



60 

# MARINA PUNAT & YACHT SERVICE

ISLAND KRK, CROATIA

---

1<sup>ST</sup> YACHTING RESORT  
OF CROATIA—SINCE 1964

*Your 2<sup>nd</sup> Home*

**PRIDOBIVANJE NOVIH KUPACA VEĆE  
PLATEŽNE MOĆI I POVEĆANJE POTROŠNJE  
POSTOJEĆIH KUPACA**

Pripremio: Josip Sindičić  
Listopad 2024.

# MARINA PUNAT GRUPA

**Marina Punat** – je članica Marina Punat Grupe

- Najveći poslodavac na području općine
- Do 180 zaposlenih
- 45 kooperantskih firmi,  
> 300 zaposlenih na području marine uključujući kooperante

Ostala društva u grupaciji:

- **Brodogradilište Punat – Yacht Service**
  - održavanje - popravci- refit brodova i jahti
  - travel lift, transport plovila, hale i radionice
- **Marina Punat Hotel & Resort**
  - Hotel, bungalovi, bazen, wellnes & spa zone
- **Marina Commerce**
  - Trgovina nautičkom opremom, opremanje plovila, nabava rezervnih dijelova



# VIZIJA I MISIJA

**Vizija** - znanjem i inovativnosti, uvijek korak ispred drugih

## Osnovna misija

- održati poziciju vodećeg nautičkog centra i marine na Jadranu – prva nautička adresa na Jadranu i drugi dom za naše goste
- Vrhunska sigurnost - biti sigurna luka u kojoj će se naši gosti osjećati sigurno, opušteno i sretno
- Ostvariti održivi rast i razvoj s ciljem povećanja dodane vrijednosti u suradnji sa lokalnom zajednicom.
- Provođenje i promoviranje ekološke održivosti u poslovanju i razvoju

**Uspjeh = izvrstan rezultat + zadovoljni zaposlenici**



# MARINA PUNAT



- Osnovna djelatnost marine je najam vezova u moru i na kopnu
  - 850 vezova u moru i 500 vezova na kopnu
  - 160 charter brodova u 11 charter baza
  - Preko 8000 noćenja od plovila u tranzitu
- Ostale ključne djelatnosti marine su:
  - Najam garaža, poslovnih prostora
  - Usluge parkiranja
  - Usluge hidro lifta
  - Ugostiteljstvo – restoran i bistro
- Marina Puntat zapošljava prosječno 85 ljudi, a u sezoni preko 100.
- Marina Puntat svake godine ulaže značajna sredstva u podizanje kvalitete usluga

# PROJEKTNI ZADATAK



- Trenutna baza klijenata obuhvaća većinom starije korisnike i klijente s nižom platežnom moći. Klijenti – korisnici marine dolaze uglavnom s europskih emitivnih tržišta koja su auto-destinacije, uz slabiju povezanost zračnim linijama.
- Zadatak timova je osmisliti strategiju za pridobivanje novih kupaca veće platežne moći i povećanje potrošnje postojećih kupaca, s naglaskom na ostvarivanje tih ciljeva bez znatnog povećanja troškova ili angažiranja dodatnih ljudskih resursa.
- Timovi trebaju analizirati tržište i konkurenciju te predložiti konkretne korake koji bi omogućili ostvarivanje većih prihoda kroz pametno korištenje postojećih resursa.

# CILJEVI



- **Pridobiti nove klijente veće platežne moći –** osmisliti strategije koje će privući vlasnike luksuznih jahti i kupce s većim budžetima, koji traže ekskluzivnost i visoku kvalitetu usluga.
- **Povećati potrošnju postojećih klijenata –** ponuditi dodatne usluge ili pogodnosti koje će potaknuti veću potrošnju, bez znatnih investicija ili troškova.
- **Povećati prihode marine kroz optimizaciju trenutnih resursa, inovacije u uslugama i strateški marketing**

# KLJUČNI KORACI I OGRANIČENJA

## Ključni koraci

- Analiza trenutnih kupaca i tržišta
- Usporedna analiza konkurencije (ponuda luksuznijih marina)
- Razvoj inovativnih usluga bez dodatnih troškova
- Optimizacija marketinga i komunikacije
- Izrada strategije bez povećanja dodatnih troškova ljudskih resursa ili infrastrukture

## Ključna ograničenja

- Bez dodatnog zapošljavanja ili znatnog povećanja operativnih troškova.
- Optimizacija trenutnih resursa za postizanje maksimalne koristi.



# OČEKIVANI REZULTAT:



Izraditi strategiju za pridobivanje novih kupaca veće platežne moći i povećanje prihoda kroz optimizaciju resursa, usporednu analizu s konkurencijom i inovativne prijedloge za povećanje potrošnje postojećih klijenata.

Krajnji prijedlog treba uključivati:

- Detaljnu usporedbu cijena i ponude usluga Marine Punat u odnosu na konkurenciju.
- Inovativne prijedloge za privlačenje luksuznih klijenata i povećanje potrošnje bez značajnih dodatnih troškova.
- Marketinške i prodajne strategije za jačanje pozicije Marine Punat na tržištu luksuznih marina.
- Cilj je osigurati da Marina Punat postane konkurentnija među luksuznim marinama, uz pametno korištenje resursa i fokus na visoko profitabilne klijente







*Hvala na pažnji!*

[josip.sindicic@marina-punat.hr](mailto:josip.sindicic@marina-punat.hr)

[www.marina-punat.hr](http://www.marina-punat.hr)