

# КВАРТИРНЫЙ ОТВЕТ

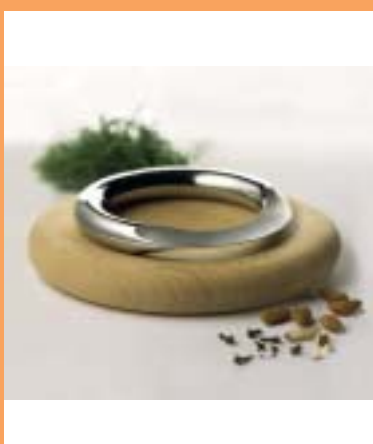
Вот такая загадка: телевизионная передача «Квартирный вопрос» имеет очень высокий рейтинг, и это естественно, ведь все мы хотим, чтобы наша квартира выглядела привлекательно и стильно. При этом заказы на подарки, относящиеся к категории НОМЕ, встречаются крайне редко. Чем это можно объяснить? Может быть, заказчик, в силу нашего менталитета, считает такой подарок несolidным или относит его к категории типично женских подарков? Скорее всего, и первое, и второе. Как-то непривычно дарить фритюрницу или набор ножей (примета плохая). Слава богу, хоть винные наборы не забываем, ну так это в России было бы совсем смешно. Но посмотрите, любой крупный европейский каталог предлагает огромное количество подарков для дома. Может быть, и нам пора начинать? Попробуем дать **квартирный ответ** посредством сувенирки и начнем с кухни.

**Кухня.** В ней мы проводим часть своей жизни, вкусной жизни. И от того, как она выглядит, во многом зависит эффективность усвоения пищи. Если одариваемый имеет кухню, и даже если она отремонтирована, оснащена всей необходимой техникой и посудой, это еще не значит, что в ней нет места для небольших



стильных и функциональных штук. Найдется, и вам будут благодарны за подарок. Думаю, приятно открывать бутылку таким, или таким штопором.

Произвести эффект на гостей, посыпав блюдо перцем из бейсбольной биты, наколоть орехов, или натереть сыр на такой терке.



А разве можно поссориться с человеком, подарившим тебе такие ножи?

И таких подарков может быть великое множество, на любой вкус: наборы кружек и чашек, миксеры и соковыжималки, наборы ножей (и каких!), мельницы и фондюшницы, салатники и доски.... Главное, чтобы подарок приносил радость и конечно, ну куда же без этого, напоминал о дарителе. Для Вашего логотипа и пожелания место всегда найдется.

И проблема мужской – женский подарок, по-моему, не совсем актуальна. Коли уж совсем крутой клиент попался – отдаст подарок своей домохозяйке, и он все равно у него перед глазами мелькать будет. А когда клиент кофе кушает, то есть, расслаблен, и образ Вашей компании воспринимается исключительно благосклонно. Помните о собаке Павлова – доведите клиента до состояния, когда при упоминании о Вашей компании у него начинается выделение слю... ой!, простите, положительных эмоций.

Анатолий Стафрин

**Компания VITOVТ**  
т/ф.: (495) 626-8090; 91; 92  
[www.vitovt.ru](http://www.vitovt.ru)