

«Батарейка сдавайся или спаси Ёжика»

Одна пальчиковая батарейка отравляет 20 кв.м почвы и 40 л воды

Авторы проекта:
Пятницкая Светлана
Журавлёва Анна
СДЭК, Таланты 2019г.



СУТЬ ПРОЕКТА:

Организация сбора батареек в пунктах выдачи заказов СДЭК

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

К 31.12.2020г все филиалы заключили договор с компанией «Экологическая практика» и разместили боксы для сбора батареек.

К 31.06.2021г 50% офисов франчайзи готовы к сбору батареек (наличие боксы+плакат); либо заключение индивидуального договора.

К 31.06.2021г согласован новый макет конверта СДЭК и передан в производство

К 31.12.2021г 90% офисов франчайзи готовы к сбору батареек (наличие боксы+плакат); либо заключение индивидуального договора.

БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ, НА КОТОРЫЕ ДОЛЖЕН ВЛИЯТЬ ПРОЕКТ:

- ✓ Лояльности клиентов
- ✓ Увеличение клиентской базы (дополнительная реклама компании на сайте и на [страницах](#) в соц.сетях
- ✓ Вовлеченность сотрудников

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ:

Конкурентоспособность компании

Удовлетворенность клиентов

Узнаваемость бренда

Оборот

Доля рынка



ЗАЧЕМ(ожидания):

- ✓ Формирование репутации ответственной, системно мыслящей компании
- ✓ Повышение лояльности клиентов
- ✓ Сплочение сотрудников вокруг хорошего дела (повышение уровня экологического сознания)
- ✓ Соответствие экологическим требованиям

КАК (вехи):

- ✓ Информлируем, вовлекаем, заинтересовываем директоров подразделений/советы франчайзи
- ✓ Добавляем условие, о наличии боксы, в договор франчайзи (рекомендации)
- ✓ Заключаем договор с компанией «Экологическая практика»
- ✓ Производим оплату в размере 7200р (для СДЭКа, с менеджером «Экологическая практика» согласовано индивидуальное условие: на территории 1 города возможно осуществлять сбор в нескольких ПВЗ под один договор. Номерной боксы устанавливается в филиале. ПВЗ, за свой счет, распечатывают плакат(на пластике 250р) и заказывают короб, для сбора батареек (прозрачный пластик, стенки разборные, отверстие для батареек, замок, размер 30*30*30, стоимость около 2000р). Цены на рекламные материалы предоставила компания партнер в г.Иркутск АС Prof.
- ✓ Получаем боксы для сбора батареек + информационный плакат
- ✓ Размещаем боксы и плакат в ПВЗ
- ✓ В течении 11-ти месяцев собираем 16 кг батареек
- ✓ Исполнитель транспортирует собранное на завод, утилизирует, предоставляет видео отчет
- ✓ Процесс, со второго этапа, частично, начинается сначала))



*в примере рассмотрен пример расчета тарифа «Пробный», компания исполнитель предлагает различные тарифы. Так же, для компании СДЭК возможны индивидуальные тарифы

ЛОЯЛЬНОСТЬ. Как и зачем?

- ✓ Доказано: программы на повышение лояльности - это инвестиции в долгосрочное развитие компании. На современном рынке скидки и бонусы становятся все менее действенными
- ✓ Укрепляя эмоциональную лояльность клиентов, мы укрепляем репутацию и положительный образ бренда СДЭК, клиенту еще больше нравятся ценности компании, клиент даёт положительные рекомендации и отзывы
- ✓ Знание потребителя об участии компании в благотворительных акциях и в проектах защиты природы снижает порог чувствительности к негативным сигналам по отношению к продукту компании
- ✓ Клиент (внешний и внутренний) по настоящему лоялен, когда не только удовлетворены его стандартные потребности, но и дана возможность самореализоваться
- ✓ Известный нейробиолог Антонио Дамасио доказал, без эмоционального окраса человек не способен принять решение. Вывод: положительные эмоции - правильное/лояльное решение

Спасибо за внимание)

НО, на этом наш проект не заканчивается, так как в ближайшем будущем, мы видим перспективу открытия собственного завода СДЭК по утилизации батареек.

