

# «СУВЕНИР ДОЛЖЕН ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ФУНКЦИИ НА 100%»

Автор: Александр Лёвкин

Разговор о том, как отразится кризис на сегменте бизнес-сувениров не был бы полным без мнения одного из крупнейших поставщиков деловых подарков – ООО «Макрос Евро». Директор компании Ефим Пахульский рассказал журналу «Лидер МАРШ», какие бизнес-сувениры будут наиболее востребованы, и как можно на них сэкономить.

## Изменится ли ассортимент Вашей компании в связи с финансовым кризисом?

Наши предложения остаются актуальными и в условиях кризиса. В ближайшее время глобальных изменений в ассортименте не предполагается, тем более, что в кризисе компании-поставщики не обладают гибкостью и маневренностью, которые присущи растущему рынку, когда существует постоянно повышающийся спрос и потенциал для развития новых предложений.

## Будут ли специальные акции, новые предложения для клиентов?

Безусловно, наших заказчиков ждут интересные акции, например, сейчас разрабатывается специальная комплексная программа стимулирования сбыта, имеющая два основных направления - повышение лояльности за счет создания комфортных условий работы рекламных агентств и специальные ценовые предложения, адаптированные к условиям сокращающегося спроса. Они призваны оптимизировать расходы на сувенирную продукцию у компаний-заказчиков, а рекламным агентствам дадут возможность делать предложения более гибкими.

## Как заказчик может сэкономить на покупке бизнес сувениров?

Для экономии на закупках бизнес-сувениров необходимо заниматься планированием закупок этой продукции и распределять свои заказы во времени с тем, чтобы поставщики и рекламное агентство смогли подобрать и предложить несколько вариантов того или иного артикула в широком ценовом диапазоне, а также доставить готовую продукцию на выгодных условиях в оптимальные сроки.

## Изменились ли предпочтения заказчиков бизнес-сувениров с наступлением финансового кризиса?

Провести сейчас такое исследование достаточно сложно, так как прошло сравнительно мало времени. Можно только



Директор компании ООО «Макрос Евро»  
Ефим Пахульский

отметить, что стали предъявлять меньшие требования к эксклюзивности, а больше к цене и функциональности. Также по нашим прогнозам в ближайшем будущем компаний-заказчиков с большим вниманием будут относиться к репутации поставщика и стабильности взаимодействия с ним. С точки зрения изменения предпочтений по ассортиментным критериям, возможно некоторое смещение приоритетов в сторону более недорогого сегмента сувениров. С течением времени этот тренд будет продолжаться вплоть до полной стабилизации финансово-экономических условий.

## Как Вы считаете, какими должны быть бизнес-сувениры в эпоху кризиса?

Сувениры в любой период должны четко соответствовать целям маркетинга и выполнять свои функции на 100%. Основной критерий, который налагают реальные экономические условия во время кризиса - бюджетность.

## Назовите минусы использования бизнес-сувениров в период экономического спада?

Самым главным минусом сувениров в качестве инструмента коммуникацион-

ной политики и продвижения является то, что эта статья рекламного бюджета планируется и используется по остаточному принципу. То есть, на закупку сувенирной продукции оставляют то, что не израсходовали на прямую рекламу, выставки и т.п. Еще один минус - как правило, в компаниях отсутствует система оценки эффективности использования сувениров и бизнес-подарков, поэтому сложно оценить результативность вложений в сувенирно-подарочную продукцию.

## Поделитесь идеей: как можно обыграть тему кризиса в бизнес-сувенирах?

Сегодня сувенирная отрасль предлагает многообразие решений изготовления сувенира по индивидуальному дизайну и воплощения самых нестандартных идей. Это дает возможность обыграть практически любую тему, в том числе и кризиса, креативных ограничений нет. «Макрос» активно использует подобные бизнес-подарки в своем продвижении. Но нет смысла раскрывать здесь наши идеи и ноу-хау и способствовать созданию шаблонов. Ведь индивидуальность подхода – самый главный посыл любого подарка. Зачастую финансовые возможности дарителя не играют решающей роли - самая простая ручка может быть преподнесена таким образом, что уже воспоминание об этом будет поднимать настроение и нести положительные эмоции.

## “A souvenir should be 100% functional”

The discussion about the crisis's influence on the segment of business souvenirs would be incomplete without the opinion of one of the largest suppliers of business presents – “Macros Euro” LLC. The director of the company Ephem Pahulsky told the “Leader MAPP” magazine what business souvenirs will be most strongly sought after and how one can save money on them.

