

Бизнес-сувениры должны выделять компанию на фоне конкурентов

В современном маркетинге сувенирная продукция используется как полноценный инструмент повышения эффективности бизнеса и выстраивания партнерских связей. Спрос на бизнес-подарки на российском рынке с каждым годом растет, равно как и ужесточается конкуренция среди их поставщиков. О том, какие факторы сегодня влияют на конкурентоспособность поставщиков рекламно-сувенирной продукции, рассказал руководитель отдела продаж компании «Макрос» Сергей Байбурян.

— Компания «Макрос» стала набирать известность на федеральном уровне несколько лет назад. Что позволило компании приступить к освоению региональных рынков?

— В активе «Макроса» 15-летний опыт работы на рынке, но направление работы с рекламными агентствами мы начали развивать всего 3 года назад. С этого времени мы стали целенаправленно выстраивать дилерскую сеть по всей России. Сегодня «Макрос» сотрудничает с рекламными агентствами от Мурманска до Владивостока. Рынок, на котором работает наша компания, сравнительно молодой, поэтому требует не только соперничества, но и определенного взаимодействия игроков. В свое время наша компания выступила учредителем Русской ассоциации поставщиков и производителей сувениров (РАППС), а также стала членом международной ассоциации PSI.

Интерес к «Макросу» с каждым годом возрастает и в столице, поэтому мы открыли представительство в Москве. Успешно работать на московском рынке нам позволяют два собственных каталога, подкрепленные большим складом в Самаре с товарным запасом по каждой позиции.

Каталог «Галерея элитных подарков» представляет известнейшие в мире бренды Parker, Cerutti, Dalvey, Sir Rondo's и многие другие. Во втором каталоге промо-подарков «Океан» мы предлагаем продукцию от низшей до средней ценовых категорий. Оба каталога выпускаются большими тиражами и распространяются среди наших партнеров.

Большая производственная база — один из серьезных плюсов нашей компании. Мы выполняем лазерную гравировку, персонализацию в виде вышивки, чем могут похвастаться не многие наши конкуренты, а также все виды тампопечати и тиснения.

Мы стараемся максимально удовлетворять потребности клиентов в сувенирной продукции, при этом стремимся выстраивать именно



партнерские отношения с рекламными агентствами. В основе построения работы с РА лежит рамочный договор, однако, мы надеемся, что конкурентоспособное ценообразование, система дилерских скидок, гибкость при поставках делают сотрудничество с «Макросом» еще более комфортным и выгодным.



— При количественном избытке сувенирной продукции на рынке рекламные агентства отмечают однотипность ассортимента, который предлагают поставщики. Как ваша компания добивается оригинальности предлагаемых бизнес-подарков?

— Действительно, бизнес-сувениры должны выделять компанию на фоне конкурентов, поэтому главная задача поставщика — создать оригинальные каталоги. Над формированием каталогов нашей компании работает весь коллектив. Чтобы найти нечто, что выгодно отличало бы нас от конкурентов, мы посещаем специализированные выставки не только в Западной Европе, но и в Китае. Результат этих поисков — ежегодное обновление коллекций, причем в каталоги не только добавляются новые интересные позиции внутри уже известных брендов, но и совершенно новые торговые марки. Например, в этом году в «Галерею элитных подарков» появилось 9 новых брендов, что само по себе повлекло укрупнение каталога и определило более серьезный подход к взаимодействию с нашими партнерами — рекламистами. Так же мы значи-

тельно расширили и изменили структуру каталога промо-продукции «Океан».

— А если заказчик интересуется эксклюзивные бизнес-подарки, созданные специально под клиента?

— Тогда можно изготовить бизнес-сувениры по индивидуальному дизайну. Это одна из сильных сторон нашей компании. Мы предлагаем изготовление по индивидуаль-



ному дизайну всех видов продукции, на которые существует спрос у корпоративных клиентов: значков, медалей, брелоков, изделий из поливинилхлорида, шелковых галстуков и платков, наручных и напольных часов. Это кропотливая работа, требующая владения колоссальным объемом информации по всем видам сувенирной продукции. Каждый из менеджеров досконально знает весь перечень товаров каталога элитных подарков, каталога бизнес-сувениров и может компетентно проконсультировать заказчика. Большой специфический раздел, по которому возникает много вопросов — ежедневники «ЕЖЕ». Учитывая, что «Макрос» является одним из самых крупных дилеров издательской группы «ЕЖЕ», мы можем предложить очень хорошее тиснение и по коже, и по кожзамителю.

Предметом особой гордости компании можно назвать отдельный раздел каталога по часам, которому нет аналогов в России. До «Макроса» еще никому не удалось систематизировать предложение по производству часов индивидуального дизайна. Наш каталог предоставляет набор инструментов в виде ремешков, циферблатов, стрелок, корпусов различных видов и размеров, с помощью которых можно создать неповторимые часы. Они будут существовать в ограниченном количестве равном заказанному тиражу. Частично модели из этого каталога вошли в «Океан». Для сокращения сроков изготовления на-

ручных часов мы предусмотрели наличие наиболее популярных готовых моделей у нас на складе.

— Для заказчиков определяющим фактором в выборе поставщика зачастую является скорость выполнения заказа. Удастся ли оперативно организовать поставки при работе с дилерами по всей России?

— Оперативность — это, прежде всего, вопрос эффективно выстроенной логистики. Мы четко отладили взаимодействие с транспортными компаниями, поэтому можем гарантировать доставку товаров с нашего склада в срок от 1 дня. Логисты компании предоставляют клиенту выбор по способам, срокам и, соответственно, цене доставки. При поставке продукции автотранспортом со склада в Самаре максимальный срок при самой низкой цене составляет 7 дней. Доставка по железной дороге занимает 3-4 дня, авиатранспортом 2-3 дня. Самый дорогой, но и самый быстрый способ получить заказ — экспресс-доставка (1-2 дня). Если говорить о продукции индивидуального дизайна, то при размещении заказа на фабрике Юго-Восточной Азии срок его выполнения составляет 2,5-3 месяца, при поставке со складов из Западной Европы — 1 месяц. Как правило, заказчики готовы жертвовать скоростью выполнения заказа в обмен на его эксклюзивность.



— Ваша компания использует возможности интернет-технологий?

— Естественно, сайт компании www.makroseuro.ru — еще один полноценный инструмент, который рекламные агентства используют в своей работе. Недавно для удобства партнеров мы его глобально переработали. Создали простой и понятный интерфейс, добавили много дополнительных опций, облегчающих оформление заказов с сайта, позволяющих online-доступ к продукции, прайс-листам, скидкам, условиям договора, доступ к макетам, которые используются при логотипировании.

Ольга Владимировна



ЗАКАЗЫВАЙТЕ НОВЫЕ КАТАЛОГИ ПО АДРЕСАМ:

Самарский головной офис: 443099, г. Самара, ул. Ая. Толстого, 139/3, тел. (846) 310-24-12, 310-24-14, факс 310-27-91

Московский офис: 117997, Москва, ул. Вавилова, 69/75, офис 506, тел./факс (095) 933-43-85

E-mail: region@makroseuro.ru

Web: www.makroseuro.ru