

MAKE IT EASY

С чего начинается работа сувенирной компании в новом регионе? Естественно, с анализа текущей ситуации на рынке, оценки потенциала конкурентов и, самое главное, выработки новой, уникальной стратегии, которая в итоге приведет к захвату собственной доли экономического пространства.



Чем интенсивней экономика отдельной страны вливается в глобальную финансовую схему всего мира, тем большую роль в достижении успеха играют местные представительства интернациональных компаний. И дело не только в очевидном удобстве управления, но и в возможности предоставлять более качественные и оперативные услуги локальным клиентам. Особенно это касается российского сувенирного рынка, который сформировался не так давно, уже во многом нагнал европейский, но не достиг той стадии, когда предложение на 100% удовлетворяет спрос. Собственные российские производства сувенирной продукции только набирают обороты, а работа напрямую с иностранными производителями – это достаточно сложный процесс, трудоемкий и долгий. И вот здесь нам на помощь и приходит опыт европейских сувенирных компаний, которые наглядно доказали, что в классической цепочке производитель-поставщик-клиент не хватает одного элемента, а именно – дилера.

Что такое «правильный» сувенирный дилер? За примером далеко ходить не надо, и в качестве образца возьмем интернациональную компанию Mid Ocean Brands (MOB), работающую на рынке деловых подарков с 1964 года и беспорно зарекомендовавшую себя в качестве лидера европейского рынка бизнес-сувениров. Тем более, что менее полугода назад, в сентябре уже прошлого, 2008 года, компания открыла собственное представительство Mid Ocean Vostok в гостеприимной столице нашей Родины, в Москве.

В первую очередь, дилеров друг от друга отличают бренды, с которыми они работают, и ассортимент предлагаемых товаров этих брендов. Mid Ocean Brands является одним из ведущих импортеров и поставщиков сувенирных товаров в Европе, в каталоги которого входят сувенирные изделия таких инновационных и уникальных марок, как ARCO, ITD, KCF и Original Chameleon. Но известность брендов еще не дает 100% гарантии успеха. Поэтому компания сделала еще один шаг навстречу своим клиентам и начала формирование собственных шоу-рума и склада выдачи образцов продукции на территории России.

На самом деле, для такой компании, как Mid Ocean Brands, у которой уже сейчас несложно насчитать 11 региональных офисов в Бенилюксе, Германии, Франции, Италии, Польше, Испании и Португалии, Швеции, Великобритании, Венгрии, Гонконге открытие нового офиса в России – событие хоть и примечательное, но не экстраординарное. Важно другое: с самых первых минут работы, представительство интегрируется в общую схему обслуживания клиентов. Для того, чтобы гарантировать быструю доставку, все отделения компании имеют круглосуточную и оперативную связь с 3 дистрибьюторскими центрами в Голландии, Испании и Польше и с различными закупочными офисами непосредственно в Азии. Общая площадь складских помещений поражает – это более 60 000 квадратных метров полок и стеллажей, которые хранят более 4,5 тысяч артикулов сувенирной продукции, произведенных более чем на 300 фабриках в Юго-Восточной Азии.

Некоторые могут сделать язвительное замечание: «Опять Азия?» Но Азия бывает разной, и ставшие в 90-е годы притчей во языцех дешевые китайские некачественные поделки уже практически изжили себя. Серьезные компании, подобные Mid Ocean Brands, давно взяли на заметку технический и трудовой потенциал восточных производств и, во избежание неприятных казусов, старательно отслеживают качество продукции по 9-и последовательным пунктам контроля, что практически исключает появление брака.

Итак, со структурой офисов «идеального» дилера мы разобрались, но каковыми должны быть уровень и возможности сервисов, предлагаемых деловым партнерам? При удаленной, дистанционной работе с заказчиками (особенно если последние находятся в иных регионах страны) у сувенирных поставщиков часто возникает проблема с демонстрацией товара, представлением его выигрышных черт, его возможностей для персонализации. Сегодня, когда интерактивные услуги являются неотъемлемым инструментом в бизнесе, компания Mid Ocean Brands предоставляет ряд специализированных сервисов для оперативного продвижения товара и возможности ведения онлайн бизнеса, специально разработанных с учетом возможности работы с вашими конечными клиентами. Это сервисы, предоставляемые посредством интернет-сайта. В распоряжение «сувенирщиков» предоставляется 3 основных электронных инструмента.

Webshop – оперативный он-лайн магазин, позволяющий получать полную информацию о продукции, самостоятельно ее резервировать и отслеживать процесс выполнения заказа. Удобный поиск поможет найти артикул или подобрать альтернативные решения, оптимально соответствующие вашим потребностям, и одновременно вы получите информацию о количестве товара на складе. Бесспорным преимуществом является то, что интернет-магазин работает 24 часа в сутки, расширяя рамки стран и часовых поясов.

E-Flyer – сервис, позволяющий создать индивидуальное коммерческое предложение для вашего клиента буквально за несколько секунд. Остановившись на одном из множества товаров (более 4 000 наименований), вы можете заполнить форму письма, добавить собственный логотип и сопроводительный рекламный текст и отправить предложение адресату.

Ваш виртуальный каталог – интернет-услуга, которая дает возможность отправлять клиен-

ту ссылку, которая загружает точную копию каталога, в котором вся продукция может быть уже персонализирована логотипом заказчика. Трудно найти более наглядный способ продемонстрировать возможности нанесения, разве только встретиться с покупателем и представить товар лично.

Кроме виртуальных, каждый дилер должен иметь в своем распоряжении привычные и проверенные многолетней практикой печатные каталоги. И раз уж так совпало, что первые месяцы работы представительства Mid Ocean Brands в России выпали на последний квартал 2008 года, то было бы странно с их стороны не подготовить в преддверии нового сезона свежие каталоги.

В новые по концепции каталоги **GIFTS+** и **TRENDS** (естественно, они изданы на русском языке) вошла обновленная коллекция деловых сувениров. Это 1667 артикулов и 202 новинки! Кроме того, в формате Adobe Acrobat (*.pdf, доступен по запросу) был подготовлен стоковый каталог **EXTRA**, на страницах которого можно найти 700 артикулов, продаваемых со склада под ноль по специальным, весьма привлекательным ценам. В каталогах наша свое место и ветвь сувениров экологической тематики **Green gifts** – это 131 «зеленый» артикул, совмещающие в себе пользу для здоровья и для бизнеса и уже более двух лет пользующихся заслуженной популярностью. Не было обделено вниманием и такое актуальное и перспективное направление как промомки: после того, как среди клиентов был выявлен повышенный интерес и спрос на подобную продукцию, был начат отдельный проект **yourBag**, нацеленный на производство сумок функционально различных моделей по индивидуальному дизайну.

Теперь мы подошли к последней немаловажной характеристике дилера – это оперативность исполнения заказов. Как быстро бы ни работала связь, как бы ни богат ассортимент, все эти преимущества сводятся к нулю, если сроки будут сорваны. Оптимальным временем выполнения персонализации товаров можно считать неделю. Но если продолжать работать с примером Mid Ocean Brands, то этой компании удалось сократить сроки до 6 дней, а на продукцию,

отмеченную значком «Print Express» (это 400 артикулов в каталогах MOB) срок выполнения заказа составляет 3 дня. А прямые поставки продукции из Юго-Восточной Азии осуществляются за 60 – 75 дней с момента размещения заказа.

Вот мы и отметили основные качества, которыми должен обладать дилер. В завершение хочется отметить, что для успешной работы между «сувенирщиком» и дилером должны быть установлены не просто деловые, но доверительные партнерские отношения. Дилер должен работать для вас, понимая все особенности вашего бизнеса, поэтому, в соответствии с общей корпоративной политикой, Mid Ocean Brands работает только с профессионалами рекламного рынка и не работает с конечными клиентами, и компания назначает персонального менеджера по ведению ваших заказов и проектов.

«**Make it Easy**» – так звучит девиз компании Mid Ocean Brands. Они работают, чтобы Вам было легче вести свой бизнес. И поэтому стали ближе. Ведь если ты протягиваешь руку помощи и подставляешь плечо партнеру на его пути к успеху, сам становишься на шаг ближе к победе.

Александр Косачёв



ENG In autumn 2008 MOB has launched its own Russian representative office in Moscow – MOB. Their goal is by offering high service level, complete range of products, provide assistance in competing for the local market as well as providing excellent logistics, innovative e-services and competitive prices. And it is the way how does the perfect dealer make things go easier.



2 новых каталога 2 способа продавать Ваши любимые сувениры.

GIFTS+

Свежий и стильный каталог прибавит особый ПЛЮС Вашему продвижению

Свыше 1600 товаров и 200 новинок

Страниц: 422
Размер: 22,5 см x 28 см
Корешок: 19 мм
Вес: 1380 гр
Бумага: 100 гр
Обложка: 300 гр

TRENDS

Компактный, удобный каталог, с помощью которого у Вас под рукой будут все самые последние товары.

Свыше 1600 товаров и 200 новинок

Страниц: 288
Размер: 21 см x 28 см
Корешок: 11 мм
Вес: 740 гр
Бумага: 90 гр
Обложка: 300 гр

Mid Ocean Brands один из ведущих импортеров и поставщиков сувенирных товаров в Европе. Инновационные и уникальные бренды ARCO, ITD, KCF и Original Chameleon представлены на рынке через региональные офисы в Бенилюксе, Германии, Франции, Италии, Польше, Испании и Португалии, Швеции, Великобритании, Венгрии, Гонконге и России. Для того, чтобы гарантировать быструю доставку, компания также имеет 3 дистрибьюторских центра в Голландии, Испании и Польше и различные закупочные офисы непосредственно в Азии.

Взгляните на новые каталоги на www.midocceanbrands.com