

## СИСТЕМА ДИНАМИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Система динамического ценообразования представляет собой многофакторный инструмент тарифообразования, в котором сочетаются большинство подходов, которые ранее реализовывались в виде маркетинговых акций: дифференциация тарифов в зависимости от категории места (верхняя/нижняя полка), дня недели, глубины продаж<sup>2</sup> и др. При этом в отличие от статичных маркетинговых акций, когда тариф определяется заранее на длительный период времени, система динамического ценообразования осуществляет формирование гибких тарифов с учетом внутренних изменений, а также различных тенденций, происходящих во внешней среде, на дату продажи.

Система обеспечивает полный охват рыночного сегмента поездов АО «ФПК» внутригосударственного сообщения, а именно deregулированный сегмент поездов, не относящийся к социально значимым.

Данная система позволяет выявить баланс спроса и стоимости услуг, что в конечном итоге отражается на росте спроса на услуги железнодорожного транспорта.

## ПРОВОДИМЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ

Одним из наиболее важных элементов привлечения внимания пассажиров к перевозкам с помощью железнодорожного транспорта остается привлекательное ценовое предложение.

Важнейшую роль в удержании существующих и привлечении новых клиентов сыграла маркетинговая политика Компании. Был разработан и успешно реализован комплекс маркетинговых инициатив, который направлен на увеличение объемов перевозок. Согласно проведенным оценкам, благодаря гибкой ценовой политике и проведению маркетинговых акций в 2018 году в deregулированный сегмент поездов АО «ФПК» было привлечено порядка 7,8 % пассажиропотока.

**В deregулированном сегменте в 2018 году реализовано 15 глобальных маркетинговых инициатив. Помимо скидок, которые представлялись по отдельным направлениям и на отдельные категории мест (верхние полки), также были предложены специальные тарифы для конкретных групп пассажиров:**

- «Путешествуй в СВ» – специальные тарифы на проезд в вагонах СВ (порядка 122 поездов).
- Скидка 50 % на верхние полки купейных вагонов на февральские и мартовские праздники.
- Скидка 50 % на проезд в купейных вагонах в период весенних, осенних, а также в преддверии летних каникул для детей в возрасте от 10 до 17 лет.
- Бесплатный проезд инвалидов и участников Великой Отечественной войны с 1 по 31 мая.
- «Город-герой»: специальные тарифы в купейные вагоны и вагоны с местами для сидения скоростных поездов (отдельный перечень поездов отправлением с 7 по 12 мая).

В 2018 году в системе динамического ценообразования порядка 72 % билетов были реализованы по тарифам ниже или сопоставимым с уровнем базового тарифа (который был бы установлен без применения данной системы).

Для усиления своих позиций на рынке пассажирских перевозок Компания реализует различные маркетинговые акции, направленные на стимулирование потребительского спроса как в deregулированном, так и в регулируемом сегменте перевозок и увеличение доходных поступлений Компании.

- Скидка 60 % на верхние полки купейных вагонов отдельных поездов отправлением с Черноморского побережья с 27 мая по 14 июня.
- Скидка 30 % на купейные вагоны в период проведения Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 (отдельный перечень поездов).
- «Бархатный сезон»: специальные тарифы (1 руб. = 1 км) на поезда в направлении Черноморского побережья отправлением с 1 октября по 21 декабря при покупке проездных документов в период от 90 до 30 суток до отправления.
- «День пожилого человека»: 29 и 30 сентября, а также 1 октября лица старше 60 лет могли получить скидку в размере 50 % на проезд в купейных вагонах на поезда отправлением с 1 по 31 октября.
- «Новогодняя ночь». Скидка 50 % на верхние полки купейных вагонов при отправлении 31 декабря 2018 г. (отдельный перечень поездов).
- Скидка 2–10 % в течение года в купейные вагоны, не оборудованные экологически чистыми туалетными комплексами (ЭЧТК) и установками кондиционирования воздуха (УКВ).

**В 2018 году реализовано**

**> 2**

**тыс.**

**точечных маркетинговых инициатив**

**7,1**

**млн пассажиров**

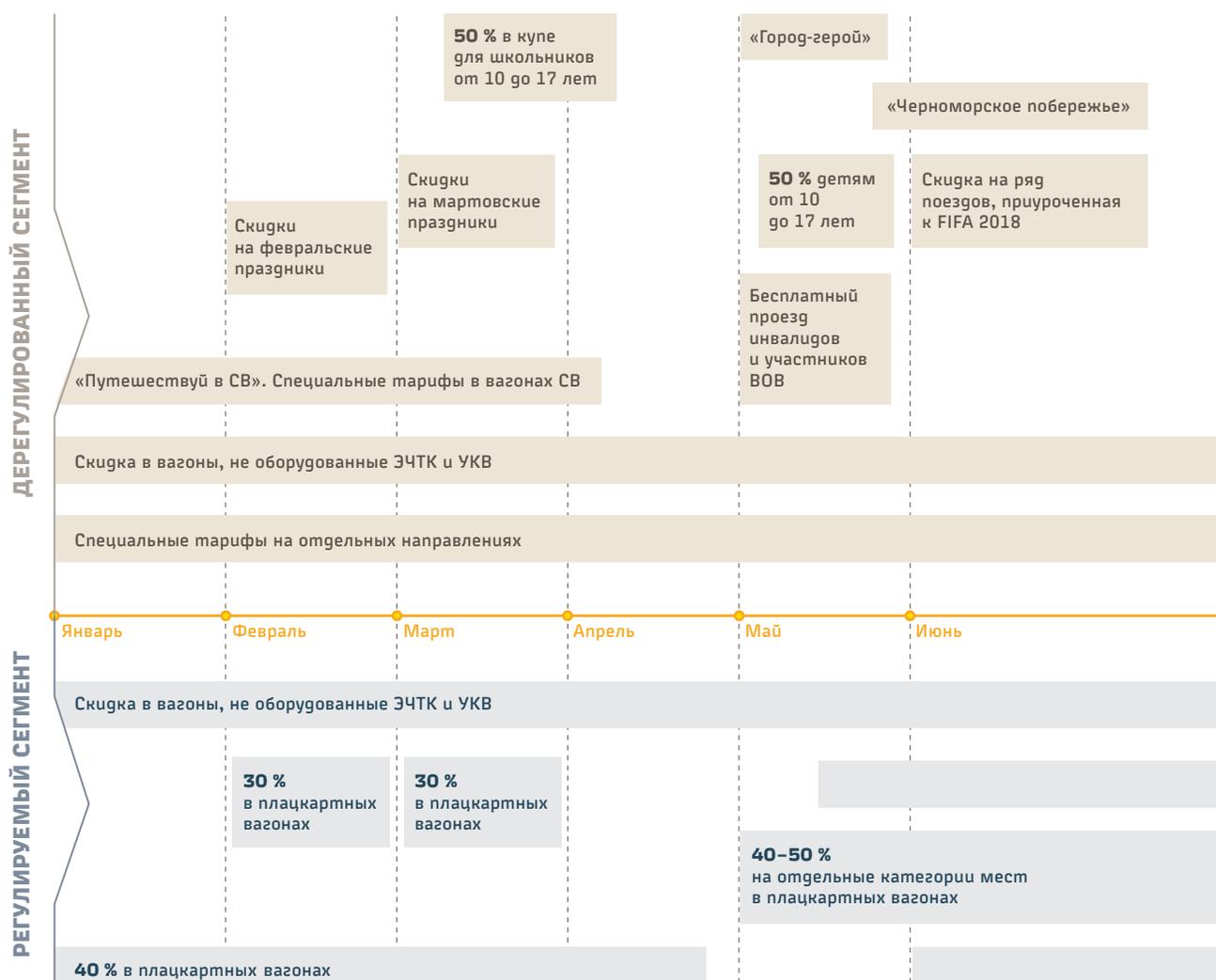
**воспользовались акциями Компании в deregулированном сегменте**

<sup>2</sup> Под глубиной продажи в данном случае подразумевается дата начала заблаговременной реализации билетов на проезд в железнодорожном транспорте.

**В регулируемом сегменте реализовано 11 глобальных маркетинговых инициатив, сгруппированных по следующим периодам:**

- Скидка 40 % на проезд на верхних боковых полках, а также на верхних полках в конце плацкартных вагонов поездов в период отправления с 10 января по 27 апреля (за исключением февральских и мартовских праздников).
- Скидка 30 % на верхние места, а также на нижние места в конце плацкартных вагонов на февральские и мартовские праздники.
- Скидка 50 % для детей в возрасте от 10 до 17 лет в период каникул (с 1 июня по 31 августа и кроме поездов с номерами 701–788).

#### СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТАРИФЫ, МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ В 2018 ГОДУ



О Компании

Стратегия развития

Обзор результатов

Корпоративное управление

Устойчивое развитие

Приложения

- «Бархатный сезон»: на ряд поездов (более 60 единиц) отправлением с 1 октября по 21 декабря предоставлялась скидка в размере 40 % на верхние и нижние боковые места при условии приобретения проездных документов за 30 и более дней до отправления.
- Скидка 40 % на верхние места в конце плацкартных вагонов и верхние боковые места в период с 1 октября по 21 декабря.
- «Новогодняя ночь». Скидка 50 % на верхние места в плацкартных вагонах отправлением 31 декабря 2018 г. (отдельные поезда).
- Скидка 2–5 % в течение года на проезд в вагонах, не оборудованных ЭЧТК и УКВ.

Согласно проведенным оценкам, более 9 млн пассажиров смогли воспользоваться специальными предложениями в регулируемом сегменте.

