

정유3사, 귀성고객 유치경쟁 치열

주유고객에게 각종 선물과 포인트 제공 ... 저가 선물로 생색내기

정유기업들이 설 연휴를 맞아 주유소 등에서 마케팅 열전에 돌입했다.

정유업체에 따르면, SK는 2월 16-19일 고속도로 주유소 48곳에서 구매 고객들에게 SK 브랜드 이미지가 새겨진 무릎담개 8만개를 선착순 제공한다.

또 포인트 적립식 장학 프로그램인 <i promise> 서비스 홍보를 위해 주유금액을 외환카드로 결제하면 옷놀이 세트를 준다.

SK는 채널 V와 공동으로 OK캐시백 공중과 상업광고를 패러디한 일반인들의 UCC 가운데 우수작을 선정해 유명 포털사이트 게시판에 올려주는 이벤트도 마련했다.

GS칼텍스는 2월 16-20일 고속도로 주유소 90곳에서 주유한 고객들 가운데 추첨을 통해 1등 1명을 선정해 100만원 상당의 보너스포인트(100만)를 주고 2등 100명에게는 5만포인트를 제공한다. Kixx 사이트에 들어가 주유소에서 받은 응모권으로 이벤트에 참여할 수 있다.

특히, 주유소에서는 선착순 10만명의 고객들에게 주방위생용품 세트를 주고, 고급휘발유인 <키스 프라임>을 주유하는 고객들에게는 물티슈도 제공한다.

GS칼텍스는 서울 만남의 광장 주유소 등 16개 주유소에서 공기압 측정 등 간단한 안전점검 서비스도 한다.

S-Oil은 댄스, 트로트 음악CD 7만개를 준비해 2월 16-19일 고속도로 주유소 46곳에서 선착순 제공하고, 25일까지 보너스카드 홈페이지를 통해 구매고객들의 응모를 받은 뒤 추첨으로 80쌍을 뽑아 신라호텔 패키지 상품권을 준다. <저작권자 연합뉴스 - 무단전재·재배포 금지>

<화학저널 2007/02/15>