

# Маркетинговые инициативы

Важную роль в удержании доли рынка и привлечении новых клиентов играет маркетинговая политика Компании.

АО «ФПК» – клиентоориентированная и социально ответственная Компания. В целях повышения уровня удовлетворенности пассажиров, привлечения пассажиропотока на железнодорожный транспорт, повышения общей доступности перевозок активно используются стимулирующие маркетинговые инициативы, направленные на снижение тарифной нагрузки на пассажира.

**10** тарифных планов реализовано в 2023 году (7 точечных маркетинговых инициатив)

Тарифная политика в поездах дальнего следования как инструмент коммуникации с нашим пассажиром постоянно совершенствуется.

Для повышения общей доступности перевозок мы предоставляем нашим клиентам возможность приобрести проездные документы по специальным круглогодичным тарифным планам для разных категорий путешественников:

- «В день рождения лучше поездом» – скидка ко дню рождения 10 % имениннику и трем сопровождающим во все типы вагонов;
- «Невозвратные тарифы» – скидка 20 % при приобретении невозвратного билета в последнее четырехместное купе купейного вагона;
- скидка 50 % на проезд детей 10–17 лет в общих, плацкартных вагонах, купейных вагонах двухэтажных поездов, вагонах с местами для сидения 2-го и 3-го класса моторвагонного подвижного состава;

**>1** млн пассажиров удалось привлечь дополнительно за счет гибкой ценовой политики в 2023 году

- «Целое купе» – скидка до 20 % при выкупе целого купе;
- «СИНГЛ в вагонах СВ» – скидка 20 % при выкупе СВ целиком;
- «Большая семья» – скидка 15 % в купейных вагонах;
- «Для пассажиров 60+» – скидка 15 % в купейных вагонах;
- «Для пассажиров из числа инвалидов» скидка 50 % при проезде: в специализированном купе пассажиров из числа инвалидов и одного сопровождающего их лица; в купе и СВ пассажиров с I группой инвалидности и одного сопровождающего их лица, детей-инвалидов и одного сопровождающего их лица, являющегося участниками Программы лояльности;
- Программа лояльности для студентов – скидка 25 % для студентов и аспирантов очных отделений, участвующих в студенческом проекте Программы лояльности, на проезд в купейных вагонах поездов дальнего следования и вагонах с местами для сидения скоростных поездов.

Разработанный комплекс тарифных планов, направленный на повышение доступности поездок железнодорожным транспортом и транспортной подвижности населения, позволил примерно 20 млн пассажирам совершить поездки с применением скидок.



## Проекты, реализованные в 2023 году

### Тарифные продукты

В 2023 году перечень «Деловых проездных»<sup>1</sup> расширен до 10 направлений: Москва – Санкт-Петербург, Москва – Петрозаводск, Москва – Брянск, Москва – Ростов-на-Дону, Москва – Чебоксары, Москва – Ярославль, скоростные поезда «Ласточка» 700-й нумерации (из Москвы в Нижний Новгород, Белгород, Курск и Смоленск). Всего за 2023 год было приобретено более 6,9 тыс. деловых проездных.

Помимо этого, часто едущим пассажирам предлагаются персонализированные скидочные карты, дающие право приобретать проездные документы (в период действия карты) со скидкой на проезд в вагонах с местами для сидения или в вагонах купе поездов дальнего следования во внутригосударственном сообщении формирования АО «ФПК». Размер скидки (от 10 до 20 %) зависит от выбранного тарифного плана скидочной карты. Всего за 2023 год было приобретено порядка 1,6 тыс. скидочных карт.

Всего за 2023 год:

**20** млн пассажиров воспользовались скидками

**>6,9** тыс. деловых проездных куплено

**~1,6** тыс. скидочных карт приобретено



<sup>1</sup> Справочно: в 2018 году был запущен первый пилот электронной карты «Деловой проездной» на маршруте Москва – Нижний Новгород.