

«ОКЕАН» ОТКРЫВАЕТ НОВУЮ ГЛУБИНУ

Среди российских игроков рынка PSI не так много компаний, выпускающих собственные каталоги. Отчасти поэтому выход каждого обновленного каталога становится своеобразным событием в сувенирном мире: расширяется ассортимент сувенирной продукции, появляются новые идеи и возможности для удовлетворения растущего спроса. Широкий резонанс на осенних выставках, прошедших в Москве и в регионах, вызвало новое издание каталога «Океан бизнес-сувениров», представленное компанией «Макрос». В этой статье мы расскажем о новинках этого каталога.

– На протяжении последних лет компания ежегодно издает два своих каталога, посвященных элитным подаркам и бизнес-сувенирам. В этом году «Океан бизнес-сувениров» превзошел ожидания рекламистов – каталог очень серьезно вырос и количественно, и качественно. С чем это связано?

– Каталог совершенствуется с учетом ежедневного опыта продаж, общения с нашими партнерами. Учитывая специфику развития рынка, можно сказать, что успех каталога – это наша общая заслуга. Анализируя динамику продаж, мы исключали из каталога одни позиции и включали другие.

В итоге «Океан» подрос со 140 до 190 страниц. Кроме того, в ходе маркетинговых исследований мы постарались выяснить, какую продукцию наши партнеры хотели бы видеть в каталоге, в какой форме должна быть представлена информация. Например, пиктограммы, обозначающие рекомендованное нанесение, новизну того или иного артикула, впервые появились в «Океане» именно по рекомендации дилеров. В целом подача материалов в каталоге существенно улучшилась. Это касается и полиграфии, и распределения отдельных позиций на странице, которое стало более простым и понятным. Мы постарались предоставить дилерам максимум информации по каждому артикулу: указали конкретные характеристики товара, которые позволят рекламным агентствам презентовать его конечным потребителям, добавили рекомендованные возможности по нанесению персонализации, а также площадь под персонализацию. Также предложения партнеров мы учли, совершенствуя сервисы сайта www.makroseuro.ru. Реально оценив спрос на наш каталог, мы постарались предотвратить ситуацию дефицита каталога на рынке и значительно увеличили его тираж.

– Изменился ли принцип деления каталога на разделы?

– Деление каталога на разделы по функциональному признаку – наша принципиальная позиция. Мы убедились, что устойчивой популярностью пользуются лишь бизнес-сувениры, имеющие практическое применение. Традиционное деление на разделы в «Океане» сохранилось, при этом появились новые разделы: «Наборы для вина», «Посуда и фляжки». Винные наборы впервые были включены в каталог в небольшом объеме только в прошлом году и сразу же показали отличные результаты продаж. Следуя тенденциям растущего спроса на зонты, игры, рюкзаки, корзины для пикника, существенно расширен ассортимент раздела «Отдых и путешествия». Впервые в этот раздел мы включили продукцию новой тематики: наборы для релаксации и ароматерапии. «Эксперимент» оказался удачным – эти позиции были востребованы сразу же после поступления на склад. Думаю, потенциал неординарных, нетрадиционных тем для бизнес-подарков еще не исчерпан.

– Это означает, что традиционные виды бизнес-сувениров становятся менее востребованными?

– Все нет. В целом спрос на сувенирную продукцию достаточно консервативен. Письменные принадлежности, аксессуары для офиса всегда будут востребованы. Чем шире ассортимент по традиционным позициям, тем выше объемы продаж. В новом каталоге мы расширили ассортиментную линейку популярных недорогих пластиковых ручек для промоакций, а также папок, органайзеров и сумок для документов этой же ценовой категории. В этом году в «Океан» вошли очень удачные многофункциональные настольные наборы, включающие в себя часы, календарь, подставки под бумагу, ручку, сотовый телефон. Значительно расширен ассортимент продукции, имеющей зеркальное изображение при лазерной гравировке: ручки, брелоки, визитницы. В отличие от каталогов других поставщиков новые артикулы металлических брелоков представлены в разных цветовых гаммах. Для нашего рынка это очень интересная новинка. Отдельным разделом в «Океан» вошел наш проект ExpressTIME, презентация которого состоялась на весенней выставке «Дизайн и реклама». Часы традиционно являются одним из самых продаваемых разделов, поэтому количество артикулов в этом разделе мы увеличили. В частности, мы расширили ассортимент часов для автомобилей, целый разворот посвятили настенным часам.

– Для завоевания репутации одного из лидеров рынка недостаточно представить заказчикам широкий ассортимент. Не менее важно обеспечить наличие продукции на складе в необходимом объеме, а также ее доставку в минимальные сроки. Удастся ли «Макросу» решать и эти задачи?

– Действительно, выпустить красивые каталоги – только полдела. Мы позаботились, чтобы по всем представленным в них артикулам к началу сезона был достаточный товарный запас. Но даже если запрашиваемые дилером тиражи превысят складские запасы, мы готовы максимально оперативно осуществить доставку товара с фабрик Юго-Восточной Азии и складов Европы. Недавно мы в очередной раз добились сокращения сроков поставки продукции от производителей. Это особенно важно для заказчиков эксклюзивных бизнес-сувениров. А забирать товар с нашего склада в Самаре стало еще удобнее. Мы провели очередной плановый апгрейд сайта www.makroseuro.ru для того, чтобы наши партнеры смогли более точно рассчитать стоимость доставки в зависимости от транспортной компании и плотности груза, а также сроков доставки в строгом соответствии с календарным графиком работы перевозчика.

Мы специально выпустили каталоги за месяц до начала сезона, чтобы наши дилеры успели разобраться в новинках и предложить их своим заказчикам. Для «Макроса» «клиентоориентированность» – не просто модное слово, это стратегия развития. Динамичный рост числа наших партнеров и объемов заказов подтверждает, что наши усилия замечены и оценены по достоинству.

С заместителем директора компании МАКРОС Сергеем Байбурсыном беседовала журналист Людмила Игнатьева



ЗАКАЗЫВАЙТЕ КАТАЛОГИ ПО АДРЕСАМ:
Центральный офис: Самара, ул. Ал. Толстого, 139/3; тел.: (846) 310-27-90
Московский офис: Москва, Костомаровский пер., д. 3, стр. 1а, офис 414;
тел/факс: (495) 787-06-97, 787-97-40
E-mail: region@makroseuro.ru www.makroseuro.ru

