**«Грузовичкоф» подарит автомобили водителям**

**Сервис «Грузовичкоф» запустил уникальное предложение, аналога которому еще не было на рынке грузоперевозок: приходя работать в сервис, каждый водитель может получить в подарок собственный автомобиль уже через два года. Команда сервиса поделилась, почему они решили отдать автомобили, и почему отношение к водителю как к партнеру меняет бизнес к лучшему.**

За прошлый год «Грузовичкоф» усилил свое присутствие на рынке грузоперевозок, активно продолжая свою экспансию в регионы России и СНГ и развивая новые направления деятельности от экспресс-доставки до крупнотоннажных перевозок.

Нам важно сохранить высокие экономические показатели сервиса и оставаться лидером среди рынка грузовых перевозок. Для этого мы стараемся постоянно улучшать качество предоставляемых услуг, предоставляя комфортные условия труда нашим водителям и запуская различные программы лояльности.

**Постоянное улучшение условий труда**

Наша компания планирует повысить средний срок жизни водителей в компании, который сейчас составляет 5 лет до девяти лет благодаря этой программе, для этого мы собираем обратную связь с водителей и анализируем, как можно улучшить наше сотрудничество.

Мы решили предложить каждому водителю стать владельцем автомобиля нашего автопарка уже через два года, просто работая в «Грузовичкоф» на прежних условиях. После этого, по итогам прошлого года, мы решили повысить ставку своим водителям, поэтому теперь наши водители получают половину от стоимости заказа.

 «Мы хотим видеть в водителе надежного партнера, который заинтересован на долгосрочном сотрудничестве и бережном отношении к своему транспортному средству, поэтому наш сервис хочет подарить таким водителям автомобили из нашего автопарка. По нашим опросам среди водителей сервиса, более 93% человек положительно оценивают такое решение компании» − объяснила HR-директор «Грузовичкоф» Марина Дудник.

Для нас важно, чтобы для тех водителей, которые хотят получить автомобиль в подарок, условия работы не изменились, поэтому высокий процент от всех заказов останется неизменным для всех водителей «Грузовичкоф».

**Сохранение качества автопарка**

Водитель может работать в «Грузовичкоф» на своем личном автомобиле или выбрать автомобиль из автопарка, в этом случае ремонт и обслуживание автомобиля будет оплачивать компания. Больше половины водителей сервиса устраиваются на работу, не имея собственного автомобиля, поэтому после заключения договора водитель будет бережнее относиться к рабочему автомобилю, зная, что скоро станет его владельцем.

На данный момент, мы ежегодно пополняем парк новыми автомобилями, проводим техническое обслуживание и ремонт, и благодаря введению программы мы планируем оптимизировать расходы на ремонт автомобилей парка на 16%.

Участвуя в программе получения автомобиля, водитель ничего нам не платит, нет никакого первого взноса, ежемесячных платежей, все максимально удобно и прозрачно. В зависимости от состояния и года выпуска автомобиля срок раската может различаться, но свой автомобиль можно получить уже через два года.

**Рост числа соискателей**

«Это предложение будет особенно актуально для тех, кто планировал приобрести себе грузовой автомобиль, у нас он может получить в подарок. Программа действует всего с декабря, но уже вызвала живой интерес у водителей, так как к нам обратилось более 1300 водителей за оформлением документов, и мы уже заметили значительное увеличение потока соискателей на вакансию водителей» − отметил операционный директор «Грузовичкоф» Илья Берсон.

Предложением смогут воспользоваться как новые водители, так и постоянные сотрудники компании. Если водитель захочет получить автомобиль, он в любое время может заключить договор с нами, и после окончания срока действия договора стать владельцем своего автомобиля.

**Увеличение прибыли компании**

Водитель является ключевой фигурой нашего коллектива, от профессиональных действий которого напрямую зависит качество услуг и репутация компании. Удовлетворенность водителей условиями сотрудничества помогает повысить уровень удержания клиентов, и мы стремимся к показателю CRR 98%.

Привлекая водителей для участия в программе, которые заинтересованы в получении личного автомобиля от нашего сервиса, мы получаем стабильных, ответственных партнеров, с помощью которых мы сможем покрывать большую часть потребностей рынка грузоперевозок.

Такие водители приходят в сервис увеличить собственную прибыль, зная, что сервис делится с партнером половиной стоимости заказа, поэтому они самостоятельно предлагают клиентам дополнительные услуги (например, погрузо – разгрузочные работы, сборка – разборка мебели, упаковка товара, экспедирование груза), которые позволяют увеличить на треть средний чек заказа.