

# НОВОЕ. КЛАССНОЕ. ИНТЕРАКТИВНОЕ. И...ОРИГИНАЛЬНОЕ.

(увлекательный рассказ редактора журнала  
«Профессионал рекламно-сувенирного бизнеса» Александры Сойту)

Вот и пришел Новый, 2005, год, и мы опять встречаемся с Вами на страницах нашего журнала. Теперь не только на этих страницах мы будем постоянно общаться с Вами, но и на наших новых увлекательных сайтах в Интернете.

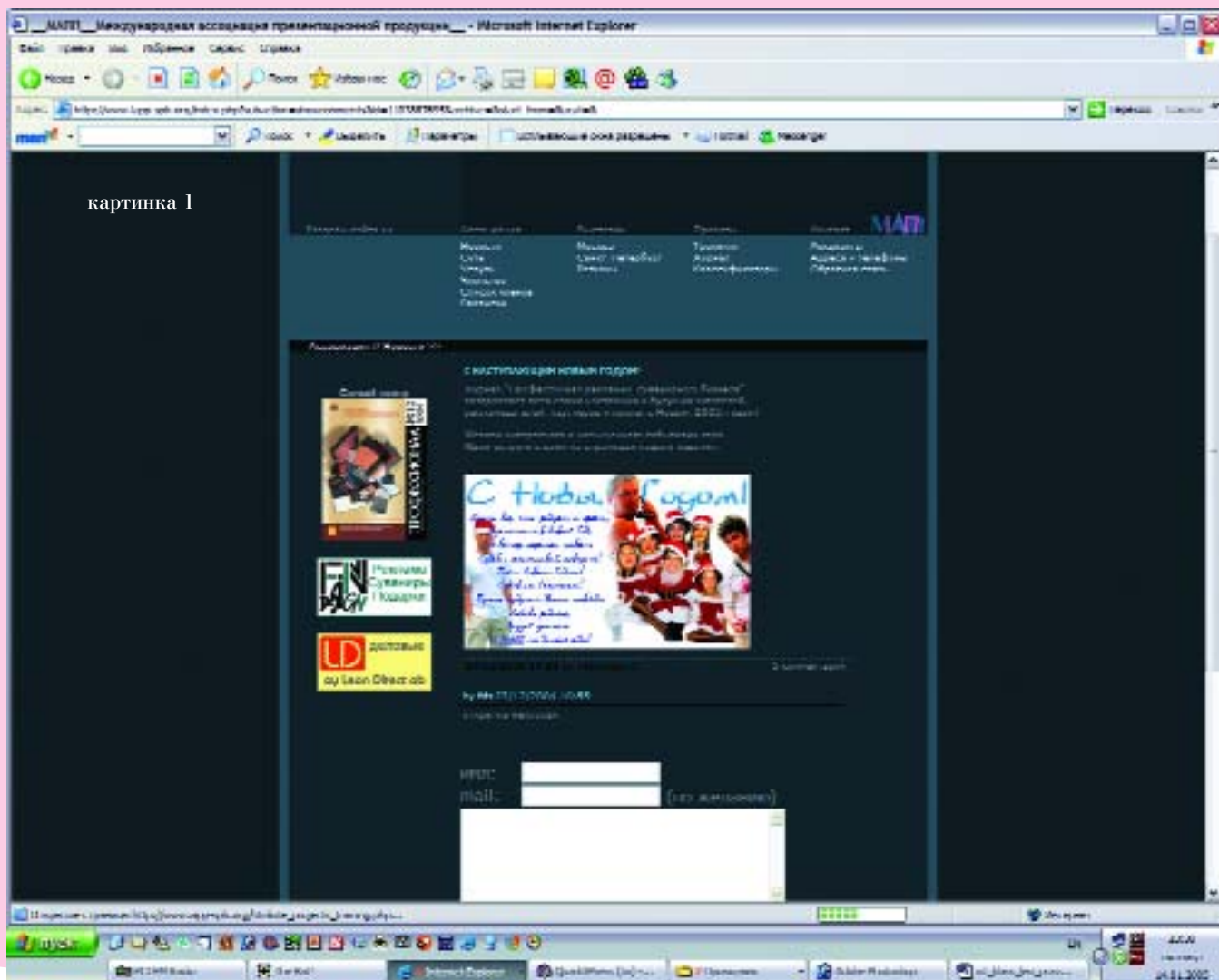
Почему я вас туда приглашаю – спросите вы? Да потому, что там интересно – все новое, классное, интерактивное и оригинальное.

Но, начну по-порядку – с чувством, с толком, с расстановкой. В общем, как мудрый сказитель народных былин (каковыми нас много и часто пичкали в школе).

Итак, мы решили порадовать своих коллег, читателей, реальных и потенциальных рекламодателей двумя новыми сайтами. Обновленный сайт Международной Ассоциации Презентационной Продукции (МАПП) расположен по новому адресу [www.iapp-spb.org](http://www.iapp-spb.org). И сайт непосредственно журнала «Профессионал рекламно-сувенирного бизнеса», расположенный по менее известному адресу [www.profi.iapp-spb.org](http://www.profi.iapp-spb.org).

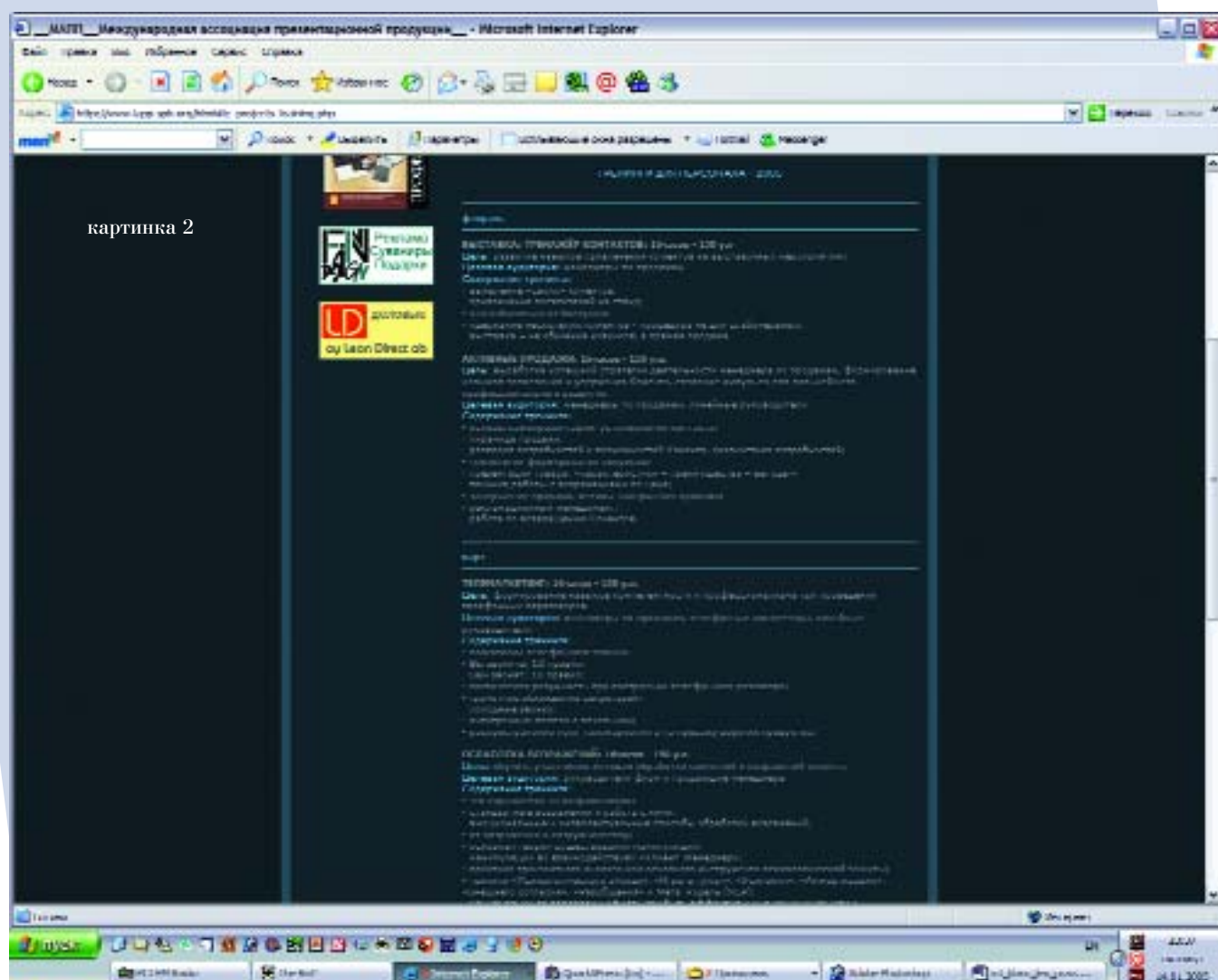
**[www.iapp-spb.org](http://www.iapp-spb.org)** – сайт МАПП (картинка 1) – представляет всю информацию об Ассоциации и ее членах (раздел «Ассоциация»); о выставочной деятельности (раздел «Выставки»); а также полный комплекс услуг, предлагаемых Ассоциацией как своим членам, так и всем заинтересованным лицам (раздел «Проекты»).

картинка 1



## Комплекс услуг включает в себя:

1. Тренинги для персонала (торговых представителей, менеджеров среднего звена, руководителей). Картинка 2



картинка 2

Цели этих тренингов разнообразны.

Если мы говорим о торговых представителях, то основная задача обучения – познакомить аудиторию как с традиционными, так и современными методиками продаж. Дать возможность обучающимся прилеглам ей уверовать полученные знания на практике. Ну, и конечно, творчески заживь аудиторию для продвижения её уверенности в своих силах, которая в дальнейшем приведет к эффективным продажам.

Основная задача обучения, которую преследуют тренинги для менеджеров среднего звена – умение современно, грамотно и бесконфликтно управлять подчиненными, а также умение вести переговоры с вышестоящим начальством.

Что касается обучения для руководителей высшего ранга, то есть директоров, то основные задачи для них – эффективное управление коллективом, грамотное ведение переговоров, умение разрешать (и даже предвосхищать) в коллективе конфликтные и стрессовые ситуации.

Но приведенная выше классификация не является строгой. По большому счету, и торговым представителям, и менеджерам среднего звена, и директорам не помешает периодически посещать тренинги обработки возражений, командообразования, и даже управленческие тренинги – всем вместе. Потому как и продавец, и управленец в реальной жизни часто сталкиваются с одними и теми же проблемами – как представить товар лицом; как заключить выгодную сделку; как донести информацию таким образом, чтобы собеседник счел ее нужной, участником и персонифицированной.

Поэтому на одни тренинги мы собираем участников по категориям, а на другие приглашаем всех, понимая их важность и полезность для любого творческого звена фирмы.

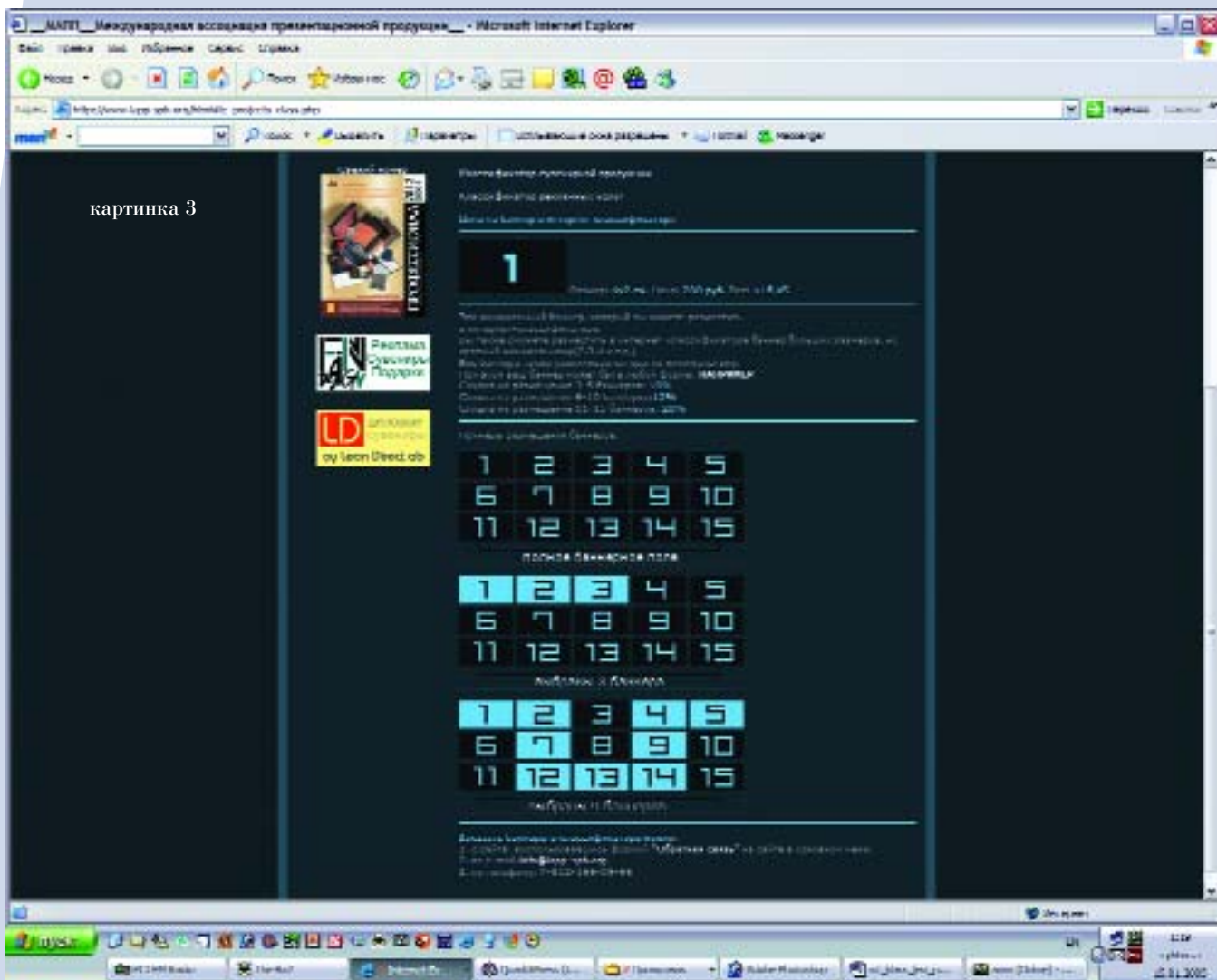
Со списком тренингов, предлагаемых Ассоциацией в первой половине 2005 года, Вы можете познакомиться на сайте [www.iapp-spb.org](http://www.iapp-spb.org), воспользовавшись ссылкой «Тренинг». Или же на странице 33 данного номера журнала. Если у Вас возникнут вопросы, то обратитесь к нам по телефонам (812) 166-09-66, (812) 166-68-90.

**2. Классификатор сувенирной продукции. Классификатор рекламных услуг. Интернет - версия.**

Дорогие друзья, коллеги, читатели, рекламодатели – в общем все, все, все вы хорошо знакомы с печатной версией классификаторов сувенирной продукции и рекламных услуг. И Вы знаете, что, размещая небольшой модуль в этом классификаторе, Вы заявляете о себе достаточно эффективно потенциальным клиентам.

Мы решили сделать Вам подарок и в Новом, 2005, году дать возможность размещения не только в печатном, но и в Интернет-классификаторе (картинка).

В Интернет-классификаторе фирмы представлены банером, расположенным в соответствующей рубрике. При этом банер (или модуль, включающий несколько банеров) является активной гиперссылкой на сайт фирмы.

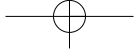


картинка 3

Как Вы можете видеть на картинке 3, банерное поле каждой рубрики Интернет-классификатора содержит 15 банеров стандартного минимального размера.

Для рекламы своей фирмы вы можете разместить свой модуль, конструктивно включающий в себя от 1 до 15 банеров. Конфигурация модуля определяется исключительно расположением банеров, которые вы выбрали. При этом предлагаются прогрессивные скидки при заказе модуля, состоящего более чем из 1 банера.

Спешим сообщить вам, что Интернет-классификатор будут содержать оба сайта – и сайт МАПП, и сайт журнала.



### 3. Журнал «Профессионал рекламно-сувенирного бизнеса»

Журнал на данный момент является самым крупным проектом МАПП, он выделен в отдельную структуру – сайт [www.profi.iapp-spb.org](http://www.profi.iapp-spb.org) (картинка 4).



Сетевая версия является полной копией печатного издания журнала, однако содержит более обширную информацию обо всем проекте.

В разделе «Главная» вы можете ознакомиться с концепцией издания, системой его распространения, новостной лентой и архивом всех номеров издания. А также с последним (свежим) номером журнала.

**Полезная новинка подразделов «Свежий номер» и «Архив журнала» – возможность интерактивного обсуждения информационных статей журнала.**

В разделе «Прайс» вам доступна информация о ценах и скидках на все проекты, предлагаемые журналом – печатной и сетевой версии.

Классификатор сувенирной продукции и Классификатор рекламных услуг – это сетевая версия классификаторов. Является полной аналогией сетевой версии классификаторов, расположенных на сайте МАПП.

**Интересной новинкой является раздел «Заказать рекламу».** Он позволяет осуществить заказ рекламы из сети – передать заказ от Вашей фирмы непосредственно в редакцию журнала в режиме реального времени.

Мы приглашаем Вас к обсуждению статей на сайте, а также ждем Ваших отзывов о работе журнала в целом. Присылайте их по адресу [info@iapp-spb.org](mailto:info@iapp-spb.org). Передавайте их по телефонам (812) 166-09-66, (812) 166-68-90. Мы открыты для сотрудничества с Вами. Мы поможем Вам решить все задачи, связанные с продвижением имиджа Вашей фирмы и Вашего продукта на рынке.

