НЕ БЕНЗИНОМ ЕДИНЫМ

Интервью с генеральным директором ГК «ТРАССА» Олегом Алексеенковым о том, можно ли вкусно пообедать на заправке

- Начнем не со скучного вопроса о бензине, а о причинах удивительного роста продаж сопутствующих товаров и услуг на ваших заправках - на 70% по сравнению с 2011 годом.

- Компания продает не товар в виде топлива, а услугу по продаже топлива! Создаем у клиента ощущение комфорта и приятного настроения от довольно унылого, казалось бы, процесса заправки своего «железного коня». Хотим, чтобы наши люди улыбались чаще!

Работаем теперь под собственным брендом, заправки стали более узнаваемыми и привлекательными. Постоянно увеличиваем количество АЗС в Московской области: начали прошлый год с 29 станций, а закончили с 36! А в этом году прибавятся еще 8.

- Супруга, перед тем как встретить меня в аэропорту, заехала на вашу заправку недалеко от «Внуково». Смогла там быстро пообедать с первым и вторым блюдами, выпить ароматного кофе со свежайшей выпечкой! В общем, и машину заправила, и себя, любимую.

- Не случайно вами отмечена именно эта одна из двух АЗС на Киевском шоссе. Наши лидеры: в среднем каждая из станций продает в сутки по 140 чашек кофе, а эти две - свыше 300 каждая! Анкетирование показало, что у многих клиентов наш бренд ассоциируется с... кофе и свежей выпечкой! Компания не продает отдельно топливо или отдельно кофе, мы продаем комплексную услугу. Можно не только перекусить, но и оплатить телефон, приобрести DVD с фильмами, прессу, батарейки... А та же выпечка с собственной «Фабрики-кухни». Этот эффект синергии и позволяет сформировать у клиентов ощущение комфортности. Как в самолете: пассажир не только летит, но и получает горячее питание, напитки, газеты или смотрит фильмы, видит миловидных стюардесс в красивой униформе. Для нас примером в этом смысле является «Аэрофлот», который сейчас по уровню сервиса является одной из самых передовых авиакомпаний мира.

- Помимо женской косметики, заметил у вас и большой выбор игрушек, даже сигары! Прямо супермаркет какой-то!

- У нас магазин импульсного спроса, продаем товары, необходимые людям в процессе поездок. Иногда они забывают что-то купить в городе. К дачному сезону у нас появится дачный инвентарь, вплоть до лопат и леек. Ближе к лету - товары для отдыха, к 1 сентября - для школьников и т. д. Всего понемногу, но купить можно многое. Вплоть до любимой «докторской» и молока, кефира, творога и йогурта. Ассортимент - более 5000 наименований товаров! Фирменный слоган нашей компании: «ТРАССА - Все всегда под рукой!». Его и стараемся придерживаться.

- Только что был в Дюссельдорфе, посетил пару заправок. Такого ассортимента услуг и товаров там нет.

- Сейчас средний уровень наших станций превосходит средний уровень станций в Европе. В Германии, Голландии или Австрии есть отдельные АЗС с более продвинутым сервисом, чем у нас. С ресторанами, техцентрами, гостиницами. Но если учесть, какой уровень АЗС в России был еще 20 лет назад, то мы довольны нынешним состоянием дел. Тем не менее нам есть куда двигаться. Планируем в августе текущего года открыть ресторан при АЗС на Новорязанском шоссе, с собственной парковкой на более чем 100 автомобилей и автобусов. После утомительной поездки по нашим уже опостылевшим пробкам появится хорошая возможность посидеть за столиком и вернуть себе хорошее настроение.

- И, извините, на закуску все-таки вопрос о бензине. Отличное, контролируемое качество, разумные цены. Поэтому и наблюдается на ваших заправках постоянный поток машин.

- Качественная услуга не может быть без качественного топлива. Мы его получаем напрямую с нефтезаводов (Ярославского, Рязанского, Уфимского). Топливо поставляется в цистернах на нашу собственную нефтебазу в г. Электроугли, где контролируется специальной лабораторией, и уже оттуда на собственных бензовозах доставляется на АЗС. Таким образом, мы контролируем всю цепочку.

- Будет у вас так называемое брендовое топливо, как у ТНК или ЛУКОЙЛа?

- В текущем году мы выводим на рынок новую, премиальную марку бензина ПРЕМИУМ-СПОРТ (95). Специальные добавки к 95-му бензину позволяют значительно увеличивать мощность двигателя и улучшать его другие технические параметры. Уже начали продавать ПРЕМИУМ-СПОРТ (95) на четырех АЗС в порядке эксперимента. Отзывы очень хорошие. Ведь даже не очень «спортивные» машины начинают ехать азартнее! Продолжаем работать.

Владимир БАРКОВ.