

# Может быть, лучший подарок Forever



**КАК ВЫГЛЯДИТ** самый лучший бизнес-сувенир? Каков он на вид, как называется? Можно истратить полжизни на организацию различных конкурсов и состязаний на лучший деловой подарок, на вручения премий и грамот за таковой, но так и не узнать этого. Потому что для того, чтобы ответить на этот вопрос, сначала нужно ответить на другой. Для кого? И здесь у каждого своя правда. Тот, кто приобретает деловые сувениры для дарения их своим партнёрам и коллегам, чаще всего, будет иного мнения, чем те, кто получают такие подарки. В свою очередь те, кто торгуют этими изделиями с теми, кто их потом будет дарить, будут не согласны с теми, кто эти товары импортирует в страну или производит. Вероятнее всего, что не найдут они общего языка и в среде своих коллег, а уж те, кто устраивают конкурсы на лучший сувенир, будут однозначно иного мнения, чем те, кто их производит, импортирует, перепродаёт, дарит и получает. Вот такая чехарда! А происходит она оттого, что интересы каждой из вышеперечисленных групп разные, и, соответственно, результат может оказаться одинаковым лишь случайно.

Не углубляясь более в подробности, где лишь специалист по маркетингу чувствует себя как дома, отметим, что целью данной статьи является представить изделие, которое может оказаться лучшим деловым подарком с точки зрения тех, кто приобретает эти изделия у поставщиков и продаёт их ко-

нечным заказчикам. То есть, для аудитории этого издания.

Как все мы знаем, деловой подарок имеет некоторые отличия от подарка личного. Вкратце напомним, что такой подарок должен быть нейтральным (не слишком персональным), но в то же время индивидуальным, не слишком дешёвым (но и не безумно дорогим!) и должен своими свойствами, цветами, материалом изготовления или предназначением что-либо рассказывать о компании, его подарившей. Также не лишним будет наличие логотипа и другой фирменной символики компании-дарителя. Такими свойствами обладают тысячи, если не десятки тысяч изделий, которыми наполнены каталоги поставщиков этой продукции. Как же определить какое из них лучшее? Очень просто! К этим стандартным свойствам делового подарка необходимо добавить свои пожелания, и в процессе жёсткого отбора отсеются все лишние. Для дилера наиболее важными качествами продаваемых изделий, скорее всего, являются: простота их приобретения; доступная цена; понятные условия поставки и послепродажного обслуживания. Желательно, чтобы изделие было настолько немудрёным, что не требовало бы специального обучения. Но и это ещё не идеал. Хотелось бы, чтобы на продажу изделия тратилось максимальное количество времени, а ещё лучше, чтобы покупатель сам производил большинство работы по

приобретению товаров для себя. Думаете, такое маловероятно? Отнюдь! Мы предлагаем изделие, которое обладает всеми вышеописанными свойствами и качествами. Это кепки по индивидуальному дизайну.



Разместив на своём сайте баннер, рекламирующий данные изделия, компания-дилер получает созданный специально для неё (с её логотипом, названием, номером телефона и адресом электронной почты) сайт, где клиенты могут экспериментировать в выборе подходящей кепки. Сначала по фасону и форме, затем по цветам деталей, а далее по расположению вышивки (шелкографического нанесения), тиснения на металлической пряжке и т.п.). На всех этапах работы клиент видит не только изменяющийся проект своего изделия, но и его стоимость. В завершение своей работы, клиент нажимает кнопку размещения заказа, и компания, разместившая баннер на своём сайте, получает заказ. Далее, компании остаётся лишь связаться с нами, и заказ будет размещён на заводе, в точном соответствии с разработкой заказчика. При этом никакой бумажной волокиты, десятков переделанных макетов, недовольства дизайнеров, менед-



*Основной тенденцией в сувенирной отрасли сегодня является переход от стандартных, массовых изделий к индивидуальной продукции, сделанной по заказу покупателя.*



жеров и клиентов друг другом. Заказ поступает в работу тогда, когда дилер так решит, а сам он получит этот заказ, не прилагая к этому, практически, никаких усилий! Но может быть, мы идеализируем наш проект? Давайте рассмотрим все точки зрения.

Основной тенденцией в сувенирной отрасли сегодня является переход от стандартных, массовых изделий к индивидуальной продукции, сделанной по заказу покупателя. Это напрочь перечёркивает всяческие сувенирные склады. Они, безусловно, нужны и важны, но не для этих целей. Производство же продукции по индивидуальным заказам — дело не дешёвое, а значит, доступное далеко не каждой компании, как бы она ни желала выделиться на фоне себе подобных. Наш проект позволяет создавать изделия умеренными партиями (от 288 шт.), гарантированно индивидуальные и по приемлемым ценам. С другой стороны, кепка является продуктом массового пользования и вполне нейтральным изделием. Кепки носят все, и в большинстве своём добровольно (исключение составляет мэр Лужков, на котором просто «шапка горит!»). Заказчик имеет возможность контролировать стоимость индивидуальной кепки, включая или исключая дополнительные опции и возможности индивидуализации. Тем не менее, даже самая дорогая кепка, учитывая небольшие минимальные количества заказа, несильно ударит по карману даже не очень зажиточ-

ного клиента. Говоря о методах персонализации кепки, думаю, будет сложно найти изделие, которое бы могло с ней конкурировать. Только вариантов размещения вышивки несколько. Это и вышивка на одном или нескольких сегментах кепки, включая козырёк, вышивка на хлястике сзади, вокруг размерного отверстия сзади, вышивка 3D, а также шеврон. Кроме этого, можно разместить нанесение на сэндвиче и на полосах ткани, закрывающих швы внутри кепки. Дополнительно можно выдавить логотип на металлической пряжке, а внутрь кепки вшить лейбл с фирменной символикой или вшить флажок с логотипом в один из наружных швов. Не говоря уже о том, что сегменты кепки могут быть сделаны не только из ткани определённого цвета и фактуры, но и быть выкрашенными с использованием символики заказчика. Цвета изделия не влияют на конечную стоимость, а выбирать можно не только цвета сегментов кепки и козырька, но всех элементов, включая цвета полосок,

закрывающих швы, и цвет обмётки вентиляционных отверстий. Какое другое изделие может быть индивидуализировано так просто и в таком объёме?

Что же касается свойств изделия, особенно важных именно для дилеров, то приобретение наших кепок автоматизировано настолько, что от дилера требуется лишь сообщить нам, когда мы должны приступить к выполнению заказа. Условия поставки и цена изделий формируются вместе с заказом самим заказчиком, поэтому и эти моменты не требуется обсуждать отдельно. И самое главное, в отличие от работы, например, со складскими товарами, этот проект требует от дилера минимального обучения. Немаловажно и то, что проект не требует каких-либо денежных вложений. Разместив баннер на своём сайте, дилер имеет возможность получать заказы, просто следя за тем, чтобы его клиенты посещали его ресурс в Интернете. Это ли не лучший деловой подорок? Who knows, maybe!

*Лео Костылев*



## Perhaps, the best gift FOREVER

What does the best business gifts look like? For dealer most important qualities of products are the ease of their acquisition; reasonable price, clear terms of delivery and after-sales service. And it is desirable the product to be unpretentious and doesn't require any special training. And it would be nice if the maximum amount of time has been spent for sales activity, or if the buyer has made the most part of work acquiring goods himself. We offer products with all described characteristics and qualities. They are caps on individual design.