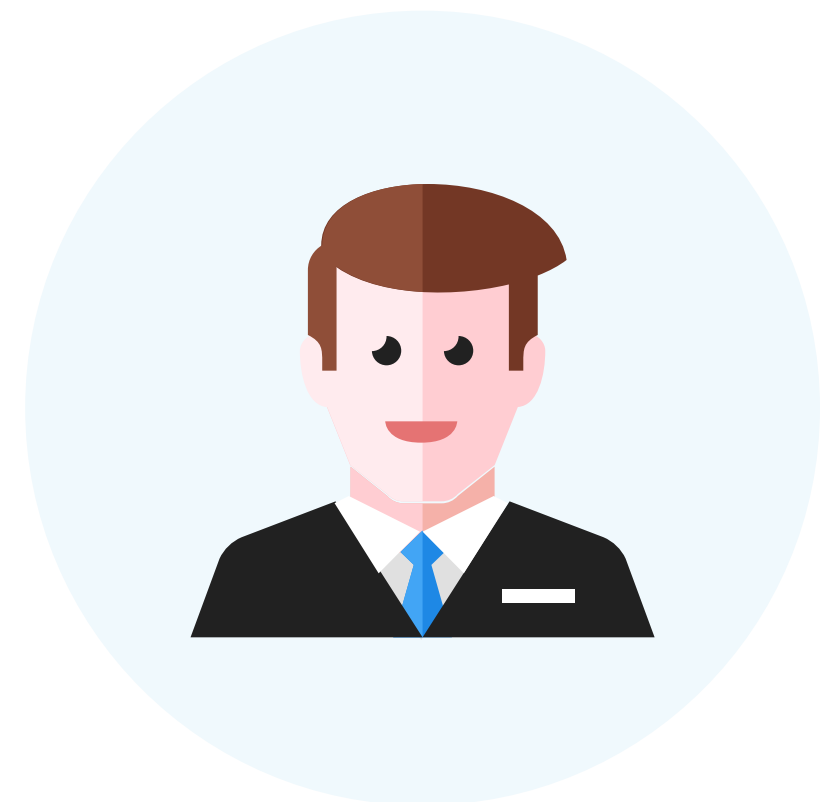


**AP  EXPERT**

# I. Klient

**Grupa Auto Partner S.A. jest importerem i dystrybutorem części zamiennych do samochodów osobowych, dostawczych i motocyklowych. Firma obecna jest na głównym parkiecie GPW od I połowy 2016 r., a jej kapitalizacja przekracza 600 mln zł. Jako dynamicznie rozwijająca się grupa, firma stawia na nowoczesne modele zarządzania oraz wsparcia sprzedaży.**



## **II. Konkurs**

**AP Expert to ogólnopolski konkurs na najlepszego mechanika roku, organizowany przez firmę Auto Partner S.A. Zabawa organizowana jest od 2014 r. i stała się istotnym elementem wpływającym na ogólne wyniki spółki.**



## **III. Brown forman i Sales games**

**Od początku istnienia konkursu, całość działań realizowana jest przy współpracy z Sales games. Wszystkie aktywności odbywają się na platformie AP Expert, która została skonfigurowana tak, by ułatwić osiągnięcie złożonych celów.**



# **IV. Cele do osiągnięcia**

## **1. Wizerunkowe**

- **Wzrost rozpoznawalności firmy i marki Auto Partner,**
- **Lojalizacja warsztatów do Auto Partner.**



# **IV. Cele do osiągnięcia**

## **2. Biznesowe**

- **Pozyskanie nowych klientów - podbój rynku warsztatowego w Polsce,**
- **Wzrost sprzedaży w najłabszym okresie (wakacje).**



# **IV. Cele do osiągnięcia**

## **2.1 Zadania dla uczestników/ klientów**

- **Zakup produktów z oferty AP za określoną kwotę (target w ujęciu miesięcznym),**
- **Czytanie artykułów, poprawiających stan wiedzy o produktach, firmie i promocjach,**
- **Rozwiązywanie quizów sprawdzających stan wiedzy technicznej i motoryzacyjnej.**



# **IV. Cele do osiągnięcia**

## **2.2 Motywacja uczestników**

- **Zakupy przeliczane są na punkty wg. ustalonych przeliczników,**
- **Za przeczytane artykuły i rozwiązane quizy, uczestnik otrzymuje punkty,**
- **Ranking punktowy uczestników w platformie,**
- **Atrakcyjne nagrody (100 osób nagrodzonych, w tym 10 osób wygrywa nagrody główne o wartości łącznej 500 000 zł),**
- **Wysyłka e-maili oraz sms-ów do uczestników z informacjami dotyczącymi konkursu,**
- **Konkurs dla przedstawicieli handlowych zachęcający do zapraszania swoich klientów do udziału w platformie.**





## V. Efekty

- 2014 r. udział wzięło 2267 osób.
- 2015 r. udział wzięło 3026 osób.
- 2016 r. udział wzięło 1679 osób.
- 2017 r. udział wzięło 3578 osób.

**W 2016 roku mniejsza ilość uczestników wygenerowała ten sam ruch w platformie, co w poprzednich latach. Jest to efekt działań poprawiających bezpieczeństwo - więcej w punkcie "Bezpieczeństwo".**



# VI. Sprzedaż

- **Sprzedaż produktów określonych marek, które posiadały korzystne przeliczniki punktowe wzrosła w trakcie trwania konkursu o 50%,**
- **Sprzedaż pozostałych produktów wzrosła o 30%,**
- **Zintegrowane akcje marketingowe i promocyjne, wsparte zostały technologią przynoszącą wymierne efekty również w dłuższej perspektywie. Narastająco w dwóch pierwszych miesiącach roku 2017, Auto Partner S.A. odnotował 31-proc. wzrost sprzedaży: do 123,0 mln zł, z 93,6 mln zł w analogicznym okresie rok wcześniej.**



# VII. Bezpieczeństwo

- Platforma AP Expert zabezpieczona została mechanizmem wykrywania fikcyjnych kont, dzięki którym nieuczciwi uczestnicy chcieli m.in. podglądać pytania w quizie,
- Każdy quiz składa się z dużej ilości pytań, z których losowanych jest kilka. Taki sposób pozwala na zminimalizowanie ryzyka poznania odpowiedzi, gdyż uczestnicy otrzymują różne wersje quizów, z wariantami odpowiedzi w różnej kolejności,
- Każdy quiz jest ograniczony czasowo, aby zminimalizować możliwość poszukiwania odpowiedzi w Internecie.

