



ПЭК запускает первую масштабную программу лояльности в логистике

«Первая экспедиционная компания» запускает первую многоуровневую программу лояльности в логистике - «ПЭК: километры привилегий». Её цель - формирование и развитие партнерских отношений с клиентами, сообщает пресс-служба компании. Программа позволяет не только копить и расплачиваться бонусными баллами (пэками), но и получать уникальные предложения, отвечающие потребностям клиентов и специфике их бизнеса, участвовать в акциях с элементами геймификации, принимать участие в благотворительных инициативах и многое другое.

Внедрение программы лояльности «ПЭК: километры привилегий» будет реализовано в несколько этапов. Уже сейчас доступен кешбэк и возможность оплачивать услуги компании бонусными пэками. На следующем этапе будут запущены персонализированные и игровые акционные механики, партнерские и социальные программы. Участниками программы лояльности сейчас могут стать только физлица, но в самое ближайшее время такая возможность появится и у корпоративных клиентов.

«Логистика похожа на кровеносную систему: она связывает людей по всему миру, позволяет быть ближе друг к другу. Она помогает строить эффективный бизнес и выводить его на новые рынки, развивать экономики стран и международное сотрудничество. Наша программа лояльности ориентирована на индивидуальный подход к потребностям и интересам каждого клиента. Наша цель – сделать сотрудничество с ПЭК максимально привлекательным и выгодным, а также привнести в серьезный мир логистики немного элементов игры и, надеемся, много ярких позитивных эмоций».

Андрей Серегин
коммерческий директор «ПЭК»



В программе лояльности предусмотрено пять статусов участника: чем чаще клиент пользуется услугами ПЭК, тем быстрее переходит на следующий уровень и получает еще больше привилегий. Клиент с самым высоким статусом сможет получать 5% кешбэк и оплачивать бонусными пэками до 100% стоимости услуг. Но это далеко не всё.

«Если мы видим, что клиент, скажем, несколько раз в год отправляет из Москвы в Санкт-Петербург мотоцикл, а в Сочи - горные лыжи, то мы точно будем знать, чем его порадовать. Специальные начисления пэков, индивидуальные условия на перевозку или подарок от партнера будут отвечать его потребностям».

Андрей Серегин
коммерческий директор «ПЭК»





ПЭК:

Партнером в реализации проекта стала компания Manzana Group. «Мы рады началу сотрудничества с компанией ПЭК, которая реализует программу лояльности «ПЭК: километры привилегий» на основе платформ Manzana Loyalty и Manzana Customer Data Platform (CDP). Решения позволяют собирать и анализировать актуальные данные о клиентах, создавая целостные портреты каждого из них. На основе этих данных формируются сегменты для проведения целевых маркетинговых кампаний как для B2C, так и B2B аудитории, а также разрабатываются продукты и услуги высокого спроса».

Олег Паленов

генеральный директор «Manzana Group»

