

УДК 636.2.082

БОНУСНАЯ ПОЛИТИКА СЕТЕВЫХ МАГАЗИНОВ

*Казакова А.Х., студентка 3 курса экономического факультета
Научный руководитель – Егорова М.А., к.э.н., старший
преподаватель
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»*

Ключевые слова: бонусная программа, бонус, клубная карта, сеть магазинов, балл.

Статья посвящена раскрытию сущности бонусных систем сетевых магазинов. Кратко изложена история появления бонусных систем и дано определение бонусной программе. Изложена обычная схема начисления бонусов. В качестве примера рассмотрена бонусная политика сети магазинов «Спортмастер».

Идеи о бонусной программе появились в США. В начале 1980-х годов авиакомпания «American Airlines» разработала проект поддержки своих постоянных клиентов. Программа предлагала клиентам не получить скидку за купленный билет, как делали большинство компаний, соревнуясь в размере скидки, а начислить баллы за каждую милю маршрута на персональный счет. Набрав определённую сумму баллов, получивших название «мили», клиент мог заработать право бесплатно приобрести подходящий по расстоянию (то есть по накопленным милям) авиабилет.

В первый же год участниками программы стали 750 тысяч человек. Идея понравилась и конкурентам, и они запустили у себя похожие проекты. Позднее к подобным проектам присоединялись супермаркеты, рестораны, отели, АЗС и другие компании.

Итак, что же представляет собой бонусная программа. Это один из видов программ поощрения покупателей, при правильном подходе, является механизмом по первичному привлечению клиентов и сбору информации, которая поможет узнать портреты групп покупателей, определить их ценность и уровень возможных маркетинговых вложений в каждую из этих групп.

Схема обычно такова: за некоторое количество потраченных денег клиент получает определенное количество бонусов. Бонусы можно тратить на покупки в том же магазине, магазинах или каталогах партнерах (если Вы

участвуете в сетевой бонусной системе), конвертировать в реальную валюту (не рекомендуется. Используйте только если нет другого способа дать возможность потратить бонусы) или использовать различные комбинации этих возможностей. Ещё одним вариантом использования бонусов, является раздача купонов на скидки конкретным группам покупателей, накопившим определённое число бонусов. То есть предоставление возможности обмена бонусов на реальную скидку у Вас или Вашего партнера.

В качестве примера рассмотрим бонусную политику сети магазинов «Спортмастер». Для того чтобы накапливать бонусы в этих магазинах, необходимо получить Клубную карту. Для этого необходимо совершить покупки на определенную сумму: за покупки стоимостью до 15 000 рублей вы получите обычную карту, сумма от 15 000 до 150 000 рублей позволит вам получить Серебряную Клубную карту. Совершение же покупок на ещё большую сумму обеспечит Золотую Клубную карту. В дальнейшем, при совершении покупки на вашу карту будут начисляться бонусы. Один бонус равен одному рублю. Впоследствии вы можете использовать эти бонусы для оплаты части товара (но не более 30% от его стоимости и только в магазинах «Спортмастер», исключая «Спортмастер–дисконт»). Размер бонуса за каждую потраченную 1000 рублей зависит от типа карты. В случае с обычной картой это 50 рублей, Серебряная карта – 75 рублей, Золотая – 100 рублей. Учтите, что ежегодно 1–го марта бонусы накопленные на Клубной карте обнуляются (исключение делается лишь для карт, полученных в январе–феврале того же года). О размере ваших накоплений вы можете получить информацию на сайте «Спортмастера», отправив запрос по SMS или спросив на кассе магазина. Бонусы зачисляются через сутки с момента покупки. При покупке товара со скидкой бонусы не начисляются.

В случае возврата товара, оплаченного бонусами, владельцу Клубной карты возвращаются уплаченные денежные средства; израсходованные бонусы восстанавливаются на счете Клубной карты (через сутки); начисленные за покупку бонусы аннулируются. При возврате части покупки использованные бонусы восстанавливаются пропорционально сумме возврата. При покупке Подарочной карты оплата бонусами невозможна.

Срок действия программы – до 01 января 2016 года. Все Клубные Карты действительны до указанной даты, даже если на них указан более ранний срок окончания их действия.

Компания «Спортмастер» оставляет за собой право изменить условия участия в Клубной Программе в одностороннем порядке.

Таким образом, преимущество бонусов перед привычными для всех накопительными скидками в том, что подаренная клиенту сумма, может быть использована им только в случае следующего посещения.

Бонусы экономят Вам те суммы скидок, которые были бы зря потрачены на неактивных покупателей.

Из всех систем поощрения бонусная наиболее интересна как для клиента, так и для компании. Клиенты с удовольствием накапливают бонусы, зная, что в итоге будут вознаграждены за свое постоянство. Компания же поощряет только по-настоящему преданных клиентов и не тратит большие суммы на неактивных посетителей.

Библиографический список:

1. Асмус В.А. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие для студентов направления подготовки 100800

«Товароведение» очной и заочной форм обучения / В.А. Асмус.–Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина. – Ульяновск, 2013. – 299 с.

2. Семиханова О.Н. Инновационное развитие коммерческой деятельности торгового предприятия в современных рыночных условиях / О.Н.Семиханова, В.А. Асмус // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – с. 183–184.

3. Тарасова Е.А. Статистика коммерческой деятельности: учебно-методический комплекс для студентов направления подготовки 100800 – «Товароведение» Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2012. – 219 с.

BONUS POLICY OF NETWORKS HOPS

Kazakova A.KH., Egorova M.A.

Keywords: *bonus program, bonus, club card, retail network, point.*

Article is devoted to disclosure of essence of bonus systems of network shops. The history of emergence of bonus systems is briefly stated. Definition is given to the most bonus program. The usual scheme of charge of bonuses is stated. As an example the bonus policy of the Sportmaster retail network is considered.