

СУВЕНИРЫ – ДЕЛО ТОНКОЕ ИЛИ КАК ИЗБЕЖАТЬ СТАНДАРТНЫХ ОШИБОК

Начну с самого главного. Так как же все-таки выбрать поставщика?

Фирм-поставщиков сувенирной продукции очень много. Их десятки, если не сотни. И каждая заявляет о своих преимуществах, надежности и исключительности. Как же сделать между ними свой выбор?

Во-первых, не огорчаться и не поддаваться панике. Во-вторых, отвести пару дней в своем плотном рабочем графике этому вопросу и, что называется, «сесть на телефон». В-третьих, расслабиться, налить чашечку

проводить рассчитанные комбинации. В моей практике был такой случай: я устроилась на работу менеджером по рекламе и должна была познакомиться с поставщиком сувенирной продукции, с которым моя фирма уже имела дело. Когда я позвонила им, то была шокирована – девушка на том конце провода говорила без остановки. Она даже не говорила – она тараторила. Я не могла вставить ни слова, хотя сама не из робкого десятка. Но по-настоящему плохо мне стало чуть позже, когда я пришла к ним в офис выбрать и

сувениров, что прослужат они верой и правдой 100 лет. Да этого и не надо по большому счету. Но поговорить о качестве с менеджером фирмы-поставщика все-таки стоит! Поверьте, если Ваши отношения с поставщиком действительно надежны, и он не хочет Вас попросту обмануть, то менеджер фирмы-поставщика по-настоящему поможет Вам в выборе! Серьезная и профессиональная фирма, как правило, очень внимательно выслушивает все предложения и замечания своих заказчиков. Если с продукцией был какой-



ароматного кофе и приготовиться к приятному общению с менеджерами фирм-поставщиков сувенирной и представительской продукции.

Я бы посоветовала вести отбор по следующим критериям:
- **выбирайте дилера (это показатель активности и большого опыта);**

- **уточняйте вопрос персонализации (делает ли фирма все виды нанесения, иначе придется побегать в поисках другого подрядчика);**

- **доверяйте своим чувствам – нравятся ли вам общаться с человеком на другом конце провода или нет (конечно, это не основной показатель при выборе фирмы, но тоже важный момент).**

Доверять своим чувствам не менее важно в бизнесе, чем

заказать промо-сувениры. Выйдя оттуда, я очень хорошо знала, как зовут ее любимую собачку, какие отвратительные шашлыки готовят в новом загородном ресторане и много прочей ненужной информации, но голова у меня была совершенно «квадратная». Развитие событий не трудно предугадать. Получилось как в старом анекдоте – «Ну не смогла я...». Вскоре я нашла другую фирму с таким же уровнем цен и сроками поставки.

Животрепещущий вопрос: качество сувенирной продукции. Вся сувенирную продукцию условно можно разделить на категории: «Промо», «Бизнес», «VIP». Уровень цен – соответствующий названиям. Конечно, не стоит ждать от промо-

то «прокол», то вряд ли Вам ее посоветуют. Более того, в хорошей фирме Вам должны сами помочь подобрать сувениры соответственно Вашему бюджету и корпоративным цветам. Это тоже важный момент при выборе поставщика. Если менеджер явно не настроен перелопатить ради Вас все каталоги, то это дурной признак. Бегите!

«Когда передо мной встал вопрос поиска сувенирки к выставке, – делится своим опытом менеджер по рекламе фирмы «Фаворит» Ольга Рутковская, – мне пришлось обойти несколько поставщиков. Я измучилась, так как чаще всего мне говорили: «Вот Вам каталоги, ищите!» Передо мной появлялись по 7-10 каталогов, по 200-300 страниц каждый! Голова кругом. Цен нет. Выбираю, считаем с

менеджером поставщика – дорого. Снова листаю... И так несколько раз. На мое счастье, попалась мне приятнейшая во всех отношениях девушка. Выслушав мои пожелания, она подобрала мне сувениры и подготовила несколько вариантов с точным подсчетом. Профессионально и оперативно. Мы сотрудничаем с этой фирмой по сей день, а с менеджером – подружились!»

Это страшное слово – брак. Я имею в виду брак при нанесении персонализации. Спрашивайте, перекладывает ли брак фирма-поставщик, если он произошел не по Вашей вине. Некоторые фирмы (да-да, есть и такие сегодня) предлагают Вам взять то, что получилось, со скидкой. Ну не берут они на себя расходы по переделке и все тут!

Очень важный момент: внимательно смотрите макет, который Вам присылают на утверждение. Если Вы чего-то недоглядели, но подписали, то при получении заказа Вы не сможете предъявить претензии. Ведь подписанный макет – это официальный документ!

И конечно, претензии вроде того,

что: «а я себе это не так представил...» не будут удовлетворены.

Доставка. Есть фирмы, которые доставят Ваш заказ бесплатно. Другие доставят его, если сумма Вашего заказа не ниже определенного уровня (например, больше 6000 рублей). Третьи – не доставляют вовсе. Если для Вашей фирмы этот вопрос важен (например, ограничен автомобильный парк), то не забывайте уточнять его при первом разговоре!

Последний момент – это наличие профессионального дизайнера у фирмы-поставщика. Менеджер по рекламе и связям с общественностью фирмы «Пэрис» Ольга Терентьева говорит, что она недавно столкнулась с такой проблемой – своего дизайнера нет, и поэтому создание макета она поручила «специалисту» фирмы-поставщика сувенирной продукции. Ее уверили, что не будет никаких проблем. На деле же, ей предоставили только один вариант макета, который привел Ольгу в ужас. А переделывать его фирма отказалась даже за деньги. Объяснили это так: «Вы представляете, сколько

у нас заказчиков? И если каждому мы будем перерисовывать, то вылетим в трубу». Ольга пришлось искать другого дизайнера. А это – время, дополнительные деньги...

Вывод:
- **уточняйте, имеет ли фирма своего дизайнера;**

- **просите портфолио. У любого поставщика, уважающего себя, свою репутацию и своих заказчиков, всегда есть образцы работ, которыми можно гордиться.**

От себя пожелаю – ни пуха, ни пера. Выбор поставщика – это своего рода лотерея. Но выиграть в ней может помочь упорство и труд!

ENG

Despite the abundance of the souvenir suppliers, it is not always easy to find the best company. Which pitfalls one may encounter, what to pay a special attention to while discussing an order? The article brings a list of suggestions based on the author's personal experience.

Рекламно-производственная фирма «ПОНИ»

- * Сувениры по каталогам (дилеры каталогов «Проекта III» и «Happy Gifts» и поставщиками сувениров по каталогам «Океан», «Галерея элитных подарков», «Оазис», «Оазис эксклюзив», «Калейдоскоп»);
- * Изготовление продукции по индивидуальному дизайну: ароматизаторы, магниты, пакеты, пазлы, значки и многое другое;
- * Помощь в подборе сувениров и подарков («Промо», «Business», «VIP»);
- * Комплексное обслуживание (сувениры с персонализацией в едином стиле);
- * Минимальные сроки изготовления заказа
- * При заказе от 6000 рублей доставка в пределах города бесплатна
- * Изготовление пробного образца для большинства способов нанесения



- * Собственное производство ежедневников и деловой галантереи ТМ «Адьютант»®;
- * 35 видов (в том числе 7 кожаных) переплетных материалов из Италии, Голландии, Австрии, России. Самая широкая цветовая гамма – 114 цветов! Выпущен каталог коллекции 2008 года! Новинка сезона – персонализация кристаллами.
- * Календари и бумажно-беловая продукция (квартальные, настольные, настенные, многолистовые, карманные, пластиковые);
- * Кубарики, кубарики со свосом, кубарики-трансформеры, планшеты для письма, клеевые листы Post-it, блокноты, блокноты для флешкарт, блокноты на магните, пазлы, папки и др.
- * Полиграфические услуги «под ключ»;
- * Собственная печатная машина DocuColor 240/250.
- * Дизайн-студия, профессиональная корректура.

198095, г. Санкт-Петербург, ул. Маршала Говорова, дом 35, бизнес-центр «Желтый угол», офис 405
Телефон/факс: (812) 324-71-31
e-mail: sale@poni.spb.ru
Интернет: www.ponispb.ru, www.adjutant.ru

