



ROMPETROL GEORGIA

Маркетинг план 2016-2017

- Маркетинговые стратегий 2016-17 года
- План маркетинговой деятельности на 2016-17 г

Сильные и слабые стороны компаний

- Позиционирование компаний как luxury brand
 - Ассоциация бренда с высоким качеством европейской продукции
 - Эксклюзивные услуги: F& Go
 - Система управления дополнительными ресурсами (ORPAK)
 - Доверие потребителей
-
- Малое количество АЗС по сравнению с конкурентами
 - Дефицит кадров на АЗС и отсутствие мотивации сотрудников компаний
 - Низкая мотивация клиентов
 - Отсутствие дополнительных мотивирующих услуг
 - Отсутствие рекламы, промоушена услуг компаний
 - Отсутствие маркетов на АЗС
 - Отсутствие карт лояльности
 - Инертное присутствие в социальных сетях



1. Карта лояльности

Цели –

- привязка клиента к бренду, создание импульса повторных продаж
- привлечение новых клиентов
- база данных, характеристика своих клиентов
- продвижение корпоративных идеи и ценностей, другие виды потенциально прибыльного поведения, путем оповещение.
- продажа дополнительных услуг
- система скидок
- накопительная система
- исключение необходимости использования наличных денежных средств
- возможность замены талонов посредством карты
- удобство и простота использования
- 100% контроль за продажей
- полный отчет о приобретении топлива (дата, время, номер АЗС, марка и объем топлива) по каждой карте, а так же полный набор документов по обороту по карте за прошедший период
- возможность привязки к одной карте членов семьи



2. Открытие новых АЗС, расширение сетки и полное покрытие Страны

3. Внедрение дополнительных сервисов на АЗС.

Цели – увеличение размера среднего чека, повышение лояльности к бренду, привлечение новых клиентов.

Дополнительные сервисы такие как –

- маркет и/или стойка с прохладительными напитками и табаком
- чистка стекол – при заливания топлива, оператор бесплатно чистит лобовое и заднее стекло транспорта.
Промоушен – на летний период - промо девушки в специальных формах с лого бренда.
- WC – наличие уборных комнат на АЗС, со всеми необходимыми туалетными принадлежностями
- насосы для подкачки покрышек, при необходимости, водители самостоятельно пользуются данной услугой. Услуга платная.



4. Детская благотворительная акция «Спешите делать добрые дела!»

Мы хотим объединить всех автолюбителей, чтобы вместе подарить детям новогоднее чудо. Общими усилиями мы сможем принести радость в детские дома. Мы верим, что добрые дела можно делать каждый день, и для этого вовсе необязательно обладать большими финансовыми возможностями. Все, что для этого нужно – заправляться высококачественным топливом на АЗС Ромпетрол.

- Заправьте 6 раз 30 и более литров любого топлива - получите 6 отметок в купоне участника акции;
 - Сдайте заполненный купон оператору АЗС и получите сувенир в знак благодарности за участие в акции.
 - Определенная сумма после 6-й заправки будут перечислены в детский дом.
- Акция длится 6 месяцев. В акции принимают участие физические лица, проживающие на территории Грузии, использующие легковое транспортное средство в некоммерческих (личных) целях. Полная информация об акции на сайте компаний и на соц сетях.



5. Проект развития совместно с Патриархией Грузии.

Цель – увеличение продажи топлива на АЗС по Стране, так же популяризация бренда и инвестиция в развитие Храмов и Церквей, так же сохранение памятников архитектуры прошлых веков, реконструкция и строительство выше перечисленных объектов.

- География – Грузия
- Механика – при единовременной заправке от 30 литров любого топлива, cash back на акцию – 1-2 тетри, который идет на строительство храмов.
- Длительность – от 6 месяцев
- Промоушен – реклама на ТВ и радио Патриархии. POS материалы на АЗС, раздача сувениров на АЗС в знак благодарности.



6. Акция «Выиграй килограмм золота».

Цели – увеличение продажи топлива и увеличение размера среднего чека на АЗС по Стране, так же популяризация бренда.

- География – Грузия
- Механика - при покупке 30 литров и более любого топлива – получаешь лотерейный билет.
- Длительность - 5 месяцев, по завершению которой, путем случайного выбора определяется победитель.
- Промоушен – ATL - реклама на ТВ и радио, наружная реклама, POS материалы на АЗС.

7. Акция совместно с радио Jako fm

Цели:

- увеличение продажи
- привлечение новых клиентов
- повышение лояльности к бренду
- популяризация бренда
- Длительность – 1 месяц
- География – Тбилиси
- Механика – анонс акции на радио и в соц сетях в течение 10-15 дней, далее ежедневно в прямом эфире радио, 3 раза в день - объявление о возможности бесплатно заправиться на 10 литров топлива – euroregular. Для этого необходимо приехать в объявленный АЗС и назвать пароль, первые прибывшие и выполнившие условия акции 10 водителей, получают приз! Акция сопровождается фото и видеосъемкой, по окончании которой видеоролик выкладывается на соц страницах компаний и радио, а так же на сайте. Фото выкладывается ежедневно.



8. Акция «Зачекинься на АЗС rompetrol, заливай топливо и получи бонусы и призы.

Цели:

- увеличение продажи
- привлечение новых клиентов
- повышение лояльности к бренду
- популяризация бренда
- Длительность – 3 месяца
- География – крупные города (Тбилиси, Батуми, Кутаиси)
- Механика – при заправке топлива, водитель должен зачекиниться на АЗС Ромпетрол и выложить фото на своей соц странице в открытом доступе. За данный шаг, водитель получает сувениры и бонусы (автотройник с USB, устройство громкой связи, видеорегиистратор и т.д.).



9. Акции компаний - заправляйся на АЗС Ромпетрол и получи скидку на проживание в отеле Rixos Borjomi, выиграй отдых в аквапарке Jino Paradise и т.д.

- Промоушен – POS материалы на АЗС, реклама на радио, соц сетях и на сайте.
- Длительность – на постоянной основе
- Механика – при единовременной заправке от 30 и более литров любого топлива, клиент получает скидку на определенные услуги.

10. Праздничные акции.

На день Святого Валентина – возможность выиграть прогулку на воздушном шаре, на день Матери – всем женщинам подарки и возможность выиграть подарочный сертификат, на день мужчины – езда на квадроциклах, на новый год – сувениры. Скидка 10% - при заправке в свой день рождения.

- Промоушен - POS материалы на АЗС, соц сетях и на сайте.
- Длительность – на постоянной основе

11. Запуск энергетического напитка с Лого Ромпетрол

Продажа в маркетах АЗС.

12. Летняя акция – утоли жажду вместе с Ромпетрол!

Бесплатная бутылка воды каждому посетителю. Кобрендинг бутылки.

13. Активное ведение профиля компаний в соц сетях, обновления на корпоративном сайте.

Предлагаемые стратегии
Brand
Тактика
Бюджет

Rompetrol/Efix Имиджевая кампания		Адаптация и внедрение кампании «Корпоративный имидж», предложенная Группой, в целях сохранения и укрепления таких показателей, как бренд высокого качества, стабильное качество европейского топлива.	175 000 USD
CSR (спонсорство, благотворительность)		Проведение различных благотворительных и спонсорских мероприятия в целях поддержания деловой репутации Rompetrol.	70 000 USD
PR аутсорс		Аутсорсинговая PR компания для поддержания и присутствия в СМИ, а также своевременный ответ на негативные новости или на обратную связь с СМИ	13 000 USD
Тайный покупатель (4 волна)		Проведение 5 волны опросов Тайный автолюбитель, чтобы выделить сильные и слабые стороны качества обслуживания.	20 000 USD
Исследования рынка топлива		Провести полное исследование рынка топлива для понимания текущих проблем и анализ тенденций позиционирования компании среди клиентов, их восприятие Ромпетрол вместе с конкурирующими брендами. Другие рыночные тенденции и SWAT.	30 000 USD
Поддержка бренда		Оценка и осуществление всех необходимых шагов, связанные с присутствием бренда на рынке. (Флаги на станциях, листовки, наклейки на окнах станции, баннеры продукта на станции и т.д.)	30 000 USD
Другие		Сумма не назначена, в связи изменением бюджета	35 280 USD
TOTAL			370 880 USD

