

# Mister Christmas Promotion —

*экономически выгодный новогодний проект корпоративных подарков и сувениров*

**(ТtP)**

Укрепляющаяся тенденция выбирать в качестве корпоративных подарков к Новому году предметы с новогодней символикой сделала максимально выгодным сотрудничество с проектом Mister Christmas Promotion – единственным масштабным проектом новогодних корпоративных подарков в России. Развитие этого проекта мы обсудили с заместителем генерального **ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ВЕСТА АЛЬФА» РУБЕНОМ АВЕТИСОВИЧЕМ ЗЕНЯНОМ.**



Рубен Аветисович Зенян

**(ТtP)** Как завершился для компании новогодний сезон – 2010?

**(Р. А. Зенян)** Описывать можно словами, а можно цифрами. Если говорить ими, то по сравнению с 2009 годом мы увеличили оборот новогодних корпоративных подарков на 23%. Большинство наших аккредитованных бизнес-партнеров увеличили оборот по новогодним подаркам Mister Christmas на 60-200%. Стоит поблагодарить наших конечных клиентов, число которых растет год от года.

**(ТtP)** Каким позициям отдавалось предпочтение в прошлом году? Какие подарки были наиболее популярны?

**(Р. А. Зенян)** Традиционно не были обделены вниманием все группы подарков. В прошлом году мы сделали акцент на электронике, это, например, шар-фоторамка, на которую можно записать до 50 слайдов, электрическая светящаяся мини-елочка из оптического волокна и другие. Конечно, не

потерял свою привлекательность и «символ года». Широкий выбор разноформатных зайцев в канун 2010 года очень порадовал наших покупателей. Трендом последнего времени, а значит, и хитом-продаж можно с уверенностью назвать игрушки в национальном русском стиле. Не сдавали своих позиций, чего, наверное, еще долго не случится, и традиционные елочные шары с напылением, а также составные наборы, в которых клиенты, например, совмещали гастрономические подарки и новогоднюю атрибутику.

**(ТtP)** Стали ли появляться на рынке новые компании, конкурирующие с Mister Christmas Promotion?

**(Р. А. Зенян)** Очень хороший и правильный вопрос. Мы были бы очень этому рады, так как работать без конкуренции скучно. Нет здорового стимула. Но, к сожалению, мы на рынке до сих пор одиноки. Предложение в этом сегменте мы выстраиваем исключительно сами, на базе уже сколоченного и на сей день самого крупного в России бренда новогодних товаров – Mister Christmas. В течение нескольких лет путем тщательного отбора и анализа мы развили ассортимент Mister Christmas Promotion, и теперь это уже не 10% от всего новогоднего ассортимента нашей компании, а 40%.

**(ТtP)** Считаете ли Вы, что фокус клиентского предпочтения в целом смещается в сторону подарков с новогодней символикой?

**(Р. А. Зенян)** Однозначно да. Период активных продаж новогодних корпоративных подарков в нашей компании начинается в сентябре и заканчивается в конце декабря. Динамика продаж, которая отражена в графике, показывает, что наши клиенты все больше отдают предпочтение проекту Mister Christmas Promotion. Это обусловлено несколькими причинами.

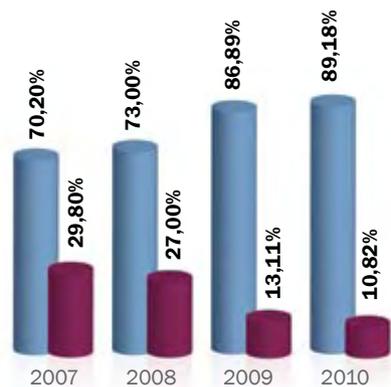
Во-первых, на Новый год хочется подарить подарки с новогодней символикой и эмоцией, соответствующей празднику, а не

бизнес-подарки, которые и так дарятся в течение года.

Во-вторых, в 2010 году мы предложили нашим клиентам комплексный подход, реализованный с помощью «путеводителя» по корпоративным подаркам, в котором содержались готовые структурированные решения (варианты персонализации, упаковки).

В-третьих, нам помогли наши бизнес-партнеры (рекламные агентства и дилеры). Благодаря им мы усилили позиции нашего проекта на всей территории России, что позволило сделать подарки Mister Christmas ближе конечным покупателям. А партнерам, имея спад продаж в категории внесезонных бизнес-сувениров, компенсировать его кратным увеличением оборота, за счет реализации новогодних подарков Mister Christmas.

Динамика продаж корпоративных подарков с сентября по декабрь



■ Mister Christmas Promotion  
■ Millennium Gifts

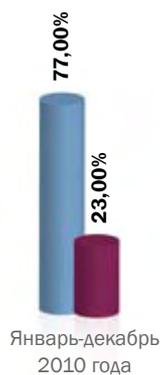
Источник: аналитический отдел компании «Веста Альфа»

**(ТtP)** Какую долю продаж в вашем портфеле корпоративных подарков занимают новогодние презенты?

**(Р. А. Зенян)** Если принять весь объем корпоративных подарков, что реализует компания «Веста Альфа» в течение года, за

100%, то 77% из них компания реализует в период с сентября по декабрь с помощью новогоднего корпоративного проекта Mister Christmas Promotion, остальные 23% приходятся на внесезонный проект Millennium Gifts. То есть «Веста Альфа» получает 77% выручки от общего оборота в течение четырех месяцев. На получение оставшихся 23% выручки компания затрачивает в три раза больше времени и ресурсов. При этом прибыль от новогоднего проекта Mister Christmas Promotion выше, чем у Millennium Gifts. Это свидетельствует о том, что направление новогодних корпоративных подарков очень выгодно с точки зрения концентрации усилий на ограниченном отрезке времени и получения от них значительных финансовых результатов. Работа с Mister Christmas похожа на спринтера, пробегающего всего 100 метров: максимальная концентрация на протяжении короткого отрезка времени и моментальная заслуженная награда.

Выручка компании «Веста Альфа» от продажи корпоративных подарков



■ Mister Christmas Promotion  
■ Millennium Gifts

Источник: аналитический отдел компании «Веста Альфа»

#### (TtP)

О работе с Mister Christmas Promotion TtP рассказали **ЮЛИЯ КУЗЬМЕНКО, КРУКОВОДИТЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ООО «ВЕРТА» (САМАРА), И АЛЕКСАНДРА КРИВОРУЧКО, ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР РА «НАВИГАТОР» (МОСКВА).**



Юлия Кузьменко

**(TtP)** Юля, когда в вашей компании начинается новогодний сезон продаж корпоративных подарков?

**(Юлия Кузьменко)** Наверное, лучше сказать так: данным вопросом наш отдел не прекращает заниматься вообще. Прежде всего это связано с тем, что распределение бюджета во многих крупных компаниях начинается в III кварталах – поэтому мы стараемся вовремя контролировать процесс отбора подрядчика на новогодние заказы. Кроме того, многие рекламные компании, обслуживающие конечного клиента, принимают участие в тендерах по новогодней продукции уже начиная с апреля. Для этого им необходимы образцы и наша консультация по новинкам.

Учитывая особенности нанесения, например, большие сроки по изготовлению шаров с напылением, заявки начинают собираться уже в апреле, что мы тоже доносим до своего клиента.

В нашем регионе много структур, которые предпочитают выделяться не только своей продукцией и услугами, но и креативно отличаться в имиджевом плане (Газбанк, «Мегафон» и другие). В связи с этим их интересуют прежде всего спецпроекты, в

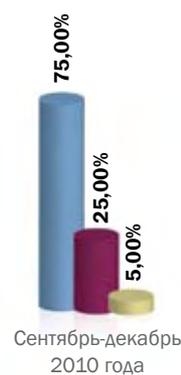
частности, в направлении Mister Christmas, а, как мы знаем, это нужно делать минимум за полгода. В частности, уже сейчас мы ведем предварительные переговоры с «Мегафоном» по изготовлению промофигур с изображением их головного офиса с напылением.

Кроме того, некоторые административные структуры начинают прорабатывать новогодние мероприятия еще в начале года. Успешно выполненные в декабре заказы мы активно приводим в качестве примеров при переговорах на высоком уровне.

**(TtP)** Как в вашей компании распределяется выручка от продаж корпоративных подарков в период с сентября по декабрь между проектом Mister Christmas Promotion и другими проектами сувениров и подарков, которыми занимается компания?

**(Юлия Кузьменко)** Ответ на этот вопрос лучше всего проиллюстрировать цифрами.

Выручка компании «Верта» от продажи корпоративных подарков



■ Mister Christmas Promotion  
■ Millennium Gifts  
■ Наградная продукция, ЕЖЕ

Источник: «Верта» (Самара)

**(TtP)** Как Вы считаете, почему ваши корпоративные клиенты предпочитают в этот период времени приобретать продукцию Mister Christmas, а не других проектов?

**(Юлия Кузьменко)** Продукция Mister Christmas выгодно отличается от остальных предложений на рынке нестандартными моделями и высоким качеством (линия «откутюр», стеклянные и деревянные игрушки), а также постоянным появлением новинок, что в первую очередь привлекает особо требовательного клиента. Кроме того, наш отдел индивидуально подходит к заказчику, применяя все мастерство техники продаж: покупателю становится важнее прийти именно к нам и купить продукцию именно здесь, а не искать что-то в другом месте.

**(TtP)** Насколько экономически выгодно и интересно для вашей компании направление новогодних корпоративных подарков Mister Christmas Promotion?

**(Юлия Кузьменко)** Очень выгодно, так как многие межсезонные «пробелы» в годовом плане отдел старается перекрыть за счет продаж в предновогодний сезон. Работа с Mister Christmas и официальное дилерство положительно влияют на имидж нашей компании в регионе. Кроме того, как ни банально это звучит, просто приятно продавать качественную и интересную продукцию и приносить нашим клиентам радость.

Конечно, не избежать и проблем в работе, которые периодически возникают. Иногда это смещение сроков первой поставки продукции из-за задержек на таможне.

**(TtP)** Когда в вашей компании начинается новогодний сезон продаж корпоративных подарков?

**(Александра Криворучко)** Для наших клиентов новогодний сезон начинается еще весной, когда размещаются заказы на разработку креативных подарочных наборов под конкретные цели и пожелания клиента. Наиболее активный сезон — с сентября по декабрь. Именно в этот период идут как дополнительные, так и первичные заказы от наших клиентов.



Александра Криворучко

**(TtP)** Как Вы считаете, почему ваши корпоративные клиенты предпочитают в этот период времени приобретать продукцию Mister Christmas, а не других проектов?

**(Александра Криворучко)** Перед корпоративными клиентами стоят разные задачи, и достаточно часто они начинают решать их лишь в последнюю минуту. Именно тогда особенно выручают сувениры и подарки по каталогам от Mister Christmas. На нашем сайте представлен весь ассортимент Mister Christmas, и менеджеры, взаимодействуя с командой компании «Веста Альфа», быстро подготавливают заказ клиента и организуют оперативную доставку.

Почему выбирают Mister Christmas? В создании новогоднего настроения особую роль играют традиционные новогодние символы и образы, коих всегда у Mister Christmas огромный выбор.

**(TtP)** Насколько экономически выгодно и интересно для «Навигатора» направление новогодних корпоративных подарков Mister Christmas?

**(Александра Криворучко)** Это в принципе очень выгодное направление. Сотруд-

ничество же с Mister Christmas достаточно интересный для нас вектор. Хотелось бы, чтобы таких полюбившихся в России позиций, как, например, неваляшки или музыкальные символы года становилось еще больше.

**(TtP)** Рубен, каких сюрпризов стоит ожидать от проекта Mister Christmas Promotion в 2011 году?

**(Р. А. Зенян)** Учитывая рост на рынке, мы адаптировали существенную часть новогоднего ассортимента под корпоративный сегмент. Разработкой новинок уже сейчас занимается специальная креативная группа, и поэтому мы можем смело сказать, что в 2011 году появится много интересных презентов. Определенный акцент будет сделан на технологичных подарках. Для наших партнеров (рекламных агентств, сувенирных компаний) мы разработали специальную программу сотрудничества.

**(TtP)** Скажите, пожалуйста, несколько слов о программе сотрудничества для рекламных агентств и сувенирных компаний Mister Christmas Promotion.

**(Р. А. Зенян)** Это программа, которая предоставит партнеру дополнительные маркетинговые инструменты, направленные на продвижение нашей продукции в его регионе или городе. При этом варианты данных инструментов будет определять сам партнер. Дополнительно мы предлагаем улучшенную систему скидок, ряд других преференций и, конечно же, ощущение праздника и возможность еще большого заработка вместе с проектом Mister Christmas Promotion.

По материалам журнала  
**Time to Present.**



## Mister Christmas Promotion - New Year project of corporate gifts and souvenirs

Consolidating tendency to choose New Year corporate gifts appurtenant for Christmas season made cooperation with the project Mister Christmas Promotion the most advantageous. It is the only large-scale project of Christmas corporate gifts in Russia. The development of this project we have discussed with Ruben Zenyan, deputy CEO of "Vesta Alpha" company. He presented the results of 2010, the situation on the market of Christmas souvenirs and its features and made some prognosis for 2011.