

Партнерство для АЗС – Сеть АЗС «ОПТИ».

В широком понимании, франшиза — это бизнес-концепция, которая позволяет открыть свой бизнес «с нуля» под известным брендом. Бизнес модель Сеть АЗС «ОПТИ» - это решение для владельцев АЗС, которые работают независимо, но хотят развивать свой бизнес в партнерстве с известным брендом.

Что такое ОПТИ?

В начале 2018 года «Газпром нефть» запустила уникальный проект, объединяя независимые автозаправочные станции под брендом Сеть АЗС «ОПТИ» - партнер «Газпром нефти». Бизнес-модель строится на справедливом распределении доходов, маркетинговой поддержке и современной ИТ-платформе собственной разработки, которая позволяет отслеживать в онлайн-режиме ключевые показатели бизнеса в онлайн-режиме:

- контролировать качество и количество топлива;
- прогнозировать спрос на нефтепродукты и сопутствующие товары;
- заказывать топливо и сопутствующие товары онлайн (процесс занимает 1 минуту);
- управлять товарными запасами на АЗС: инвентаризация, цены, автоматическое отслеживание товарооборота;
- интегрировать платформу с 1С;
- получать рекомендации розничных цен на нефтепродукты и товары.

В ИТ-платформу могут вноситься изменения и новые разработки на основе поступающих запросов от партнеров.

Участники – независимые игроки рынка – став партнером Сети «ОПТИ» получают пакет услуг: ребрендинг станций, автоматическую систему управления АЗС, доступ в личный кабинет, сопровождение ежедневных бизнес-процессов, доступ к цифровым инструментам для управления клиентским потоком.

Партнёрские станции также включены в систему контроля качества нефтепродуктов «Газпром нефти». АЗС проверяются мобильными лабораториями, оснащенными экспресс-анализаторами и устройствами для отбора проб из стационарных резервуаров АЗС, секций бензовозов и пистолетов топливораздаточных колонок.

Партнеры получают постоянную маркетинговую поддержку, опыт и помощь в развитии топливного и нетопливного бизнеса. На АЗС «ОПТИ» применяются лучшие практики и механики акций, успешно реализованные ранее на АЗС сети «Газпромнефть».

Бизнес-модель «ОПТИ» нацелена на стимулирование и рост компетенций персонала партнёрских АЗС. Управляющие станций-партнёров изучают стандарты сети в учебном центре, который открыт на базе действующей АЗС в Тверской области.

Финансовые условия

Для каждого участника разрабатывается индивидуальное предложение, исходя из состояния АЗС: есть ли необходимость менять технологию (ТРК и резервуары, трубопроводы и пр.); в каком состоянии конструкции, навес, магазин и пр. От этого, а также от возможности и желания партнера «вкладываться» в объекты зависит и стоимость «входа».

При создании нового предложения команда максимально нацелена на то, чтобы партнер провел ребрендинг быстро и с минимальными вложениями. Средний период запуска объекта составляет около 50 дней.

При этом жестких требований к формату станций у «ОПТИ» нет. Главное – это

готовность партнера приводить станции в соответствие с правилами бренда: цветовая гамма, наличие навесов, многопродуктовых ТРК, магазина, туалета для клиентов.

Сегодня под брендом ОПТИ на территории России работает порядка 140 станций. В 2018 года на одной из партнёрских АЗС зафиксирован одиннадцатикратный рост реализации сопутствующих товаров, а средняя прокачка в сети выросла на 74%.

Заинтересовала схема сотрудничества? Обращайтесь 8-969-210-09-09

Tsaruk.AYu@gazprom-neft.ru

(Царук Александр Юрьевич)/ www.azs-opti.ru