

ZÁRÓDOLGOZAT ÖSSZEFOGLALÓ

Majoros Kitti

2024.



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés
szak

A dohányzási kultúra hazánkban

Belső konzulens:	Fiser Noémi egyetemi tanársegéd
Belső konzulens intézete/tanszéke:	Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Vállalati Gazdaságtan Tanszék
Készítette:	Majoros Kitti

Gyöngyös
2024.

1. Bevezetés

Ebben a dolgozatban a Magyarországon jelenlévő dohányzási kultúrának fogok utánajárni. A gyakorlatom ideje alatt érdekesnek tartottam a trafikban megismert vásárlók dohányzási szokásait, érdekelt, hogy ez hogyan néz ki az egész országra nézve. Elsősorban maga a dohánynövény felfedezése és elterjedése érdekel, az amerikai őslakosoktól Európába hozott dohánytól kezdve az első pipákon át a 19. századig, amikor is a cigarettázás a fénykorát élte. Majd érintem a mai Nemzeti dohányboltok működését, küllemét, és hogy milyen feltételeknek kell megfelelnie manapság egy dohányboltoknak. A cégtábla, a cégér megjelenését is megvizsgálom, amelyek kötelező elemek minden dohányboltban. A dohánybolt nyitásához szükséges koncessziós szerződésnek is utánajárok, mégis milyen feltételekkel és kötelezettségekkel jár egy ilyen szerződés megkötése. Továbbá a napjaink újszerű, sajátos termékeiről és ejtek pár szót. Érintem a 21.század egyik legfontosabb problémáját, a fiatalok dohányzását. A pár évvel ezelőtti megjelent dohányhevívő termékek, valamint az e-cigaretták nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy egyre több fiatal felvegye a dohányzás szokását. Egy átfogó 2019-es kutatás alapján pedig kielemezem a hazai lakosság dohányzási szokásait. Megvizsgálom a megkérdezetteket életkor, legmagasabb iskolai végzettség, és nemek megoszlása szerint. Utánajárok annak, hogy milyen mértékben volt jelen a passzív dohányzás a lakosság életében 2019-ben. A nikotinfüggőség szintén fontos téma, amiről lehetetlen nem beszélni, ha a dohányzási kultúrát említem. Ahogyan azt tudjuk, a cigarettázásra rászokni könnyű, letenni viszont annál nehezebb és ennek a nikotin az oka. Habár a nikotin önmagában nem rákkeltő, a cigarettafüstben található vegyi anyagok előkelő helyen állnak a megbetegedések okainak. Beszámolok a nikotin pozitívnak érződő hatásairól, ami miatt az emberek nagy része nem is szeretné abbahagyni fogyasztását. Végül, a Mátra Trafik Bt.-ben eltöltött gyakorlati időm alapján megosztom mindazt, ami dohánybolti eladóként a feladatkörömbé tartozik. Megismertetem a kasszarendszert, amivel dolgozok, és hogy milyen feladatokkal jár napi szinten egy dohánybolti munka.

2. A gyakorlat alatt végzett munka leírása

2.1. Az eladás, értékesítés

2.1.1. Dohánytermékek értékesítése

Nyilvánvalóan az első és legfontosabb dolog, amit egy dohánybolti eladóként csinálnom kell, az az eladás. Az esetek nagy részében ez a folyamat hamar lezajlik, hiszen a legtöbben tudják, hogy mit szeretnének vásárolni. Amikor viszont nem tudják, nem ismerik a termékeinket, akkor az én segítségemet kérik. Én megpróbálom mindig a lehető legjobb opciót felkínálni a vevőnek, remélve, hogy jó ajánlatot tettem. Ez általában hamar kiderül, hiszen a boltban közvetlenül velem találkozik, ha legközelebb betér, és elmondja, mennyire tetszett neki, amit ajánlottam.

2.1.2 Dohányhevítős termékek értékesítése

A munkám eladás részhez tartozik még továbbá a már említett dohányhevítős termékek értékesítése. Ezek azok az eszközök, amelyekről nekem kell a legtöbbet tudnom, hiszen egy vevő nem fogja rögtön a forgalmazó ügyfélszolgálatát felhívni, hogy bővebb információt kapjon. Egyszerűbb bejönnie a boltba és engem kérdezni, aki a pult mögött áll. Ezért a partnercégek területi képviselői több ízben mindig naprakészen tartanak az információkkal, az újdonságokkal, hiszen, ha nem tudok válaszolni a vevő kérdésére, akkor kétszer is meggondolja, hogy megveszi-e a terméket, így lehet, hogy egy potenciális vevőt veszít a cég és a partner is. Az egyik ilyen hevítős készülék, az Iqos eladását nem csak a saját kassza programomban kell végrehajtanom, hanem egy külön felületen is ki kell vezetnem a készletről és egy regisztrációhoz csatolni a vevő számára. Ehhez előzetesen egy képzésre is el kellett mennem, ahol ennek az eladási felületnek a használatát is megmutatták.

2.1.3 Újságok értékesítése

A boltban, ahol dolgozom, újságokat is árusítunk. Ez az egyik legbonyolultabb része a mindennapoknak. Tudni, hogy melyik újság mikor jelent meg, mikor jelenik meg a következő, megszűnt-e vagy csak nem kaptunk, és még sorolhatnám. Kora reggel érkezik a Szolpress Kft. szállítója, aki hozza az aznap megjelent újságokat. Ezeket a délelőtti kolléga kiteszi a polcra, az előző számukat pedig leveszi. Ezeket az előző kiadásokat én délután tételesen leszámolom, kitöltöm a remittendáról papírt, valamint a raktárkészletből is kivezetem. Összekötöm ezeket az újságokat, és másnap reggel ahogy új adag megérkezik, az előző távozik a boltból.

2.2 A kassza kezelése

A bolt raktárkészlete iránti felelősség mellett a kassza program és a pénz kezelése az egyik legnagyobb odafigyelést igénylő feladat a munkám során.

A bolt Juta rendszert használ a kassza program és a raktárkészlet megjelenítésére egyaránt. Mindkettő kezelése egyszerű, gyorsan elsajátítható. A kereskedelmi tapasztalat miatt már nagyon egyszerűen megy a pénzkezelés, a visszajáró kiszámolása, de ha mégis problémám lenne vele, a kassza programot ebben az esetben is a segítségemre hívhatom.

2.1.2 Az áru rendelése, bevételezése

Legfőbb szállítóink:

- ODBE
- Alföld Tabak Kft.
- Rónatabak Kft.
- Hell Energy Magyarország Kft.

A dohányboltok legfőbb beszállítója az Országos Dohányboltellátó Kft., röviden ODBE. A cigarettákon és dohányokon kívül rengeteg féle terméket szállítanak. A cégnél a dolgozók, azaz mi írjuk a bolt rendelését. Ennek minden héten leadási határideje van, majd kiszállítási napja. A rendelést az átlagos fogyás és az aktuális raktárkészlet alapján írom meg. Majd, amikor a kiszállítási napon megérkezik az áru, a raktárkészletprogramban a szállítólevél alapján ezt felviszem a rendszerbe, és ezután jöhet a kipakolás.

Ezen kívül több különféle szállító érkezik még hozzánk, például a Hell Energy Magyarország Kft. is. A képviselőjük a hét egy megszabott napján kijön a boltba, ahol az általunk összeírt rendelést felveszi, majd szintén a szállítási napon ez meg is érkezik. Az árut tételesen átnézem, mielőtt a szállítólevelet aláírom, majd szintén tételesen felviszem a gépbe az érkezett árut és a mennyiségeket.

2.1.3 Partnercégekkel való kapcsolattartás

A szóban forgó üzlet egyik legfőbb partnercége a Philip Morris Magyarország Kft. Az ő területi képviselőikkel találkozom a legtöbbször, mert ők jönnek ki a legsűrűbben. A látogatások alkalmával tájékoztatnak az újdonságokról, naprakész információkat osztanak meg velem, amit nekem továbbítanom kell a kollégáimnak, hogy ők se maradjanak le semmi fontosról. Az ő cégüknek van egy külön felülete a dohánybolti dolgozók számára, ahol akár utána is olvashatunk olyan dolgoknak, amikben nem vagyunk biztosak. Ezen felül, minden hónapban egy havi képzést állítanak nekünk össze, hogy szinten tudjuk tartani a tudásunkat. A területi

képviselőikkel érdemes jóban lenni, hiszen mindig akadhat olyan helyzet, ahol egy vevői kérdésre nem tudom a választ és ilyenkor szívesen fordulok hozzájuk.

3. Összegzés

Azért választottam a dohányzás témáját a dolgozatomhoz, mert dohánybolti eladóként naponta találkoztam a vásárlók sokszínű felhozatalával, valamint a dohányboltok működésével, ami olyan témának bizonyult, melyet szívesen kutattam. Dolgozatomban érintettem a dohányzás történetét, amely személy szerint lenyűgöző volt számomra, hogyan is jutottunk ide, hogy egy közismert mérgező szer kerül árusításra a dohányboltok polcain, egészen az 1400-as évektől, amikor Kolumbusz Kristóf először lépett az amerikai őslakosok földjére. Továbbá érdekes volt utánajárni, hogy milyen kötelezettségekkel is jár egy olyan üzlet nyitása és fenntartása, mint ahol dolgozok. Szigorú szabályok övezik a dohányboltok tulajdonosait, és a dolgozókat egyaránt. A fiatalkorúak dohányzása különösen figyelemfelkeltő téma, én is rendszeresen találkoztam fiatal felnőttekkel a vásárlók körében, ami egy hatalmas probléma ma hazánkban. Ahogyan az említettem is a dolgozatomban, akik fiatalkorukban kezdenek el cigarettázni, sokkal nagyobb valószínűséggel válnak függővé. Ezt próbálja megakadályozni az SZTFH, melynek módjait is megvizsgáltam. A KSH adatai alapján fény derült arra, hogy 2019-ben minden negyedik nő és minden harmadik férfi dohányzott Magyarországon. Összességében az alacsony jövedelemmel és alacsony végzettségű lakosok között kerültek ki nagyobb számban dohányzó emberek. A nikotin fogyasztásával járó függőség ezek alapján komoly probléma a hazánkban, ami sokszor társul alkohol, esetleg más tudatmódosító szerek alkalmazásával.