

ТОПЛИВНЫЙ КУРЬЕР

ВИДЕОАНАЛИТИКА ДЛЯ АЗС стр. 7

РЕБРЕНДИНГ

ОБНОВЛЕНИЕ СЕТИ АЗС

С декабря 2023 года в сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» появилось 11 действующих обновлённых автозаправочных станций. В новом фирменном стиле они отличаются изысканным дизайном, а также повышенным качеством сервиса и комфорта как для посетителей, так и для обслуживающего персонала.



АЗС №21 ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» приятно удивляет посетителей качеством сервиса

Ребрендированные четыре АЗС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области эксплуатирует сбытовое дочернее общество «КИРИШИАВТОСЕРВИС».

Обновлённая АЗС №20 обслуживает транспортный поток на Мурманском шоссе в посёлке Разметелёво. Трассовая станция реализует три вида автобензинов и дизельное топливо, для заправки тяжёлой техники оборудована высокоскоростная колонка, и это не случайно, так как большая часть посетителей станции – водители большегрузных автомобилей. Здесь в торговом зале АЗС уютная и приятная атмосфера, можно приобрести хот-доги и ароматный кофе. Станция расположена на трассе, при этом внутри достаточно тихо и почти не слышно проезжающих машин.

АЗС №21 находится в Санкт-Петербурге (в городе Колпино, на улице Финляндской). Здесь после реконструкции обновился внешний вид и интерьер. Компактный торговый зал заправочной станции стал более просторным. До ребрендинга АЗС посетители высказывали пожелание, чтобы появилась возможность приобретать кофе и хот-доги. Их просьба выполнена: установлены новый кофейный модуль и современный гриль для приготовления фаст-фуда. Для реализации топлива АЗС оснащена тремя современными топливораздаточными колонками (ТРК), в том числе одной скоростной – для грузового автотранспорта и спецтехники.

АЗС №23 располагается в Санкт-Петербурге на Выборгском шоссе. Её территория совсем

небольшая и значительно вытянута в длину. Здание операторной и навес нестандартной продолговатой формы. В торговом зале расположены аккуратные длинные ряды стеллажей с широким ассортиментом товаров, в том числе марки «На все 100%», и кофе-машина, к которой всегда в первую очередь стремятся



На АЗС №23 ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС» представлен большой выбор товаров

посетители АЗС. Жители северной столицы знают толк в качественном кофе и регулярно заезжают насладиться ароматным напитком на заправочную станцию.

Четыре поста заправки, терминал самообслуживания и возможность заправиться через приложение – на данной станции есть всё, что нужно автомобилисту, который ценит время и заботится о своей машине.

В городе Приозёрске Ленинградской области после реконструкции открыла свои двери АЗС №231. Данная станция является самой популярной заправкой в Приозёрске. Располагается она при въезде в город и успешно конкурирует с рядом стоящей АЗС другой крупной компании. Сегодня станция радует своих посетителей новым уровнем сервиса, современным дизайном и скоростью обслуживания. При реконструкции учли пожелания посетителей и более удобно расположили прилавки, добавили два холодильника для напитков.

Станции сбытового общества «Псковнефтепродукт» располагаются на границе Псковской и Ленинградской областей в посёлке Заплюсье (АЗС №60), городском поселении Палкино (АЗС №5), туристических городах Пустошка (АЗС №13) и Опочка (АЗС №12). Обновлённый интерьер зоны кафе обеспечивает комфортное пребывание клиентов с кружкой бодрящего ароматного напитка. На всех станциях есть возможность приобрести продукцию быстрого питания, выпечку, хлеб, вкусный кофе, а также товары марки «На все 100%». Обновлённые заправки оснащены по последнему слову техники, на всех АЗС есть возможность оплатить топливо через мобильное приложение. Кроме того, существует услуга по подкачке шин.

Окончание на стр. 6

НОВОСТИ

ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

В конце января и начале февраля 2024 года для линейных руководителей АЗС сбытовых дочерних обществ ПАО «Сургутнефтегаз», специалистов, ответственных за руководство автозаправочных станций, прошла проверка знаний по книге сервиса сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» «Правила организации продаж нетопливных товаров и услуг».

Все сотрудники (более 100 человек) успешно справились с задачей, подтвердили высокий уровень подготовки, способность применять знания в работе.

Приоритетом АЗС сети ПАО «Сургутнефтегаз» остаётся неизменно высокое качество стандартов обслуживания потребителей.

55-ЛЕТИЕ ООО «НОВГОРОД- НЕФТЕПРОДУКТ»

26 февраля 1969 года началась история ООО «Новгороднефтепродукт». За эти годы предприятия прошло путь от Новгородского управления Главнефтеснаба до ООО «Новгороднефтепродукт».

На сегодняшний день сбытовое общество продолжает занимать лидирующие позиции по реализации нефтепродуктов в Новгородской области. Большинство промышленных, сельскохозяйственных и муниципальных предприятий приобретают топливо на АЗС и нефтебазе ООО «Новгороднефтепродукт». Предоставляемые услуги и сопутствующие товары общества пользуются повышенным спросом у автовладельцев Новгородской области, привлекает клиентов и неизменно высокое качество реализуемого топлива.

Праздничное мероприятие, посвящённое юбилейной дате, планируется провести в сентябре ко Дню работников нефтяной и газовой промышленности.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ОПРОС

Читателей приложения «Топливный курьер» приглашают принять участие в тематическом опросе. Для того чтобы оставить отзыв о публикациях, поделиться мнением о понравившемся журналистском материале, рассказать свою автоисторию или предложить идею для «Топливного курьера», вам необходимо отсканировать с помощью мобильного устройства QR-код и пройти электронный опрос. Это мнение очень важно: вы помогаете сделать содержание будущих публикаций приложения ещё интереснее!



РЕБРЕНДИНГ

ОБНОВЛЕНИЕ СЕТИ АЗС

Окончание. Начало на стр. 5

Также водители дизельных грузовиков и спецтехники оценят по достоинству возможность приобретения добавки Ad Blue к топливу на трассовой АЗС №12 в городе Опочка.

ООО «Калининграднефтепродукт» приглашает посетить новую АЗС №24 в городе Полесске Калининградской области. Заправка имеет просторный торговый зал, здесь представлен расширенный ассортимент товаров, можно приобрести вкусный и ароматный кофе, выпечку, а также продукцию быстрого

питания. Для реализации топлива высокого качества АЗС оснащена тремя современными ТРК, в том числе одной скоростной для грузового автотранспорта. Благодаря этому заправка происходит оперативно. Для удобства посетителей приобрести топливо можно как у оператора, так и через приложение и терминал самообслуживания.

ООО «Новгороднефтепродукт» ребрендировало АЗС №59 в городе Великий Новгород (на улице Дальней) и АЗС №45 в городе Старая Русса (на улице Строителей). На этих станциях можно приобрести продукцию быстрого

питания, выпечку, вкусный и ароматный кофе, товары марки «На все 100%».

Обновлённый торговый зал с рекламными мониторами над прикассовой зоной, зона кафе, современные ТРК – это далеко не всё, чем отличаются реконструированные АЗС. На кассе для удобства покупателей установлено табло, где отображается информация о чеке и рассказывается о проводимых акциях. Для комфорта посетителей и персонала станции организовано музыкальное сопровождение в торговом зале и на территории заправочных станций.

Для безопасности на территории АЗС размещены посты для проверки давления в шинах и удаления грязи со стёкол и зеркал автомобиля.

Клиенты и сотрудники ребрендированных АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» позитивно оценивают свежие решения в дизайне обновлённого экстерьера и интерьера заправочных станций. Ребрендинг сети ПАО «Сургутнефтегаз» с его положительной оценкой потребителями позволяет компании укреплять свои позиции на рынке топливного ритейла, а для персонала станций – создавать дополнительную мотивацию по улучшению работы.

Игорь БУРМАСОВ

Фото из архива сбытовых дочерних обществ ПАО «Сургутнефтегаз»



АЗС №24 ООО «Калининграднефтепродукт» с каждым днём обслуживает всё больше посетителей



На АЗС №13 ООО «Псковнефтепродукт» готовы предложить широкий спектр товаров и услуг

МАРКЕТИНГ

ОБМЕН ОПЫТОМ

14–15 февраля 2024 года в ООО «Новгороднефтепродукт» состоялось мероприятие по обмену положительным опытом работы по развитию сопутствующего бизнеса на АЗС. В нём приняли участие более 20 профильных руководителей и специалистов сбытовых обществ ПАО «Сургутнефтегаз», а также представители управления по координации сбыта нефтепродуктов акционерного общества.

Участники посетили автозаправочные станции ООО «Новгороднефтепродукт», на каждой из которых удалось изучить что-то новое, узнать о представленных полезных опциях, обсудить проблемные вопросы, высказать мнение и рассказать о собственном опыте. В программу мероприятия в основном вошли ребрендированные АЗС, отвечающие всем современным стандартам и требованиям.

Начальник цеха эксплуатации АЗС и АГЗС ООО «Новгороднефтепродукт» **Сергей Геннадьевич Елизаров** наглядно продемонстрировал на АЗС №28, расположенной на трассе по направлению в Санкт-Петербург, процесс организации зоны приготовления фритюра, рассказал о требованиях и рекомендациях к установке бездымных фритюрниц, особенностях работы операторов, процессе утилизации масла и так далее. Гостей АЗС угостили приготовленной продукцией, все участники отметили отменный вкус блюд, которые ничем не уступают аналогичным из самых популярных ресторанов быстрого питания.

Специалистами ООО «Новгороднефтепродукт» организовано предложение продукции фритюра и на других АЗС Новгородской области, благодаря этому для клиентов предприятия расширен ассортимент продукции общественного питания. Так, в дополнение к популярному фаст-фуду (хот-доги

и гамбургеры) предлагаются хрустящий картофель фри, обожаемые детьми питательные наггетсы, пикантные сырные палочки и креветки во фритюре.

На АЗС №50 кроме вышеуказанного набора блюд специалисты ООО «Новгороднефтепродукт» презентовали коллегам хлеб, который выпекается на автозаправочной станции и пользуется большим спросом у местных жителей. Организация этого процесса заинтересовала участников мероприятия, в частности, уточнялись экономические составляющие, логистика, технические моменты реализации данного направления, способы оценки объёма спроса.

На АЗС №3 реализован проект молодых сотрудников предприятия, разработанный на инновационном форуме ПАО «Сургутнефтегаз». Это стенд «Уникальный продукт», на котором представлена продукция и сувениры, характерные для регионов присутствия АЗС ПАО «Сургутнефтегаз» – Санкт-Петербург, Тверь и Псков. Изделия народного творчества и традиций Новгорода широко представлены на другом стенде – «Покупай Новгородское», данный проект реализуется совместно с правительством Новгородской области.

На второй день участники мероприятия собрались в конференц-зале административного здания ООО «Новгороднефтепродукт», где

в формате круглого стола обсудили увиденное накануне, поделились мнением о поставщиках, обсудили концепцию дальнейшего продвижения товаров под собственной торговой маркой «На все 100%», выработали общие подходы к решению актуальных задач и так далее.

Генеральный директор ООО «Новгороднефтепродукт» **Андрей Викторович Серебrenников** рассказал участникам об особенностях развития предприятия в последние годы, работы с персоналом в условиях растущей конкуренции и увеличения спектра услуг, предоставляемых на АЗС.

Благодаря мероприятию специалистами сбытовых дочерних обществ ПАО «Сургутнефтегаз» были обозначены актуальные направления дальнейшего развития нефтепродуктового сектора на АЗС в сбытовых обществах, определены пути их реализации в среднесрочной перспективе. По отзывам участников, полученные знания и опыт планируют применять, навыки будут совершенствовать – для развития компании и повышения лояльности клиентов к сети АЗС ПАО «Сургутнефтегаз».

Андрей НЕСТЕРОВ
Фото из архива



Обмен опытом позволит специалистам сети АЗС увеличить прибыль от реализации товаров и услуг

ТЕХНОЛОГИИ

МЫ РАДЫ ВАС ВИДЕТЬ

В 2023 году на заправочных станциях Сургутнефтегаза в Тверской области были протестированы инструменты управления АЗС, направленные на оптимизацию и стандартизацию бизнес-процессов. С того момента в деятельности сбытового общества «Тверьнефтепродукт» произошли существенные изменения, которые заметны как визуально, так и в динамике показателей продаж топлива и сопутствующих товаров.

Один из основных инструментов, направленных на увеличение оборота, – «Активные продажи». Его суть заключается в том, чтобы операторы сами предлагали посетителям товары, а также следили за наличием всего ассортимента и выкладкой в торговом зале. Влияние активных продаж на выручку от реализации весьма существенно. Но несмотря на эффективность данного инструмента, его использование операторами оценивается в лучшем случае на уровне 50 процентов. Как повысить этот показатель? С одной стороны, мотивировать персонал – заинтересовывать работников в достижении поставленных целей по продажам, а с другой – контролировать исполнение стандартов, вовремя выявлять ошибки и помогать сотрудникам обращать на них внимание. Использование для этого элементов искусственного интеллекта открыло новые возможности: позволило проанализировать влияние исполнения стандартов на конечный результат и сделать вывод об эффективности их применения.

АЗС №88 и №5 ООО «СО «Тверьнефтепродукт» с июля 2023 года подключились к системе интеллектуальной видеоаналитики. «Умная видеоаналитика» – это инновационный инструмент, позволяющий круглосуточно онлайн «снимать» и анализировать информацию в режиме реального времени. В основе его работы лежат специализированное программное обеспечение и разнообразные алгоритмы идентификации изображений, а также обработки и систематизации



Видеоаналитика помогает сделать работу заправочных станций более эффективной

анализируемого аудио- и видеоконтента. По сравнению с обычным онлайн-наблюдением в данном процессе обработки информации отсутствует человеческий фактор, система автоматически фиксирует отклонения от стандартов, благодаря чему обладает более широким функционалом и лучшей

эффективностью. Таким образом оценивается выполнение следующих параметров обслуживания: внешний вид оператора, сценарий общения с покупателем, кассовая дисциплина, предложения по группам товаров, наличие кросс-продаж, выкладка товара, исполнение стандартов по приготовлению продукции фаст-фуда, возникновение нестандартных «подозрительных» ситуаций и так далее.

С помощью отчётов можно определить «узкие» места, которые влияют на качество обслуживания клиентов, выполнение внутренних регламентов, делать аналитические выводы по совершенствованию процессов торговли при сравнении истории исполнения или неисполнения стандартов и истории продаж.

О том, как проходило внедрение проекта, рассказала начальник АЗС №5 в городе Твери **Соня Мевлюдиновна Таджикова**.

– На момент внедрения видеоаналитики возникло много вопросов: «Для чего?», «Кому нужно?», «Что изменит?». И вообще, что это такое – «умная видеоаналитика»? То, что с помощью онлайн-камер будут контролироваться действия персонала, поначалу напугало операторов. Мы столкнулись с некоторыми сложностями в работе с коллективом. Люди не понимали, что от них будут требовать, поэтому были негативные комментарии: все привыкли к установленному процессу работы. В каждой непонятной ситуации мы разговаривали с коллективом и находили решение. В итоге нам удалось увеличить KPI станции с 63 до 93 процентов, стабильно держим его на этом уровне.

Отмечу, что колоссальных изменений в требованиях к работе операторов не произошло, после внедрения «умной видеоаналитики» она осталась прежней. Но теперь все ошибки записываются и систематизируются

по видам, и мне, как руководителю АЗС, не составляет труда их увидеть и своевременно проработать с операторами.

В части изменений, например, добавлена новая фраза к приветствию клиента – «рады вас видеть», и посетителями это было замечено. По-разному реагировали: кто-то отвечал, что рад взаимно, кто-то считал, что это шутка, а некоторые не обращали внимания. Часто сама слышала, как покупатели сравнивают нас с другими сетями АЗС и хвалят наших операторов.

Следует развивать проект и подключать к нему другие АЗС, это позволит повысить качество обслуживания клиентов и увеличить продажи, – уверена Соня Таджикова.

Генеральный директор ООО «СО «Тверьнефтепродукт» **Рубен Нуретдинович Латыпов** рассказал о перспективах инновации. Он отметил, что пилотный проект на двух АЗС реализован успешно.

– Технически система работает корректно, и результат виден уже сейчас. В течение года планируем тиражирование, и важен сам процесс внедрения: мы вводим систему видеоаналитики как функцию самоконтроля, которая даёт возможность коллективу АЗС и её руководителям оперативно управлять, выявлять и исправлять ошибки, давать предложения по совершенствованию торговли. Ведь требуемый 90-процентный уровень исполнения стандартов – это только статистическая цифра, важно его влияние на продажи. Конечно, коллективы АЗС, которые станут стабильно держать заданную планку, будут поощряться в виде надбавок за мастерство, – сказал генеральный директор сбытового общества.

Необходимо отметить, что положительный опыт ООО «СО «Тверьнефтепродукт» прорабатывается другими сбытовыми предприятиями с целью последующего внедрения.

Барвара ВЯЗОВЧЕНКО
Фото автора

МЕНЕДЖМЕНТ

УСПЕХА НУЖНО ДОБИВАТЬСЯ

В Калининграде, относительно небольшом областном центре, расположились десятки АЗС различных компаний. Многие из них предлагают комплекс услуг, поэтому только поддерживая их высокое качество можно оставаться лидером рынка.

Сургутнефтегаз в Калининграде знают все автомобилисты благодаря его сбытовому дочернему обществу «Калининграднефтепродукт», которое десятки лет честно работает в сфере сбыта нефтепродуктов. Начальник станции ООО «Калининграднефтепродукт» **Дмитрий Степанович Рамейка** трудится в сбытовом обществе с 2002 года. Начинал мастером, сегодня в его ведении находятся четыре АЗС, две автомойки самообслуживания, также он осуществляет планирование работы звена по уборке и содержанию территорий АЗС и нефтебазы сбытового дочернего общества.

– Да, работы много, мне достался трудный участок – центр города. Я руковожу АЗС №1 и №49 на Московском проспекте, АЗС №2 на улице Юрия Гагарина, АЗС №4 на улице Александра Суворова. Много лет занимался только технической частью, а в 2018 году стал руководить станциями и в коммерческих вопросах, – поясняет Дмитрий Рамейка.

Дмитрий Степанович прекрасно справляется с задачей контроля за реализацией нефтепродуктов и сопутствующих товаров, цифры в коммерческой сфере его не пугают. По словам начальника станции, для человека со стажем работы в цехе эксплуатации АЗС более 15 лет освоить коммерческую деятельность заправочных станций несложно. Сфера

деятельности сегодня настолько обширна, что даже спецодежда, средства индивидуальной защиты и охрана труда работников АЗС стали для него привычными вопросами в повседневной рутине.

– Начальник станции – это человек, знающий всё о своих сотрудниках: от размера обуви и спецодежды до показателей труда.

Новичкам объясняя специфику деятельности. Приходя к нам, многие не видят всего объёма работы оператора АЗС, а он солидный! Уже после 10-дневного обучения и 32 часов стажировки новому сотруднику предстоит принимать бензовозы, отпускать топливо, сопутствующие товары, готовить фаст-фуд, принимать участие в уборке помещений и частично – территории АЗС (там, где механизированная уборка по разным причинам невозможна). И это ещё далеко не всё! – рассказывает Дмитрий Рамейка.

Руководство предприятия стремится оптимизировать работу, облегчить некоторые процессы. По словам Дмитрия Степановича, раньше мерники для проб топлива были объёмом 10 литров, сегодня – 5. Женщинам их легче переносить. Уборка помещений торгового зала упростилась благодаря ремонту и применению современных материалов в отделке, хорошему инвентарю и бытовой химии.

– Вот как раз с «химией» в последнее время связано много моих производственных вопросов. Как известно, у нашего предприятия есть автомойки самообслуживания при АЗС. В Калининграде мы строим уже третью автомойку на два поста самообслуживания и два поста автоматических

роботизированных бесконтактных автомоек. Эти «автоматы» требуют присутствия квалифицированного специалиста по обслуживанию и ремонту, поэтому мойки самообслуживания с обычным оборудованием проще эксплуатировать. Хотя на роботизированные бесконтактные мойки есть свои клиенты, и их много! Но главные затруднения связаны не с типом мойки, а с расходными материалами и деталями для ремонта. Закупить фильтры, мембраны, прочие запчасти порой бывает непросто, приходится искать всё это в разных городах, других регионах страны. Везут к нам в область материалы долго, а мойки должны работать бесперебойно! – поясняет Дмитрий Рамейка.

Уход за оборудованием мойки в холодный период зависит от погоды. В Калининграде почти всю зиму температура меняется с плюсовой на минусовую и обратно. Ниже минус 15 градусов – уже критично для оборудования, находящегося в неотапливаемом помещении. Поэтому Дмитрий Степанович, как никто другой, интересуется прогнозом погоды и вовремя организует подготовку оборудования к наступающему морозному периоду. Но такая погода в Калининграде – редкость, и мойки при АЗС работают большую часть года.

О своих производственных достижениях начальник станции говорит скромно и всегда напоминает, что успешной его работу делает ежедневный слаженный труд коллектива. А для этого нужна правильная мотивация. Персоналу АЗС в Калининграде нужно получать хорошую выручку по сопутствующим товарам и услугам, и сервис должен быть



Дмитрий Рамейка грамотно организует работу автозаправочных станций

высококласным, потому что за ближайшим поворотом стоят заправки конкурентов.

– Так исторически сложилось, что АЗС, которыми я руковожу, находятся рядом с заправками конкурентов. Только на Московском проспекте рядом пять АЗС. Поэтому надо постараться, чтобы быть лучшими. Успех сам не приходит, его нужно добиваться. Мои сотрудники об этом знают, как никто другой, – уверен Дмитрий Рамейка.

Игорь БУРМАСОВ
Фото из архива
ООО «Калининграднефтепродукт»

ПОРТРЕТ НА ФОНЕ

ПЕРЕДОВАЯ СТАНЦИЯ

Дорога до отдалённых автозаправочных станций в Новгородской области казалась бесконечной, асфальт на трассе Москва – Санкт-Петербург плавился под немилосердными лучами солнца.

– Хочешь перекусить и немного отдохнуть? Давай заедем на АЗС №44 в посёлке Крестцы. Кстати, заправка необычная, ты таких ещё не видел, – предложил ведущий специалист группы маркетинга ООО «Новгороднефтепродукт» Михаил Яковлев.

Согласился на приглашение. И, как позже оказалось, не зря – на этой АЗС действительно было на что посмотреть.

При въезде на территорию автозаправочной станции стояло много грузовых автомобилей, легковушки подъезжали за топливом одна за другой, водители то и дело заходили в кафе и торговый зал. АЗС и чуть менее десяти лет назад была передовой, предоставляла широкий комплекс услуг. Здесь уже были магазин с широким ассортиментом товаров, кафе, парковка для большегрузов, удобные санузлы с несколькими кабинками, душ. Тогда сложно было представить, какой станет заправка в будущем. Возможность оценить изменения появилась в начале 2024 года. Со временем коллектив станции почти не поменялся. Руководит им **Ирина Васильевна Петрова**, которая 17 лет трудится в сбытовом обществе на одной АЗС – №44. В исключительно женском коллективе десять сотрудниц.

*– У нас многие имеют большой стаж работы. Все местные, живём в Крестцах. Посёлок рядом, трасса проходит по его краю. Конечно, одна бы я не справилась, хочется ведь иногда и в отпуск уйти. На это время руководство станцией доверяют **Елене Геннадьевне Асеевой**. Иногда к нам присылают новичков на стажировку, мы этому только рады – дополнительные силы не помешают, – пояснила Ирина Васильевна.*

На АЗС по-прежнему работает кафе с домашней кухней, только заведуют им сегодня арендаторы. А операторы заправки теперь реализуют продукцию собственного приготовления: по ассортименту станция может соперничать с любым кафе быстрого питания.

– Наверняка заметили, что в торговом зале представлена широкая линейка товаров, и подобрана она так, чтобы приобретали все позиции. Ничего у нас не залеживается, всё, что есть на полках, покупают посетители. Мы сами готовим хот-доги, френч-доги, гамбургеры, картошку фри, наггетсы, креветки, сырныи и рыбные палочки. Выпечки у нас большой ассортимент, пирожных много, есть четыре вида свежего хлеба. Мы, как и прежде, по качеству и скорости обслуживания – передовая станция! – подчеркнула Ирина Петрова.

На трассе сложно найти место, где можно было бы отведать как домашнюю еду (солянку, борщ, рис с гуляшом, пюре с котлетой), так и фаст-фуд. Многих водителей привлекает такая возможность выбора. Но питание – это только половина успеха. Как и прежде, на станции есть большая парковка для грузовиков, услуга подкачки колёс, несколько комфортных душевых и туалетных кабинок (по шесть единиц в мужской и женской комнатах). К услугам

посетителей стиральная машина, уют и гладильная доска. Всё это пользуется спросом.

– Конечно, раньше у нас не было собственных товаров, что представлены сейчас. И акции мы проводили совершенно другие. В настоящее время предлагаем клиентам выгодную единую карту и программу лояльности, доступную по цене продукцией собственной торговой марки, возможность копить баллы и получать 10-процентный возврат на карту баллами. Акции проходят очень выгодные. Судите сами: при покупке кофе пирожное со скидкой, при покупке френч-дога – кола. Мы реализовали много комбо-наборов: наггетсы с картошкой фри, кофе с шоколадным батончиком. Посетители активно покупают горький шоколад, мини-тарты. Из последних акций запомнилась та, что была по энергетическим напиткам. Возможно, для жителей больших городов цена не так уж и важна, а для местных жителей она играет серьёзную роль при выборе товара. Воду и напитки марки «На все 100%» приобретают многие посетители АЗС, – отметила оператор 5 разряда.

Акциями посетители заправочной станции стали интересоваться намного чаще, ведь возможность за те же деньги приобрести больше есть далеко не всегда. На заправке никогда не бывает пусто. Здесь успешно реализуют три вида автомобильных бензинов – марки Аи-92, 95, 98 и дизельное топливо самого высокого экологического класса. Благодаря тому что АЗС имеет шесть колонок и отдельную высокоскоростную дизельную ТРК, заправка машин проходит максимально быстро.

– У нас есть ещё одна уникальная и пользующаяся огромным спросом у местных



Самые качественные товары только на АЗС ПАО «Сургутнефтегаз»

жителей услуга. АГЗС поблизости нет, и мы осуществляем обмен пустых баллонов на заправленные газом, на АЗС оборудовано место для их хранения. Так что всем говорим: на самом деле у нас реализуется не четыре, а пять видов топлива. Мы по-настоящему многотопливная АЗС! – с улыбкой сказала напоследок Ирина Петрова.

За прошедшее между двумя визитами корреспондента время на АЗС №44 в Крестцах многое изменилось, но неизменным остался главный принцип работы: максимальная ориентированность на потребности посетителей.

Игорь БУРМАСОВ
Фото автора

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

ПРАЗДНИЧНЫЕ АКЦИИ СНГБ



Повышенный кешбэк в категории «Красота»
с 1 по 15 марта (вкл.): 8% СНГБ-бонусов
или дополнительные 3% СНГБ-миль



Повышенный кешбэк на покупку цветов
с 5 по 8 марта (вкл.): 10% СНГБ-бонусов/миль

СНГБ
БАНК НАШЕГО ГОРОДА

КРЕДИТНАЯ КАРТА С ЛЬГОТНЫМ ПЕРИОДОМ

Дарим карту с крутым кешбэком!

Преимущества:

Бесплатное обслуживание

Льготный период 51 день
на покупки, переводы
и снятие наличных

**Бесплатные PUSH
и СМС-уведомления** об операциях

Бесплатный платежный стикер
с индивидуальным дизайном

Кешбэк:

До 5% кешбэка бонусами
в 3 категориях из 16 и до 2%
по прочим категориям

ИЛИ

Милями за все покупки
с СНГБ-Тревел

Оформите кредитную карту на сайте sngb.ru, в приложении «СНГБ Онлайн» или в любом офисе банка.