

Strefa przedsiębiorcy

2017-11-09

Nowa oferta franczyzowa Shell



Na organizowanych przez Polską Izbę Paliw Płynnych [Międzynarodowych Targach STACJA PALIW](#) Shell jest obecny od 2010 r.

*- Nasze stoisko na Targach prezentowaliśmy już kilkakrotnie. Jest to dla nas ważne wydarzenie, na którym możemy spotkać się z naszymi obecnymi partnerami franczyzowymi, a także przedstawić ofertę współpracy nowym, potencjalnym franczyzobiorcom. Targi to również dobra okazja do zapoznania się z nowinkami i ciekawymi rozwiązaniami technologicznymi w branży paliwowej czy też do spotkań z innymi specjalistami z tej branży. Pomimo rozwoju nowych kanałów komunikacji i form dotarcia do potencjalnych klientów wciąż widzimy potencjał w tradycyjnej formule Targów. Zapewnia ona widoczność i podkreśla gotowość Shell do rozwoju segmentu franczyzowego na wymagającym polskim rynku. W 2017 r. Shell Polska wprowadził na rynek nową, bardzo atrakcyjną ofertę franczyzową, którą planujemy przedstawić na jubileuszowych dla Polskiej Izby Paliw Płynnych, [XXV Międzynarodowych Targach STACJA PALIW 2018 r.](#) - mówi **Marek Kulesza, kierownik ds. rozwoju sieci partnerskiej w Shell Polska.***

Grupa Shell to największy na świecie koncern energetyczny dysponujący najszerszą siecią stacji jednej marki na świecie. Na polskim rynku Shell jest obecny już od 25 lat. Spółka zatrudnia w Polsce ponad 3000 pracowników, a pod marką Shell funkcjonuje ponad 420 stacji oferujących paliwa, oleje i smary, myjnie, a także nowoczesną część gastronomiczną.

Shell Polska konsekwentnie buduje na rynku sieci stacji paliw swoją pozycję rzetelnego i zaufanego partnera biznesowego. Współpraca franczyzowa, którą firma oferuje właścicielom stacji, oparta jest o profesjonalną pomoc techniczną, logistyczną i marketingową.

– Zdajemy sobie sprawę, jak ważne dla naszych partnerów biznesowych jest poczucie bezpieczeństwa. Dlatego oferujemy stałe wsparcie w kluczowych obszarach prowadzenia biznesu. Jako marka o

międzynarodowym zasięgu, dajemy francyzobiorcom nie tylko prestiż, ale przede wszystkim pewność jutra. Pod skrzydłami globalnej, rozpoznawanej i cenionej marki, jaką jest Shell, francyzobiorca znajdzie najlepsze warunki do rozwoju – mówi Marek Kulesza.

Bazując na doświadczeniach swoich i swoich partnerów, Shell odświeżył i wzbogacił w tym roku swoją ofertę francyzową. Partnerzy mogą liczyć m.in. na:

- **0 zł stałej miesięcznej opłaty francyzowej,**
- **bezpieczeństwo marżowe – na życzenie klienta gwarancja marży minimalnej,**
- **bonus za przedłużenie umowy na kolejny okres,**
- **inwestycję w innowacyjny format sklepu.**

Niezmienne w ramach współpracy Shell zapewnia swoim partnerom biznesowym paliwa, które przez konsumentów są uważane za jedno z najlepszych w Polsce^[1]. W 2017 r. wszystkie zostały dodatkowo wzbogacone o innowacyjną technologię DYNAFLEX, która pomaga czyścić i chronić silnik. Podczas licznych badań przeprowadzonych w laboratoriach Shell udowodniono, że nowe ulepszone składniki modyfikujące tarcie działają lepiej nawet w najbardziej wymagających warunkach, zarówno na autostradzie, jak i w mieście. Shell oferuje do sprzedaży następujące rodzaje paliw: Shell FuelSave 95, Shell V-Power 95, Shell FuelSave Diesel, Shell V-Power Diesel, Shell V-Power Racing 100 i Shell AutoGas LPG.

Z punktu widzenia biznesu francyzowego nie bez znaczenia jest również fakt, że Shell to jedyna marka paliwowa rekomendowana przez Ferrari i BMW. Przykładowo, benzyna Shell V-Power jest jedynym paliwem opracowanym we współpracy z Ferrari i rekomendowanym przez tę markę.

Shell chętnie dzieli się swoim międzynarodowym doświadczeniem i wypracowanym know-how, m.in. w formie programów motywacyjnych i wspierających sprzedaż. Pakiet inwestycyjny finansowany przez Shell może być przeznaczony na pokrycie kosztów związanych z organizacją stacji. Francyzobiorca może wybrać działania, które zostaną sfinansowane z pakietu. Do wyboru ma m.in.:

- **odświeżenie stanu technicznego stacji,**
- **zamontowanie typowego dla Shell wyposażenia zewnętrznego wystroju stacji opatrzonego logiem firmy,**
- **zainstalowanie systemu monitoringu szczelności zbiorników i telemetrii (system Fuel Prime),**
- **zakup mebli sklepowych,**
- **zakup ubrań firmowych Shell/Ferrari.**

Partnerzy mogą wydawać punkty Shell ClubSmart na wszystkie zakupione na stacji paliwa i LPG Shell, wybrane produkty Shell oraz pozostałe transakcje z oferty sklepu znajdującego się na stacji paliw. Shell umożliwia partnerom również akceptację na stacji kart euroShell, Shell oraz innych kart paliwowych, dzięki czemu właściciel stacji zyskuje grono dodatkowych lojalnych klientów tankujących systematycznie duże ilości paliwa i często wybierających również usługi dodatkowe.

Co istotne, Shell pozostawia dużą swobodę w prowadzeniu sklepu, nie pobierając dodatkowych opłat z tytułu obrotu lub marży w sklepie i części gastronomicznej. Shell bezpłatnie udziela wsparcia w zakresie rozwoju oferty sklepowej i poprawy konkurencyjności oraz umożliwia dostęp do wiedzy i szkoleń, również w trybie on-line.

Czas trwania umowy wynosi 5 lat z możliwością przedłużenia za zgodą obydwu stron.

^[1] Źródło: Badanie Global Consumer Tracker dla Polski, dane za 1 kwartał 2017 r.

Źródło: Shell Polska, fot. Marek Kulesza, kierownik ds. rozwoju sieci partnerskiej w Shell Polska, op.zp

Z ofertą Shell Polska zapoznasz się podczas organizowanych wyłącznie przez Polską Izbę Paliw Płynnych XXV Międzynarodowych Targach STACJA PALIW 2018, w dniach 9-11 maja 2018 r., na terenie EXPO XXI, Warszawa, ul. Prądzyńskiego 12/14

WIĘCEJ czytaj w grudniowym wydaniu miesięcznika "Paliwa Płynne"

Źródło: <http://www.paliwa.pl/strona-startowa/archiwum/nowa-oferta-francyzowa-shell>