

ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ стр. 4



ТЕХНОЛОГИИ

КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО!



Правильность проведения технологических операций с нефтепродуктами очень важна

Миллионы автолюбителей Северо-Западного региона России ценят безупречное качество топлива на АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз». Многие клиенты знают производителя реализуемых там нефтепродуктов – завод ООО «КИНЕФ», который является одним из крупнейших нефтеперерабатывающих предприятий в России и единственным – на северо-западе страны. На его долю приходится около 6,6% от объёма российской нефтепереработки. Сегодня ООО «КИНЕФ» производит более 40 наименований высококачественной продукции, в том числе все виды топлива, сырьё для нефтехимической и лакокрасочной промышленности, продукты для предприятий, выпускающих бытовую химию, и для строительной индустрии.

Комплексы производства высокооктановых бензинов ООО «КИНЕФ» позволяют обеспечить качество, соответствующее европейским стандартам Евро-5. На всех стадиях жизненного цикла от завода до резервуаров АЗС нефтепродукты подвергаются различным лабораторным испытаниям для подтверждения сохранности качества и контроля соответствия установленным требованиям. С этой целью во всех сбытовых дочерних обществах ПАО «Сургутнефтегаз» (ООО «Калининграднефтепродукт», ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «Псковнефтепродукт», ООО «СО «Тверьнефтепродукт») созданы и функционируют собственные аккредитованные испытательные лаборатории.

Практика показывает, что качество автомобильного бензина и дизельного топлива на АЗС зависит не только от производителя, но и от выполнения комплекса мероприятий при подготовке и проведении технологических операций с нефтепродуктами, обеспечивающих минимизацию рисков утраты важных свойств при приёме, хранении, перевозке и отпуске нефтепродуктов.

В связи с необходимостью проведения ряда сложных технологических операций существует вероятность загрязнения топлива

мелкими частицами и вследствие этого потери его качества. Одной из таких технологических операций является приёмка, при которой нефтепродукт из автоцистерны подаётся в резервуар АЗС. Поступающее в резервуар под большим напором топливо поднимает со дна мелкие примеси и перемешивается со старым горючим. Непосредственно на данном этапе возникают риски попадания взвешенных в нефтепродукте мелких частиц в топливный бак автомобиля клиента.

Установленные федеральными требованиями (регламентами) сроки зачистки резервуаров АЗС не гарантируют полного отсутствия мелких фракций в период их эксплуатации. Также предусмотренные в топливораздаточных колонках фильтрующие устройства стойкостью фильтрования от 60 до 20 мкм могут не обеспечить требуемую для топливной системы современных автомобилей очистку, что увеличивает вероятность негативных последствий – от потери динамики автомобиля до полной его остановки и выхода из строя элементов топливной системы.

В данных условиях самым надёжным методом очистки нефтепродуктов от взвешенных примесей остаётся отстой резервуара,

при котором нефтепродукт, поступивший в резервуар, находится в состоянии покоя до полной стабилизации.

Именно по этой причине на АЗС «Сургутнефтегаз» запрещено одновременное выполнение технологических операций по сливу и отпуску нефтепродуктов из одного резервуара. Конечно, приостановка отпуска топлива снижает оперативность заправки автомобилей посетителей, но, расставляя приоритеты, ПАО «Сургутнефтегаз» всегда выбирает качество, надёжность и безопасность для своих клиентов.

Предприятия АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» обладают самым ценным ресурсом – грамотным и ответственным персоналом. Все операторы проходят обучение и регулярную проверку знаний на предмет соблюдения положений технологических регламентов, осведомлены о всех возможных негативных факторах. Поэтому операторы АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» никогда не допустят заправку автомобиля клиента топливом из резервуара, в который осуществляется слив из бензовоза или ещё не истёк период отстоя резервуара.

Корпоративная концепция сбытовых компаний ПАО «Сургутнефтегаз» – это бережное и внимательное отношение как к самим клиентам, так и к их транспортным средствам. Будьте внимательны и осторожны, заправляя свой автомобиль на АЗС других предприятий, где идёт приёмка бензовоза, не каждая компания в силах организовать надёжную многоуровневую систему контроля за качеством нефтепродуктов на всех стадиях их жизненного цикла.

Максим ШЕПЕЛИН
Фото Михаила АНДРЕЕВА

НОВОСТИ

НОВЫЙ ТОВАР

Во втором квартале 2023 года на АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» начнётся реализация нового вида товара под брендом «На все 100%» – питьевой негазированной воды с магнием. Она будет продаваться в пластиковых бутылках оригинального дизайна объёмом 0,5 литра.

По мнению врачей-гастроэнтерологов, при ежедневном приёме натощак вода с магнием оказывает очищающее действие, постепенно избавляя от токсинов, способствует лучшему усвоению витаминов и полезных микроэлементов. Помимо этого, магний в воде является прекрасным успокаивающим средством для пищеварительной системы.

МЫ ЗА ЭКОЛОГИЮ!

Клиенты программы лояльности «На все 100%» получили уникальную возможность поучаствовать в экологической программе и спасти множество деревьев и лесных обитателей. Ежедневно во всём мире потребителям выдаются тысячи чеков за покупку товара. Отказавшись от их получения в пользу электронного кассового чека, можно не только внести свой вклад в сбережение природных богатств, но и сэкономить своё время, так как больше не придётся ждать, пока чек будет распечатан. Кроме того, все чеки будут приходить на электронную почту, храниться в почтовом ящике, что очень удобно для подсчёта расходов.

ЛУЧШИЙ КОФЕ В ДОРОГУ

Кофе на АЗС «Сургутнефтегаз» полюбили многие автомобилисты. Ради того, чтобы продукт стал ещё более вкусным и разнообразным, специалисты сбытовых дочерних обществ побывали на обжарочном производстве ведущего кофейного бренда.

На предприятии в деловой обстановке обсуждались вопросы, связанные с методикой сохранения и улучшения качества исходного сырья ради сбережения потребительских свойств напитка, который приобретает посетитель автозаправочной станции. Ведь для компании важна репутация, которая начинается с чашечки кофе и улыбки оператора АЗС.

ПРОЕКТУ – ЗЕЛЁНЫЙ СВЕТ

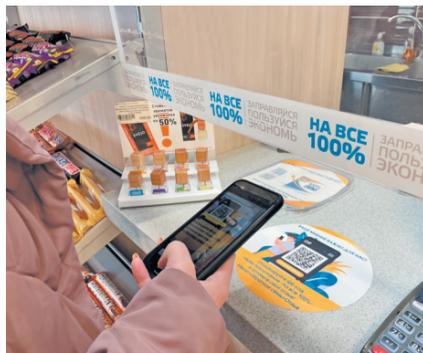
15 февраля 2023 года состоялась заседание экспертной комиссии по заслушиванию и обсуждению доклада проектной группы Инновационного обучающего форума для молодых работников ПАО «Сургутнефтегаз» в секции «Сбыт нефтепродуктов». Представленная тема доклада – «Уникальный продукт на АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» как способ выделиться среди конкурентов и увеличить прибыль». Экспертная комиссия поддержала идею проекта для дальнейшего внедрения на АЗС сбытовой сети ПАО «Сургутнефтегаз».

ТЕХНОЛОГИИ

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С КЛИЕНТАМИ

«Замечательная заправка, вкусный кофе, отличная бонусная система. Внимательный персонал трудится на АЗС №36». «Качество топлива – пока не подводило, доволен, цены умеренные. Коллектив на АЗС №20 вежливый». «Персонал приветливый, в помещении – чисто, быстрое обслуживание. Предложили перекусить. Ставлю четвёрку за то, что не расчищены подъезды к заправке. В остальном всё отлично на АЗС №33». Такие сообщения поступают через форму обратной связи в приложении «На все 100%» в ООО «СО «Тверьнефтепродукт».

С декабря 2022 года на всех АЗС сбытового общества начал действовать новый функционал обратной связи через приложение «На все 100%», который позволяет клиентам направлять сообщения с пожеланиями и замечаниями (включая фото) непосредственно менеджеру, осуществляющим руководство АЗС. Это не требует взаимодействия с персоналом станции. Напоминание о возможности оставить отзыв размещается в разных локациях АЗС, увеличивая количество просмотров данной информации.



Наклейки с QR-кодами располагаются в зонах видимости

Обратная связь помогает сбытовому обществу совершенствоваться, улучшать обслуживание покупателей и управлять удовлетворённостью клиентов. Этот функционал – не инструмент наказания операторов, а помощь компании. При внутреннем контроле не просто выявить некоторые недочёты, когда поток клиентов и объём работы у операторов большой. А отзывы помогают выявлять слабые места в деятельности станции и генерировать новые идеи для развития услуг на АЗС.

На АЗС размещены наклейки с QR-кодами, которые располагаются в зонах видимости клиентов – возле касс, в санузле, в зоне кафе. Для каждой АЗС создан свой QR-код. При поступлении отзыва менеджер сразу видит, с какой АЗС он пришёл. Такой способ обратной связи гарантирует, что сообщения своевременно попадут в нужные руки и что в ответ будут приняты соответствующие меры.

Чтобы оставить отзыв, нужно открыть приложение «На все 100%», выбрать раздел «Меню», в нём нажать вкладку «Обратная связь», а далее – «Оставить отзыв». После следует отсканировать QR-код. Сейчас этих сообщений не так много, важно популяризировать этот функционал, чтобы клиенты привыкли.

Внимание к мнению потребителей – это один из важнейших элементов программы лояльности. Покупатели позитивно относятся к компаниям, которые готовы на диалог и прислушиваются к пожеланиям.

Варвара ВЯЗОВЧЕНКО
Фото автора

МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

МЕСТНЫЙ КОЛОРИТ ДЛЯ АЗС

Автозаправочная станция сегодня стала местом, где можно не только приобрести топливо, но и перекусить, купить товары в дорогу. Молодые специалисты Сургутнефтегаза предложили сделать следующий шаг – интегрировать АЗС в местные туристские маршруты.

Сотрудники сбытового общества «Калининграднефтепродукт» Руслан Низимович Микайлов и Вячеслав Викторович Владов в 2022 году работали над уникальным проектом для того, чтобы представить его на Инновационном форуме для молодых специалистов ПАО «Сургутнефтегаз».

– Отмечу, что это не только наша работа. Мы принимали участие в Инновационном форуме наряду с другими специалистами сбытовых дочерних обществ. Проект – продукт коллективного труда, – подчеркнул Руслан.

Для молодых калининградцев поездка в Сургут была крайне интересной. Они участвовали в форуме впервые, а также первый раз работали над таким большим проектом.

– Форум дал нам многое. Это знакомство с новыми людьми, коллегами, с которыми работаем в одних и тех же направлениях. Шёл непрерывный обмен идеями, опытом. Мы поняли, что одинаковые процессы в обществах могут проходить по-разному. Рад, что нам удалось многое получить от работы с наставниками, тренерами. Проект по реализации уникальных региональных товаров на АЗС у нас возник в ходе мозгового штурма. Его поддержали все работники сбытовых дочерних обществ, которые приехали с нами на форум, – отметил сотрудник сбытового общества «Калининграднефтепродукт».

Молодые специалисты предложили продавать уникальные для каждого региона



В Калининграде можно будет приобрести сувениры из других регионов

деятельности сбытовых дочерних обществ Сургутнефтегаза товары на АЗС. Например, посетители АЗС «Сургутнефтегаз» в Санкт-Петербурге смогут приобрести псковские, новгородские или калининградские сувениры, не выезжая из своего города. И наоборот: калининградцы, заехав на АЗС нашей компании, приобретут сувениры из Санкт-Петербурга, Великого Новгорода или Твери.

– Это актуально, ведь сейчас развивается внутренний туризм. Если взять для примера северо-запад России, то по его регионам можно на машине между городами путешествовать. Допустим, человек

живёт во Пскове. Он решил поехать в Санкт-Петербург и также хотел бы побывать в Калининграде, но пока нет возможности. Приобрести калининградские сувениры он сможет на АЗС «Сургутнефтегаз». Стойки с такими товарами можно было бы размещать в торговых залах всех заправочных станций, – пояснил Руслан Микайлов.

Опыт в реализации таких товаров у сбытового общества есть. В период проведения чемпионата мира по футболу в Калининграде на АЗС «Сургутнефтегаз» продавались шоколадки с видами старинного Кёнигсберга.

Окончание на стр. 8

ГЛАВНОЕ – НАБЛЮДАТЬ

Подходы к повышению эффективности работы АЗС могут быть разными. У Рината Александровича Хисматуллина, начальника группы программирования отдела автоматизации в ООО «Новгороднефтепродукт», пожалуй, самый неординарный. Он предложил посмотреть на то, как работает торговый зал, не сквозь призму маркетинга и рекламы, а через систему видеонаблюдения. Оказалось, обычная видекамера может показать много интересного даже самым опытным специалистам по маркетингу.

– По образованию я программист, окончил Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого. Трудюсь в сбытовом обществе с 2017 года, а до этого получил опыт работы в Росинкасе по направлению «ремонт и обслуживание, программирование счётно-сортировальной техники». Профессионально умею настраивать и монтировать системы видеонаблюдения,

обслуживать базы данных, серверы. Потому свои исследования провожу в этой сфере, – рассказал Ринат.

Именно поэтому он взял данную тему для исследования и защиты в секции «Сбыт нефтепродуктов» научно-технической конференции молодых учёных и специалистов ПАО «Сургутнефтегаз». В ООО «Новгороднефтепродукт» большое количество АЗС с установленной

системой видеонаблюдения, и Ринату хотелось её модернизировать, дополнить новыми современными функциями, автоматизировать процессы для разных служб.

– Конечно, работать одному непросто. Мне с проектом помогал начальник отдела автоматизации Сергей Александрович Васильев, который обладает большим опытом в данной области. Это очень важно при построении интеллектуальных систем видеонаблюдения. Исследования мы начали три года назад на АЗС №15, расположенной на Колмовской набережной в Великом Новгороде. Для изучения использовали существующую систему видеонаблюдения с программным комплексом, которая включает в себя различный функционал интеллектуальных систем видеонаблюдения, а также систем СКУД и пожарных, охранных систем, – отметил молодой исследователь.

Ему удалось реализовать задуманное: специалисты предприятия получили обширные данные о длине очередей у кассы в разное время суток, активности покупателей в так называемых «горячих» и «холодных» зонах торгового зала, их покупках, товарах, которыми они интересовались, но не приобрели.

Реализованное решение позволит оптимизировать работу торговых залов сразу по нескольким направлениям. Во-первых, обеспечивать безопасность, предотвращать мошенничества и кражи. Во-вторых, новая система поможет улучшить расположение товаров на полках, что, согласно маркетинговым исследованиям, способно повысить отдачу до 10% и более, а это для розничной сферы является крайне существенным. На текущий момент система ещё дорабатывается, и, безусловно, она принесёт отличные результаты в будущем.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива

ООО «Новгороднефтепродукт»

Определение длины очереди



Реализованное решение позволит оптимизировать работу торговых залов

О ГЛАВНОМ

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ

На заправочных станциях ПАО «Сургутнефтегаз» есть точки взаимодействия с клиентами, позволяющие использовать мультимедийные экраны. Это может быть как заправочные колонки, так и залы АЗС. Задача состоит в том, чтобы на каждом этапе показывать клиентам наиболее подходящий контент.

Функция удалённого управления динамическим контентом подключена на 18 АЗС «Сургутнефтегаз» в Твери и Тверской области. Специальная система помогает сократить до нуля выезды специалистов с целью обновления контента, поднять эффективность рекламных кампаний, снизить расходы на печать POS-материалов, повысить продажи и лояльность клиентов.

Новая платформа для удалённого управления цифровым медиаконтентом может многое. Для загрузки фотографий и видео, обновления плейлистов, создания расписания проигрывания контента используется простой и удобный WEB-интерфейс. Система позволяет удалённо контролировать показ изображения на ТВ-экранах (скриншоты) в режиме реального времени. Видеомониторы способны улучшать внутренние коммуникации и выявлять интересы клиентов.

В мае 2022 года на цифровой платформе появилась новая функция – «Видеостена», которая позволяет проигрывать одно расширенное видео, разделённое на несколько (2, 3, 4) ТВ-экранов. Первые видеостены были подключены 1 августа 2022 года на АЗС №4 и АЗС №1 в городе Твери. На данный момент функционал видеостены используется на 10 АЗС «Сургутнефтегаз» в Твери



Система удалённого управления помогает сократить до нуля выезды специалистов на автозаправочные станции с целью обновления контента

и Тверской области. Функция «Видеостена» позволяет доводить информацию до клиента в современных форматах с использованием видеоэффектов, которые транслируются на экранах, объединённых в одно видеополе.

Платформа удалённого управления цифровым контентом даёт возможность работать с фоновой музыкой (создавать/обновлять плейлисты, выбирая те музыкальные треки, которые соответствуют вашим требованиям

и пожеланиям). Проигрывание фоновой музыки прерывается на время демонстрации рекламных видео со звуком на ТВ-экранах.

Видеореклама на заправках просматривается дольше, в среднем до 5 минут. Благодаря этому клиентов знакомят с большим количеством товаров и услуг с использованием различных форматов подачи. Например, предлагают цифровое меню с ценами, фотографиями, ингредиентами и другой информацией о предлагаемых продуктах.

На экранах размещается видео, статичные картинки и заставки со звуковым сопровождением. Контент постоянно меняется, представляя данные о всех проходящих акциях, поздравления с праздниками, объявления и информацию о вакансиях.

Также система позволяет помимо демонстрации рекламы создавать настроение и положительные эмоции, которые оставляют у клиента приятные впечатления и воспоминания о посещении АЗС. Это происходит за счёт трансляции видео и аудио сезонного и тематического направления. Например, к 45-летию компании показывался юбилейный ролик, посвящённый ПАО «Сургутнефтегаз». А к Новому году транслировался музыкальный трек, а затем и праздничный ролик с этим треком, заставка с новогодней ёлочкой. Всё было направлено на создание настроения и положительно воспринято клиентами. Данные ролики также были размещены в социальных сетях, что в сочетании с видео непосредственно на АЗС увеличило эмоциональное восприятие и расширило масштабы распространения нужного видео- и аудиоконтента.

Практический опыт показывает, что размещение экрана увеличивает интерес покупателей к предлагаемым товарам. Информация с мониторов привлекает внимание, подталкивает клиентов к совершению покупок.

Наличие и эксплуатация такой системы позволяет не только более эффективно доводить информацию до автолюбителей, но и эмоционально создавать положительную атмосферу, позитивные впечатления у клиентов от посещения АЗС.

Барвара ВЯЗОВЧЕНКО
Фото автора

В ТРУДОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ

НА ПУТИ К СВОЕМУ УСПЕХУ

Трудности люди воспринимают по-разному. Для одних яма на пути будет тем местом, куда они обязательно упадут. У других есть смелость, силы и решительность для того, чтобы совершить прыжок. Оператор заправочных станций 5 разряда сбытового общества «КИРИШИ АВТОСЕРВИС» Олеся Владимировна Пинегина считает, что трудности далеко не всегда являются непреодолимой преградой на пути к успеху.

Коллектив АЗС №214 под руководством Олеси Пинегиной в четвёртом квартале «ковидного» 2021 года смог стать лучшим в конкурсе «Лучшая АЗС», проводимом среди станций сбытового общества.

– Сразу скажу, мы старались изо всех сил увеличить конверсию чека, но даже не рассчитывали, что будет такой замечательный результат. Усилий пришлось приложить немало, каждая смена была сродни спортивному соревнованию. Но мы доказали, что способны на большее даже в условиях, когда поток сокращался, вводились разного рода ограничения, – отметила Олеся Пинегина.

Эпоха «ковидных» ограничений оставила жителям нашей страны много воспоминаний, и хороших, и плохих. В беде люди узнавали, кто на самом деле был всегда им другом, а кто нет. И многие люди поняли, что мегаполисы – это настоящая проблема современных цивилизаций. Именно в 2020–2021 годах жители больших городов стали уезжать в малые населённые пункты. Одним из них стал город Кингисепп в Ленинградской области.

– Петербуржцы скупали у нас участки и дома, квартиры. Цены даже на аренду

недвижимости взлетели за считанные месяцы. Конечно, для местных жителей это создало ряд трудностей, но для работников сферы торговли и обслуживания новый поток посетителей позволил выжить и даже получить дополнительную прибыль. Когда-то к нам часто заезжали иностранцы, и поток значительно уменьшился за 10 лет. В прошедший 2022 год ближайшая к нам страна Евросоюза Эстония ввела дополнительные ограничения, и теперь соседи к нам ездят намного реже, – пояснила старший оператор заправочной станции.

АЗС №214 и АЗС №213 стоят через дорогу друг от друга и обслуживают весь транспортный поток на трассе, ведущей от Санкт-Петербурга к границе. На двести четырнадцатой, где трудится Олеся Пинегина, есть свои особенности, а у коллег на двести тринадцатой – свои. Например, у них можно купить сладкую выпечку, а за хот-догами нужно ехать на станцию, которой руководит Олеся Пинегина.

– Нас в городе и районе хорошо знают, самое качественное топливо как раз у нас. На АЗС 10 колонок, 21 пистолет. Есть отдельная колонка для грузовиков и спецтехники. Заправляться быстро, удобно и выгодно. Активно берут как бензины Аи-92 и Аи-95, так и дизельное топливо. У наших коллег через дорогу можно приобрести 98-й бензин. Иномаркам с привередливыми к качеству топлива моторами ехать далеко не нужно, всё рядом, – рассказала Олеся.

На АЗС №214 то и дело заезжают грузовики. Именно здесь любят заправлять свои фуры коммерческие организации. Они приобретают дизель по топливным картам.

Сбытовое общество «КИРИШИ АВТОСЕРВИС» всегда предлагало выгодные условия организациям, а их водители получают дополнительно качественные услуги и условия обслуживания.

– На другой дороге стоит АЗС фирмы-конкурента. Когда у нас дорогу закрывали на ремонт, многие ехали к ним. Но не от хорошей жизни. Закончился ремонт – клиенты вернулись к нам, и с ними приехали новые посетители. Наша программа лояльности выгоднее, а ассортимент шире. Мы стараемся заказывать максимально разнообразные товары, потому что есть спрос. И цены у нас ниже, – отметила старший оператор.

По фастфуду у АЗС №214 совсем рядом есть самый главный конкурент – «Вкусно и точка». Но местные жители считают, что хот-доги на АЗС вкуснее. Кроме того, по ночам тот самый конкурент закрыт, и автомобилисты едут перекусить на АЗС «Сургутнефтегаз». Среди них – пожарные, полицейские, медики.

– Рядом военная часть, потому на заправке можно увидеть защитников Отечества в форме. Они после службы по пути домой заезжают, иногда с утра – кофе попить. Мы всегда им рады, – поделилась Олеся Пинегина.

Терминалов самообслуживания на станции нет, но посетители имеют возможность заправиться через приложение. Сотрудники АЗС считают, что эти технологии реализации сопутствующих товаров не помогают, потому рады, когда к ним заходят посетители и общаются с ними вживую. Среди клиентов станции немало пенсионеров, которые не всегда дружны с высокими технологиями.

– У них даже смартфона нет, но мы им активно помогаем, они тоже могут коптить



Коллектив автозаправочной станции №214 под руководством Олеси Пинегиной смог добиться успеха

и тратить бонусы. Вообще продажи сопутствующих товаров бывают неожиданно успешными у разных категорий посетителей. Мы не верили в то, что кто-то будет покупать наборы ножей на АЗС. Но их купили... эстонцы. У них эти же самые ножи продаются вдвое дороже за евро, у нас дешевле и за рубли. На разнице цен и курсов эстонцы получили выгоду. Поэтому там, где другие видят трудности, мы видим возможности, – рассказала старший оператор.

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива
ООО «КИРИШИ АВТОСЕРВИС»

МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ

МЕСТНЫЙ КОЛОРИТ ДЛЯ АЗС

Окончание. Начало на стр. 6

Сегодня, по словам молодых специалистов из Калининграда, готовится проект единого стенда для АЗС всех сбытовых дочерних обществ компании, где будут размещаться региональные сувенирные товары. Авторы пошли дальше и предложили внедрить элементы игры в бизнес-процессы. Например, можно было бы давать дополнительные бонусные баллы участникам программы лояльности – активным автопутешественникам, часто посещающим АЗС компании за пределами своего региона.

– Ни одно путешествие на автомобиле не обходится без посещения наших АЗС, где мы всегда рады предложить необходимые товары и услуги для комфортной поездки. Идея заключается в том, чтобы в перспективе внедрить в приложение «На все 100%» интерактивную карту достопримечательностей регионов, в которых присутствуют дочерние общества компании, с кратким описанием туристических мест, а также на данной карте разместить полный перечень наших АЗС с описанием услуг. В связи с развитием на станциях точек общепита будет актуальным предоставить клиентам возможность оформить онлайн-заказ на определенное время, – отметил Вячеслав Владов.

Молодые специалисты сегодня хотели бы включить сеть АЗС в туристические маршруты на региональном уровне. Многие станции в Калининграде расположены близко к достопримечательностям и могут предложить услуги общепита, которые после длительных экскурсий придется туристам как нельзя кстати.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива

ООО «Калининграднефтепродукт»

НА ДАЛЬНОЙ СТАНЦИИ

УПОРНАЯ РАБОТА ДАЁТ РЕЗУЛЬТАТ

Почти 20 лет трудится в ООО «Псковнефтепродукт» Маргарита Александровна Крылова. В коллективе АЗС №56 она является самой опытной сотрудницей, оператором АЗС 5 разряда. Благодаря её опыту станция работает эффективно, не раз занимала лидерские позиции в программе «Эффективная АЗС».

Автозаправочная станция №56 расположена на выезде из города Великие Луки Псковской области. Отсюда начинается путь в Москву, потому перед дальней дорогой многие жители города заправляются именно здесь. АЗС работает круглосуточно, предоставляет посетителям широкий выбор услуг и сопутствующих товаров.

– Мы почти сразу освоили программу «Эффективная АЗС», стали выполнять планы ежедневных работ, научились правильно применению приёмов активного предложения товара. Благодаря тому что наш коллектив имел желание работать лучше, мы становились лидерами по реализации сопутствующих товаров, среднему чеку, соотношению чеков. Автомобилистам предлагаем и дополнительные услуги – долив воды, подкачку шин, – рассказала Маргарита Крылова.

Конечно, в мегаполисе вроде Москвы или Санкт-Петербурга продать больше всегда проще, чем в маленьком городке. Поэтому коллективу станции приходится прикладывать намного больше усилий, проявлять смекалку, чтобы достичь большего в ежедневной реализации. Так, сотрудники станции вместе с руководством сбытового общества работали над новой планогаммой, адаптировали её, сделали более удобной для посетителей. И это дало результат.

– Самое выгодное место – ближе к кассе. Поэтому там позиции регулярно меняю, чтобы поднять продажи того или иного товара. Акционные товары также стараемся расставить на более выгодные места. Мы не раз добивались успеха в проведении акций, имеем положительный опыт в реализации таких товаров, – пояснила старший оператор.

Раньше местные автомобилисты мало ездили на эту станцию, так как она была обычной контейнерной АЗС старого типа. Сегодня это современный комплекс, который позволяет продавать не только топливо и сопутствующие товары, но и кофе, хот-доги, выпечку. Внутри уютно, есть место для приёма пищи со столиком и барными стульями. Кофейный автомат новый, готовит кофе самого высокого качества.

– В сети АЗС регулярно проходят акции, благодаря которым мы можем реализовать больше. Отмечу, что раньше большим спросом пользовались сигареты. Сегодня их берут всё меньше. Зато пирожки, хот-доги вместе с кофе становятся всё популярнее, – заметила Маргарита Крылова.

Сотрудники заправочной станции часто предлагают товары под собственным брендом «На все 100%». Сегодня ассортимент стал шире, а за приобретение этих товаров покупатели получают дополнительный бонус на карту лояльности. Это хорошо влияет на продажи в целом, клиентам выгодно.

– Не могу не рассказать вам о нашей работе по реализации основного товара – топлива. Ведь в основном ради него люди едут к нам. В городе все знают, что и зимой, и летом у нас самое лучшее топливо. Можно сказать, оно эталонного качества. Мы реализуем бензины Аи-92, Аи-95 и дизель самого высокого, пятого экологического класса. На нашей АЗС можно увидеть даже дорогие иномарки, владельцы которых очень взыскательно относятся к выбору АЗС и топлива. Мы никогда не подводим! – подчеркнула Маргарита Александровна.

Начало работы на автозаправочной станции она помнит хорошо и по сей день добрым словом отзывается о своей наставнице



Сотрудники станции часто предлагают товары под собственным брендом «На все 100%»

Светлане Юрьевне Литвиновой, старшем операторе АЗС №43. У Маргариты Крыловой очень нужное для сбытовой сферы образование – «бухгалтерский учёт и аудит». Благодаря этому ей было просто освоить работу оператора АЗС, а затем и старшего оператора, руководителя станции. С документами она обращается профессионально.

– Хочу сказать молодёжи, что бояться не стоит. Есть желание работать на АЗС – приходите. Да, технический регламент, правил много, но всё можно выучить, осознать и получить необходимые навыки даже за короткий промежуток времени, – уверена Маргарита Крылова.

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива

ООО «Псковнефтепродукт»

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

ВРЕМЯ ИСПОЛНЯТЬ МЕЧТЫ

Кредит на любые цели от 4,5% годовых

Кредит на любые цели от 4,5%!

Выбирайте то, что хотите вы, а мы поможем это осуществить!

- ставка – от 4,5% годовых;
- срок – до 10 лет;
- сумма – без ограничений.

Просто подайте заявку на кредит в приложении «СНГБ Онлайн», на сайте или в любом офисе банка и радуйтесь новым приобретениям!



Подробные условия кредитования



Расчитать ежемесячный платёж

Оперативно отвечаем на все ваши вопросы по телефону 8 (800) 200-88-04 или в чате приложения.

АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России № 588 от 05.09.2016

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

Льготная ипотека от 5,7%

Оформите льготную ипотеку в СНГБ:

1. Ипотека с государственной поддержкой для семей с одним и более детьми под 5,7%. Программа для семей, в которых хотя бы один ребёнок родился в период с 1 января 2018 года, или есть ребёнок с инвалидностью, или у которых есть двое и более детей, не достигших 18 лет на дату заключения кредитного договора. Данная ипотека может быть направлена на покупку готового или строящегося жилья у застройщика, строительство жилого дома или рефинансирование ипотеки. Основными требованиями являются наличие у ребёнка гражданства РФ и наличие первоначального взноса не менее 15%.



Подробные условия

2. Льготную ипотеку для покупки квартиры или жилого дома у застройщика на первичном рынке от 7,6%. Жильё можно приобрести как готовое, так и на этапе строительства. Для этого необходимо иметь первоначальный взнос от 15%, а сумма кредита не должна превышать 6 млн руб. (12 млн – для Санкт-Петербурга и Москвы).



Подробные условия

Подайте заявку на сайте sngb.ru или обратитесь в любой офис СНГБ.

Оперативно отвечаем на все ваши вопросы по телефону 8 (800) 200-88-04 или в чате приложения.

АО БАНК «СНГБ». Генеральная лицензия Банка России № 588 от 05.09.2016

Над выпуском работали: Игорь БУРМАСОВ, Ирина ИЛЬИНСКАЯ, Ксения ТРОФИМОВА, Татьяна САВИНОВА, Максим МУКОВОЗЧИК, Варвара ВЯЗОВЧЕНКО, Дмитрий МАРЧЕНКО, Светлана ПОПОВА, Ирина ЛУГОВАЯ, Михаил ЯКОВЛЕВ. E-mail: Burmasov_IA@surgutneftegas.ru