

# ДОРОЖНЫЕ СЕРВИСЫ

## Нижегородское управление



План развития на 2023 год

Анализ взаимодействия с действующей партнерской и клиентской базой

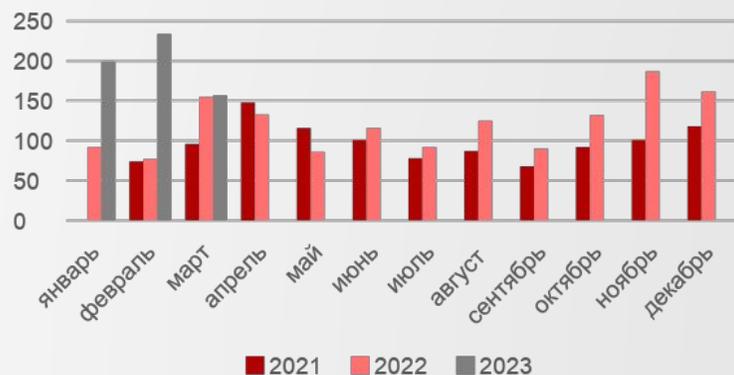


# Результаты работы

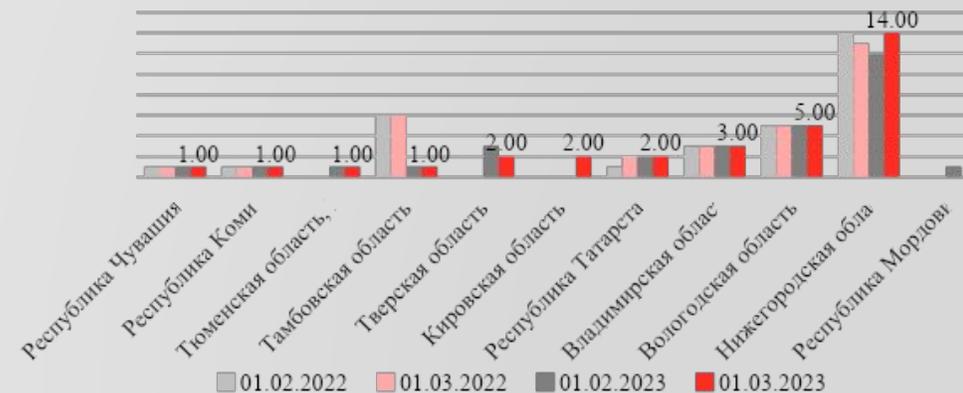
Динамика реализации отражает зависимость от сезонности.

Регион	Количество АЗС	Общее количество установленного ТТ					Количество уникальных клиентов			Реализация, руб.																							
		Ян.	Фев.	Март 2023	Уст.	Дем.	Январь 2023	Февраль 2023	Март 2023	Июнь 21	Июль 21	Август 21	Сентябрь 21	Октябрь 21	Ноябрь 21	Декабрь 21	Январь 22	Февраль 22	Март 22	Апрель 22	Май 22	Июнь 22	Июль 22	Август 22	Сентябрь 22	Октябрь 22	Ноябрь 22	Декабрь 22	Январь 23	Февраль 23	Март 23		
Нижегородская область	137	12	12	14	2		71	74	68	47894	41795	54567	40646	60792,6	53892	76481,3	52378,7	51920	91355	69674	61215	79848,6	62040	90849	64482	103769	157331	135806	140789	159467	143 820		
Республика Марий Эл	16																																
Республика Чувашия	17	1	1	1			1	2	3															693	1485	1980	2343	605	2502,5	2 425			
Вологодская область	94	5	5	5			10	16	12	20329	7200	2277	10626	7205	15331	13948	17930	3542	31292,8	43181,4	20203,6	29456,9	29021,3	28554,9	24285	27263	37763,1	42515	20151	32326,8	21 855		
Ярославская область	17																																
Владимирская область	54	3	3	3				3	4	4499	1518	2277		1265	5533	1738	5489	1287	1782	10241	572	4191	1078	3762	770	2101	2992	3256		3586	6 370		
Ивановская область	22																																
Костромская область	16																																
Республика Мордовия	32	1	1			1	9	6		28457	28248	28006	16610	23474	25168	25190	18040	13068	24167	27181	15015	18205	16115	13035	15195	7843	21406	12265	21923	16775			
Республика Коми	57		1	1																													
Архангельская область	24																																
Тверская область	21	3	3	2		1				165							220	220		220	220		440						1320				
Кировская область	48			1	1				1																							350	
Республика Татарстан	83	2	2	2			10	12	12																					14883	20295	17 020	
Тюменская область, ХМАО	46		1	1											880																		
Тамбовская область	26	2	1	1			2																				990		1974,5				
Астраханская область	31																																
<b>ИТОГО:</b>	<b>389</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>103</b>	<b>113</b>	<b>100</b>	<b>101179</b>	<b>78761</b>	<b>87127</b>	<b>67882</b>	<b>92736,6</b>	<b>99924</b>	<b>117357,3</b>	<b>93837,7</b>	<b>69817</b>	<b>148596,8</b>	<b>150497,4</b>	<b>97225,6</b>	<b>131701,5</b>	<b>108694,3</b>	<b>136200,9</b>	<b>105425</b>	<b>142461</b>	<b>222462,1</b>	<b>197505</b>	<b>200325,5</b>	<b>234952,3</b>	<b>191 840</b>		

Сезонность



Изменения в терминальном оборудовании



# Показатели на март 2023



18000 клиентов  
ТК в Поволжье

30 точек  
обслуживания

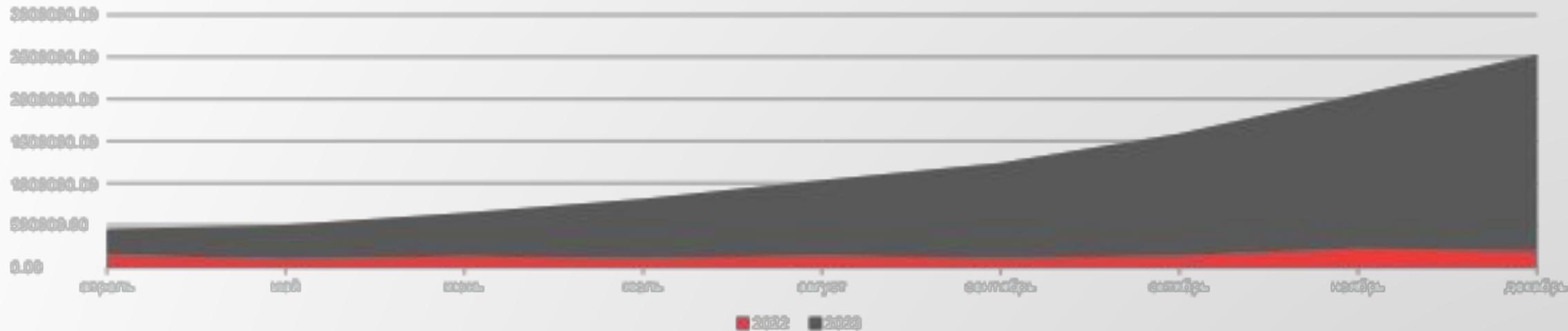
Выручка  
200 тыс. в  
месяц

Цель минимум к декабрь 2023

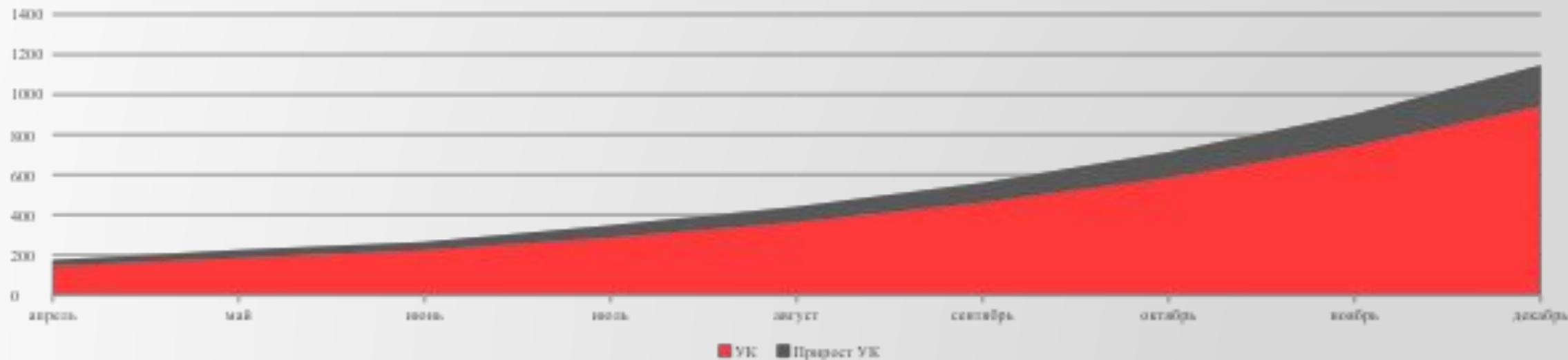
1000 клиентов  
виртуальной картой  
120 дорожных сервисов  
работающих через приложение  
10 млн. выручки в год

# Достижение показателей

Выручка



Уникальные клиенты



# Стратегии увеличения реализации

Увеличение количества уникальных клиентов и размера среднего чека позволят увеличить реализацию

1

## Увеличение количества уникальных клиентов

- Проведение работы с ушедшими клиентами
- Привлечение новых клиентов



Звонки



ЛК: список и уведомления



Пуш-уведомления



Акции от партнёров



Взаимодействие с РО



Email рассылка



Реклама через АЗС



auto.lukoil.ru



смс-рассылка

2

## Увеличение количества транзакций на одного клиента

- Расширение ассортимента оказываемых услуг



Расширение сети



Коммерческое предложение

# Задачи для достижения цели

Подключение в каждом регионе закрепленным за мной где еще нет дорожного сервиса, либо он не приносит выручки, по одному универсальному(автомойка, шиномонтаж, сервис) легковому партнеру

Ежедневный прозвон базы топливных клиентов в количестве необходимых терминалов с целью увеличения количества УК (в апреле для прироста по УК в количестве 30 шт. будет прозвонено 30 клиентов, это больше чем необходимо в первые месяцы но нужно для того чтобы нарастающим итогом прийти к 830 шт.

Рекламные компании при поддержке отдела маркенга:

- 2 раза в месяц рассылка и push уведомления
- 1 раз в месяц рекламная акция с партнером
- рекламные матерьялы на АЗС и в офисах продаж

Еженедельная работа с начальниками офисов продаж регионов целью увеличения эффективности

Ежеквартальная командировка для выстраивания партнёрских отношений с собственниками дорожных сервисов



Шитов Кирилл Борисович

+7(495)587-07-77 (доб.35458)