

# Rabat dla każdego

Poza kampaniami, które mają się przyczyniać do podwyższenia naszych pensji, Solidarność wprowadza rozwiązania, by zarobione przez jej członków pieniądze nie zniknęły za szybko. Program Grosik to pierwszy taki projekt realizowany w Polsce przez związek zawodowy.

Urszula Malinowska

Solidarność zmienia swoje oblicze. Staje się nowoczesnym związkiem zawodowym na miarę organizacji europejskich. Program Grosik jest dowodem na to, że NSZZ „S” reaguje na aktualne potrzeby swoich członków. I choć u nas to nowość, tego typu rozwiązania w innych krajach są na porządku dziennym. W Szwecji na przykład nie opłaca się nie należeć do związku. Portfele tamtejszych pracowników pełne są kart rabatowych, w które zasila je związek, do którego należą ich właściciele. Mają zniżki nie tylko na produkty spożywcze i meble, ale również na usługi medyczne.

– W przypadku Grosika pomysł nie został ściągnięty z innych krajów – mówi Piotr Gołąb, zastępca prezesa zarządu firmy Solkarta i twórca programu. – Dopiero później dowiedziałem się, że takie projekty są realizowane m.in. Stanach Zjednoczonych.

## Mniej za fryzurę...

Grosik nie jest zwykłym programem lojalnościowym. Zazwyczaj konkretne koncerty za wydaną w ich punkcie kwotę oferują odpowiednią liczbę punktów. Za uzbierane punkty możemy z katalogu wybrać żelazko czy maskotkę. W przypadku Grosika jest trochę inaczej. Posługując się jedną kartą, możemy korzystać z kilkuprocentowych rabatów w prawie dwóch tysiącach placówek handlowych różnych branż. Nie potrzebujemy portfela pełnego kart do poszczególnych sklepów, wystarczy nam jedna.

– Karta Grosik jest rozprowadzana jedynie wśród członków Solidarności. W tym sensie jest to program lojalnościowy. Wiąże nas jedna karta i nasi partnerzy han-



dłowi. A tym opłaca się zawierać z nami umowy – mówi Piotr Gołąb. – Programy lojalnościowe, które wdrażają firmy handlowe lub usługowe, są narzędziem do walki o klienta z konkurencją.

Grosik to jednak przede wszystkim program rabatowy.

– Programów rabatowych na taką skalę nie ma w Polsce – mówi Gołąb. Jeśli jakaś firma wypuszcza kartę, to rzadko można z niej skorzystać w sklepach, do których chodzimy na co dzień. Niektóre banki mają zniżki przy dokonywaniu zakupu za pomocą odpowiedniej karty płatniczej. Jednak i tak w większości są one honorowane przez sklepy z wyższej półki. My chcemy dać możliwość oszczędzenia wszystkim związkowcom, bez względu na to, ile zarabiają i czy posiadają złote karty płatnicze. W punktach objętych programem zapłacą oni mniej i za pieczywo, i za nowoczesny komputer, i za nową fryzurę.

## ...plombę...

Na karcie Grosik zyskują nie tylko jej posiadacze. Dzięki pro-

gramowi w niektórych regionach zwiększyła się liczba członków Solidarności. Choć program nadal wymaga inwestycji, to Solkarta ma podpisane umowy w całej Polsce, a sieć sklepów i punktów usługowych stale się powiększa. O umowy z poszczególnymi punktami starają się już nie tylko regionalni przedstawiciele firmy, ale i właściciele poszczególnych punktów handlowo-usługowych. Wiedzą oni, że dzięki Grosikowi pozyskują nowych klientów. A to oznacza większe zyski.

Punkty objęte programem oferują od kilku do kilkudziesięciu procent rabatu. Taniej można kupić nie tylko artykuły spożywcze i przemysłowe, firma ma także podpisane umowy z aptekami oraz towarzystwami ubezpieczeniowymi. Autorzy projektu pomyśleli również o zniżkach na leczenie w prywatnych placówkach medycznych. Za plombę w klinice Flandria w Inowrocławiu zapłacić można dwadzieścia procent mniej.

Do programu przystąpiły już wszystkie regiony Solidarności. Ze zniżek mogą na razie korzystać

związkowcy z 29. W najbliższym czasie karty otrzymają członkowie „S” z pozostałych pięciu. Do tej pory wydano już ponad 120 tysięcy kart.

## ...i ubezpieczenie

W najbliższym czasie Solkarta chciałaby pośredniczyć w sprzedaży ubezpieczeń.

– Taką działalność prowadzą związki zawodowe na Zachodzie. Są pośrednikami między ubezpieczycielami a związkowcami, negocjują i sprzedają polisy – mówi Gołąb.

Ludzie z Solkarty mają więcej planów poszerzania sieci i działalności. Poza działającą już kilka miesięcy stroną internetową, planują otworzyć specjalny portal, na którym każdy posiadacz karty po wcześniejszym zalogowaniu się mógłby sprawdzić całą historię zakupów. Otrzymywałby także informacje o nowych punktach, w których może kupować ze zniżką.

– Widać, że związkowcom Grosik się podoba – mówi Gołąb. – Jeszcze kilka miesięcy temu, słysząc o programie, ludzie pytali, co to takiego. Teraz zna nas już każdy członek Solidarności.

Karta Grosik to przywilej, dzięki któremu związkowcy mogą zaoszczędzić. A „S” stała się pierwszym związkiem zawodowym, który troszczy się o kieszeń współczesnego konsumenta.

– Grosik to odpowiedź na pytanie, co będę miał z przynależności do związku – mówi Mirosław Kasza, szef Solkarty. – Solidarność stawiała w obronie pracowników i bronić będzie ich nadal. Karta Grosik to wyjście na przeciw zmianom, które zaszły w naszym kraju. To dowód tego, że „S” nie stoi w miejscu. ■