Зажигалка - источник информации и огня

Зажигалка в качестве рекламного сувенира в России вещь уже достаточно обычная, если не сказать банальная, что же касается другой рекламной возможности зажигалок – в качестве рекламоносителя, то на сегодня эта возможность не используется, хотя является обычной в других странах. Может, одной из причин этого является убогая по исполнению и бессмысленная по сути реклама на

советских спичках, память о которых, наверно, еще жива у многих потенциальных заказчиков такой рекламы. Рассмотрим возможности этой рекламы подробнее. Зажигалка – одно из самых массовых конечных изделии промышленности, годовая потребность зажигалок в России оценивается 300-400 миллионов штук, число зажигании одной единицы – 1000-2000. Это означает, что в случае использования рекламного пространства на каждой проданной зажигалке, число экспозиции составит порядка 5 миллиардов. Сама по себе цифра огромная, сравниться, наверное, может только тираж рекламных листочков, рассылаемых по почте и раздаваемых на улице, однако, листок, в лучшем случае, одноразовый, и чаще выбрасывается, не удостоившись даже беглого взгляда, зажигалку же в здравом уме никто не выкинет. Если при этом учесть, что стоимость полноцветного листочка и зажигалки величины одного порядка....

На ценах остановимся чуть подробнее. Если даже выкупать тираж зажигалок с нанесенной рекламой, то при достаточно крупном заказе цена одной зажигалки составит порядка 5 центов. Тогда, за 1000 долларов заказчик получит 20 тысяч зажигалок, а число экспозиции составит 20-40 миллионов. Если же заказывать только рекламное место (зажигалка с нанесенной рекламой при этом расходится по своим обычным каналом продаж), то за те же 1000 долларов получается порядка 50 тысяч зажигалок и 100-200 миллионов контактов. Согласитесь, что цифры впечатляющие. Однако, эти цифры возможны только в случае нанесения рекламы непосредственно в процессе производства зажигалок. Когда все потребляемые в России зажигалки производились в Юго-восточной Азии или Европе, все эти рекламные возможности были скорее умозрительными. Однако, после пуска в России крупного завода – производителя зажигалок, полноценное использование рекламного пространства – вопрос скорее преодоления сложившихся стереотипов, чем каких-либо технических сложностей. Думается, открывшееся новое рекламное пространство будет освоено в ближайшем будущем. ■

ПРИЕМ ОБЪЯВЛЕНИЙ В РУБРИКУ «ВАКАНСИИ»

тел. (812) 166 - 09 - 66 e-mail: info@iapp-spb.org

описание вакансии	требования к кандидату	должностные обязанности	зарплата	контактная информация
менеджер отдела продаж	м/ж, в/о, опыт продаж от 1 года, инициативность, коммуникабельность, желание много работать и хорошо зарабатывать	поиск клиентов, заключение договоров, сопровождение сделки от начала до конца	100$+%	Москва (095) 209 50 29 moscow@leondirect.net
менеджер региональных продаж сувенирной продукции	м/ж, 25-37 лет, в/о, опыт работы от 3-х лет в области продаж	поиск клиентов в регионах, заключение договоров, сопровождение сделки, командировки	по результатам собеседования	Санкт-Петербург (812) 166 09 29 info@finndesign.ru
менеджер отдела продаж	м/ж, 23-35 лет, в/о, опыт работы от 1 года, коммуникабельность, грамотная речь	поиск клиентов, заключение договоров, сопровождение сделки от начала до конца	100$+%	Санкт-Петербург (812) 166 09 29 info@finndesign.ru
менеджер отдела продаж	опыт работы от 1 года, инициативность, коммуникабельность	поиск клиентов, заключение договоров, ведение заказа	100$+%	Санкт-Петербург (812) 245 16 85 info@advecon.ru