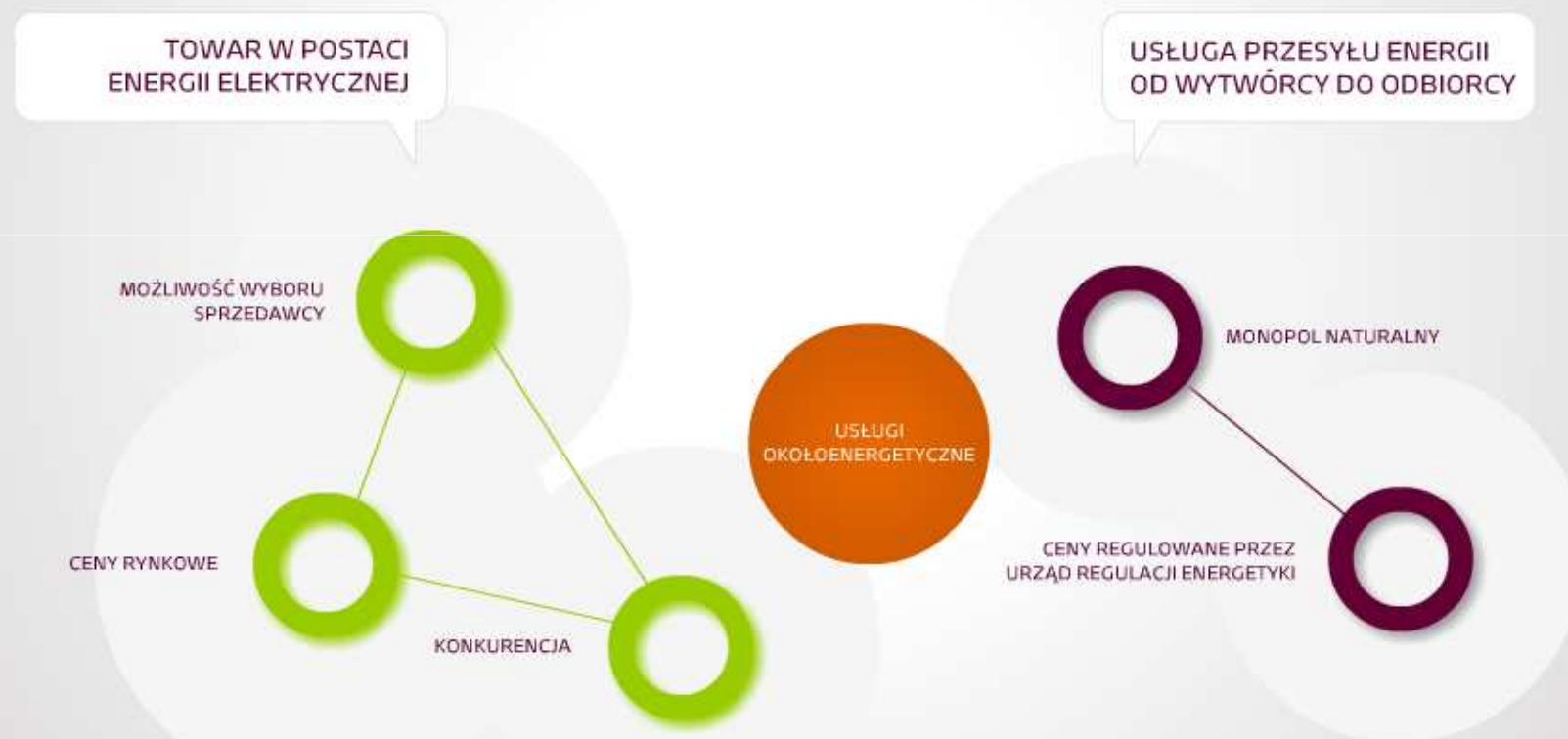


UCZESTNICY RYNKU ENERGII

Uczestników rynku energii elektrycznej można podzielić na cztery następujące grupy:



PRODUKTY NA RYNKU ENERGII

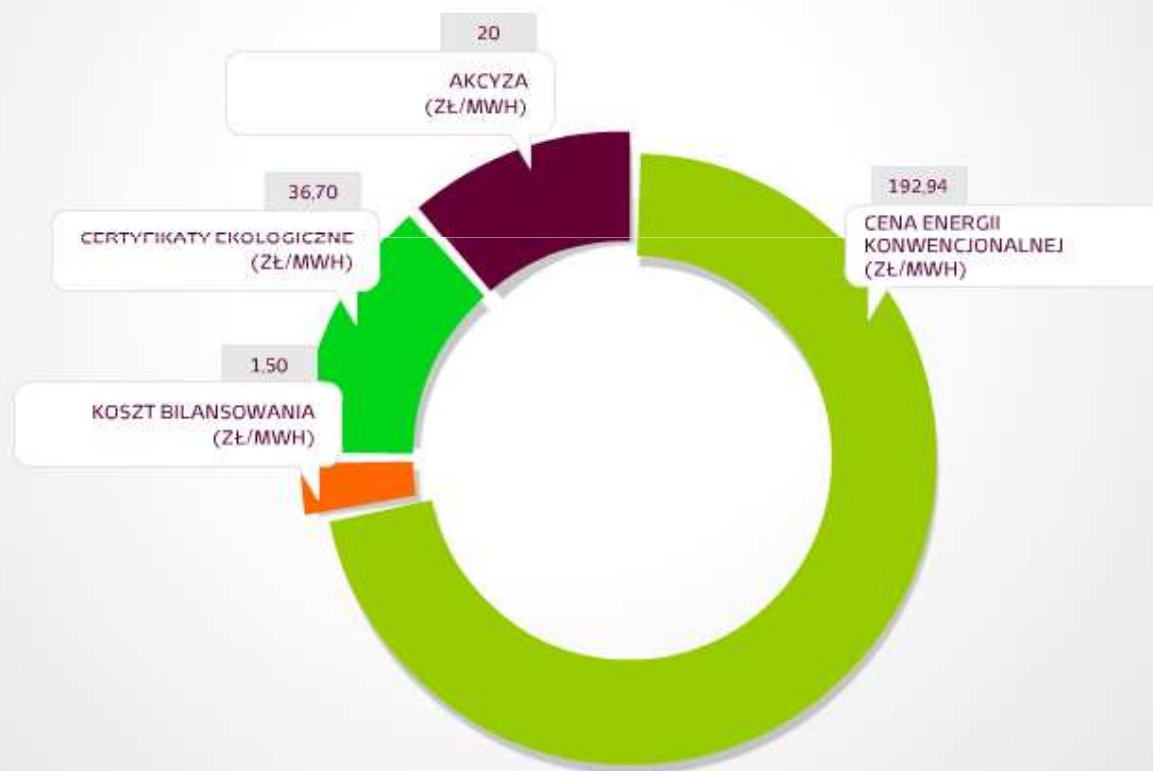


Zakopane, 18 maja 2010r.

OD CZEGO ZALEŻY CENA ENERGII?



Z CZEGO SKŁADA SIĘ CENA ENERGII



Zakopane, 18 maja 2010r.

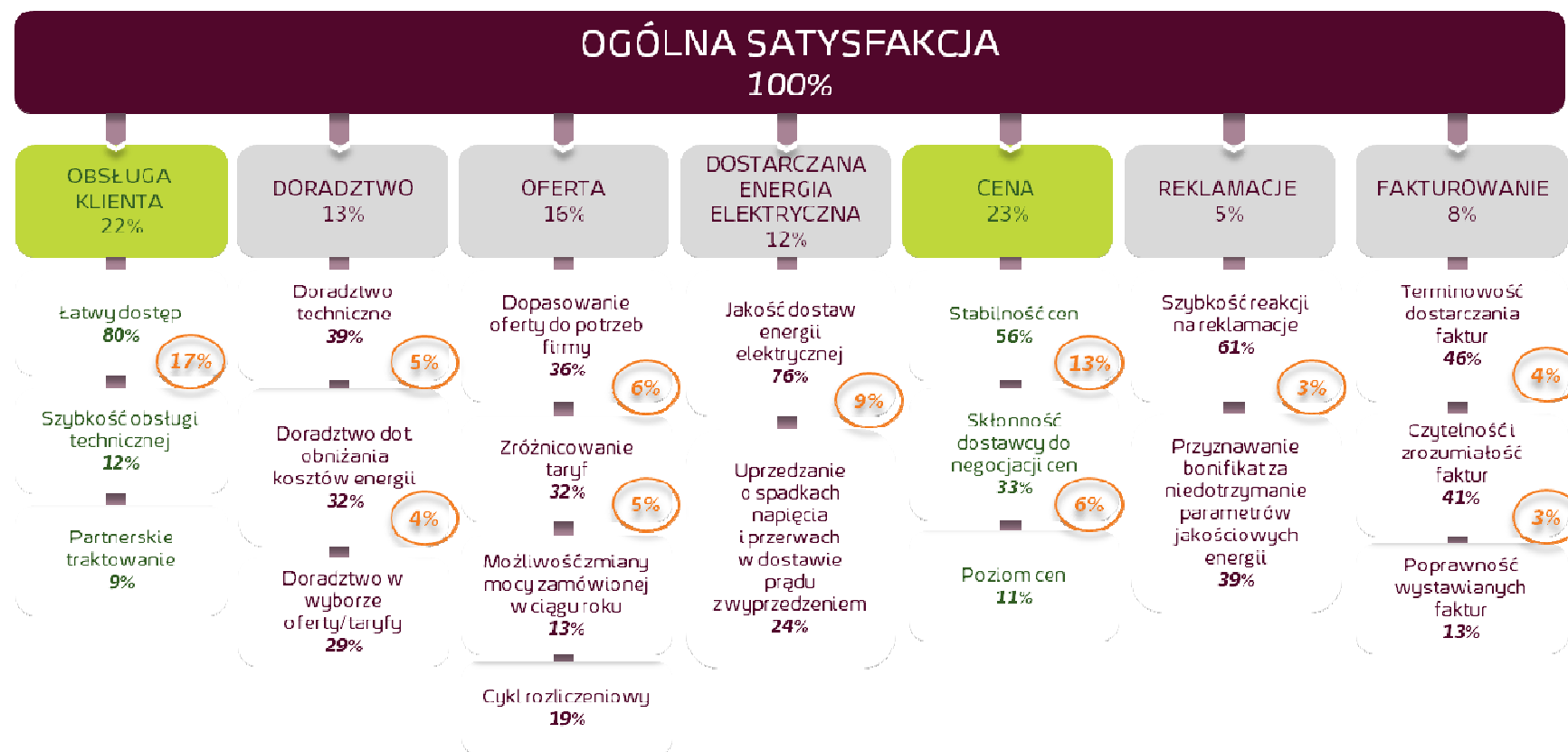
Czemu Spółki Sprzedaży Detalicznej modyfikują swoje portfolio?

1800%

niski współczynnik
zmiany sprzedawcy

świadomość
mniejszych graczy

Model satysfakcji Klientów



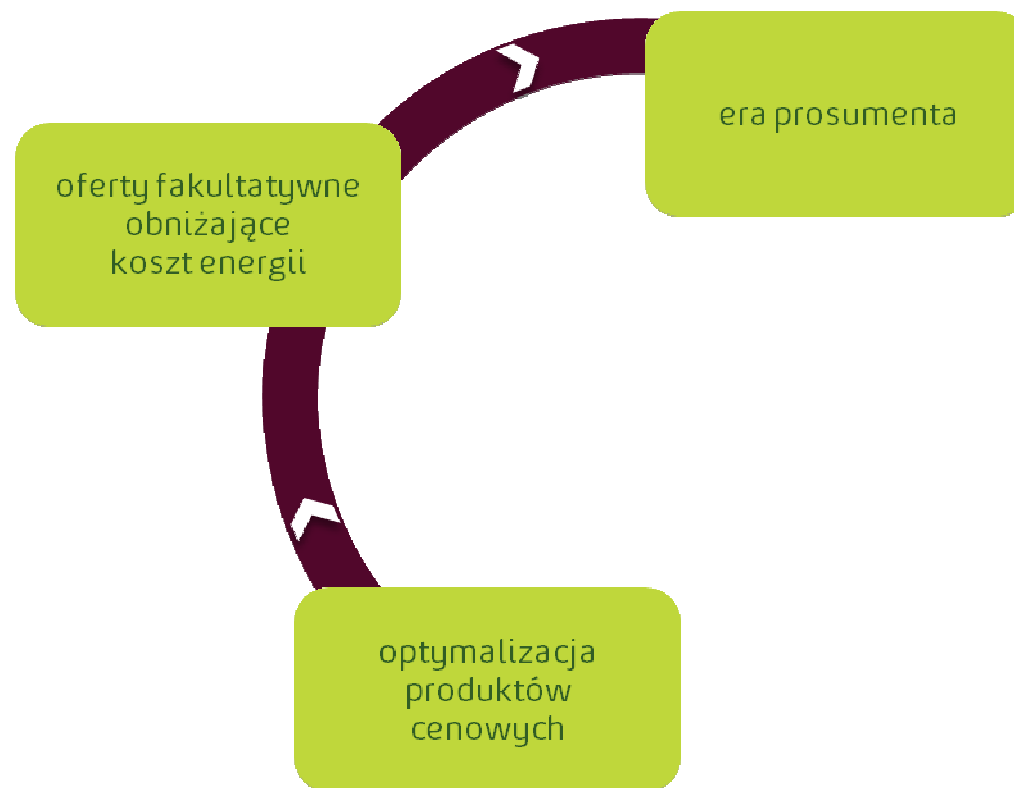
Co powinno wyróżniać nowoczesne portfolio produktowe?

elastyczność

kompleksowość

koncentrowanie się
również na niszach

Proces rozwoju portfolio



Optymalizacja produktów cenowych – odchodzenie od grup taryfowych

- standardowe grupy taryfowe odnoszą się głównie do OSD
- z punktu widzenia sprzedawcy istotne są tylko i wyłącznie wielkość zużycia i godziny sprzedaży energii
- grupy taryfowe często nie są dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta
- w przypadku klientów > 5 GWh oferty zawsze dostosowane
- Smart Metreing – warunkiem całkowitego unbundlingu w procesie ofertowania

Prawo Odbiorcy

DO WYBORU STABILIZACJA VS. RYZYKO

STAŁA CENA DO KOŃCA 2012 ROKU

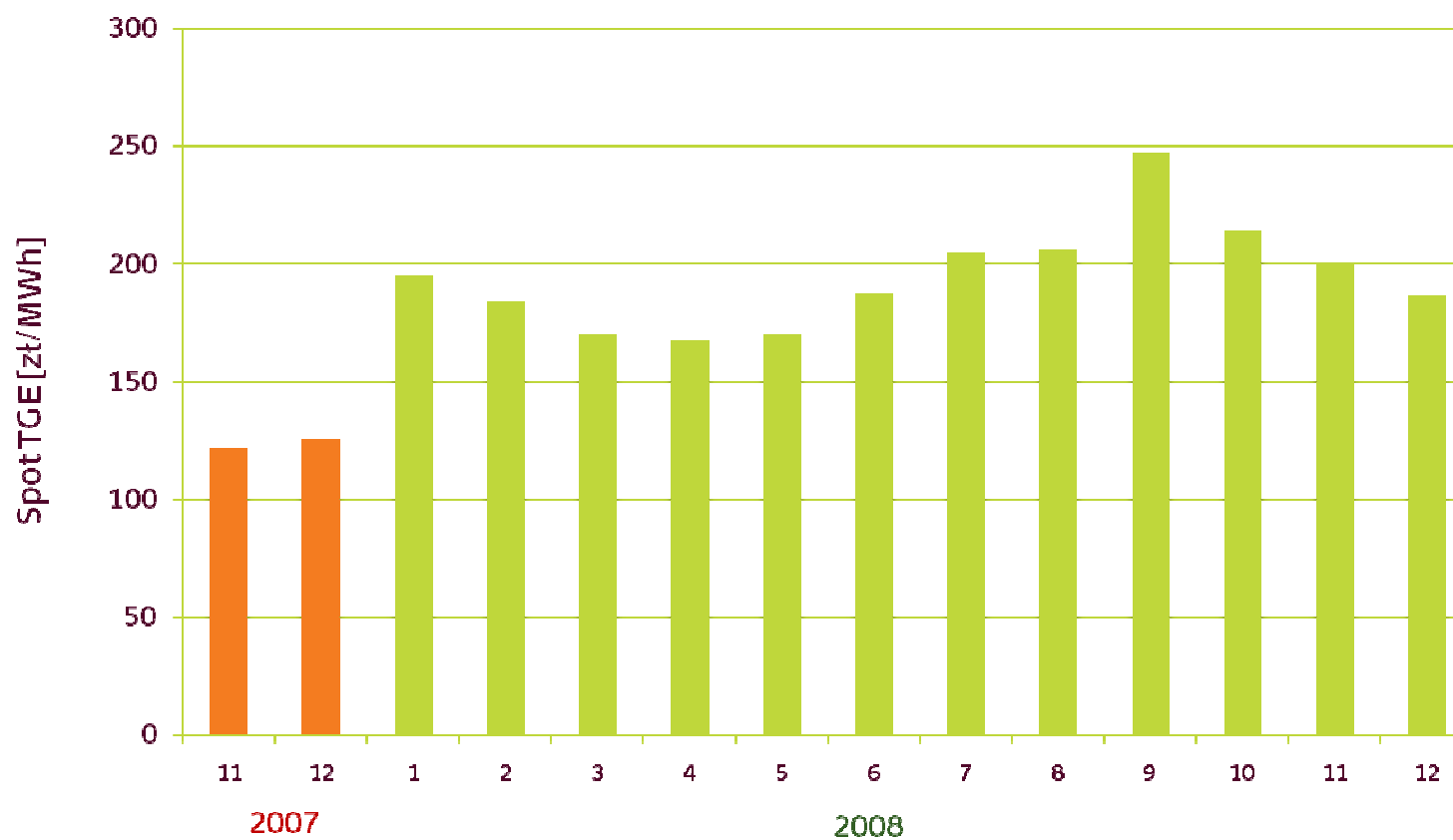
- pierwsze tego typu rozwiązanie na rynku
- wprowadzone na rynek w 2008 roku w okresie gwałtownych wzrostów cen energii
- pozwala Klientowi zaprognozować koszty zakupu energii w długim okresie
- z rozwiązania korzysta blisko 1500 firm
- obecnie gwarancja ceny do końca 2012 oferowana indywidualnie

OFERTA CRE

- określony % wolumenu klienta rozliczany po cenach CRE
- cena energii klienta uzależniona od bieżącej sytuacji na rynku energii
- oferta edukuje klientów

Motywy wyboru produktu stała cena 2012

Sytuacja na hurtowym rynku energii



Dyskontowanie relacji *sprzedawca – klient* na przykładzie produktu z 60 dniowym terminem płatności

- oferta w ramach, której klient korzystający z usług ENERGA może wydłużyć sobie termin płatności do 60 dni
- oferta skierowana do obecnych klientów ENERGA
- warunkiem skorzystania z oferty jest co najmniej 6 miesięczna współpraca
- oferta jest formą podziękowania dla klienta i wyrazem zaufania

Oferta fakultatywna – powody wdrożenia

dodatkowe źródło przychodu

generator marży w okresie
wojny cenowej

możliwość lewarowania się
marką spółki energetycznej

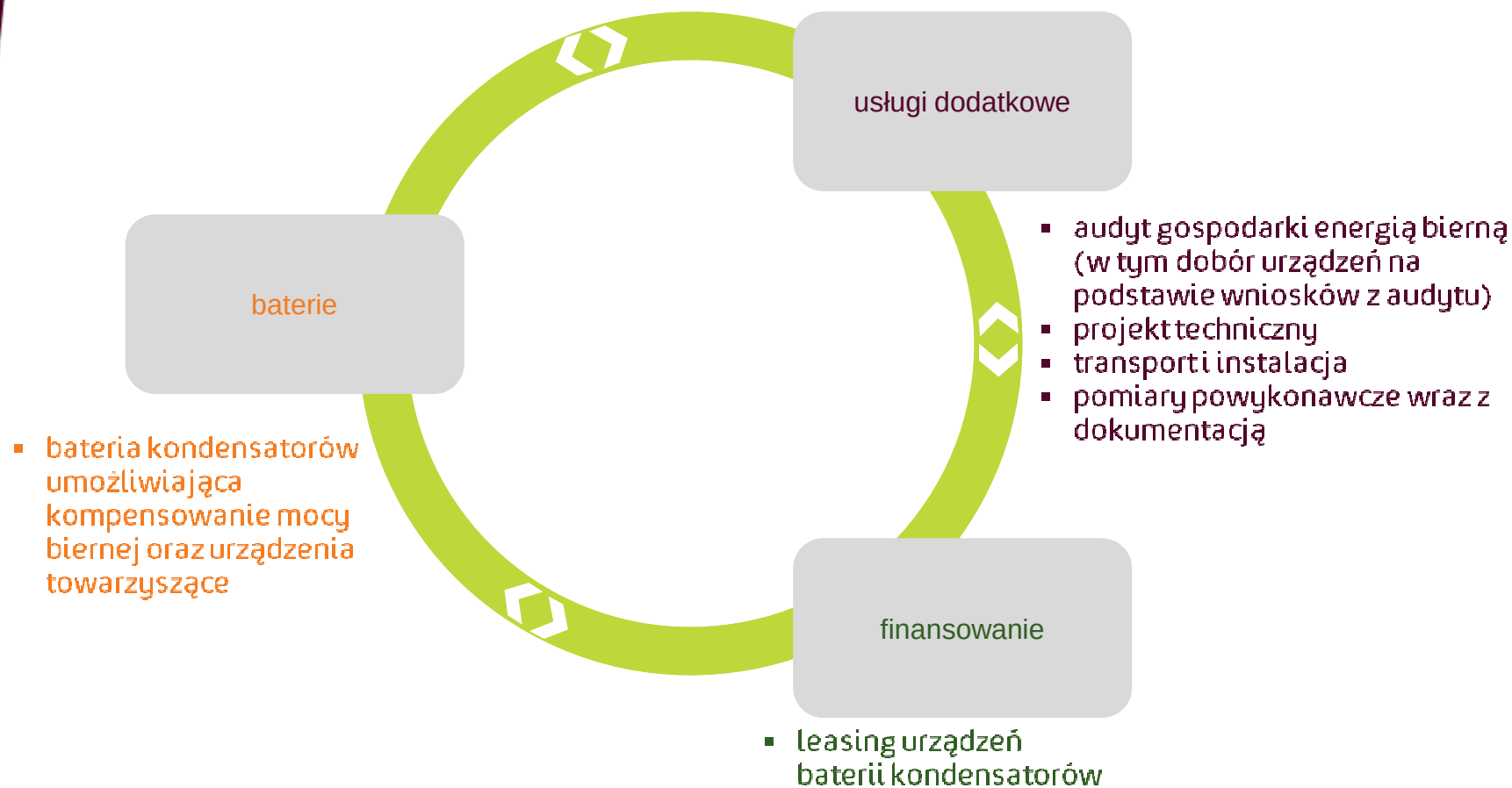
Kompensacja Mocy Biernej - Korzyści

Korzyści:

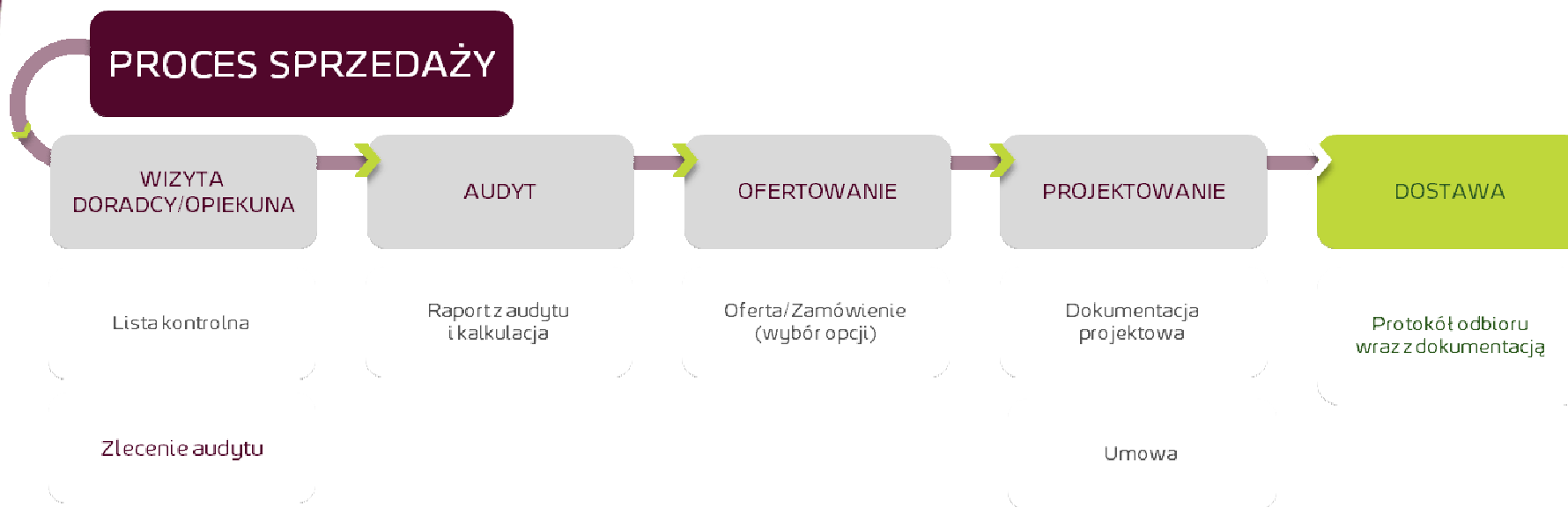
- zmniejszenie wydatków finansowych (kosztów zakupu energii biernej)
- zwiększenie bezpieczeństwa (niezawodność dostaw energii elektrycznej)
- kompleksowość oferty:
 - audyt
 - projekt
 - dostawa
 - instalacja urządzeń
 - finansowanie (leasing urządzeń)
- sprawdzona, wiarygodna technologia i Partner Techniczny
- gwarancja jakości
- dopasowanie rozwiązania do potrzeb konkretnego klienta (audyt)

Kompensacja Mocy Biernej

Elementy oferty



Kompensacja Mocy Biernej



Audyt Optymalizacyjny

Warunki skorzystania z produktu i korzyści

Elementy oferty:

- przedmiotem audytu optymalizacyjnego jest analiza systemu produkcyjnego oraz infrastruktury przedsiębiorstwa pod kątem efektywności zużycia mediów, w tym głównie mediów energetycznych.

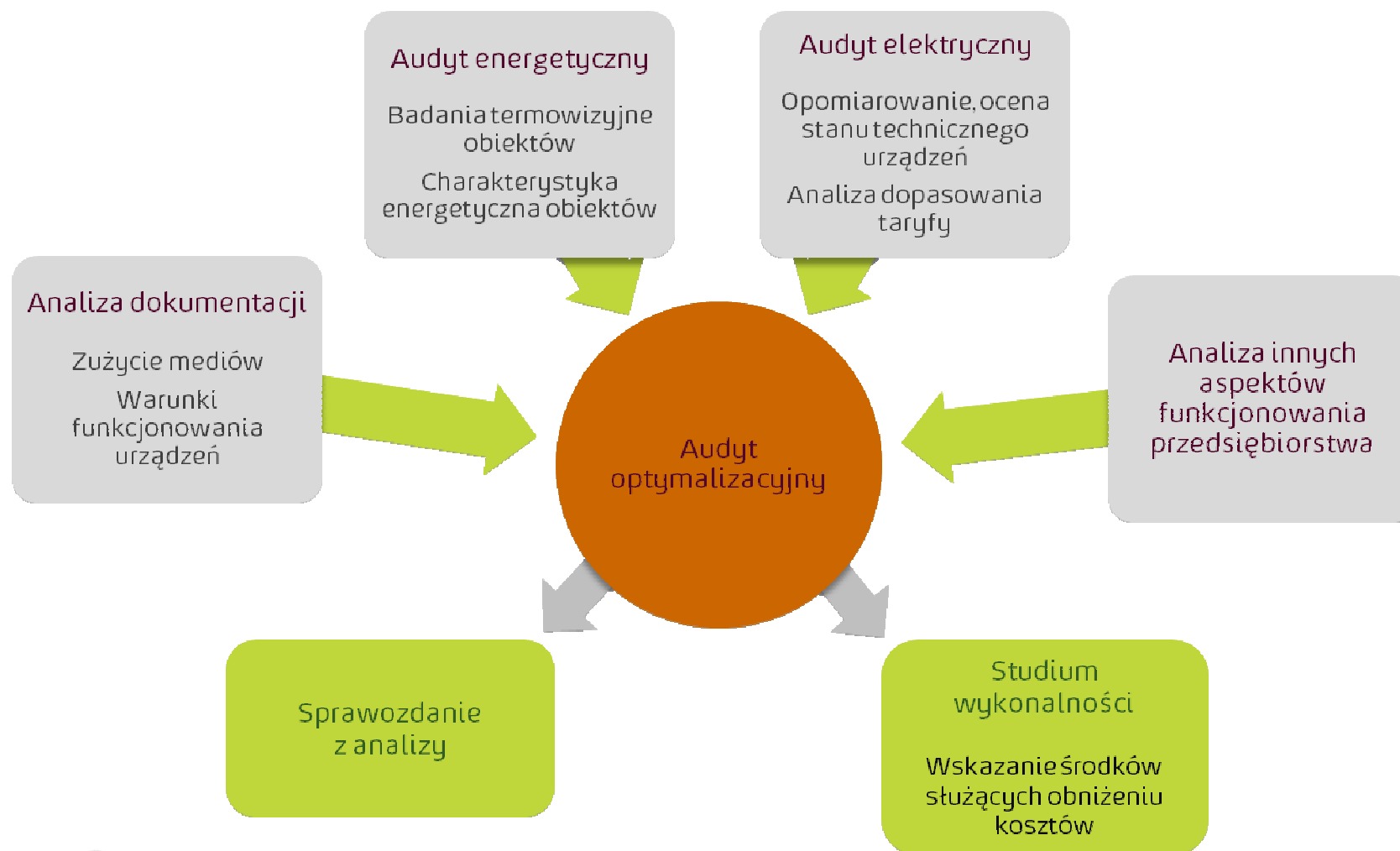
Warunki skorzystania z produktu:

- usługa jest przeznaczona dla obecnych klientów ENERGA-OBRÓT SA oraz dla potencjalnych odbiorców, którzy zdecydują się na zakup energii elektrycznej od firmy Energa.

Korzyści:

- spadek wydatków na media, w tym głównie media energetyczne;
- zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa poprzez racjonalizację istotnych kosztów przedsiębiorstwa.

Audyt Optymalizacyjny



Dziękuję za uwagę