SMG
УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ

ВЫЕЗДНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ НА ТЕМУ «УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ СЕТЕЙ АЗС: ОБМЕН ОПЫТОМ»

11-12 АВГУСТА 2016Г.

РЕСПУБЛИКА КРЫМ Г. ЕВПАТОРИЯ

ЦЕЛЬ НАШЕГО МЕРОПРИЯТИЯ:

- Раскрыть перед руководителями розничных сетей АЗС и руководителями служб развития, управления и маркетинга ключевые моменты решения основных задач создания эффективной автозаправочной станции, а также раскрыть современные технологии управления персоналом АЗС и повышения эффективности продаж, который позволят успешно конкурировать на современном розничном рынке топлива;
- познакомить участников с автозаправочным комплексом Республики Крым;
- посетить достопримечательности Крыма;
- полезные знакомства и общение с участниками.

ПАРТНЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ: ГРУППА КОМПАНИЙ «ТЭС», ЖУРНАЛ «ЭКСПЕРТ-ЮГ», GENERAL FUELLER, MERIDIAN GROUP, АЙТИ СМАРТ СИСТЕМЫ.

TES

ЭКСПЕРТ ЮГ

GF REFUELLING SERVICE

MERIDIAN GROUP

АйТи смарт системы

РАСПИСАНИЕ:

10 августа

Заезд в Отель «ТЭС Евпатория» и свободная программа (возможно посещение спа-салона до 24.00)

11 августа

8:00-9:00 – Завтрак, шведский стол

10:00 – Сбор участников. Выезд из отеля в г. Севастополь

12:00-14:30 – Посещение 3-х разно форматных АЗС ТЭС

14:30-15:30 – Обед в одном из лучших ресторанов Севастополя «Баркас» на берегу моря.

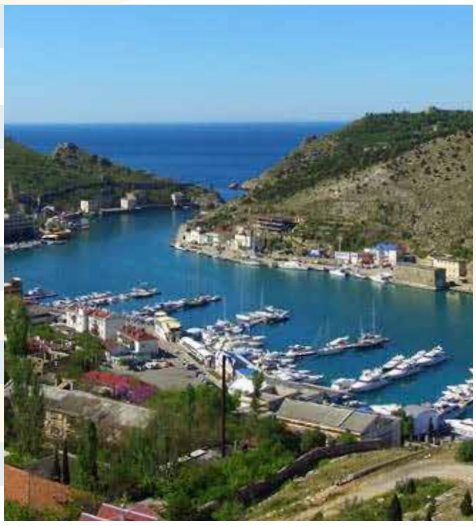
16:00-17:00 – Экскурсия в одном из самых красивых мест «Балаклавская бухта»

17:30-18:00 – Фотосессия

18:00 – Отъезд в отель г.Евпатория

20:00-21:00 – Свободное время

21:00 – Праздничный ужин



12 августа

8:00-10:00 – Завтрак, шведский стол

10:00-10:30 – Регистрация участников

10:30 – Вступительное слово организаторов
(Компания SMG, Саитова Милена, Генеральный директор);

10:40-12:00 – Работа первой секции семинара
«Развитие сетей АЗС в Республике Крым: прошлое, настоящее и будущее»
(Группа компаний ТЭС, Бейм Сергей Геннадьевич, Президент);

12:00-13:30 – Работа второй секции семинара
«Гостеприимный сервис. Философия. Выгоды. Внедрение»
(Сеть АЗС «General Fueller», Бальсин Сергей Александрович, Генеральный директор)

13:30-14:15 – Обед;

14:15-16.30 – Продолжение второй секции семинара. Вопросы и обсуждение;

16.30-16.45 – Кофе-брейк;

16.45-18.45 – Работа третьей секции семинара
«Кафе при АЗС – прибыль своими руками»
(ООО «Комплекс-Ойл» Сеть АЗК GF, Кутузова Марина Евгеньевна, Руководитель проекта «Питание»)

18.45-19.00 – Вручение сертификатов и памятных подарков. Фотосессия.

ТЕМА 1. «РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ АЗС В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ»
(ГРУППА КОМПАНИЙ ТЭС, БЕЙМ СЕРГЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ, ПРЕЗИДЕНТ)

О чем пойдет речь

История развития сетей АЗС в Крыму, как это было. Новая реальность требует от участников розничного рынка новых подходов к ведению бизнеса. Проблемы и пути их решения. Что нового и перспектива развития сетей АЗС в Крыму.

Ключевые вопросы:

- Эволюция развития сетей АЗС в Крыму - основные тренды и перспективы
- основные факторы влияющие на развитие сети АЗС
- опыт успешного развития сети АЗС ТЭС
- как применить полученные знания на практике.

ТЕМА 2. «ГОСТЕПРИИМНЫЙ СЕРВИС. ФИЛОСОФИЯ. ВЫГОДЫ. ВНЕДРЕНИЕ»
(СЕТЬ АЗС «GENERAL FUELLER», БАЛЬСИН СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР)

О чем пойдет речь

Перед собственниками и менеджментом независимых сетей и отдельных АЗС постоянно нависает неразрешимые вопросы: Чем конкурировать и как отличаться? Какой формат избрать? Что делать если федеральному бренду доверия больше? Какое конкурентное преимущество самое важное и как им воспользоваться? Ответ достаточно очевиден и все его прекрасно знают:
– это Сервис, его невозможно скопировать и повторить, потому как основа Сервиса – это люди, это мы, а мы неповторимы. Вы узнаете почему, когда все понимают современную первоочередность Сервиса, страдают от его отсутствия или недостаточности.
Чем отличаются сервисы для клиентов и клиентский сервис, а также чем заключаются основные принципы построения Сервиса в компании.

Ключевые вопросы:

- Философия Гостеприимного Сервиса, его основа. Что ожидает потребитель от нас?
- NPS – современные методы субъективного и объективного контроля уровня Сервиса в компании.
- Как сервис увеличивает прибыль?
- Обслуживание. Что считать обслуживанием? Что такое «хорошее обслуживание» глазами потребителя? Кого обслуживают наши сотрудники?
- Как организовать менеджмент гостеприимства? Шаги построения.
- Шаги развития сотрудников. Кто виноват в том, что сотрудники не гостеприимны?
- Методологии конфликта. Стратеги и принципы поведения в конфликте при функционировании Сервисной среды.
- Как должен выглядеть первый день после семинара.

ТЕМА 3. «КАФЕ ПРИ АЗС – ПРИБЫЛЬ СВОИМИ РУКАМИ»
(ООО «КОМПЛЕКС-ОЙЛ» СЕТЬ АЗК GF, КУТУЗОВА МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «ПИТАНИЕ»)

О чем пойдет речь

Речь пойдет о том, почему нужно обязательно делать кафе на АЗС, об этапах развития кафе, с «0» до максимальных величин, под конкретную локацию АЗС. Будут приведены простые примеры организации питания клиентов на любых площадях, от 2-х квадратных метров до просторных залов, в том числе и с использованием «нулевых» бюджетов при запуске. Как организовать, что-то предлагать и главное какая выгода от всего этого, все это будет в увлекательном рассказе спикера.

SMG
УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ

По вопросам участия и стоимости обращаться:
Милена - директор «SMG Успешное развитие»
8 (915) 224-55-55, 8(968) 953-22-34
milena_a@mail.ru