



текст: Елена Алексеева

Удобные топливные карты «КрайсНефть»

В компании «КрайсНефть» знают, что нужно уделять своим клиентам максимум внимания, удовлетворять их интересы и желания, постоянно совершенствовать свои продукты и услуги, поскольку невозможно существовать в нынешних условиях рынка, не зная, кто ваши клиенты и чего они хотят.

Сегодня при выборе товара мы не слишком придирчиво изучаем его характеристики, доверяя уже проверенному бренду, качество товаров которого нас удовлетворяет. Именно бренды экономят наше время и облегчают выбор. Компании постоянно используют все новые способы привлечения внимания к своему продукту: улучшают качество, снижают цену, предлагают новые выгодные условия для своих клиентов. Так завоевывается доверие и лояльное отношение к бренду.

Исследования показывают, что привлечь нового покупателя стоит примерно в 10 раз дороже, чем удержать уже существующего. А это значит, что все возможные усилия следует направить именно на тех, кто сделал свой выбор в пользу компании и остается с ней. Вопрос в том, как определить наилучший способ сохранить лояльное отношение покупателей? Нельзя забывать о такой вещи, как двустороннее общение с клиентами. Если компания рассчитывает на долговременное успешное сотрудничество, тем более нельзя рассматривать покупателей исключительно как источник дохода.

Таблица

Выбранные литры за предыдущий месяц	Процент скидки на бензин / дизтопливо	Процент скидки на сжиженный газ
0-100	2,0	1,0
101-150	2,5	1,25
151-200	3,0	1,5
201-250	3,5	1,75
> 250	4,0	2,0

Одно из наиболее популярных средств удержания клиентов — дисконтные карты. Это средство, позволяющее показать покупателю особое отношение компании к нему. Именно любовь к своим клиентам позволяет компании «КрайсНефть» уверенно занимать лидирующие позиции на рынке. Открытое общение с покупателем, изучение его желаний и потребностей — это и подтолкнуло к модернизации уже существующей бонусной программы. На сегодняшний день группа компаний «КрайсНефть» предлагает своим клиентам новую, более выгодную и усовершенствованную программу лояльности.

В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДЫДУЩЕЙ ВЕРСИИ ПРОГРАММЫ:

- Максимальная скидка 4 % на все в течение первых двух календарных месяцев.

Скидка на топливо

- Скидка на топливо от 2 до 4 %, согласно выбранным литрам в предыдущем месяце (см. таб.).
- Высокая надежность хранения информации на карте и неограниченный ее ресурс.
- Скидка на сопутствующие товары (кроме табачных изделий) в минимаркетах при АЗС соответствует проценту скидки на топливо.

Замена старой карты на новую не потребует усилий и не займет много времени. Для получения новой карты нужно просто заполнить анкету, которая есть у каждого кассира автозаправочного комплекса.

Компания «КрайсНефть» поздравляет всех своих клиентов и добрых друзей с наступающими праздниками и желает успехов в новом году. Спасибо, что выбрали нас! ☺

