

# in@ust

Швейцарский нож для массовых бизнесов

**КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ  
ДЛЯ СТАНЦИЙ ЗАПРАВКИ  
И ЗАРЯДКИ АВТОМОБИЛЕЙ**

**ПЛАТФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
С ПОКУПАТЕЛЯМИ И УПРАВЛЕНИЯ  
ИХ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ**

# Швейцарский нож для вашего бизнеса

Заправка через мобильное приложение или чат-бот



Цифровые карты на топливо или энергию



Лояльность и маркетинг



Цифровые топливные талоны



Самообслуживание водителя

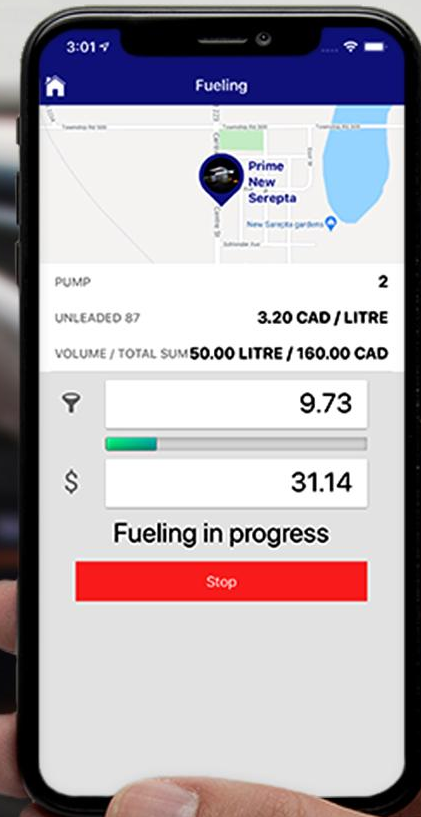


Взаимодействие и взаиморасчеты с партнерами





## НОВЫЕ СПОСОБЫ ЗАПРАВКИ / ЗАРЯДКИ И ОПЛАТЫ



# Развиваем ваш бизнес

## Модернизация:

- Отказ от пластика и терминалов
- Замена скидок на бонусы
- Замена SMS на сообщения в приложение и чат-боты

## Сокращение затрат:

- Автоматизированная заправка и зарядка
- Киоск для самообслуживания
- Интернет-магазин в приложении

## Новые способы обслуживания:

- Мобильное приложение
- Чат-бот
- Цифровые корпоративные карты

## Развитие бизнеса:

- Подписка на топливо или энергию
- Легкое подключение партнеров
- Кросс-маркетинг и взаиморасчеты с партнерами

## Топливо и Энергия

Позволяет автоматизировать процессы обслуживания транспорта на АЗС и станциях подзарядки электромобилей. Дает возможность выпуска цифровых топливных карт без интеграции с учетной системой. Розничные покупатели могут покупать топливо и энергию без кассира. Компании могут приобретать и использовать цифровые топливные карты и талоны

**Чаще всего используется в таких отраслях:**

АЗС



Транспорт



FMCG





## Преимущества для корпоративных покупателей:

- цифровые топливные карты, не требующие печати на бумаге
- цифровые и бумажные талоны на топливо и энергию
- купоны и подарочные карты
- поддержка prepaid топливных и товарных счетов
- взаиморасчеты с партнерами
- кросс-продажи и кросс-маркетинг



## Преимущества для розничных покупателей:

- заправка через мобильное приложение не отходя от машины
- покупка топлива “наперед” в мобильном приложении
- программа лояльности по номеру телефона
- купоны и подарочные карты
- оплата без банковского терминала

## Корпоративные счета покупателей

Предоставляют новые возможности для автоматизации взаимодействия между АЗС, компанией, покупающей топливо или энергию у АЗС, и ее сотрудниками, которые получают эти топливо или энергию за счет компании.

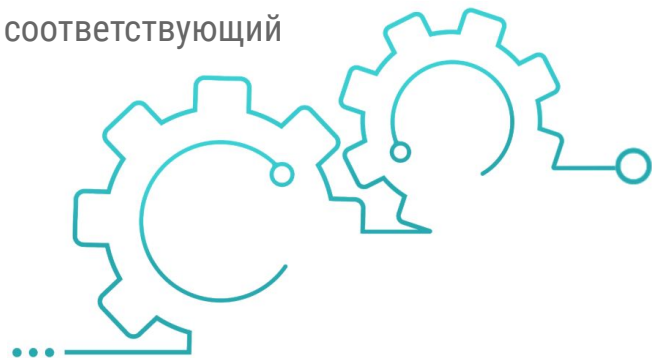
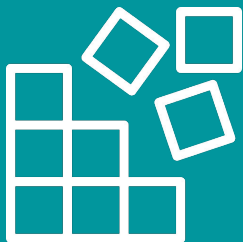
### Будут полезными для:

- Компаний, работники которых заправляют транспорт на АЗС для потреб бизнеса
- Автозаправочных станций, которые хотят облегчить компаниям-покупателям контроль за заправкой сотрудниками автомобилей за счет компании



## Ключевые возможности:

- — ○ Проверка состояния счетов каждого сотрудника
- — ○ Настройка индивидуальных ограничений (лимитов) для каждого сотрудника
- — ○ Мгновенное предоставление доступа к счетам компании
- — ○ Счета могут быть денежными, товарными или во внутренней валюте
- — ○ Высокий уровень защиты данных и счетов, соответствующий требованиям законодательства
- — ○ Авторизация сотрудника многими способами: по телефону, через мобильное приложение, чат-бот или с использованием QR-кода





# Сценарий использования

- АЗС создает для компании-покупателя счет. После этого компания предоставляет своим водителям доступ к этому счету
- Компания-покупатель устанавливает лимиты (ограничения в день или месяца) и условия (например, указать показатели одометра или ввести PIN-код)
- На АЗС водитель авторизуется с помощью номера телефона, через мобильное приложение, чат бот или сканируя QR-код
- Водитель выбирает счет для оплаты за заправку, вид топлива и нужное количество литров. После заправки автоматически производится расчет между сторонами
- Учет и контроль доступа происходит автоматически, а сама компания и АЗС могут легко контролировать количество затраченных средств и полученного топлива



# Корпоративные счета



Денежные счета (\$, € и т.д.)



Товарные счета (литры топлива или киловатт-часы энергии)



## Дебетный счет

Если вы заводите предоплаченный (дебетный) счет, компания пополняет счет на определенную сумму, и как только деньги будут использованы, дальнейшие заправки или подзарядки будут невозможными



## Кредитный с лимитом

Кредитный счет с лимитом работает аналогично предоплаченному счету с той разницей, что предоставление топлива или энергии прекращается при достижении кредитного лимита



## Кредитный без лимита

Компания может выбрать счет без лимитов, но ограничить расходы по счету в месяц или в день. Вы не будете выходить за пределы выделенного бюджета без контроля за расходами и отгрузками

## Возможности для B2C бизнеса

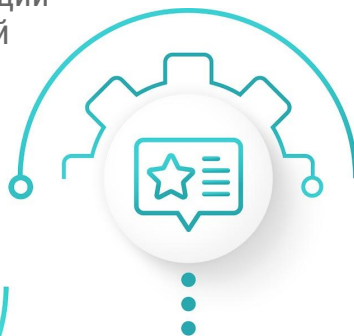
Приобретение товаров и услуг без кассира - через мобильное приложение или Киоск



Использование без необходимости в интеграции с учетной или кассовой системой



Цифровая карта для продажи товаров и услуг по предоплате

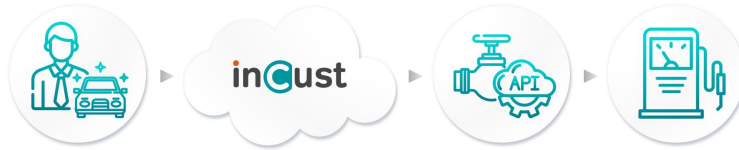


Обратная связь и оценки от покупателей



# Способы взаимодействия водителя и станции

Водитель использует мобильное приложение или чат-бот



Ассистент обслуживает водителя на телефоне, планшете или компьютере



**Без интеграции.** Ассистент обслуживает водителя на телефоне, планшете или компьютере - вручную (через кассу или колонку или стойку) отгружает топливо или энергию, потом вносит данные в систему inCust



**Самостоятельное.** Водитель использует приложение inCust Kiosk на установленном на станции планшете или на экране, встроенном в колонку или зарядную стойку

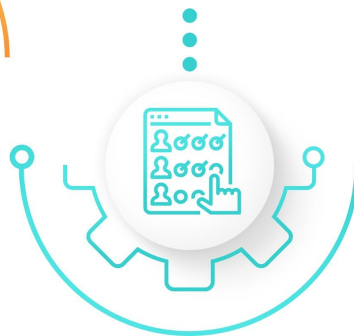


## Возможности для B2B бизнеса

Предоставление водителям  
доступа к топливному счету  
компании с установкой  
индивидуальных  
лимитов



Цифровая топливная  
карта для покупки-  
продажи топлива или  
энергии  
по предоплате



Коалиционные и  
франчайзинговые  
программы



## Возможности для B2B2C бизнеса

Проведение многоуровневых  
маркетинговых кампаний,  
кросс-маркетинг



Корпоративные топливные  
карты, возможность  
обслуживания автомобилей  
сотрудников на любой АЗС  
или зарядной станции одной  
или нескольких сетей



Возможность  
персонализированного  
вознаграждения водителей за  
использование определенных  
заправочных или зарядных  
станций



## Возможности для B2G бизнеса

Предоставление водителям коммунального транспорта доступа к топливному счету предприятия с установкой индивидуальных лимитов



Учет и контроль за получением топлива и энергии, поставляемого на автотранспортные предприятия



# Способ обслуживания водителя:

Водитель использует мобильное приложение или чат-бот





# Способ обслуживания водителя:

Ассистент обслуживает водителя на телефоне, планшете или компьютере



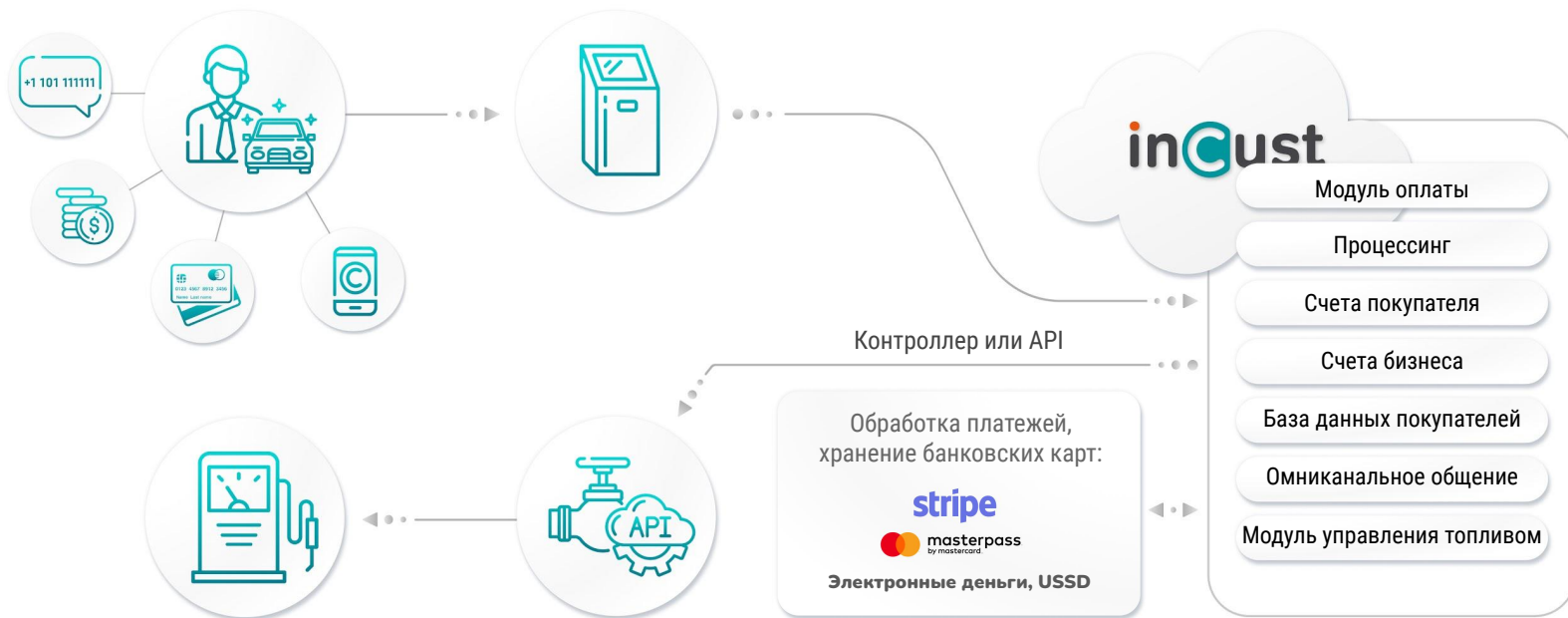
# Способ обслуживания водителя:

**Без интеграции.** Ассистент обслуживает водителя на телефоне, планшете или компьютере - вручную (через кассу или колонку или стойку) отгружает топливо или энергию, потом вносит данные в систему inCust



# Способ обслуживания водителя:

**Самостоятельное.** Водитель использует приложение inCust Kiosk на установленном на станции планшете или на экране, встроенном в колонку или зарядную стойку



# Типы цифровых талонов на топливо и энергию

- 1. Талон без остатка.** Содержит код для кассы или системы управления, позволяющий получить определенное количество топлива или энергии



## 2. Сертификат на сумму или объем.

При погашении пополняет цифровой счет покупателя



- 3. Предоплаченная карта.** Цифровой кошелек с набором счетов (топливных, денежных, товарных)



# Особенности талонов на топливо и энергию



Легко создается серия (“клише”)



## Выпуск и выдача

- Вручную в Контрольной панели бизнеса
- Автоматически по правилам чека при проведении продажи товара или услуги
- В интернет-магазине
- В чат-боте
- При сканировании QR-кода
- В новости
- Через ссылку на оплату



## Распространение

- В SMS как номер или ссылка
- В мобильном приложении
- В чат-боте (Telegram, Facebook Messenger, Viber)
- В электронном письме
- Через социальные сети
- Через облачный кошелек покупателя
- На бумаге или другом физическом носителе



## Использование

- В приложении inCust Terminal
- На кассе
- На веб-сайте по коду
- В мобильном приложении покупателя
- В чат-боте
- В решении inCust Kiosk
- Через программный интерфейс (API)

# Варианты внедрения



## В ОБЛАКЕ

Под вашим брендом или под брендом inCust

- Быстрый старт с последующим масштабированием
- Легкость в проведении совместных акций с другими бизнесами
- Известность сервиса inCust среди покупателей
- Единый чат-бот inCust для всех бизнесов
- Сообщения отправляются от узнаваемого имени inCust



## НА ВАШЕМ СЕРВЕРЕ

В инфраструктуре вашего бизнеса

- Ваша собственная торговая марка
- Ваши собственные мобильное приложение и чат-бот
- Контроль над персональными данными покупателей
- Контроль над программным обеспечением
- Контроль над расположением серверов
- Сообщения от имени вашего бизнеса

# Варианты внедрения



## ОТ 15 МИНУТ

При запуске в облаке

- Быстрая регистрация в сервисе
- Минимальное количество необходимых настроек
- Готовое мобильное приложение
- Готовая панель управления покупателей
- Готовый чат-бот



## ДО ДВУХ НЕДЕЛЬ

При запуске на собственных серверах

- Развертывание программного обеспечения платформы
- Настройка интеграции со сторонними сервисами
- Настройка интеграции с платформами обмена мгновенными сообщениями
- Подготовка брендированной версии мобильного приложения и чат-бота

# Способы интеграции с топливным или энергетическим оборудованием

Решение от inCust взаимодействует с контроллером, управляющим топливным или энергетическим



Решение от inCust взаимодействует с ассистентом, который вручную управляет топливным или энергетическим оборудованием



Решение от inCust взаимодействует с топливным или энергетическим оборудованием напрямую через

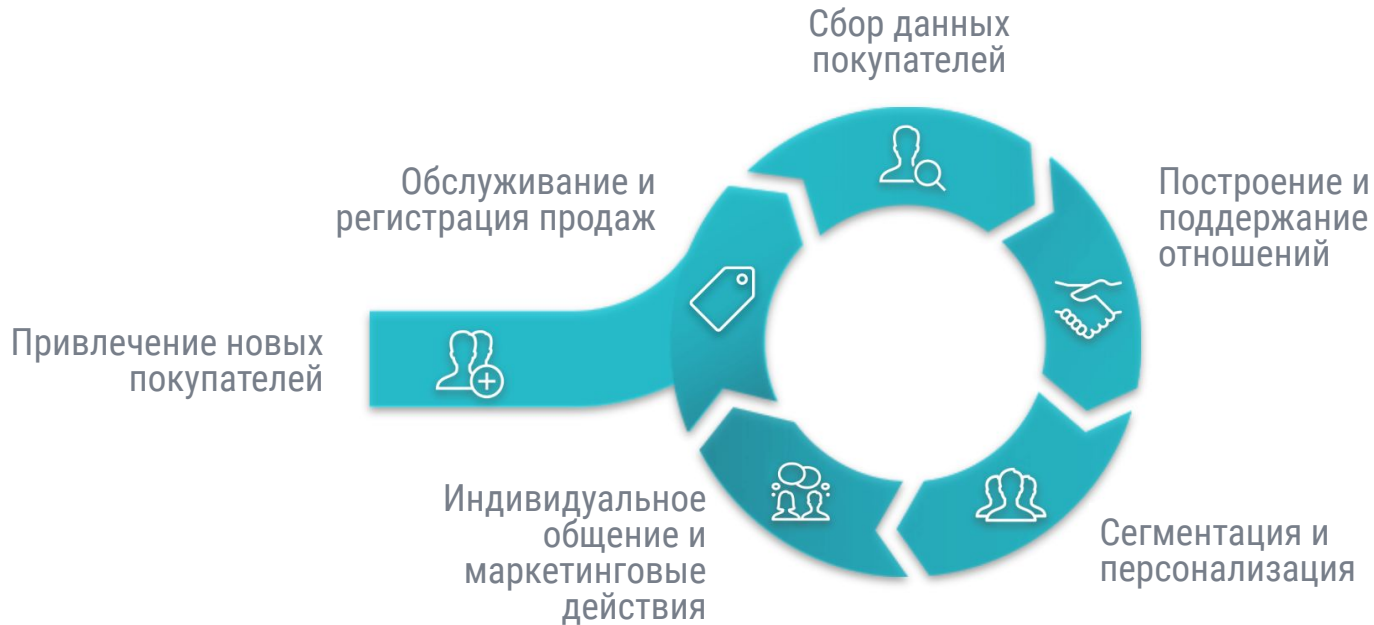


Решение от inCust взаимодействует с кассой, которая управляет топливным или энергетическим оборудованием





# Взаимодействие с покупателями и жизненный цикл покупателя



**Мы помогаем вам работать с покупателями на каждом этапе их жизненного цикла**

# Модули платформы inCust



Лояльность и  
вознаграждения



Информационная  
панель Киоск



Касса (POS)



Интернет-магазин



Купоны и  
Сертификаты



Предоплаченные  
товары и услуги



Менеджер Билетов



Информирование и  
Общение



Топливо и Энергия



База данных покупателей



Возможности платформы



## Специализированные инструменты

- ● Приобретение и получение топлива или энергии через мобильное приложение или Киоск самообслуживания
- ● Предварительная продажа и предоставление топлива и энергии с помощью топливных счетов
- ● Возможность предоставления топлива и энергии корпоративным покупателям в кредит
- ● Работа без потребности в интеграции с учетной или кассовой системой



# Основные инструменты

- Касса (POS)
- Управление лояльностью и вознаграждениями
- Информационная панель Киоск
- Купоны и Сертификаты
- Предоплаченные товары и услуги
- База данных покупателей
- Информирование и Общение
- Топливо и Энергия



## Автозаправочные станции

Лучше всего подходит для:



**Бензиновые и  
дизельные  
заправочные станции**



**Газовые заправочные  
станции**

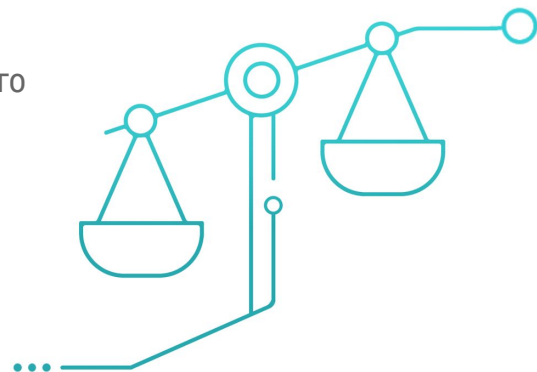


**Станции зарядки  
электромобилей**



## Преимущества для вас

- Повысьте лояльность покупателей с помощью многофункциональной и гибкой программы лояльности
- Продвигайте дополнительные товары и услуги с помощью купонов и сертификатов
- Информировать покупателей о ваших предложениях через модуль Киоск
- Предложите удобные способы приобретения топлива без посещения кассы
- Продавайте предоплаченные карты на топливо и дополнительные товары, услуги
- Стимулируйте покупателей возвращаться к вам с помощью прямого общения и персонализированных предложений
- Обработывайте продажи и платежи с помощью кассового программного обеспечения (POS) от inCust



# Решения для различных типов бизнеса в топливной отрасли

## Business-to-Customer (B2C)

- Обслуживание процесса продажи на кассе, через Киоск или интернет-магазин
- Гибкая программа лояльности с мощными цифровыми инструментами: мобильным приложением, чат-ботом, обратной связью, омниканальными рассылками
- Средства поощрения и удержания клиентов: цифровые купоны, сертификаты, предоплаченные карты
- Сбор отзывов и оценок от клиентов

## Business-to-Business-to-Customer (B2B2C)

- Проведение многоуровневых маркетинговых кампаний, кросс-маркетинг
- Взаиморасчеты с партнерами и поставщиками
- Вознаграждение клиентов за лояльность при работе через сеть дистрибьюторов и дилеров
- Цифровые купоны и сертификаты, продажа предоплаченных услуг и подписок

## Business-to-Business (B2B)

- Коалиционные программы лояльности: без пластика, без лишнего оборудования, без интеграции
- Многоуровневые схемы вознаграждения дистрибьюторов и дилеров
- Продажа сервисов inCust в качестве дополнительного продукта B2B клиентам

## Поможем решить такие проблемы



Как обеспечить максимальное удобство для покупателей во время посещения станции?



Как заранее продать топливо с помощью предоплаченных карт?



Как вернуть покупателей и привязать их к вашему бизнесу?

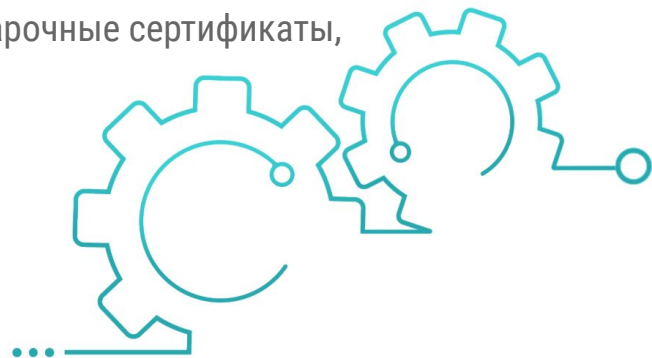


Как продавать дополнительные товары и услуги на станции?



## Ключевые свойства

- — ○ Масштабируемость
- — ○ Гибкая аутентификация и авторизация
- — ○ Полный объем операций с базой данных покупателей
- — ○ Различные способы взаимодействия с покупателями: Киоск, мобильное приложение, интернет-магазин, различные каналы связи
- — ○ Маркетинговые инструменты: купоны, подарочные сертификаты, вознаграждение за визит, бонусы, скидки, предоплаченные товары и услуги
- — ○ Способы связи: Push-сообщения, чат-бот, мгновенные сообщения, SMS, электронная почта



# Используемые модули

## Топливо и энергия



- Цифровые топливные карты и талоны
- Корпоративные топливные счета
- Заправка и зарядку мобильное приложение
- Управление топливными и зарядные колонками

## Касса (POS)



- Прием и обработка платежей: наличность, платежные карты, QR-коды, электронные деньги, USSD платежи
- Обработка платежей без кассового программного обеспечения (POS)
- Модификатор чеков
- Начисление и списание бонусов
- Печать чеков
- Аутентификация покупателей

# Используемые модули

## Интернет-магазин



- Обработка платежей с помощью различных методов оплаты
- Собственный интернет-магазин
- Модификация заказов (чеков)
- Обработка купонов и подарочных сертификатов
- Начисление и списание бонусов

## Лояльность и Вознаграждения



- Программы лояльности
- Конструктор правил
- Многоуровневые вознаграждения за рекомендации
- Персонализированные вознаграждения

# Используемые модули

## Купоны и Сертификаты



- Купоны
- Сертификаты
- Подарочные наборы
- Многоуровневые вознаграждения за рекомендации

## Предоплаченные товары и услуги



- Цифровые предоплаченные карты
- Одна карта может содержать несколько счетов покупателя
- Карта может содержать ценности: товары и услуги
- Настройка ограничений использования товаров и услуг

# Используемые модули

## Информационная панель Киоск



- Информационные услуги
- Операции самообслуживания, связанные с управлением лояльностью и вознаграждениями
- Операции самообслуживания, связанные с купонами, сертификатами и подарочными наборами
- Операции самообслуживания, связанные с покупками
- Возможность оставить оценку или отзыв

## Информирование и Коммуникации



- Рассылка объявлений и специальных предложений
- Способы связи: Push-сообщения, чат-бот, мгновенные сообщения, SMS, электронная почта
- Многоязычные сообщения
- Планировщик времени отправки

## База данных покупателей

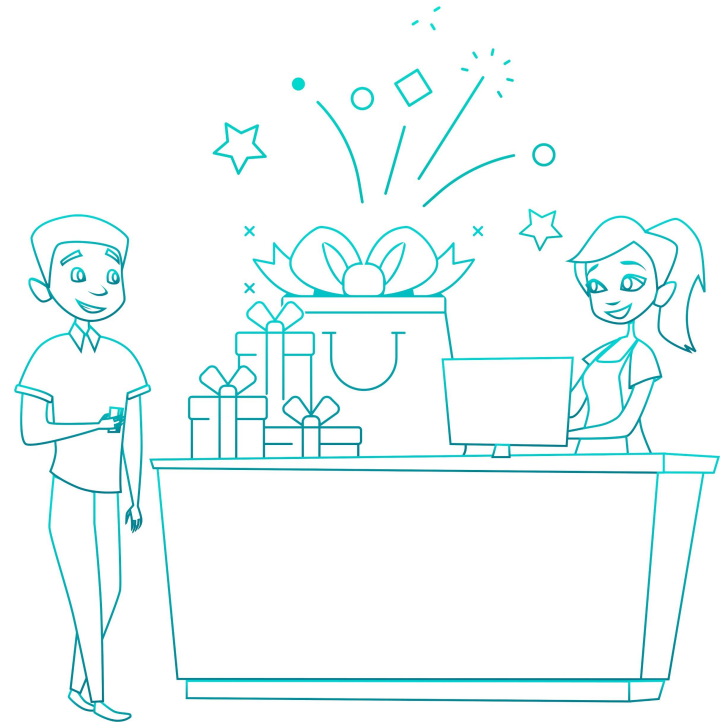


- Любое количество внешних идентификаторов покупателя
- Импорт/экспорт данных
- Настройка собственных полей
- Соответствие GDPR

# Миссия InCust

**Миссия inCust: помочь массовым бизнесам предоставлять своим покупателям непревзойденный уровень обслуживания**

В соответствии с этой миссией, inCust разрабатывает и предоставляет массовым бизнесам широкий круг инструментов для всех этапов взаимодействия с покупателями от маркетинга и привлечения новых покупателей, через прием платежей и оформление продаж, до превращения случайных посетителей в довольных постоянных покупателей



# Информация о компании

Компания **inCust** была основана в 2015 году ветеранами мировой IT-индустрии и запущена как онлайн-сервис в 2016 году. В настоящее время компания обслуживает предприятия в более чем **40 странах мира**



Главный офис компании расположен в Лондоне, Великобритания, где она зарегистрирована как **InCust Ltd.**, а основная разработка ведется в Великобритании, Словакии и Украине.

# inCust Ltd.

Представительство в СНГ

## Отдел продаж:

E-mail: [sales@incust.com](mailto:sales@incust.com)

Телефон: **+44 (800) 060-8424**

Еще: <https://incust.com/ru/contacts/>

## Вопросы сотрудничества:

Email: [management@incust.com](mailto:management@incust.com)

Phone, Viber, WhatsApp: **+380 50 506 7999**

Skype: [maximronshin](https://www.skype.com/people/maximronshin)

(Максим Роньшин)

