

CROSS.

пишущие инструменты кожаные аксессуары часы



Город Гдов возник как форпост древнего Пскова. Мошные стены Гдовской крепости принимали на себя удары иноземцев.

Впервые каменная крепость - город Гдов, названный "городком" был упомянут в летописи в 1323 году. Развитию поселения способствовало его ключевое пограничное положение на берегу Чудского озера, разделявшего Русь и Ливонию. Кроме того, находясь на важнейшей сухопутной дороге к Пскову, Гдов прикрывал его северные подступы. С течением времени город на реке Гдове выдвинулся как крупный населенный пункт и одновременно как крепость на западных рубежах Руси. Военнооборонительное значение Гдова особенно выросло в XV веке.

В 1510 году Гдов, как и вся Псковская земля, вошел в состав Московского государства. Первая половина XVI века для Гдова была временем его наивысшего за весь период средневековья подъема. Он являлся крупнейшим центром Псковского края. В 1520-1530 гг. здесь был возведен один из самых значительных из строившихся тогда в Псковской земле собор Святого Дмитрия Солунского. Последовавшая в 1568 году опричнина, царские репрессии против северо-западных городов и беды Ливонской войны (1558-1583 гг.) непоправимо подорвали экономику города и его округи.

К концу XVII века военное значение Гдова стало снижаться. В течение первой половины XVIII века Гдовский кремль окончательно утратил прежнюю боевую направленность. Стены стали разбирать на строительный материал. Сохранением древнерусской твердыни мы обязаны высшим лицам государства. В 1781 году Екатерина II во время кратковременного пребывания в Гдове выразила желание восстановить Гдовский кремль, и ломка крепости на время прекратилась.

В феврале 1944 года при отступлении немецких войск Гдов был почти полностью разрушен. При этом были взорваны все каменные храмы и другие











CROSS.

пишущие инструменты кожаные аксессуары часы





войны бывают разные

Автор: Лео Костылев, президент МАПП



рошлым летом я неожиданно остался в Москве на выходные. Современные развлечения – клубы, казино, боулинг – мне неинтересны. В групповых играх я всегда был плох, а в парных желал победы сопернику, опасаясь за то, что поражение будет воспринято им слишком болезненно... Спортом занимался много, но успехов достиг лишь в плавании. Пить много не могу, курить

то им слишком болезненно... Спортом занимался много, но успехов достиг лишь в плавании. Пить много не могу, курить бросил уже двадцать лет назад, так что атмосфера подобных заведений мне вредна. А танцевать не люблю по двум причинам: во-первых, сердце не позволяет, а во-вторых, будучи ещё совсем молодым, смотрел фильм «Любимая женщина механика Гаврилова», где был эпизод в ресторане с танцами. Танцоры там были заметно профессиональные, но в комплексе танец выглядел так нелепо, а танцующие так глупо, что я пришёл в ужас - неужели и я выгляжу так же дико танцуя. Так и не танцевал после этого почти двадцать лет, опять же, до того момента, когда в фильме «Последний самурай» один из героев-самураев учил героя Тома Круза владеть саблей и выигрывать поединки: «Ты слишком много думаешь, - говорил самурай, - меньше думай»! И я вдруг понял, что тоже слишком много думал про танцы, а надо просто шевелить членами...

Короче, я купил путёвку на автобусную экскурсию в Нилову пустынь на все выходные. Гид мне сразу не понравился. Я вообще не очень люблю людей с заведомо кислой физиономией, но когда он, увидев мой паспорт, безразличным тоном заявил, что в Твери меня с такими документами не поселят в гостиницу, я воспылал к нему ещё более нетёплыми чувствами. Я и раньше сталкивался в Москве с подобными ситуациями, поэтому и ответ у меня всегда наготове. Поскольку я везде и всегда всё оплачиваю заранее, я обычно говорю: «Хорошо, верните мои деньги, и я выйду из автобуса». Действует, кстати, безотказно – никто ещё денег не возвращал.

Пока мы ехали в Тверь, гид наш успел несколько раз со скорбным лицом, почти пуская скупую мужскую слезу, обратить наше внимание на памятники и просто поля, где проходили сражения «Великой Отечественной войны». Поначалу мне казалось, что он пытается таким образом выдавить слезу жалости у женской, преимущественной части нашей группы, и даже, может быть, (мужчины так делают) набрать себе некоторые очки в глазах этой части нашей группы, в предвкушении предстоящей гостиничной ночи в Твери. Однако, вскоре



я убедился, что на той войне он просто сдвинут. В Твери есть что посмотреть, всё-таки старинный город на Волге, с богатейшей историей, однако, мы поехали к Вечному огню. Гид был «в ударе», заливаясь соловьём на любимую тему, но когда он выпалил, что вечный огонь был зажжён уже «в мирное время», после «окон-

чания последней войны», я не выдержал и спросил: «А разве последняя война уже закончилась? А как же десять лет Афганистана, две Чечни»? На что гид, бросив на меня свирепый взгляд, ответствовал, что «про Афганистан в учебниках истории вооооообще ни слова не говорится. Не было такой войны!»

Войны, может быть, и не было. Но были тысячи гробов с останками российских парней. Была искалеченная физически и морально молодежь. Были подвиги на фронте и полное забвение дома. Была обида за то, что отцов награждают и приглашают на «Голубые огоньки» рассказывать о делах прошлых, а детей, испытавших то же, а может и хуже, не приглашают никуда, и в льготные очереди на холодильники не ставят. Так может и неважно это? Может быть, страна имеет право не помнить об этих людях? И воевали не за праведное дело, и не выиграли войны — какую агитационную пользу можно извлечь из этих «ветеранов»?

Но жизнь гвоздит нас своей непреклонной логикой. В девяностые страну захлестнула волна бандитизма и убийств. Наркотики превратились из экзотического времяпровождения в каждодневную рутину многих тысяч людей. Откуда всё это? «Оттуда» - как сказал Степан Степанович Горбунков... Вот именно, оттуда, из Афганистана. Обиженные забвением, потерявшие нить нормального существования, но наученные убивать, и убивавшие, «переступившие через кровь», как сказал бы Достоевский, молодые парни не нашли для себя лучшего выхода, как только продолжать делать то, что Родина научила их делать лучше всего. «Позволив убивать себя сегодня, люди приобрели право убивать завтра»- сказано Саввой Морозовым по другому поводу, но справедливо, ибо правильно. И каждый раз, когда государство и его жители будут посылать своих парней совершать эти страшные подвиги во имя неважно какой цели, парни эти будут возвращаться калеками не только физическими, но и, прежде всего, моральными. И если госупарство считает себя вправе калечить своих граждан таким образом, то оно обязано своей первой задачей видеть также принятие мер к тому, чтобы вернувшимся оттуда была оказана такая помощь, в которой каждый из них будет нуждаться.

Кстати, документов при поселении в гостиницу в Твери у меня вообще никто не спрашивал, нас заселили по списку.

The author of the article Leo Kostylev, during the excursion around Tver, was surprised with the guide's words that the eternal light had been set aflame "after the last war" (meaning the Great Patriotic War (World War II). So it seems that Russia has not taken part in armed conflicts ever since. And what about 10 years of Afghanistan and two disgraceful Chechnya campaigns? Haven't they occurred? Indeed, textbooks do not mention them but thousands of coffins with young soldiers' corpses did exist. And the veterans of these wars are still alive but the fame and honour have bypassed them, contrary to the soldiers of World War II. But if the state thinks that

it has the right to send its citizens to aimless wars, does not it have to take care of the survivors then?





ОТ РЕДАКЦИИ

- Войны бывают разные
- 6 новости

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 10 Бизнес-сувенир борется с финансовым кризисом
- 15 «Сувенир должен выполнять свои функции на 100%»
- 16 Что кризис грядущий нам готовит?
- 18 Гамлет по-московски

ВАША ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- 20 «Давайте восклицать!»
- 22 Доступная роскошь CROSS

ТЕКСТИЛЬ

- 24 Подарок для северной страны
- 26 «Cool as ice» - весь спектр на 2009 год
- Это то, что вы искали: женские футболки на любой вкус 27

ФОКУС-ИНДИВИД

- 29 Ложка
- КЛАССИФИКАТОР СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ 30
- КЛАССИФИКАТОР РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ 38



2 новости

ОФИСНОЕ ПРОСТРАНСТВО

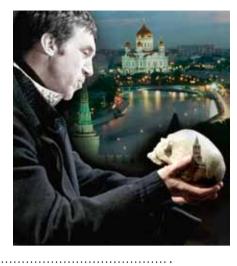
В гостях у офиса: «Остров Сокровищ-ФиннДизайн» 4

ОФИСНАЯ КАНЦЕЛЯРИЯ

6 Новая канцелярия

ОФИСНАЯ ТЕХНИКА

- 7 Интересные и полезные гаджеты
- 10 Хит-парад: из-за чего чаще всего ломается офисная техника



18



10

L___ЕР № 10 Февраль

Президент МАПП: Лео Костылев

Редактор журнала: **Александр Левкин** (levkin@iapp.ru)

удожественный редактор: Алексей Чачин

Варвара Мочалова

Александр Левкин Александр Косачев

Сотрудники МАПП Алла Алейникова, Галина Дроздова, Татьяна Улисова Ольга Титанова

Дизайн, верстка «Господин ПЕЧАТНИК»: Юлия Лабейш Александр Шашихин

WEB-дизайн Василий Тюленев Адрес редакции: 194044, Россия, С.-Петербург, Беловодский пер.,7 Почтовый адрес: 194044, СПб, а/я 899 Тел. +7(812) 313-69-01, 313-69-02

e-mail: info@iapp-spb.org www.iapp.ru www.leader.iapp.ru

Информационная поддержка: Радио «Эхо Москвы» Радио «Эхо москвы» Печать: Типография «Цвет-Принт» Роменская, 10. Тел.: (812) 336 45 68 Макет: ДС «Господин ПЕЧАТНИК» Тел.: (812) 318 70 33 Уст. тираж : 10000 экз Журнал выходит под эгидой МАПП

Издание зарегистрировано Северо-Западным окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати,

нерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №2-4881 от 13 декабря 2000 г

Журнал распространяется всем членам МАПП бесплатно во все время членства в Ассоциации; Журнал участвует и распространяется на выставках в

Москва: IPSA, РАППС, Экспопарк, Экспоцентр Костова. II ЭЛ, ТАПТЬ, ЭКОГОТВЕР, ХОЛГОЦЕНТЬ, САНКТ-Петербург – Ленакспо, Рестак, Принтакс, Пермь, Сочи, Казань, Красноярск, Архангельск, Ростов-на-Дону и других.

Журнал распространяется на выставках за пределами журнал распорограниется па выставах за представи России – в Дюссельдорфе, Париже, Скандинавии; Журнал рассылается по фирмам России, заявившим рекламно-сувенирную деятельность единственным или одним из родов своей деятельности.



2 способа стать подписчиком журнала "Лидер МАПП":

- 1) Отправить письмо на info@iapp.ru, в котором указать название и полный почтовый адрес компании, контактное лицо и номер
- 2) Позвонить в редакцию по тел (812) 313-69-01 и оставить свои контактные данные.

Стоимость подписки на 5 номеров в год - 1000 р.

«ДЕКО Медиа» выпустила подарочные сертификаты из кожи!

Необычные сертификаты от «ДЕКО Медиа» дают возможность решить извечную проблему неуспевания выполнения срочного заказа на производствах. СЕРТИФИКАТ даёт право на приобретение или заказ продукции или услуг компании «ДЕКО Медиа». Т.е. основная цель – изготовить и вручить достойный, солидный, дорогой подарок – будет достигнута. Вы за свои деньги НЕМЕДЛЕННО получаете солидно, красиво и даже роскошно выглядящий КОЖАНЫЙ сертификат с тиснёной на нём информацией о его достоинстве, и где его можно обменять на изделия и услуги «ДЕКО Медиа» и, конечно же, чувство удовлетворения от выполненной задачи по качественному вручению подарка адресату.

Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в классификаторе сувенириой продукции, в рубрике «Упаковка подарочная и атрибуты к ней». Компания «ДЕКО Медиа» г.Москва



Новое измерение России

Вовости

Впервые создана и начала поставляться на российский рынок офисная высокообъемная панорама «РОССИЯ» (картина в 3D формате). Высокообъемная панорама «РОССИЯ» предназначена для кабинетов руковолителей, конференц-залов, холлов гостиниц, операционных залов банков, помашних библиотек. Является прекрасным VIP-поларком Размер карты 1 200 на 880 мм, а выпуклость профиля достигает 80 мм. Ланпшафты выполнены в 2-х пветах. Высокообъемная панорама «РОССИЯ» - это настоящий прорыв в интерьерных решениях офисных помещений. Как VIP-подарок она имеет четкую адресность и востребованность в политической и пеловой элите России. Карта выпускается в рамках из карпатского бука. Возможны различные варианты





персонализации и нанесения рекламной информации.

Компания «LexMedia», www.lexmedia.ru

Аква USB FLASH от «Dragon Mobile»!



Очередная USB-новинка от «Dragon Mobile» - AKBA FLASH, наполненная цветной жидкостью! Кстати, вы знали ранее, как устроена флеш-карта? Теперь у вас есть возможность рассмотреть микросхему в подробностях.

Всё, что способно быть жидкостью, легко может стать наполнителем такого аквагалжета:

алкогольная продукция, бытовая химия, лекарственные средства, безалкогольные на-

питки и косметика. Вы сможете заполнить её новым сортом пива, полезным соком или микстурой от кашля. После такой рекламы покупатель будет надолго предан только вашей продукции! И даже если вы не предлагаете ничего льющегося и переливающегося, вы всегда сможете «раскрасить» жидкость в свои корпоративные цвета. Такая карта памяти - это отличный подарок на долгую память!

Компания «Dragon Mobile», Китай, г. Гуанчжоу

VIP-зажигалка для охоты и яхтинга



На российский сувенирный рынок выходят необычные зажигалки категории «VIP», производитель – «Windmill», Япония. Это газовые турбозажигалки с механизмом зажигания пьезо, предназначенные для использования в любую погоду. Они водонепроницаемы, противоударны, их пламя устойчиво к порывам ветра более 20 м/сек. У всех моделей имеется запирающее устройство, фиксирующее крышку зажигалки, клапан для многократной заг

правки газом, регулятор интенсивности пламени, ушко для удерживающего шнурка. Отличный подарок для всех, чьё хобби связано с занятиями на свежем возпухе – охотой, рыбалкой, яхтингом и т.п.

Поставщик: компания ООО «РУСАНГЛЕР», г. Москва Тел. (495) 223-22-21, www.windmill.su

«Одежда» от кутюр для 23 февраля и 8 марта

Выбрали подарок, но не знаете, как его красиво подарить? Производитель подарочной упаковки «GiftsWay- Путь Подарка» предлагает новую роскошную коллекцию бумаг ручного отлива. Это бумага, выполненная профессиональными дизайнерами, даже в отрыве от подарка воплощает праздник и может быть применена в самых разных областях. Такая упаковка – вне сезона, и способна удовлетворить самый изысканный вкус. Дизайны и фактуры актуальны круглый год. Из этой же бумаги для заказчика изготовят коробки и бумажные пакеты. Всю продукцию компании можно закупить на складе-офисе

(Москва, 2 мин. от м. Тимирязевская).

Компания «GiftWay - Путь Подарка» приглашает к сотрудничеству и надеется, что в его результате красоты в жизни станет больше.



Контактную информацию о нашей компании Вы сможете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Упаковка подарочная и атрибуты к ней» или на сайте: www.giftway.ru

Компания «GiftWay - Путь Подарка», г. Москва

Световые панели от компании «Green LUX»!



Компания «Green LUX» представляет сверхтонкие световые панели с белой торцевой подсветкой из светодиодов. Панель крепится с помощью защелкивающегося профиля, что позволяет за считанные секунды легко менять изображение. Прозрачный акриловый лист защищает изображение от царапин. Возможно как вертикальное, так и горизонтальное закрепление панели. Питание - стандартное 220 В. Доступные размеры: АЗ, А2, А1, А0, В0.

Агентство выставочной печати «Green LUX», г. Санкт-Петербург

Скажи кризису «НЕТ»!



Компания «Макс» предлагает своим клиентам помощь в преодолении кризиса и делает выгодное предложение. Всем покупателям футболок из каталога компании предоставляется скидка до 30% на услуги по нанесению.

Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Футболки», а также в Классификаторе рекламных услуг, в рубрике «Нанесение методом шелкографии».

Компания «Макс», г.Москва.

Модные решения для корпоративной и промо-одежды

Только дизайн-проекты, выполненные с учётом модных тенденций, могут отразить дух компании. В компании «Ко-Мод» работают дизайнеры, профессиональные конструкторы, опытные швеи и технологи, которые сделают корпоративную одежду узнаваемым лицом любой фирмы, а одежду для промоакций - лицом любого бренда.

«Ко-Мод» разработает и нанесёт фирменную символику различными спосо-

бами: вышивка, шелкография, термотрансфер, флексография и прочее.

Контактную информацию нашей фирты вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции в рубриках «Одежда для протоакций», «Разработка фирменного стиля» или на нашем сайте: www.ko-mod.ru



Компания ООО»Ко-Мод», г.Москва

Праздники, Господа!

Специально к праздникам 14 Февраля и 8 Марта группа компаний «Бизнес-Букет» подготовила новые коллекции «сувениров», «предметов интерьера» и «аксессуаров для оформления»: искусственные цветы, выполненные



в технике real-touch, фигуры ангелов и гномов для садового и домашнего декора, плетеная мебель с уникальным дизайном, а коллекция упаковочной бумаги для цветов и подарков станет отличным завершающим штрихом в оформлении любого праздника. Все эти милые вещицы могут послужить отличным

подарком родным, близким и коллегам. Полный ассортимент товаров на www.bbcom.ru

Компания «Бизнес-букет», г. Москва

USB для избранных



Компания «Мастер Медиа» представляет коллекцию эксклюзивных электронных USB-гаджегов в корпусах из обсидиана. В нее вошли самые необходимые предметы для работы в современном офисе: флешкарты (стротие мужские модели и женские с кри-

сталлом Swarovski), кард-ридеры и переносные жесткие диски. Все металлические элементы корпусов изготовлены из латуни и покрыты позолотой, а нанесение выполняется методом вакуумного напыления позолотой, которое не знает износа. Электронные компоненты соответствуют строгим требованиям и тестируются после сборки. Все изделия комплектуются подарочной упаковкой из массива дерева с бархатным ложементом.

Изменившуюся контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «VIP сувениры».

ООО «Мастер Медиа», г. Москва

ЛИДЕР № 10 2009

Скажи вандалам нет!

Фирма «МеталГраф» предлагает решение проблемы недолговечности листовок и табличек, страдающих в первую очередь от рук юных варваров.

Ведь в наше время все чаще обращают внимание на стойкость и долговечность изделий. Сколько раз мы встречали останки некогда красивой листовки или таблички в лифте-оборванные изачастую обугленные? Таблички из алюминия, который легко моется, обладает значительными прочностными характеристиками и отлично выглядит, избавят вас от лишних тревог.



Более подробную информацию вы можете получить у нас в офисе.

Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в Классификаторе рекламных услуг, в рубрике «Нанесение многоцветного изображения на металле».

Компания «МеталГраф», г. Санкт-Петербург

«Printolog» увеличивает отдачу от выставок

Наступил сезон выставок. Каждый, кто готовится к этому мероприятию, заинтересован решить несколько главных задач: привлечь на стенд максимальное количество посетителей, увеличить отдачу от выставки, сделать участие выгодным. С января 2009 года компания «Printolog» предлагает комплекс выставочных услуг, направленный на решение этих задач. Вас увидят! Вас за-



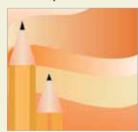
помнят! Вы не затратите лишних средств! Подробную информацию читайте на www.printolog.ru.

Контактную информацию о нашей фирме Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Шары воздуш-

Компания «Printolog», г. Москва

Карандаши увеличивают внутренний диаметр

Компания «Красинский карандаш» расширяет свой ассортимент рекламных и сувенирных карандашей и в ближайшее время выпустит экспериментальную партию четырехгранных карандашей увеличенного внутреннего диаметра. Также к хорошо известным классическим деревянным карандашам «Стиль»,



«Стандарт Плюс», «Мастер» добавится новая модель граненого карандаша «Деловой» диаметром 9,5 мм.

Контактную информацию нашей фирмы Вы можете посмотреть в Классификаторе сувенирной продукции, рубрике «Карандаши» или на нашем сайте www.karandashi.com

Компания «Красинский карандаш», г. Москва

Новое поколение ручки DS4 от «Prodir»

Швейцарская фирма «Prodir» на выставке PSI в Дюссельдорфе представила второе поколение своей модели ручки DS4. В целом форма ручки осталась прежней, но модель все равно претерпела серьезные изменения. Дизайнеры и конструкторы придали новый образ кнопки нажимного механизма. Кроме того, теперь можно выразить индивидуальность с помощью комбинации разных цветов и типов пластика между кнопкой и ручкой. Особенно привлекает

внимание кнопка в хромированном исполнении. Изменился и сам нажимной механизм, благодаря чему DS4 можно по праву назвать ручкой на все случаи жизни. Еще в новом DS4 на 20% увеличе-



на поверхность для нанесения печати. И, кроме того, Prodir предлагает заказать ручку с приятным на ощупь покрытием Soft-Touch или в полностью хромированном корпусе.

«Продир Интернэшнл», г. Москва

Родословная книга - подарок на века

Компания «Татти» - производитель ежедневников, папок, записных книжек и других деловых аксессуаров в переплете из натуральной кожи, предлагает необычный подарок – Родословную Книгу. Получатель такого подарка сможет в удобной форме вести собственную историческую летопись своего рода, которую затем могут продолжить его потомки. В производстве Родословной книги используются различные сорта и цвет кожи, а также другие переплетные материалы (искусственные кожи, балакрон, ледерин). Компания «Татти» предлагает более 50-ти видов текстурного тиснения кожи рисунками, выполненными тех-



нологией матричного тиснения. В силах компании нанести на кожу рисунок, представленный заказчиком, чтобы сделать по-настоящему эксклюзивное изделие.

Контактную информацию о нашей компании Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Ежедневники».

Компания «Татти», г. Санкт - Петербург

Сувениры от «А» до «Я»

поздравляет всех с Новым Годом и спешит обрадовать своих клиентов: не смотря на тяжелые экономические условия во всем мире, мы продолжаем работать для Вас, расти и развиваться! Как и прежде, к услугам заказчиков широкий ассортимент сувенирной продукции из РVC и металла. Это значки

и медали, упаковка для них, брелоки, ручки и антистрессы. А так же стеклянная, фарфоровая и керамическая посуда под нанесение Вашего логотипа и имиджевой информации. В распоряжении рекламно-сувенирной компании мощный и



современный цех по персонализации деловых подарков, поэтому и днем, и ночью для клиентов «Компании АЯ» доступны услуги по нанесению логотипов на любые поверхности методами шелкографии, тампо-

печати, деколирования, лазерной гравировки, тиснения и термотрансфера. Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Значки» или на сайте www.ay-company.ru.

«АЯ Компания», г. Москва, г. Хабаровск

Наборы для охоты из натуральной кожи

Каталог «Русский элитный подарок» представляет новинку в модельном ряду наборов для пикника и охоты – наборы серии «гранд» в кейсах из искусственной кожи. Отличительной особенностью предлагаемых наборов является наличие в них шампуров с рукоятью из дерева венге нормальной длины (60 см).



В комплектацию наборов включено всё, что необходимо для пикника и отдыха на природе. Для внутренней отделки наборов используется натуральная кожа с тиснением и ручной росписью.

Предлагаемые наборы разумно сочетают элегантность, красоту исполнения, функциональность и могут служить превосходным подарком для руководителя любого ранга.

Контактную информацию нашей фирмы Вы сможете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубриках «Наборы для пикника» и «VIP – подарки» или на сайте www.elitegift.ru

«Русский элитный подарок», г. Москва,

Вовости

Подарок для милых Дам



Часовая компания «Восток тайм» сообщает о выпуске новой коллекции женских часов, инкрустированных фианитами. Данная коллекция изготовлена специально для сувенирного рынка с возможностью нанесения символики заказчика на циферблат и гравировкой задней крышки. Более подроб-

ную информацию Вы можете получить, посетив наш сайт.

Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике «Часы».



Часовая компания «Восток тайм», Республика Татарстан, г. Чистополь.

Кубик, поражающий воображение

Рекламно-произволственная компания «Медиа Бюро» предлагает новый, поражающий своей оригинальностью сувенир - Кубик-трансформер. Бесконечно меняющийся, необычпринимающий ный. множество форм, кубик-трансформер в качестве бизнес-сувенира поразит воображение клиентов и партнёров. На кубике можно изобразить все, что необхолимо: логотип, фотографии продукции и любые другие изображения, а на его гранях - информа-



цию о компании и услугах. Самый популярный вид кубика-трансформера - это календарь на год, где каждая грань - отдельный месяц. Основа кубика состоит из нескольких кубиков поменьше, соединение их особым способом дает возможность нанесения изображения. Кубик заламинирован, и поэтому долговечен и прочен. Размеры граней кубиков 70*70*70 мм. Компания «Медиа Бюро», Москва www.mediabyro.ru

Хохлома для хоккея

ЗАО «Хохломская роспись» по заказу нижегородского хоккейного клуба «СКИФ» изготовило призы для первого этапа Кубка европейских чемпинонов по хоккею с шайбой среди женских команд, который проходит в Нижнем Новгороде.

Как сообщил президент «СКИФа» Сергей Колотнев (команда также входит в число участников этого турнира), денежный объем заказа составил 135 тыс. рублей. Победителю соревнований будет вручен расписанный умелыцами хохломы деревянный кубок. Команды, занявшие второе, третье и четвертое места, получат хохломские блюда. Хохломские мастера изготовят также сувенир-



ную продукцию для болельщиков и участников турнира: клюшки, вымпелы, кружки, солонки с хохломскими узорами.

ЗАО «Хохломская роспись», Нижегородская обл., г. Семенов

Проект «USB People» набирает обороты.

В феврале 2009 года появились новые представители уникальных USB flashнакопителей — металлические USB People. Металлический полированный корпус и три цвета на выбор: серебро, золото, графит. Как и в пластиковых моделях, металлические USB-человечки имеют подвижные ручки-ножки, а голова является колпачком для разъема USB. Смотрятся такие flash-накопители



очень эффектно! Это хороший способ удивить и поразить своих бизнес-партнеров. Размер человечка 4,4х8,5х1,7 см. Доступный объем памяти до 8Гб. Для персонализации применяется лазерная гравировка. Каждый человечек имеет индивидуальную подарочную упаковку.

Проект «USB People», г. Москва www.usbpeople.ru

ООО «ТЕКС» - новая производственная компания.

На рынке сувенирной продукции появилась новая интересная компания – ООО «ТЕКС». Компания является импортером, а также представителем производтелей текстильной продукции из Восточной Европы и Юго-Восточной Азии. Услуги, выполняемые ООО «ТЕКС»: производство и поставка пледов (в том числе спество и поставка пледов (в том числе спе



циальных пледов для пикников), покрывал и прочей текстильной продукции. На каждый артикул ассортимента производится нанесение: от логотипа заказчика (брендирование) до полноцветной широкоформатной печати любого изображения. Новая коллекция 2008-2009 года представлена на сайте: www.plaid.ru

Контактную информацию о нашей компании Вы можете найти в Классификатор сувенирной продукции, в рубрике «Пледы».

Компания «ТЕКС», г. Москва

Мягкое золото

Компания «VLADI» представляет коллекцию «Элит», в которую вошли пледы «Комфорт Люкс», «Марсель Люкс», «Милано Люкс». Вся коллекция выпол-



нена в изысканных пастельных тонах. В качестве сырья для производства используются лучшие сорта новозеландской шерсти. Все изделия данной коллекции упакованы в подарочные коробки. Пледы «VLADI» послужат отличным подарком для Ваших сотрудников и деловых партнеров. По желанию наших клиентов на пледе может быть размещен индивидуальный логотип или рисунок в любом цветовом исполнении.

Контактную информацию о нашей фирме Вы можете посмотреть в Классификаторе сувенирной продукции в рубрике «Пледы».

Компания «VLADI», г. Москва

Новая одежда для ваших подарков

В этом году наша компания «ИКАСА» готова предложить Вам сувенирную, праздничную упаковку к 8 Марта из нового передового серебряного материала по доступной цене. Вы можете заказать мешки любого размера и фасона ткани тиражом от 200шт. или приобрести имеющиеся на складе от 100шт.

Контактную информацию о нашей компании Вы можете найти Классификаторе сувенирной продукции, в разделе «Сумки из текстиля»

Компания «ИКАСА», г. Москва.

www.ikasa.ru



В Москве и Питере появились новые площадки для проведения мероприятий.



Компания EXPOTENT-RUSSIA представила серию больших тентовых павильонов Сreative Tent, площадью до 1000 кв.м. Уникальные быстросборные конструкции из анодированного алюминия, производства США, теперь есть и в России!

Тенты оснащены самым необходимым – полами с ковролином, системой освещения и кондиционирования, что позволяет использовать их в любое время года.

Шатры подойдут для проведения банкетов, фестивалей, презентаций, корпоративных мероприятий и рождественских детских праздников, в качестве выставочного павильона, спортивной или концертной площадки!

Компания EXPOTENT-RUSSIA, Санкт-Петербург.

Высокотехнологические сувениры Bazint



ООО «РУССКИЙ ПРОЕКТ» специализируется на дистрибуции цифровых носителей информации и мультимедийных устройств и является эксклюзивным дистрибьютором марки ВАZINТ на территории России. Ассортимент предлагаемой продукции постоянно развивается, отслеживаются тенденции и потребности на рынке высокотехнологичных бизнес-сувениров. Мы надеемся, что каждый из наших партнеров сможет подобрать продукцию, наилучшим способом удовлетворяющую потребительский спрос. Мы предлагаем гибкие, индивидуальные условия работы с каждым дилером, особые условия для постоянных клиентов и рекламных агентств. USB-накопители и USB-ГIASH ручки BAZINТ выгодно отличаются от других представленных на Российском рынке USB-сувениров своим ентревзойденным качеством и низкими ценами!

Контактную информацию о нашей компании Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике « USB – аксессуары»

ООО «РУССКИЙ ПРОЕКТ», г. Москва.

«Евростиль» - неограниченные возможности комбинирования сувениров.

Если Вам нужно оперативно создать образ Вашей фирмы или мероприятия - компания «Евростиль» имеет уникальную возможность комбинирования не-



скольких сувениров в одной подарочной упаковке с логотипом компании-заказчика. Из лучших сувениров из Европы «Евростиль» подберет индивидуально под каждого клиента несколько тематических изделий, с помощью новейших технологий сделает персонализацию на каждом изделии - и вот готов отличный подарок и оригинальный подход по закреплению корпоративного стилу контактично информацию о нашей фирме Вы можете найти в Классификаторе

сувенирной продукции, в разделе «Бизнес-сувениры оригинальные» или на сайте: www.eurostyle67.ru

Компания «Евростиль» г. Москва



Первая в мире USB флеш-карта с технологией «Электронной бумаги»!

«Мастерские «Северный Дом» представляет новинку 2009 года — USB flash-накопитель, который отображает остаток свободной памяти. Для этого применяется технология «электронная бумага», которой не требуется энергия для работы. Теперь пользователь сможет всегда знать — сколько свободного места осталось на флеш-

карте, а сколько занято. Кроме этого, вся информация на флеш-карте может быть напежно запишена.

USB flash-накопитель имеет удобную в пользовании форму клипа. Поставляется в индивидуальной упаковке. На заказ от 250 шт. можно изготовить любой цвет корпуса. Размер 4,4х8,5х1,7 см. Доступный объем памяти до 8Гб.

«Мастерские «Северный Дом», г. Москва

Гламур с мозгами.

Разве это возможно? «Her!» - уверенно ответит большинство людей, знающих значение слова Гламур. «Да!», - ответит компания «ФлэшМастер», поставщик и производитель флэш-накопителей в России. В ассортименте компании появились инте-

ресные новинки, способные дополнить и украсить любой имидж. Клиенты компании, деловые люди, получат большое количество строгих дизайнов, а для любителей стильных и ярких аксессуаров, явно обделенных вниманием производителей, широкую палитру дизайнов, вызывающих фонтан положительных эмоций.



Контактную информацию нашей фирмы Вы можете найти в Классификаторе сувенирной продукции, в рубрике USB-накопители. Компания ФлэшМастер, г.Москва.

БИЗНЕС-СУВЕНИР БОРЕТСЯ С ФИНАНСОВЫМ КРИЗИСОМ

Автор: Александр Лёвкин

осадно, но придется начать с банальной фразы: кризис, которого мы все не ждали, случился. Пока сильнее всего трясёт верхушку экономической пирамиды, биржу и банки, но вот тремор постепенно доходит до крупного бизнеса, далее на очереди средний и малый, а в итоге все скажется на простых людях. Говорить и спорить о причинах и последствиях оставим экономистам. Нам же доподлинно известно только одно - будет трудно. И когда станет лучше - пока не известно.

Тем не менее, жить и работать (ну, по крайне мере, кого не уволят), вести дела, есть, пить и спать люди все равно будут. Только уже сейчас предположить, можно что многое станет друприспособленным к непростым кризисным условиям. В этой статье мы попробуем дать прогноз, какая роль будет отведена бизнес-сувениру как инструменту рекламы и составляющей деловой коммуникации. И в этих строках хочу с уверенностью заявить: бизнес-сувенир останется, правда, возможно, отношение к нему и принцип работы с ним станет не таким, как раньше. Данное заявление делаю не потому, что автор этих строк вроде как представляет интересы сувенирной отрасли и вообще отчаянный оптимист, а исходя из анализа сложившийся ситуации. Если дела обстояли иначе, номер этого журнала вышел бы с одной страницей, в которой говорилось бы о крахе рекламной сувенирки, а его редактор нанялся бы коммивояжером торговать чай по городам и весям Ленинградской области.

Реклама в кризисе

Итак, начнем с начала. Еще с октября-ноября 2008 года все крупные и не очень компании разделились на два лагеря: те, кто сокращает (значительно или совсем) бюджет на рекламу, и те, кто оставляет его без изменения (либо сокращения незначительны). Безусловно, стратегию выживания каждый руководитель выбирает лично для себя. И давать одинаковые рекомендации добытчикам угля и импортерам одежды, по меньшей мере, глупо. Однако, на лентах деловых новостей все чаще появляются объявления, что в 2009 году многие компании откажутся от рекламы в традиционных медиа, количество рекламных полос в прессе сокращается, рекламные агентства увольняют сотрудников и так далее. Да и у продавцов сувенирки, что уж скрывать, в «горячий» предновогодний од не было такого спроса, как в прошлом году.

В целом затраты на рекламу можно назвать одним из любимейших пунктов экономии в период кризиса и сокращения доходов. «Да, мы сократили расхопы на рекламу. - рассказала «Липеру МАПП» руководитель отдела маркетинга и рекламы группы компаний «Невская» Екатерина Танаева. - Тем более в сегменте В2В, на котором мы работаем, реклама не так актуальна. Наша компания, как и многие другие, сейчас предпочитает вкладываться в развитие». И если для В2В прямая реклама действительно не представляется столь необходимой, то для розничных товаров и услуг она по-прежнему главный двигатель торговли. Так, один из крупнейших производителей мясной продукции в Ленинградской области сокращать расходы не планирует, в том числе и на бизнес-сувениры. «По крайней мере, этот вопрос не обсуждался», уточнил собеседник. Интересный факт, что, несмотря на снижение общего количества рекламы в прессе в конце прошлого года, стали вести более агрессивную политику по привлечению новых клиентов банки (в частности, «Газпромбанк»), производители одежды и авиаперевозчики.* Их информационные сообщения наоборот стали чаще появляться на страницах печатных изданий. Значит, есть необходимость именно в период кризиса еще больше напоминать о себе, привлекать внимание растерявшегося потребительского сообщества и сохранять старых клиентов. Об этом же говорят многие маркетологи и бизнесконсультанты. Процитируем некоторых из них. «Не поддавайтесь искушению урезать расходы на маркетинг и рекламу. В рекламе, как и в езде на велосипеде, важно не останавливаться, а всё время крутить педали», - советует независимый бизнес-консультант Александр Левитас на страницах журнала «Маркетинг PRO». «Большую часть высвободившихся денег мы перенаправили в рекламный бюджет: сейчас важно привлекать новых клиентов», - делится своей стратегий совладелица полиграфической компании «Энгри» Валентина Комарова на сайте sostav.ru. Но, опять же, повторюсь, что вопрос о том, сокращать бюджет на рекламу или нет, должен решаться, исходя из индивидуального положения каждой отдельно взятой компании. В журнале же можно привести некоторые общие рекомендации и рассказать о тенденциях, которые, несомненно, пригодятся для учета возможных рисков. Поэтому продолжим наш рассказ. Как мы выяснили, реклама все же осталась, пусть и в меньших объемах, чем раньше. Но претерпела или

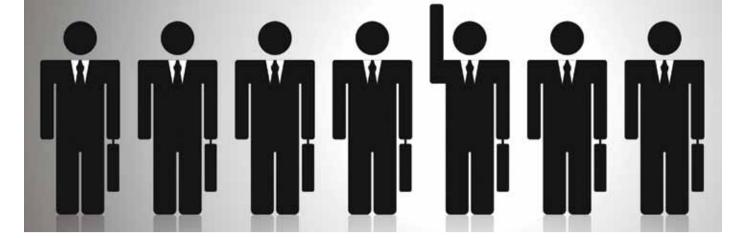
^{*} по информации газеты «Коммерсантъ».

почка зрения

претерпит она изменения? Ответить на этот вопрос можно совершенно определенно: да. Она нужна даже сильным брендам, хотя можно предположить, что всемирно известное имя бупет еще некоторое время по инерции тянуть к себе покупателей. Хотя и это маловероятно - сильные бренды всегда больше всех тратились на рекламу. Поэтому ждать с их стороны полной мелийной изоляции не стоит. Кроме, конечно, некоторого пресловутого сокращения, из-за которого и последуют некоторые изменения. Во-первых. компании начнут более эффективно распределять бюлжет. Во время рецессии крайне важно, чтобы каждая копейка давала свой коэффициент полезного действия. бренд-менеджеры Так виски Johnnie Walker во время одного из кризисов старались уделять внимание лишь нескольким проектам, обеспечивающим наибольший доход от рекламных вложений. В частности, спонсорский контракт с пилотом «Формулы-1» Льисом Хэмилтоном. Johnnie Walker знают, пьют и любят до сих пор, что говорит о правильности выбранного решения. Сам же опыт показывает, что не надо сокращать всего по чуть-чуть, а вкладываться в наиболее эффективные каналы коммуникации. Какие? Это уж каждая компания должна решать в строго индивидуальном порядке. Тем не менее, многие сейчас выбирают Интернет. В отличие от пру-ГИХ медиа-носителей. этот сегмент показывает пусть не стремительный, но все же рост. И по прогнозам, доля контекстной и баннерной рекламы в Интернете бу-



дет увеличиваться. Представители Rambler, Mail. ru и ряда других, связанных с мировой сетью компаний, в конце 2008 года активно выступали в печати с жаром рассказывая о необходимости интернетрекламы в кризисный период. Мол, это «дешево» и «эффективно», причем акцент делается именно на первом определении. Но ведь низкая стоимость размешения обусловлена не только низкой себестоимостью содержания порталов и сайтов и создания баннеров, но и соответствующей эффективностью, которая значительно уступает телевизионной. И вспомните сами, как часто Интернет-реклама была вам стимулом, чтобы совершить ту или иную покупку? А как вам нравятся неожиданно выскакивающие окошки? К тому же не забывайте, что уже прошла и, возможно, снова повторится волна увольнений офисных работников, а, следовательно, сократится посещаемость всех этих Одноклассники.Ру и ВКонтакте.ру, не говоря уже и о менее популярных ресурсах. Но, несмотря на это, действительно следует ожидать того, что многие бюджеты уйдут именно в Интернет. И лично моё мнение, что на этом фоне больше вырастет доля контекстной рекламы. Среди наиболее заметных изменений, опять же по прогнозам вечно ищущих экспертов, претерпит сам тон рекламного сообщения. А именно, на время кризиса сойдут на нет «имиджевые рекламные ролики». Это чаще всего все те красивости известных или начинающих брендов, толкующие нам о принадлежности марки к тому или иному образу жизни, что соответствует самому определению слова «имидж» (от англ. Image – образ). Вместо них появится больше прямой, стимулирующей товарной рекламы (к которой, кстати, относится и промо-акция). Грубо говоря, это будет выглядеть примерно так: Nike перестанет показывать крутых и красивых спортсменов, чью ролевую модель поведения, по задумке, должен перенять потенциальный покупатель и для этого носить кроссовки, а будет привлекать роликами и плакатами с сообще-



ниями, что вышла новая недорогая модель спортивной обуви или приглашениями на распродажи. Логика здесь такая: покупатель сейчас больше думает не о своем имидже, а ищет, где бы повыгодней купить необходимый ему товар - тут-то мы ему и предложим свой. Кроме того, надо увеличивать объем продаж, избавляться от складских запасов здесь и сейчас, иначе не выплатишь кредит банку. Поэтому и не рассказывают о том «образе», которому соответствует товар, так как это все работает лишь в будущем, на перспективу, сейчас не до этого - одним надо поскорей продать, другим повыгодней купить. Вот что говорит директор по маркетингу сети по торговле электроникой Барри Джадж: «Сейчас наиболее действенны стимулирующие промоакции, например, купоны со скидкой, которые наша компания ежедневно вкладывает в 50 млн. американских газет» **. Купон – это один из инструментов. Деньги, которые возвращаются покупателю со скидкой, можно использовать для приобретения сувениров и провести яркую, интересную промоакцию. Иногда это может оказаться действенней безликой скидки. В любом случае, для краткосрочных циклов взаимодействия с потребителем, направленных на быстрое стимулирование продаж, бизнес-сувениры – это всегда первый инструмент.

Сувенир Вам в помощь

Процитируем слова директора ПО медиакомпании исследованиям Comcon Research International Тимофея Барсова, сказанные им на заседании Медиаклуба: «Будет очень много достаточно тупой рекламы» ***. Имея в виду как раз ту самую «прямую товарную рекламу». Позволю себе быть не до конца согласным с этим утверждением. Да, будет, её будет много, больше чем сегодня. Но в общей массе сделанных на скорую руку модулей в газетах наподобие «Реклама-шанс» и листовок, которых и сейчас хватает, будет немало интересной, как любят говорить, креативной рекламы. И стимул для этого – как раз дефицит бюджета. Элементарно, можно завесить весь путепровод скучными плакатами с надписью «Приходите в наш магазин», а можно поставить один, но

настолько оригинальный, что волей-неволей каждый автомобилист и пешехол посмотрит него. Именно привлечение внимания яркой рекламной идеей к продукту или услуге будет одним из способов выживания в эпоху рецессии. По-хорошему, такими надо стараться делать бизнес-сувениры. Продвигаем, например, молоко в местах продаж по механике «подарок за покупку». Какой недорогой и интересный приз можно вручать за две купленные пачки? Ну хотя бы ручки с фигурным клипом в виде мультяшной коровы - это простой, не самый интересный пример, по-настоящему творческое рекламное агентство придумает с десяток действительно хороших идей. Старайтесь распространять это правило на все ваши бизнессувениры, даже подарки сотрудницам на 8 Марта. Сегодня как никогда актуально утверждение, что чем интересней и оригинальней подарок, тем у него больше шансов наполго запомниться принимающей стороне. И если нельзя удивить ценником - порадуйте идеей. Несмотря на то, что в сегменте В2В делать подарки принято в основном на Новый год, и даже кризис не стал помехой этой традиции, применение бизнес-сувенира во время кризиса в отрыве от главного праздника страны может принести свои «дивиденды». В данном случае под «дивидендами» подразумевается «лояльность». Еще раз дадим слово экспертам. Управляющий партнер UpGrape Marketing Вадим Ширяев в своей статье «5 рецептов как продолжать зарабатывать в кризис» (журнал «Маркетинг PRO»), призывает первым шагом оценить свои ресурсы. «Ресурсы – это не только время и деньги, - пишет В. Ширяев. - В данный момент ключевой ресурс - это лояльные сотрудники, а главное - клиенты. Поставщики - это тоже ресурс. Их продажи зависят от вашего успеха». Выдержка из статьи президента консалтинговой компании «Senteo» Майкла Ракмэна (жур-«Мой Бизнес»): нал «именно лояльность клиента во время кризиса определяет успех вашего бизнеса. <...> Поэтому очень важно выстраивать более тесные отношения с клиентами». Далее консультант даёт свои рекомендации, как добиться этого: обеспечить доверие и безопас-

^{**}Источник «Finacial Times», перевод газеты «Ведомости»

^{***}Источник «РИА НОВОСТИ»



ность; показать клиенту, что он является важной частью бизнеса и тому подобные. Возможно, кому-то не советы пригодятся, у кого-то есть свои приемы добиться доверия клиента, но, думаю, многие всё же воспользуются услубизнес-сувенира для решения этих задач. Простая почтовая рассылка Вашего нового препложения с приложенным к ней брелком или лучше другим сувениром, связанным с Вашим бизнесом или намекающим на Вашу надежность и антикризисную устойчивость, сделают своё дело. Сравнительно небольшие затраты на пустяковый подарочек - и ваши старые и не очень клиенты еще больше расположены сотрудничать с вами. Еще одним фактом в пользу сувениров можно назвать то, что его цена не является критичной величиной. Если на Новый год руководство подарило флешку не на 4, а на 2 гигабайта, то вы не станете возмущаться и останетесь довольны подарком. А руководство, в свою очередь, получит ловольного сотрудника. Стоимость наружной рекламы или модуля в прессе строго фиксирована, на её изменения влияют только наличие или отсутствие скидок. Можно, конечно, уйти из порогого издания в более дешевое, но тогда потеряется существенная часть

левой аудитории и снизится эффективность. бизнес-сувенирами дела обстоят немного по-другому. Если вы еще в не кризисные времена запланировали провести промоакцию, на которой вручались бы пепельницы стоимостью 150 рублей, то при желании их можно легко заменить пепельницами за рублей или же зажигалками за 50-30. Потенциальные клиенвсе равно заинтересуются акцией.

Праздник без подарка? Не может быть!

Традиция дарить подарки к знаменательным датам существует несколько тысяч лет. И какие бы тяжелые кризисы ни происходили, она сохранилась и по-прежнему актуальна сегодня. Недавно отгремели новогодние праздники, время, когда происходит Великий Всемирный Обмен Подарками. Почти все владельцы бизнеса, как крупных, так и мелких компаний, даже несмотря на пошатнувшееся финансовое положение, посчитали необходимым найти средства, чтобы выразить свое расположение, пусть и символическим презентом, сотрудникам, коллегам и партнерам. Да, почти все урезали бюджет на новогодние подарки, но почти никто не отказался от них полностью. Впереди 8 Марта и 23 Февраля – еще одни из излюбленных событийных поводов российских рекламщиков. И здесь будут подарки не только сотрудникам, но и использование бизнес-сувениров наряду с другими видами рекламы в продвижение товаров и услуг. Кризис не станет причиной исчезновения бизнес-сувениров из арсенала рекламных средств. Наоборот, для некоторых он станет эффективным инструментом именно в период кризиса. Важно не забывать об их существовании, и в поисках небанальных решений, новых стратегических ходов в непростое время рецессии, рассматривать бизнес-сувениры как один из возможных инструментов продвижения своего товара или услуги.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Руководитель отдела продвижения «London Consulting & Management Company» Наталья Суслова:

«Так как вся имиджевая продукция подвергается сокращению в первую очередь, бюджет на сувенирную продукцию многие компании урезают. Тем не менее, я не могу сказать, что в этом пекабре новогоднюю сувенирную атрибутику достать намного проще, чем в прошлом, т.е. дефицит налицо. Это говорит о том, что компании, для которых имидж – важная составляющая бизнеса, не готовы идти на сокращение трат имиджевого бюджета. В целом, это оправданно, т.к. судят все-таки по одежке, а качественная сувенирная продукция - это именно «рекламная одежка». И потом, многие бизнесмены обращают огромное внимание на мелочи, т.е. если вы хотите оставить хорошее впечатление, лучше делать качественную сувенирку (или не делать ее вообще). Всем компаниям, работающим в В2В секторе, явным лидерам рынка, качественная сувенирная продукция необходима».

Директор компании «Cardex Oy» (Финлядния) Эрик Розенфельд:

«Нет, мы не планируем снижать цены, так как считаем, что наш товар востребован в любое, даже кризисное время (профиль Компании Cardex - специальные сувениры под заказ). Также считаю, что заказчики и дальше будут заказывать бизнес-сувениры, только в меньших объемах. Ведь существующие бизнес-модели никуда не денутся. Положительным моментом можно назвать то, что перестанут дарить любые виды сувениров только для "галочки". Начнется процесс более эффективного вложения рекламных средств, и это отразится на более внимательном выборе как поставщика, так и сувениров. Из плюсов использования сувениров в кризисный период можно отметить их индивидуальность. Это не размытый контакт от телевизионного или радийного ролика, сувениры дарят определенному человеку, с целью оказать личное внимание, а от этого зависит не только продвижение товара, но и лояльность. Считаю, что в тяжелой кризисной борьбе это будет важно. Еще хочу отметить, что здесь, в Финляндии, люди не так остро реагируют на кризис, нет ощущения нервозности,

в отличие от России. Наверное, это уже исторически так сложилось, что россияне проявляют опасения в связи с любыми изменениями в политической и экономической жизни. Нерв более оголенный. Тем не менее, я смотрю на ситуацию с оптимизмом: у любого кризиса есть как начало, так и конец. Кризис - это всегда проверка на прочность. И в этом нет ничего драматического».

Маркетинг-менеджер «TELE2 Россия» Михаил Чернышев:

«В целом, наш маркетинговый бюджет в 2009г. был увеличен более чем на 30%. Это связно с расширением нашего бизнеса, так как планируем в следующем году освоить новые регионы. Если говорить о перераспределении по каналам, то больший упор будет сделан на онлайн коммуникации, а также будет сделан акцент на низкобюджетный маркетинг (партизанский, вирусный, провокационный и т.п. маркетинг). Наша компания постоянно жила в условиях «кризиса», который мы сами для себя создали, потому что мы всегда предоставляем низкие цены своим клиентам и вынуждены постоянно оптимизировать и подвергать сомнению любые затраты. И новый мировой финансовый кризис означает лишь то, что мы пристально будем следить за нашими инвестициями, но, повторюсь, сокращать ничего не планируем. Что касается сувениров, то здесь всё останется без изменений по сравнению с прошлым годом. Мы всегда очень осторожно и бережно относимся к производству собственной сувенирной продукции. И на Новый год, как и прежде, будем дарить нашим партнерам не подарки, а переводить значительные средства в благотворительный фонд. Таким образом компания «TELE 2» приобщает своих партнеров к общей социальной ответственности бизнеса».

Business souvenir struggle against financial crisis.

The global financial crisis has hit the advertising industry very hard. In Russia there are hot debates concerning the problem of how the advertising market will change and what carriers and kinds of advertising communication will be most strongly sought after. The "Leader of International Association of Presentation Products (MAPP)" magazine, in its turn, is analyzing the situation in which the segment of business souvenirs has found itself in. And the question "whether business souvenirs will be in demand in the difficult times of recession" is answered by it with a confident – yes.

«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 МАПП», какие бизнес-сувениры будут наиболее востребованы, и как можно на них сэкономить.

зменится 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 бизнессувениров 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 компании-заказчики 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 бизнессувенирах?

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 бизнесподарки 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 Ephim Pahulsky told the "Leader MAPP" magazine what business souvenirs will be most strongly

sought after and how one can save money on them.



ЧТО КРИЗИС ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

-Автор: Александр Лёвкин

Одним из популярнейших жанров последних месяцев стали прогнозы. Предсказывают все, что можно: каким будет политический строй в период кризиса, как рецессия отразится на экологии, когда финансовые показатели достигнут своего дна и начнется медленный путь наверх. В этой тонне слов можно найти немало прогнозов и касательно рекламы. Однако, практически ни слова не сказано о бизнес-сувенирах. Этот пробел восполнил на страницах нашего журнала генеральный директор рекламного агентства Metropolia Борис Баканов.

В следующем году, как говорят аналитики, будет перераспределение рекламных бюджетов. В частности, упадет доля телевидения и прессы, больше денег станет уходить в интернет. Возможно ли, что на фоне этого рекламодатели будут уделять больше внимания немедийным средствам коммуникации. Например, BTL?

Ответ: На каждом из этих сегментов есть цена вхолного билета. Бессмысленно давать рекламу на TV, если у тебя нет, условно говоря, миллиона долларов. Но на локальный рынок ВТL-акций можно войти за гораздо меньшую сумму, скажем, сто тысяч рублей. В 2009 году, из-за рецессии, будет не так много рекламодателей с этим миллионом, большинство окажется со ста тысячами. То есть те, кто раньше мог позволить себе размещаться на телевидении, не смогут себе этого позволить и будут искать другие способы вложения рекламных денег. Поэтому, на мой взгляд, тренд следующего года будет таким: многие уйдут из телевизионного эфира и наружки и постараются вложить деньги во что-то другое. А во что будут вкладывать? Тут каждый, в зависимости от того, какая у него услуга или товар, будет решать сам. Кто-то выберет радио, другой – промоакцию.

- В: А ваши клиенты как реагируют на кризис?
- О: Сейчас не только наши, но и все клиенты реагируют на кризис одинаково все просто затаились. Потому что реальных проблем у большинства наших клиентов нет. В конце 2008 года реальные сложности в основном были у крупных компаний, завязанных на кредитах. Но все страдают оттого, что не понимают, как дальше будет развиваться кризис, и решили немного попридержать рекламные бюджеты. Вот рынок и упал. Но уже в декабре наметилось движение, по сравнению с октябрем-ноябрем. Потому что поняли, что жизнь продолжается, и реклама нужна. Но многие сейчас все равно страдают от неизвестности.
- **В:** По вашим прогнозам, каким будет рекламный рынок в феврале-марте 2009 года?
- О: Сейчас много желающих сделать такие прогнозы, но цена им три копейки. Можно лишь с уверенно-

стью сказать, что январь будет «дохлым». Он и раньшето не был особенно активным, а сейчас просто все воспользуются случаем и уйдут отдохнуть. Шевеление возможно к концу весны, когда компании осознают своё положение и какими средствами располагают. Уже станет понятно: вот у меня 10 рублей, и я могу купить пирожок. Или: у меня 1000 рублей, схожу в ресторан. Примерно в таком состоянии находится рынок.

- **В**: В любом случае в следующем году денег в рекламе будет меньше. Исходя их этого можно сказать, что у рекламодателей возрастет интерес к бизнессувенирам? Или, наоборот, этот интерес упадет, или останется на прежнем уровне?
- **О:** Я могу предположить, что с учетом того, что стоимость входного билета на этот рынок невысокая, и можно позволить те или иные сувениры независимо от того, сколько у тебя денег. Например, позволить взять ручки не за 1000 долларов, а за 1000 рублей. Вопрос в том, как будут меняться эти бизнес-сувениры у поставшиков.
- В: Эксперты считают, что в следующем году изменится тон рекламной компании: будет меньше имиджевой, а станет больше прямой, товарной рекламы. Что вы думаете по этому поводу? О: Да, действительно, так и будет. Этому есть реальное объяснение. Надо снижать цену, так как никто не будет покупать машины и квартиры за сегодняшнюю стоимость, а прекращать продажи нельзя. И чтобы известить покупателей об этом, будут как раз прибегать к прямой рекламе. Нужен директ-маркетинг прямые, конкретные рекламные предложения.
- **В**: Исходя из этого можно ли говорить, что бизнессувениры пригодятся? Или они нужны исключительно для поддержания имиджа?
- О: Сувениры разные бывают. Тут больше придется поломать головы поставщикам и продавцам сувениров. Им придется сделать так, чтобы их продукция пришлась ко двору в такой ситуации. Предлагать сувениры не как имиджевую рекламу, а как средство директмаркетинговой кампании, когда можно посредством

сувениров делать конкретное рекламное предложение. Я считаю, что в некоторых случаях благодаря бизнес-сувениру такое предложение может стать более эффективным.

В: Для каких компаний, отраслей производства подойдет использование бизнес-сувениров в период рецессии?

О: Сюда, в первую очередь, можно отнести все компании, у чьих продуктов не очень большая цена покупки, и весь сектор FMCG. Здесь использование рекламных сувениров может быть обосновано.

Скорей всего будет идти ценовая конкуренция. То есть если раньше йогурт стоил 10 рублей, то в период кризиса. чтобы привлечь покупателей, ОН может опустить цены до 5 рублей. Однако, такой шаг могут применить и конкуренты. Надо искать другие способы привлечения внимания к своему продукту. И это, в том числе, можно сделать при помощи бизнес-сувениров. Вопрос в другом: смогут ли бренд-менеджеры приду мать, как это сделать?

В: А в коммуникациях В2В?

О: Сейчас там не до этого будет. Есть, конечно, хороший тон, нельзя прийти на встречу без визитки, а также надо что-то дарить на Новый год, день рождения. Возможно, это сохранится и во время кризисного времени. Но при помощи В2В ничего не продают, потому от использования сувениров в такой коммуника-

ции можно отказаться без особых потерь.

В: В каких случаях использование сувениров может дать отрицательный эффект?

О: Здесь такие же правила, как и в не кризисный период. Не надо дарить мелочевку при продаже дорогой веши. Например. я недавно купил машину, и мне в автоцентре торжественно, чуть ли не с фанфарами, вручили кепку. Она и другая подобная мелочевка должна быть по умолчанию, лежать тихонько на залнем силении автомобиля. Или была акция, где одна компания вручала футболки каждому покупателю квартиры. Такие вещи могут отпугнуть клиента.

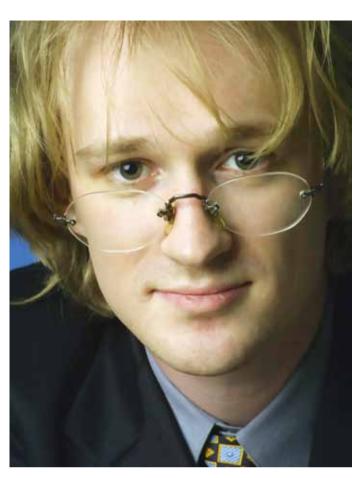
В: В 2009 году изменится сама реклама, ее тон и так далее. А как это отразится на бизнес-сувенирах? Останется ли, например, ручка королем сувениров?

О: Не думаю, что здесь что-то изменится. Единственное, уйдут в прошлое дорогие сувениры. Не будь кризиса, сейчас хорошим корпоративным подарком был бы, например, небольшой ноутбук с нанесением, но теперь об этом можно забыть. Вообще очень понятно как скорректируется рынок: он уйдет в сторону более дешевых вещей.

В: Как вы относитесь к тому, что сейчас часто в рекламных кампаниях используют кризис как информационный повод?

О: Нельзя сказать в общем, каждый случай надо рассматривать отдельно. Но делать вид, что нет кризиса – бессмысленно.





генеральный директор рекламного агентства Metropolia Борис Баканов.

Сейчас самое важное для рынка – это кризис. И совсем обойти эту тему, в том числе и в рекламе, не получится. Так же и с бизнес-сувенирами – их это обязательно затронет. Ничего плохого я не вижу.

В: Рано или поздно кризис закончится. Как вы считаете, изменится ли реклама после кризиса?

О: После кризиса каждая компания сделает свои выводы, а реклама никак не изменится. Она, как социальное явление, живет по своим законам, не зависящим от кризиса. Все не так страшно, реклама уже переживала кризисы. Характер человека же не сильно меняется после того, как он переболел гриппом.

Who knows what the coming crisis holds?

In the interview with Boris Bakanov-the director of advertising agency "Metropolia" - the "Leader MAPP" magazine keeps discussing what will happen to business souvenirs during the global financial crisis. According to the advertising expert, the economic slowdown will definitely affect the advertising market – for instance, it will shrink. At the same time souvenirs will be especially necessary for incentive promo events – however, they will be used less for b2b-

communications.

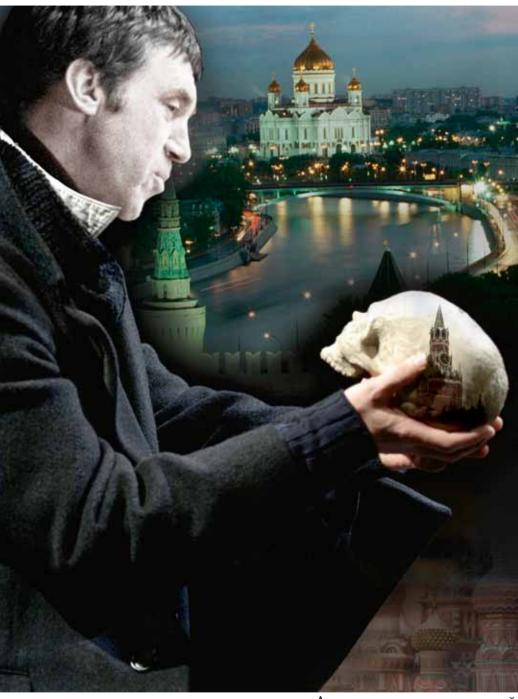


ГАМЛЕТ ПО-МОСКОВСКИ

Автор: Лео Костылев

Наверное, слово «кризис» уже так надоело всем, что увидев его в начале этой статьи, читатель уже решил про себя, что больше ничего знать о кризисе не желает и читать дальнейший текст не будет. Однако, стой, читатель! Не спеши переворачивать страницу, побудь со мной ещё хоть пару абзацев. Авось, смогу я что-нибудь написать такое, что стоило бы прочитать.

Российский кризис, как всегда, особенный. уже давно привыкли к тому, что в России всё выглядит совсем иначе, чем оно есть на самом деле. Начать, хотя бы, с президента... Особенностью этого кризиса, наверное, является то, что антикризисные меры принимаются уже с октября прошлого года, хотя никто не сказал, что в стране он есть. Телевиление отмечает, что есть «некоторые сложности», но и они, в основном, вызваны действиями и ситуациями в других странах, а не внутри России. Так всё-таки, есть кризис в России или его нет. «Вот в чём вопрос» - как кричал хриплым голосом Высоцкий, раскачиваясь на канате над сценой театра на Таганке, уже войдя в роль Гамлета.



По сути, Россия должна испытывать совершенно другие трудности, чем, скажем, Америка или некоторые европейские страны. Перефразируя Толстого, можно было бы сказать, что все экономики одинаковы, когда им хорошо, и каждая экономика отлична от другой, когда она испытывает сложности. Кривовато получилось (у Толстого более красиво фраза выстроена), однако и сути сказанного хотелось достичь максимально. К счастью россиян, они ещё так скептически относятся к банковскому кредитованию, а банки такие жадные и назначают такие непомерные дивиденды, что пошатнувшаяся банковская система в России ударила, в основе своей, не по потребителю банковских услуг, а по самим банкам. И поделом им! Российские банки испытали на себе в полной мере то, к чему приводит непомерная жадность. Набрали кредитов под залог имевшихся портфелей акций, и, когда, вследствие углубления глобального кризиса, и отчасти, войны с Грузией, иностранные инвесторы вывели с российских бирж свои капиталы, и российские акции обвалились, банки стали испытывать дефицит ликвидности. Что в переводе на русский значит, что кредиторы потребовали от российских банков дополнительных гарантий взятых ими кредитов, вдогонку к обесценившимся акциям российских компаний. Российских потребителей эта ситуация коснулась лишь тем, что стало труднее при-

обрести новый автомобиль или квартиру в кредит. Ипотечного кризиса, как это произошло в Америке, быть не могло, ибо ипотеки в России практически ещё нет. Заканчивается история с банками, как обычно для России, некрасиво. Госупарство выпало банкам денег для облегчения ситуации, которые были тут же обменяны на валюту. Рекламистам стоило бы поучиться у банков, как организовывать рекламные кампании быстро и без применения технических средств. исключительно по «сарафанному радио». Пара ажиотажей вокруг грядущей девальвации заставили потребителей раскупорить свои (стеклянные) банки с долларами и евро и помочь банкам навариться на госпомощи.

Теперь «аналитики» боятся, что кризис в России ударит по «реальному сектору» экономики. Но давайте рассуждать здраво. Есть ли в России такой сектор? Ну да, есть нефть, которая подешевела на сто долларов за бочку. Однако, если почитать интервью «аналитиков» двух-трёхлетней давности, то можно узнать, что тогла цена в 40-45 долларов им более чем нравилась. Напомню, что когда нефть стоила примерно столько, Кудрин рассчитывал очередной бюджет страны, исходя из цены на нефть в 18 долларов за баррель! И всем это нравилось! Спрос же на нефть не падает, значит, и прибыль, пусть и не такую гигантскую, как полгода назад, всё же страна получает. Ещё один ключевой продукт - газ, который только дорожает. И если бы в России имелись нормальные дипломаты, то и тех нескольких миллиардов, что были потеряны во время газовой войны с Украиной, остались бы в России. Та же ситуация с металлами - хоть акции «Норильского никеля» и стоят теперь лишь малую толику того, что стоили полгода назад, но это головная боль только лишь влалелынев завола. Просто в таблице Forbes они сдвинутся на несколько строчек вниз. Для страны же никакого урона нет. Металлы продаются и покупаются, и тенденция остаётся позитивной. Вот, собственно, и весь «реальный сектор» российской экономики. Да, ещё есть никак не желающий отдать концы автопром, произведения которого уже даже для анекдотов не годятся, да производство пролуктов питания, где лидирующую роль играет производство водки. Но и продукты питания в России производятся вредные и невкусные, а уж про водку и вообще молчу. Если её станет меньше, то страна только выиграет от

Конечно, и проблемы банков, и состояние биржи, а ещё более того, прогнозы разного рода «аналитиков», которые сами ни черта не знают, но напеются попасть пальцем в небо, не могут не влиять на настроение участников рынка. Количество заказов уменьшается, что приводит более мелкие или слабые фирмы к банкротству, а большие к уменьшениям расхолной части. И конечно. как обычно, такая ситуация отражается в первую очередь на затратах на рекламу. Они уменьшаются резко и сразу. Правильно ли это? Трудно сказать, рынок решает так, и у нас есть лишь возможность наблюдать это и констатировать случившееся. Однако, предприниматель не должен забывать, что в рыночной экономике формула: меньше заказов=меньше денег=меньше рекламы не обрывается на этом, а лишь завершает свой круг, который, в наихудшем случае, может привести фирму к идеальному, с точки зрения физики, кругу – точке, то есть, к полному схлопыванию.

Ещё опаснее для фирмы пренебрегать рекламносувенирной продукцией, которую всегда классифицируют, прежде всего, как рекламу (ошибочно, с моей точки зрения). В условиях уменьшения заказов естественным образом увеличивается конкуренция. Получать заказы становится сложнее не только по причинам объективного толка (уменьшается спрос), но и по субъективным причинам (увеличивается предложение). Из этого следует лишь один вывод, что для того, чтобы в усложнившихся условиях продолжать получать заказы, необходимо действовать более эффективно (повышение квалификации персонала) и стараться сохранять уже имеющиеся коммерческие отношения. Если повышение квалификации персонала – задача долгосрочная, не имеющая быстрого решения, то мероприятия по поддержанию отношений с заказчиком, его дальнейшей лоялизацией (если мне будет позволено так сказать) могут проводиться постоянно и не требуют временных затрат. Путь, как видим, единственный, ибо при сжимании рынка рассчитывать на приобретение новых заказчиков, по крайней мере, неумно. Значит, нужны действия по удержанию старых в условиях увеличения предложения. И в этой связи, рекламные сувениры могут быть одним из тех инструментов, которые будут помогать удерживать клиентов.

Конечно, можно подходить к вышеизложенному тексту цинично, считая, что более действенным инструментом в данной ситуации в России являются откат и более низкая, чем у конкурента, цена. Однако коррупция не является естественным инструментом рыночной экономики, и поэтому рассчитывать на неё в долгосрочной перспективе глупо. В таких случаях смена персонала ведёт к потере заказчика, и то, что казалось выгодой, вмиг обращается в потерю. А более низкие цены ведут к недополучению прибыли, что делает компанию менее кризисоустойчивой и, в конечном итоге, ведёт к её разорению. Вот и получается, что хорошие личные отношения с клиентом, сдобренные удачным подарком в праздник, или день рождения, или сувениром по случаю получения очередного заказа, ничто не может победить. Любите своих клиентов искренне, заботьтесь о том, чтобы они процветали, и они ответят вам тем же.

Hamlet in Moscow manner.

In this article the president of IAPP Leo Kostylev, rephrasing Tolstoy, states that economic difficulties of one particular country differ from difficulties of another. Russia has its own problems, America – the other ones. However, the rhetoric of the Russian authorities with regards to the crisis and the measures taken by them are mainly aimed at eliminating the problems more characteristic of more developed capitalist countries. Consequently, the business is frightened and it is cutting down numerous expenditure items, especially advertising expenses. But would it be right to give up on

advertising communication? The author gives a negative answer to this question.



«ДАВАЙТЕ ВОСКЛИЦАТЬ!»

Автор: Наталья Олиференко, директор компании «Олсам»

Новым годом, уважаемые коллеги, заказчики, друзья!!!

Провожая старый год, мы говорим: пусть всё плохое останется в старом году, а новый год... И вот он пришел – НОВЫЙ - и притащил на своем хвосте (а, может, на рогах) это страааашное слово – кризис. И ни один доктор-экономист не придумает панацеи от этого страшного недуга, а так хочется, чтобы все было хорошо.

Для моей компании прошедший год был продуктивным и хлопотным. Мы сделали интересные заказы и, судя по откликам моих клиентов, очень угодили им. Жаль, что страница журнала не вмещает все наши заказы, а только маленькую часть:



И как итог года, был сделан крайне важный для компании «Олсам» заказ для Президентской Новогодней Ёлки в Кремле!



На эту елку были приглашены шесть тысяч детей из самых разных регионов страны – от Дальнего Востока до Калининградской области.

И впервые в новогодний подарок для детей положили значок с символикой праздника.

У получивших подарок будет много мнений по поводу этого значка. Быть может, кто-то скажет, что лучше бы конфетами, деньгами, колбасой. Но мне кажется, что в основном все ребята сохранят этот значок и через мно-



Компания «Олсам», г. Москва, Сущёвский вал, д. 5, стр. 20, 4 этаж, офис 11. (495) 981-82-37; моб.: 8(916)688-64-80 www.allsam.ru, natali@allsam.ru го лет обязательно покажут его своим детям и внукам. Я очень люблю значки, но не явлюсь их безудержным фанатом и не собираюсь всем предлагать заказывать значки, но в сегодняшней ситуации, когда мы немного растерялись от этого кризиса, мне очень хочется сказать: всё или почти всё в нашей жизни зависит от нас самих. И даже то, с каким настроением мы просыпаемся по утрам – это ведь тоже зависит от нас. Посмотрите на себя в зеркало и улыбнитесь: голова на месте, руки, ноги есть, всё шевелится, а значит - живем...

И, если вам навстречу идет человек, а на лацкане у него значок с логотипом его компании, позавидуйте ему хорошей доброй завистью: значит, у него есть работа, и он ею гордится, и пусть это будет стимулом для вас стремиться к тому, чтобы и вы так же могли с гордостью носить значок своей компании.

Мне очень хочется, чтобы и мы, и наши дети носили маленькие значки с российским флажком, и чтобы мы гордились своей страной.

Я желаю всем удачи, терпения и счастья. А в заключение процитирую строчки знаменитого поэта Булата Окуджавы. И мне хочется верить, что для многих они станут девизом в наступившем 2009 году.

Давайте восклицать, друг другом восхищаться. Высокопарных слов не стоит опасаться...

Давайте жить, во всем друг другу потакая, -Тем более, что жизнь короткая такая.

"Let's exclaim!"

Allsam's Director Natalia Olefirenko congratulates friends, customers and colleagues on the New Year. The author hopes that nobody will face any hardships caused by the financial crisis

of 2009. But, the most essential thing, that Natalia recommends, is to keep chins up and be full-hearted.



Ваша презентация



















СТУДИЯ ЛИСТ ПРОИЗВОДСТВО ДЕЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ НАТУРАЛЬНОЙ И ИССУССТВЕННОЙ КОЖИ

тел.\факс: (495) 730-18-31, (495) 748-37-53 Liststudio@list.ru

www.liststudio.ru

745-40-16 745-40-17 642-07-22 agrafa@mail.ru_www.agrafa.ru



Деловая и рекламная полиграфия
Полноцветная цифровая печать
Печать на полиэтиленовых пакетах
Печать на текстильной продукции
Бизнес-сувениры

Печать на воздушных шарах Оформление воздушными шарами Разработка фирменного стиля





ДОСТУПНАЯ РОСКОШЬ CROSS

тория компании Cross – это история успеха ее основателя Алонзо Т. Кросса. Его скрупулезное отношение к работе и стремление к совершенству послужили основой деятельности фирмы и отметили начало легенды Cross.

«Cross – доступная роскошь» - девиз марки подчеркивает изысканность такой, казалось бы, простой вещи, как ручка. Продукция Cross стала победителем в номинации «Лучший дизайн» и получила награду «Red Dot Award» за создание пишущего инструмента с самым модным и инновационным дизайном.





Роскопная ручка-роллер CROSS из коллекции Townsend Black Lacquer с родиевой отделкой, стала ОФИЦИАЛЬНОЙ ручкой президента США. Ручка персонализирована Президентской Печатью и личной подписью Президента - Барака Обамы.

Иммигрант, изобретатель, искусный мастер-ювелир Алонзо Т. Кросс начинал свое дело в 1846 году, в американском городке Род-Айленд. Первоначально специализацией его бизнеса было ручное производство изящных отделанных филигранью сере-

бряных и золотых корпусов для простых деревянных карандашей. С самого начала истории изделия Стоѕѕ воплощали в себе дух новаторства и стремление к совершенству, присущие всем покорителям Нового Света.

Развитие компании связа-

но с созпанием пелой плеяды продуктов, которые удивляли, покоряли и привлекали покупателей, ценящих стиль и функциональность. Неподдающийся влиянию времени станпарт безупречного качества и классические каноны красоты - эти достоинства инструментов для письма и аксессуаров Cross ценят люди, которым свойственны целостность. сдержанность, точность и элегантность.

Первое заметное изобретение основателя компании - механический карандаш с механизмом выдвижения и отвода грифеля. Этот карандаш стал поистине инновационным продуктом, а уникальный принцип его действия настолько идеален, что используется производителями инструментов для письма до сих пор.

В 1879 году Алонзо Кроссом была запатентована ручка-стилограф, пишущая жидкими чернилами. Это изобретение позволило мировой индустрии пишущих инструментов сделать заметный шаг в сторону создания шариковой ручки, без которой сегодня невозможно представить себе жизнь любого человека.

На сегодняшний день компания Cross имеет около двадцати патентов в области производства пишущих инструментов. И владельцы торговой марки не собираются останавливаться на достигнутом - ежегодно Cross выпускает больше новинок, чем любой другой участник рынка пишущих инструментов класса «премиум». В этом году компания планирует предложить рынку более песяти новых коллекций. Сейчас в ассортименте знаменитого бренда представлены как традиционные, так и инновационные модели. Продукцию Cross уже оценили многие покупатели во всем мире. Сегодня пишущие инструменты и аксессуары Cross, безусловно, являются для многих синонимами элегантности и функциональности. Благодаря утонченному дизайну и высокому качеству продукции, аксессуары и письменные инструменты Cross являются произведениями ювелирного искусства.

Качество

Компания Cross тщательно следит за качеством своих продуктов. Каждый пишущий инструмент проходит на фабрике порядка 30-40 тестирований. В рамках поддержки уникальных стандартов качества каждый сотрудник компании Cross в ходе создания пишушего инструмента вправе отвергнуть любую деталь, не являющуюся, по его мнению, совершенной. Такая система работы была установлена еще основателем компании, и сегодня эти высочайшие стандарты качества подтверждаются пожизненной гарантией от любых механических по-

Ваша презентация

Материалы

В отделке пишущих инструментов Cross используются только лучшие материалы - золото, серебро и драгоценные камни. Многие модели пишущих принадлежностей Cross покрыты 10-, 14- или 18-каратным золотом, нанесенным на латунную основу. Полновесные серебряные инструменты для письма содержат 95,5% чистого серебра с добавлением связующих металлов, обеспечивающих прочность. Лакированные пишущие инструменты Cross отличает крайне твердое и устойчивое к внешним воздействиям покрытие, отполированное до блеска.

Ассортимент

В настоящее время CROSS это полный бизнес-аксессуаров, сортимент которые только удобны, НО и всегда высокофункциональны. Основу ассортимента по-прежнему составляют элитные пишущие инструменты - перьевые ручзапатентованной системой подачи чернил, ручки-роллеры Selectip, шариковые ручки с гиправлическим механизмом выпвижения и отвода стержня, а также механические карандаши. С 2006 года Cross представляет коллекцию стильных и высококачественных деловых аксессуаров, в которую входят бизнес-органайзеры, чехлы для визитных и кредитных карточек, брелоки, зажимы для банкнот, монетницы, футляры для документов и проч.

Affordable luxury of CROSS

The history of the Cross company is described in its article – the success story of its founder Alonso T. Cross. His painstaking attitude to work and striving for perfection were the foundations of the company activities and benchmarked the start of Cross's legend. Nowadays Cross's range of products is based on elite writing tools – fountain pens with the patented system of ink supply, roller-pens selectip, ballpoint pens with the hydraulic mechanism of the shaft advance and offset, as well as mechanical pencils.



МОСКВА: ТД «Крестовский», Проспект Мира, д. 92, стр. 1, 1 этаж, секция «Парфюмерия» • м-н «Республика», 1-я Тверская-Ямская , д. 10, круглосуточно • ТЦ «Ереван Плаза», 1 этаж, атриумная часть , м-н «Dono Ce», ул. Б. Тульская, д. 13 • ТЦ «Олимпик Плаза», Проспект Мира, д. 33 , минус 1 этаж, салон Эгоист-М • ТЦ «Феникс», Лермонтовский пр-т, д. 19, кор. 1, павильон +А7, салон Эгоист-М • ТЦ Мета, 1 этаж, ул. Маршала Бирюзова, д. 14 • ул. Таганская, д. 2, ТЦ «Таганка», секция №26, 1 этаж, м-н «Море подарков» • ул. Марксистская, д. 3, стр. 2, ТЦ «Планета», 2 этаж, м-н «Море подарков» • Золоторожский вал, д. 42, ТЦ Гранд Сити, 2 этаж, секция 271, м-н «Море подарков» • ТЦ «Новоарбатский», ул. Новый Арбат, д. 11, стр. 1 • ТЦ «Универ-Сити», ул. Дж. Неру, д. 1, секция 31а • Салоны сети «РАLLADIUМ»: ТРЦ «МЕГА», Калужское ш.; ТЦ «АШАН-Марфино», Можайское ш.; ТЦ «АШАН-КІГА ІІ», Ленинградское ш.; ТРЦ «ВЭЙПАРК», 71 км МКАД; ТЦ «АШАН-Марфино», Можайское ш.; ТЦ «ГОРОД», Рязанский проспект, вл. 2; ТЦ «ДОМОДЕДОВСКИЙ», Ореховый 6-р, вл. 14, стр. 3; ТЦ «ГРОЙКА», ул. Верхняя Красносельская, д. 3А • Сеть м-нов «МУЛЬТИ»: ул. Первомайская, д. 81, стр. 1; ул. Кировоградская, д. 14, 2-й этаж, ТЦ «Глобал Сити»

- САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: Невский пр-т, 35, Большой Гостиный Двор, Садовая линия, 1-й этаж, секция «Канцелярский мир»; Ленинский пр-т, 128, универмаг Нарвский, Салон часов и подарков
- РОСТОВ-НА-ДОНУ: «ZEBRA Универсал», пр-т Нагибина, 34а
- **МУРМАНСК**: Салон «Светоч», пр-т Ленина, 76
- НИЖНИЙ НОВГОРОД: ул. Коминтерна, 105, ТРК «Золотая Миля», салон «Podarex», 2 этаж
- **ЕКАТЕРИНБУРГ**: ул. Сулимова, 50, ТЦ Молл «Парк Хаус», м-н «Табачная галерея»



ПОДАРОК ДЛЯ СЕВЕРНОЙ СТРАНЫ

Автор: Александр Лёвкин

На улице метет вьюга, сугробы по колено, на окнах морозный узор – знакомая картина для каждого жителя России. Да, мы живем в северной стране и во многом благодаря этому в течение многих веков складывались основы нашего национального сознания и мировосприятия. Русский народ, как ни один другой, знаком со всеми тяготами суровой снежной зимы, и поэтому он особенно ценит тепло и уют домашнего очага. И не удивительно, что наравне с теплыми шубами особую популярность здесь завоевал плед: знаковое изобретение другого северного народа – храбрых шотландских горцев. Интересно проследить, как из культовой национальной одежды плед стал символом того, что мы подразумеваем под словами комфорт, тепло и уют.

озможно, многие удивятся, но плед имеет прямое отношение к килтам, о которых еще в XVI веке епископ Лесли писал так: «Эта одежда практична и хорошо подходит для войны, а не для украшения». Но сам килт - это лишь вершина айсберга, и ошибочно называть его просто «мужской юбкой чудаковатых шотландцев». Для того, чтобы облечь себя в боевую амуницию, горцы брали большое шерстяное одеяло - плед, заматывали его вокруг талии и закрепляли длинным широким поясом. Оставшуюся часть собирали в складки и прикалывали брошью к рубашке или пиджаку. Такая форма одежды была обоснована: она придавала воинам большую маневренность и свободу действий, а простым людям давала защиту от непогоды в холодных северных горах.

Но на этом функция пледа не ограничивалась. Вспомните, что каждый плед имеет характерный клетчатый орнамент из пересекающихся разноцветных полос, который в ателье по пошиву одежды называют «шотландкой». Теперь это просто интересный узор, который может добавить пикантности к гардеробу модницы, но раньше ему была отведена совсем другая роль. Слово «Тартан» - именно так следует правильно называть рисунок пледа происходит от древнегэльского Tuar Тап, что можно перевести как «цвет местности». В разных областях Шотландии ткачихи изготовляли пледы на свой манер и использовали природные красители, которые произрастали поблизости. Например, черную краску получали из коры ольхи, синюю - из черники. Кроме того, и вода в разных районах имела свой химический состав, что тоже сказывалось на узоре



точных шотландцев отличалась от западных. Позже «цвета местности» стали играть более значимую социальную роль. Существовали «клановые» тартаны - только для членов клана, отдельно специальные тартаны для охоты, для траура, для женщин и мужчин. Спустя много лет история сделала пледы не только национальной гордостью шотланшев, но и незаменимым атрибутом каждого дома, загородного коттеджа и пикника. Но главное, что они унаследовали добрые традиции своих предшественников - остались такими же по-северному теплыми и сохранили свою удивительную клетчатую расцветку.

И сегодня, если вы хотите выразить свое теплое, доброе отношение к человеку, то лучший способ сделать это – подарить плед. Автору этих строк посчастливилось получить на Новый год в качестве корпоративного подарка хороший шерстяной плед. Надо ли говорить, с каким удовольствием я провел зимние каникулы, вместе с любимой женщиной завернувшись в теплый клетчатый плед, попивая терпкий аргентинский матэ из тыквенного калибаса и читая очередную книгу

Пауло Коэльо. Прошлогодние подарки – ежедневник, футляр для визиток и даже пишущие инструменты – по своим эмоциям и на сотую долю не могли приблизиться к пледу. Просто потому, что они другие, предназначены для других целей. Плед – это сувенир совсем другого уровня. Он не только оставляет долгую память о дарителе, но и несет тепло, в том числе и капельку душевного человеческого тепла.

Мой плед был приобретен у компании «ТЕКС». Они давно специализируются на этой продукции и предлагают огромный выбор всевозможных пледов, в том числе и изготовление эксклюзивных вариантов под заказ на усмотрение клиента. Но прежде, чем приступать к выбору пледа и делать из него бизнес-сувенир, надо знать, каких видов они бывают. Здесь мы представим лишь краткую характеристику, более подробно и обстоятельно о пледах вам при встрече расскажут специалисты компании.

Итак, начнем. Первоначально пледы делались исключительно из овечьей шерсти. Это классический, наиболее распространенный и сегодня вариант определенно придется по вкусу абсолютно всем. Наряду с шерстью всё большую популярность набирает кашемир - очень мягкая, нежная и легкая ткань. Её делают из пуха горной козы, которую вычесывают весной, когда после зимы этот подшерсток ей становится просто не нужным. Самый лучший кашемир делают в Китае и Монголии. Еще пледы производят из густой шерсти перуанской ламы альпака. Она удивительным образом совмещает в себе легкость и тонкость, но в тоже время очень плотная, что почти не пропускает влагу, и теплая. Элитным подарком станет верблюжий плед, ведь шерсть этого обитателя пустынь достаточно дорогая и хорошо сохраняет тепло. Она не только хорошо согревает, но и не пропускает влагу. Существуют также пледы из хлопка и ряда совсем экзотических материалов, например, шелка или даже бамбука.

Особая гордость «ТЕКС» - новая коллекция пледов марки WOOLPOOL из шерсти овец монгольских пород. Они по качеству отличаются от своих аналогов, и по тактильным ощущениям близки к кашемиру, при этом имеют вполне доступную стоимость.

Другой вид пледов, которые есть в арсенале компании синтетические. Они на порядок дешевле тех, что сделаны из натуральных материалов и пригодятся для компаний, которые собираются вручать подарок большому количеству людей. Среди синтетических самую низкую стоимость имеет флисовый плед. Изготовляется он просто: флисовая ткань обшивается по краям оверлоком. Надо отметить, что еще 3-4 года назад в каталогах сувенирных компаний были только такие пледы. Несколько лучше и теплее акриловый плед, сделанный из заменителя шер-

сти, но по теплоизоляции не уступающий натуральному материалу. Микрофибра (или микроволокно) была придумана в Японии в 70-х годах прошлого века. Такие пледы имеют свои преимущества: ткань из микрофибры не скатывается, практически не рвется, обладает устойчивостью к световым и химическим воздействиям.

Прибавьте к этому многообразию специальный плед для пикников, у которого одна сторона сделана из специальной влагоотталкивающей ткани - незаменимая вещь для походов, путешествий и отдыха на свежем воздухе. Такой плед удобно собирается и трансформируется в компактную сумку, что позволяет постоянно держать его в багажнике автомобиля. Теперь собрана полная палитра подарков для любого повода! Пледы от «ТЕКС» совершенно точно понравятся и пригодятся всем и каждому. Кроме того, компания располагает собственным производством и может изготовить плед под любой каприз заказчика, в том числе и с учетом корпоративных цветов клиента. И, конечно, не составит труда сделать любые виды персонализации и нанесения логотипа на само изделие. Для каждого пледа есть специальная упаковка, которая позволяет удобно хранить плед дома или перевозить в машине.

Весь персонал компании уже не первый год занимается пледами и может не только интересно рассказать о предлагаемой продукции, но и подобрать материал пледа в зависимости от бюджета и цели рекламного мероприятия, на котором будет вручаться сувенир.

Теперь вы знаете, что если вы, живя в северной стране, ломаете голову над тем, что подарить в очередной раз коллективу или клиенту своей компании, а ручки и блокноты уже набили оскомину и к тому же были вручены в прошлом году, то для начала зайдите на сайт www.plaid.ru и найдите по-настоящему теплый и уютный подарок.



Stedman представляет свой новый каталог продукции.

«COOL AS ICE»-BECЬ СПЕКТР НА 2009 ГОД

«Cool As Ice» - это девиз и в тоже время главный пункт стратегии развития марки Stedman. И сейчас он звучит особенно актуально. Если в 2008 году мы значительно расширили ассортимент нашей продукции, то в 2009 году Stedman основной акцент будет делать на улучшении самых популярных моделей. Буквально - мы хотим добиться того, чтобы наш текстиль стал воплощением качества и лидером продаж. И поэтому мы предлагаем его под совершенно новым девизом: «Cool as ice» - «Холодный как лёд»! Для наших покупателей это значит: хорошее качество, доступные цены и гарантированный рекламный эффект.

Меньше искать - больше находить.

Благодаря новой ясной структуре каталог Stedman стал еще более понятным. Ассортимент продукции разделен на три рубрики: мужская, женская и детская. В этих рубриках продукция распределена еще раз: на T-Shirts (футболки), Polos (рубашки «поло») и Sweats (свитера). Для каждого отдельного изделия есть изображение модели и подробное описание: вес, размеры, цвета, состав материала, номер артикула, количество изделий в упаковке.

«Cool As Ice» - надежный инструмент для решения рекламных задач.

Главной целью для Stedman было дать Вам в руки настоящий инструмент, чтобы с помощью него решать самые разные рекламные задачи и успешно формировать имидж компании или бренда. Убедитесь сами. Просто зайдите на сайт www.stedman.eu, и Вы обязательно найдете именно тот текстиль, который нужен Вам для достижения целей рекламной кампании или в качестве униформы сотрудников.

Леон Директ

Лихов переулок 3, строение 2, Москва, 127051 телефоны: (495) 79-69-100 - факс: (495) 650-52-02 e-mail: moscow@leondirect.net

"Остров Сокровищ - ФиннДизайн"

Беловодский пер. 7, Санкт-Петербург, 194044 телефоны: (812) 313-69-00 - факс: (812) 313-69-04 info@finndesign.ru

ООО "Каталого" (Москва)

тел. (495) 960-23-04 - www.katalogo.ru



ЭТО ТО, ЧТО ВЫ ИСКАЛИ: ЖЕНСКИЕ ФУТБОЛКИ НА ЛЮБОЙ ВКУС!



Женственно. Грациозно. Уникально: Новая передовая коллекция футболок TasTy от Hanes!

На 2009 год Напез объявляет о беспроигрышном предложении для модных и утонченных женщин: новой линии футболок TasTy! И что же в ней особенного? В первую очередь, это женственный и в то же время удобный силуэт на основе наших передовых разработок в области текстиля. Необходимость выбирать между слишком обтягивающей и тесной или аморфно-бесполой футболкой в прошлом. Серия TasTy сочетает в себе женственность и комфорт. И это то, что нужно!

Будь собой: 5 женственных моделей – 11 модных цветов

Сложите вместе новый покрой футболок, 5 притягательных моделей и самые модные цвета, и вас не придется долго убеждать познакомиться с серией TasTy. На выбор предлагается 5 различных моделей: с V-образным вырезом, с узким или широким воротом, традиционные майки или футболки с длинным рукавом. Вот они - классика, женственность, блеск! Каждая из 5 моделей доступна в 11 модных цветах: белом, черном, красном, темносинем, солнечно-желтом, оранжевом, лазурном, ярко-синем, хаки, коричневом, светло-розовом.

Больше узнать о новой коллекции вы сможете на сайте www.hanes.eu.

В наличии у наших дистрибьюторов:

Леон Директ

127051, г. Москва, Лихов переулок, дом 3, строение 2

Тел.: (495) 79-69-100 Факс: (495) 650-52-02

e-mail: moscow@leondirect.net

"Остров Сокровищ - ФиннДизайн"

194044, Санкт-Петербург, Беловодский переулок, дом 7

Тел.: (812) 313-69-00 Факс: (812) 313-69-04 e-mail: info@finndesign.ru

000 "Каталого" (Москва) Тел.: (495) 960-23-04 www.katalogo.ru

Hanesbrands Europe GmbH europe.info@hanesbrands.com



In 2009, Hanes presents the perfect solution for fashionable, sophisticated women: the new TasTy range! So what is so special? The relaxed fit is feminine and comfortable at the same time, created in our innovative new fabric. You no longer have to choose between a too tight t-shirt and a unisex t-shirt. The TasTy range combines femininity and comfort. Just perfect!

Уникальное качество Hanes: в мелких деталях кроется превосходство

Благодаря более чем столетнему опыту мы знаем, насколько велика роль мельчайших деталей. Напев всегда боролся за качество и новаторство собственной продукции. И новая серия ТаsТу — не исключение. Отличительные особенности новой линии футболок ТasТy — мягкая кайма ворота, облегающий силуэт, нежный на ощупь набивной 95% хлопок с добавлением





Stedman

Деловой текстиль американских брендов Hanes и Stedman от официального представителя со склада в России.

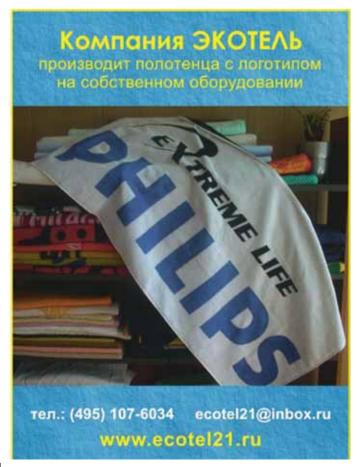


ФиннДизайн (Санкт-Петербург) www.finndesign.ru (812) 313-69-00, 313-69-03 info@finndesign.ru

Леон Директ (Москва) www.leondirect.ru (495) 79-69-100, 650-50-29, 650-50-34, moscow@leondirect.net







ЛОЖКА

Автор: Александр Лёвкин

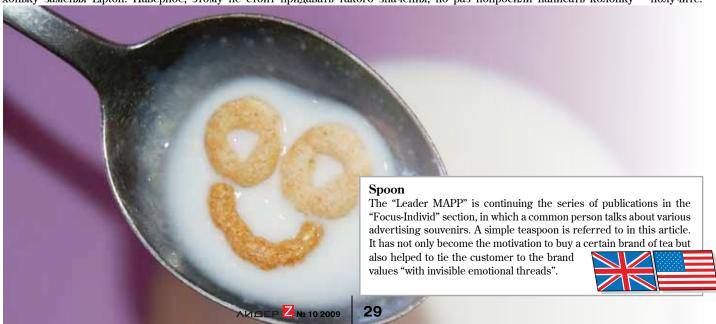
нашей семье прелпочитают две марки пакетированного чая. Lipton мы пьем, когда дела идут хорошо, и семейный бюджет еще не истощился. А «Принцессу Нури» покупаем, когда романсы финансов почти спеты. Совсем без чая нельзя. Это примерно как если бы в гостиной не было телевизора. Однажды, в день зарплаты, мы с супругой покупали набор продуктов на неделю, и когда очерель пошла по чая поняли: ну не можем мы больше смотреть на эту желто-красную упаковку, подавай нам другую марку и баста! А какую? Стали думать. Путем естественного отбора исключили самых слабых кандидатов, стали выбирать из двух оставшихся претендентов: Greenfield и Ahmad (вот она - демократия общества потребления). С первого взгляда каждый имел свои преимущества, но финалистом и обладателем главного приза - п-ой суммы денег для своего создателя - мог быть только один. Комиссия, состоящая из меня и супруги, приступила к более пристальному осмотру, который привел к неожиданному и даже в чем-то шокирующему открытию. На коробке с чаем Ahmad была надпись: «Чайная ложка в подарок». Всего



три слова, не считая предлога «В», и выбор сделан. Главный приз вручен на кассе магазина. Троекратное гип-гип ура! Но на этом история не заканчивается. Нет, дальше не будет подобной морали: вот видите, как хорошо сувенир справился со своей задачей и стал стимулом к совершению покупки. Да, действительно, сувенир хороший стимул в этом случае, все любят бесплатное, но надо обговорить два момента. Вопервых, такой эффект обычно разовый, не факт, что человек снова купит этот товар. Как-то раз мне надо было купить майонеза, и я вместо предпочитаемого Calve взял не очень вкусный Astoria, потому что к нему скотчем была примотана лопаточка для жарки. Но в следующий раз я так поступать не буду, мне не нужна вторая лопаточка, а больше Astoria ничего и не дарила, и я вернулся к любимому, более вкусному Calve. Во-вторых, сувенир сувениру рознь. Вот Lipton peгулярно кладет в свои коробки что-нибудь. Один раз мне достался от них магнит на холодильник: большой, в форме чайного листа и... с фотографией участников телепрограммы «Звезды на льду». В урну такой сувенир! Другой подарок Lipton - чашка. Лукавить не

булу, я ей пользуюсь вне лома. на работе, но, хоть это и глупо звучит, без удовольствия. Она желтая, на одной стороне изображен красный силуэт танцующей пары и надпись «Воодушевляющий», на другой некрасивая композиция из логотипа, фотографии чайного листа с капелькой росы и слогана. Эти элементы зачем-то присутствуют и на внутренних стенках кружки. Господи, зачем столько отпугивающей аляповатости!? Впрочем, догадаться можно. Вина лежит, как я считаю, на неправильно понятых учебниках и методичках по рекламе. Дизайнер и маркетолог, утверждая макет сувенирной кружки, наверное, говорили примерно следующее: «Та-ак, хорошо, пусть он запоминает наши цвета, нашу философию, слоган. Все это необходимо отразить, чтобы сразу было понятно, от кого кружка. А еще пусть дизайн несет позитив и хорошее настроение. Это после будет ассоциироваться только с нашей маркой». Одним словом - не воодушевляет. Совсем не так обстоят дела с сувениром от Ahmad. Обычная чайная ложка моментально стала самой любимой в доме, хотя у нас, конечно, было много других, но почему-то зацепила имен-

но эта, найденная в пачке с чаем. Простой классической формы, выполненная из металла, ничем с виду не примечательная, вдоль ручки незаметный логотип: «Аhmad Tea №1». Однако что-то в ней такое было, что каждый член семьи хотел именно ей размешивать сахар и есть варенье. Я не могу объяснить, почему она так нравилась. Оказывается такую простую вещь, чайную ложку, которая есть в каждой квартире, можно не просто сделать сувениром для разового стимулирования, но и с помощью неё привязать человека невидимыми эмоциональными ниточками к самому бренду. Это дорогого стоит. Я, как минимум, стал вспоминать о марке Ahmad при выборе чая, и все чаще отдаю ей предпочтение, потихоньку заменяя Lipton. Наверное, этому не стоит придавать такого значения, но раз попросили написать колонку – получите.



А АВТООСВЕЖИТЕПИ AIR-FRESHENERS



производство ароматизаторов для авто Реклама на ароматизаторах. дома, оф 8 (49232) 984-12 • 8-910-777-84-47

www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.zomer.ru

АВТОСУВЕНИРЫ CAR ACCESSORIES

www.divo-s.ru www.exclusive.arhang.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru 495 www.lumi-line.ru www.promo24.ru www.ru-print.com

АКСЕССУАРЫ ДПЯ МОБИПЬНЫХ ТЕПЕФОНОВ MOBILE PHONE ACCESSORIES

812 www.artexpertspb.ru www.chasart.ru www.divo-s.ru www.exclusive.arhang.ru www.finndesign.ru www.ikasa.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru 495 www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

АПКОГОПЬ КОРПОРАТИВНЫЙ **CORPORATIVE ALCOHOL**

www.ex-alco.ru

АПЬБОМЫ FOLDERS

www.antonioveronesi.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.mfactor.ru www.promo24.ru www.znak.perm.ru

АНТИСТРЕССЫ STRESS BALLS

www.artexpertspb.ru www.finndesign.ru www.ias-group.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.ru-print.com

Б бейджи **BADGE**

www.adalet.ru www.animapress.ru www.finndesign.ru www.grotesk.info www.leondirect.net www.leondirect.ru www liststudio ru www.metallografika.com www.nitariadna.com www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com www.vostok-design.ru aspectbs@mtu-net.ru

БЕЙСБОПКИ **BASEBALL CAPS**



www.accessories-ties.ru www.adalet.ru www.adjutant.ru www.animapress.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.deana.ru www.divo-s.ru www.futbolkaru.ru www.giftsaguarell.ru www.kepki.ru www.lidograf.ru www.maiki.ru www.maxcompany.ru www.mfactor.ru www.okrug.ru www.paktrade.ru www.plumar.ru

www.promo24.ru www.realsector.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.saad.ru www.suvmedia.ru www.swanlux.ru

www.tmagma.ru www.tmt.com.ru www.vostok-design.ru

daimaket@yandex.ru flaginw@mail.ru gwear@mail.ru lidograf@mail.ru

present@newmail.ru tmt@newmail.ru

БЕПЬЕ НИЖНЕЕ С ПРАЗДНИЧНОЙ СИМВОПИКОЙ PERSONALISED UNDERWEAR



www.divo-s.ru www.lumi-line.ru www.promo24.ru www.saad.ru gwear@mail.ru

БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ, ОРИГИНАПЬНЫЕ ORIGINAL BUSINESS-SOUVENIRS







(495)981-3445 www.chasart.ru





(812) 327-20-10, 599-10-06



www.agprint.ru www.argus-tekstil.ru

Бизнес-сувениры Ежедневники Календари

925-51-97 www.suvmedia.ru



www.plumar.ru # ПЛЮМАР (812) 449-44-14 8 (911) 144-37-9

www.artexpertspb.ru 495 www.atollnsk.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.chasart.ru www.divo-s.ru 812 www.dommod.spb.ru www.eccentric.ru www.ex-alco.ru www.fabric-fancy.ru www.geomarka.com www.giftsaguarell.ru www.lumi-line.ru www.master-media.ru www.maxra.ru 495 www.mfactor.ru www.nitariadna.com 495 www.okrug.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru 812 www.ru-print.com www.slavyane.com 812 www.tatti54.ru www.vostok-design.ru

БИРДЕКЕПИ BIERDECKEL



БПОКИ ДПЯ ЗАПИСЕЙ САМОКПЕЯШИЕСЯ **NOTE PADS**

www.centrumrus.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.tmagma.ru 495 aspectbs@mtu-net.ru

БПОКНОТЫ BLOCK-NOTES

www.adalet.ru www.animapress.ru www.antonioveronesi.ru www.artexpertspb.ru www.camelia.ru

Ежедневники,планнинги,

www.centrumrus.ru www.econ-press.ru www.divo-s.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru 495 www.liststudio.ru 495 www.mfactor.ru www.promo24.ru 495 www.tmagma.ru www.znak.perm.ru aspectbs@mtu-net.ru

БРЕПОКИ **KEY-HOLDERS**

495

495

812

495

495

495

495

Рекламное агентство "МТ груп" www.mt-souvenir.ru тел/факс 8-499-369-3714, 8-499-369-3982

БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ, ПОДАРКИ СО СКЛАДА WWW.leondirect.ru

www.adalet.ru www.allsam.ru www.animapress.ru www.apelburg.ru 812 www.artexpertspb.ru www.atollnsk.ru www.avesta-a.ru 495 www.bastiongifts.ru www.camelia.ru 495 www.chasart.ru www.divo-s.ru

> www.econ-press.ru www.eurostyle67.ru www.exclusive.arhang.ru

www.finndesian.ru www.geomarka.com www.giftsaquarell.ru

www.grotesk.info www.lidograf.ru www.liststudio.ru

www.mfactor.ru www.nitariadna.com

www.plumar.ru

www.poletsv.ru www.red.sp.ru

www.ru-print.com 495

www.septa.ru

www.suvmedia.ru

www.svmprint.com 812 www.tatti54.ru

> www.tmagma.ru www.vostok-design.ru

lidograf@mail.ru

БУМАГА ДИЗАЙНЕРСКАЯ **DESIGN's PAPER**

www.finndesign.ru www.giftwav.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

визитницы **VISITING CARD FOLDERS**

ООО -АДЖАРРУС" Тел./Факс: +7 (495) 649-69-73 (812) 715-15-93 www.red.sp.ru визитницы БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ 495 ПОДАРКИ СО СКЛАДА www.leondirect.ru

www.adalet.ru

www.antonioveronesi.ru

www.apelburg.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.dommod.spb.ru 495 www.eurostyle67.ru www.exclusive.arhang.ru www.finndesian.ru www.giftsaguarell.ru www.liststudio.ru www.meza.ru 495 www.mfactor.ru www.nitariadna.com www.plumar.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.souvenirs.ru www.suvmedia.ru www.tmagma.ru

ВИННЫЕ И КУРИТЕЛЬНЫЕ ПРИНАДПЕЖНОСТИ VINE AND SMOKING ACCESSORIES

www.vostok-design.ru



www.ex-alco.ru www.finndesian.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru lidograf@mail.ru

ЕЖЕДНЕВНИКИ **DIARIES**





Записные книжки, визитницы (495) 258-25-64



Ежедневники от производителя т. 375-54-26, 635-87-83

tatti54@mail.ru www.tatti54.ru





www.animapress.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.divo-s.ru

www.econ-press.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.souvenirs.ru www.suvmedia.ru 495 www.tmagma.ru www.vostok-design.ru

ЗНАЧКИ PINS

495

495



ЗНАЧКИ, НАГРУДНЫЕ ЗНАКИ, медали, брелоки, PVC и др., посуда из керамики и стекла, деколирование. (495) 502-94-65, (499)136-43-93 www.ay-company.ru

Геомарка значки и другие сувениры www.geomarka.com (926)820-67-88

www.adalet.ru

www.allsam.ru www.animapress.ru www.atollnsk.ru 495 www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru 495 www.divo-s.ru www.eurostyle67.ru www.finndesign.ru www.geomarka.com www.grotesk.info www.leondirect.net 10358 www.leondirect.ru www.metallografika.com www.plumar.ru www.poletsv.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.septa.ru www.svmprint.com www.tmt.com.ru www.transfer78.ru www.vostok-design.ru daimaket@yandex.ru present@newmail.ru . tmt@newmail.ru

ЗОНТЫ UMBRELLAS

www.adalet.ru

495



www.animapress.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru 495 www.divo-s.ru www.eurostyle67.ru www.giftsaquarell.ru www.lidograf.ru www.mfactor.ru www.parktrade.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com 495 www.souvenirs.ru www.tmagma.ru www.tmt.com.ru www.zomer.ru daimaket@yandex.ru 812 lidograf@mail.ru

И игрушки тоуs

www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

present@newmail.ru

. tmt@newmail.ru

№ ИГРЫ HACTOПЬНЫЕ BOARD GAMES

www.chasart.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

K KANEHDAPH HACTEHHIE WALL CALENDARS



полный набор сувениров www.vostok-design.ru (495) 959 7886

www.adalet.ru
www.animapress.ru
www.avesta-a.ru
www.bell-print.spb.ru
www.camelia.ru
www.divo-s.ru
www.econ-press.ru
www.eurostyle67.ru
www.giftsaquarell.ru
www.lidograf.ru

www.mfactor.ru

www.poletsv.ru
www.promo24.ru
www.red.sp.ru
www.ru-print.com
www.streko-za.ru
www.svmprint.com
www.tipograf.info
www.tmagma.ru
www.vostok-design.ru
www.znak.perm.ru

KANEHDAPH HACTONЬНЫЕ DESKTOP CALENDARS



www.bell-print.spb.ru
www.camelia.ru
www.econ-press.ru
www.mfactor.ru
www.poletsv.ru
www.promo24.ru
www.ru-print.com
www.streko-za.ru
www.svmprint.com
www.thograf.info
www.znak.perm.ru

www.avesta-a.ru

K KANLKYNATOPH CALCULATORS

www.avesta-a.ru
www.centrumrus.ru
www.chasart.ru
www.divo-s.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.nitariadna.com
www.plumar.ru
www.promo24.ru
sapectbs@mtu-net.ru

KAHUEΠЯРИЯ ДПЯ OΦИСА STATIONERY

CENTRUM

тел/факс (495) 981-83-77 www.centrumrus.ru

из натуральной кожи, переплеты книгу. (495) 660-70-42, 972-47-03 www.forspin.n. www.centrumrus.ru

www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.plumar.ru

www.divo-s.ru

www.promo24.ru www.topspin.ru

K КАРАНДАШИ PENCILS



КАРАНДАШИ

ООО "КРАСИНСКИЙ КАРАНДАШ"
ПРОИЗВОДСТВО РЕКЛАМНЫХ И СУВЕНИРНЫХ КАРАНДАШЕЙ

ТЕЛ: (499) 613-43-43
(495) 517-65-12
(495) 517-65-21

WWW.KARANDASHI.COM

www.finndesign.ru
www.karandashi.com
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.tmagma.ru
saspectbs@mtu-net.ru

www.centrumrus.ru

KAPTЫ ИГРАПЬНЫЕ (ПРОИЗВОДСТВО) PLAYING CARDS

www.carddesign.ru www.divo-s.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

KAPTЫ ППАСТИКОВЫЕ PLASTIC CARDS

www.agprint.ru
www.animapress.ru
www.carddesign.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru

KATAПОГИ CATALOGUES



www.promo24.ru www.tmagma.ru

KUNUCH TUR TEHEL WONEY HOLDERS

www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.red.sp.ru

KINOHHULLI KEY WALLETS

www.acar-group.com
www.dommod.spb.ru
www.exclusive.arhang.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.meza.ru
www.meza.ru
www.mfactor.ru
www.nitariadna.com
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.red.sp.ru

КНИГИ ОТЗЫВОВ, ТЕПЕФОННЫЕ КНИГИ GUEST, PHONE BOOKS

www.acar-group.com www.dommod.spb.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru

КНИГИ ПОДАРОЧНЫЕ ВООКЅ



www.carddesign.ru www.elitegift.ru www.finndesign.ru www.giftbook.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

К КНИЖКИ ЗАПИСНЫЕ PHONE-BOOKS

www.acar-group.com
www.adalet.ru
www.camelia.ru
www.dommod.spb.ru
www.exclusive.arhang.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.leondirect.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.red.sp.ru
www.tmagma.ru
www.znak.perm.ru

KOBPИКИ ДПЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ «МЫШЕК» MOUSE PADS

www.adalet.ru
www.bastiongifts.ru
www.camelia.ru
www.carddesign.ru
www.divo-s.ru

www.finndesign.ru www.gmpspb.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru 495 www.nitariadna.com www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com

КОШЕПЬКИ **PURSES**

495 www.acar-group.com www.adalet.ru www.dommod.spb.ru www.exclusive.arhang.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.meza.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru

КРУЖКИ MUGS



www.adalet.ru 495 www.animapress.ru www.avesta-a.ru www.ay-company.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.divo-s.ru www.eurostyle67.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.ias-group.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www mfactor ru www.nitariadna.com www.parktrade.ru 495 www.plumar.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.promo24.ru www.souvenirs.ru 495 www.tmt.com.ru www.transfer78.ru www.vostok-design.ru www.zomer.ru

КУБКИ **TROPHIES**

daimaket@yandex.ru

present@newmail.ru

tmt@newmail.ru



www.adalet.ru www.finndesian.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.vostok-design.ru lidograf@mail.ru 495

КУРТКИ, ВЕТРОВКИ JACKETS, WIND-BREAKERS

www.adalet.ru



www.ko-mod.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.maiki.ru www.maxcompany.ru www.mfactor.ru www.okrug.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru 495 www.realsector.ru www.red.sp.ru www.promo24.ru www.tmagma.ru www.vostok-design.ru www.zomer.ru lidograf@mail.ru

ПЕНТА ДПЯ БЕЙДЖА **BADGE STRAP**

REDAKUNA ЛЕНТЫ ДЛЯ БЕЙДЖА

www.ias-group.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com

МАГНИТЫ (СУВЕНИРНЫЕ) MAGNETS

ГНИТЫ ПАКЕТЬ 517-52-14 • 912-11-13

www.adalet.ru www.animapress.ru www.carddesign.ru www.finndesign.ru www.geomarka.com www.giftsaguarell.ru www.grotesk.info www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.mfactor.ru

www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com www.tmagma.ru www.vhm.ru

МЕДАПИ **MEDALS**

www.adalet.ru www.allsam.ru www.atollnsk.ru www.ay-company.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net

HUUKU ATOMA и корпоративные изделия из драгоценных металлов Ювелирный завод Атолл www.atollnsk.ru znaki_m@atollnsk.ru (495) 953-37-38

Медали Плакетки Награды

т.: (495) 933-8538; www.lidograf.ru

www.leondirect.ru 495 www.lidograf.ru www.plumar.ru 495 www.promo24.ru www.septa.ru www.vostok-design.ru lidograf@mail.ru

«МЫШКИ» КОМПЬЮТЕРНЫЕ, РУЧНАЯ РОСПИСЬ

HAND-CRAFTED COMPUTER MICE

www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

НАБОРЫ ДПЯ ПИКНИКА **PICNIC SETS**



www.eliteaift.ru www.piknikservis.ru www.promo24.ru

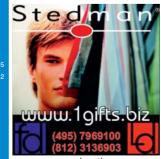
ножи **KNIVES**

www.eliteaift.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

ножницы **SCISSORS**

www.centrumrus.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

ОДЕЖДА ДПЯ ПРОМО-АКЦИЙ **PROMO-TEXTILES**



www.accessories-ties.ru www.adjutant.ru www.argus-tekstil.ru

разработка и производство корпоративной и промо-одежды www.ko-mod.ru тел.: +7 (495) 665-60-39

www.artexpertspb.ru 495 www.deana.ru 495 www.divo-s.ru www.futbolkaru.ru 495 www.kepki.ru www.ko-mod.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru 495 www.maiki.ru www.maxcompany.ru 495 www.maxra.ru www.okrua.ru 495 www.parktrade.ru www.promo24.ru www.realsector.ru 495 www.red.sp.ru 495 www.ru-print.com www.saad.ru www.tmagma.ru flaginw@mail.ru 812 gwear@mail.ru

ОРГАНАЙЗЕРЫ НАСТОПЬНЫЕ **DESKTOP ORGANIZERS**

www.apelburg.ru www.centrumrus.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru 812 www.ru-print.com www.vostok-design.ru

ОТКРЫТКИ **POSTCARDS**

www.adalet.ru www.alparus.ru www.animapress.ru www.bastiongifts.ru www.bell-print.spb.ru www.econ-press.ru www.finndesign.ru www.geomarka.com www.giftway.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.metallografika.com www.promo24.ru www.ru-print.com 495 www.tmagma.ru www.vhm.ru www.znak.perm.ru

ПАКЕТЫ БУМАЖНЫЕ ПАМИН. **LAMINATED PAPER BAGS**

www.animapress.ru www.camelia.ru www.divo-s.ru www.eurostyle67.ru www.finndesign.ru www.giftway.ru www.leondirect.net



(812) 318 70 33
www.gospechatnik.ru
Tocnogun
TIEYATH MK



www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com www.souvenirs.ru www.suvmedia.ru www.tmagma.ru

812

495

495

www.vostok-design.ru www.zomer.ru lidograf@mail.ru

ПАКЕТЫ ПЭ PLASTIC BAGS

Производство полиэтиленовых пакетов www.1000paketov.ru

от 1000 штук
от 5000 штук
ФЛЕКСОПЕЧАТЬ

Пакеты
т.: (495) 933-8538; www.lidograf.ru

аэро полиграфия ПАКЕТЫ

(495) 913 63 93 www.aero-pak. www.1000paketov.ru www.adalet.ru

www.adalet.ru www.altaspb.ru www.animapress.ru www.artexpertspb.ru

495

www.avesta-a.ru www.camelia.ru www.divo-s.ru www.econ-press.ru www.eurostyle67.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.slavyane.com www.souvenirs.ru www.zomer.ru lidograf@mail.ru

П ПАПКИ DOCUMENT FOLDERS



495

дом моделей кожгалантерейных изделий ПАНКИ ДЕЛОВЫЕ

TANKY AFAOBOIF
Www.dommod.spb.ru (812) 274-53-53
www.adalet.ru
www.animapress.ru
www.apelburg.ru
www.avesta-a.ru
www.avesta-a.ru

www.bell-print.spb.ru www.divo-s.ru www.econ-press.ru www.finndesign.ru www.giftsaquarell.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru

www.liststudio.ru www.meza.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

www.red.sp.ru
www.red.sp.ru
www.ru-print.com
www.souvenirs.ru
www.tatti54.ru

www.tipograf.info www.tmagma.ru www.znak.perm.ru www.zomer.ru

aspectbs@mtu-net.ru lidograf@mail.ru

ПАРФЮМЕРИЯ С ФИРМЕННОЙ СИМВОПИКОЙ PERFUME WITH LOGO

www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru

ПЕПЕЛЬНИЦЫ ASH-TRAYS

www.avesta-a.ru www.camelia.ru www.divo-s.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.leondirect.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.ru-print.com
www.souvenirs.ru
www.transfer78.ru
www.transfer78.ru
daimaket@yandex.ru
present@newmail.ru
mt@newmail.ru

ППАНИНГИ DESKTOP CALENDARS

www.acar-group.com www.adalet.ru www.antonioveronesi.ru www.avesta-a.ru www.camelia.ru www.dommod.spb.ru www.econ-press.ru www.divo-s.ru www.finndesian.ru www.giftsaguarell.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.meza.ru 495 www.mfactor.ru www.nitariadna.com www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.tmagma.ru www.vostok-design.ru www.znak.perm.ru

ППЕДЫ PLAIDS



Tex

www.lidograf.ru www.plaid.ru

ПОДАРКИ, ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ WHOLESALE GIFTS

www.exclusive.arhang.ru

П ПОДСТАВКИ ДЛЯ ПИСЬМЕННЫХ ПРИНАДПЕЖНОСТЕЙ PEN HOLDERS

95 www.chasart.ru

www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
aspectbs@mtu-net.ru

ПОДСТАВКИ ПОД КРУЖКИ COASTERS

812 www.adjutant.ru
495 www.cubapro.ru
495 www.finndesign.ru
495 www.leondirect.net
495 www.leondirect.ru
495 www.liststudio.ru
495 www.mrplastic.ru
495 www.nitariadna.com
812 www.plumar.ru
495 www.printprintprint.ru
495 www.promo24.ru
495 www.zomer.ru

ПОПОТЕНЦА, БАННЫЕ ХАПАТЫ TOWELS, BATHROBES

(495) 786-95-39
(495) 107-80-34
www.ecotel21.ru

MAXDORЫE ИЗДЕЛИЯ С ЛОГОТИЛОМ

Любая реклама на полотенцах www.polotence.net (499) 317-35-81

www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru 495 www.lumi-line.ru www.maxra.ru www.mfactor.ru 495 www.parktrade.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.saad.ru gwear@mail.ru 495 lidograf@mail.ru

ПОРТМОНЕ WALLETS

www.acar-group.com
www.dommod.spb.ru
www.exclusive.arhang.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.meza.ru
www.mfactor.ru
www.mfactor.ru

ПОРТФЕПИ ИЗ КОЖЗАМЕН. SYNTHETIC MATERIAL BRIEF CASES

www.acar-group.com
www.apelburg.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru

ПОРТФЕПИ ИЗ КОЖИ LEATHER BRIEF CASES

www.acar-group.com



www.apelburg.ru www.exclusive.arhang.ru www.finndesian.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www liststudio ru 495 www.mfactor.ru

www.plumar.ru 495 www.promo24.ru

ПОРТФОПИО PORTFOLIOS

www.acar-group.com www.exclusive.arhang.ru www.liststudio.ru www.promo24.ru

ПОСУДА **TABLEWARE**

www.adalet.ru www.apelburg.ru www.ay-company.ru www.bastiongifts.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www mfactor ru www.nitariadna.com 495 www.parktrade.ru www.plumar.ru www.promo24.ru 495 www.ru-print.com www.suvmedia.ru 495 495 www.tmt.com.ru www.transfer78.ru www.zomer.ru 495 daimaket@yandex.ru present@newmail.ru tmt@newmail.ru

РАМКА НОМЕРНОГО **3HAKA CAR-PLATE FRAMES**

495 www.divo-s.ru www.finndesign.ru www.grotesk.info www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.septa.ru www.tmagma.ru

РУБАШКИ-ПОПО SHIRT-POLO

www.adalet.ru www.adjutant.ru www.bastiongifts.ru www.deana.ru 495 495 www.divo-s ru www.futbolkaru.ru www.kepki.ru 495 www.lidograf.ru www.lumi-line.ru 495 www.maiki.ru www.maxcompany.ru www.mfactor.ru 495 www.okrug.ru www.parktrade.ru 495 www.plumar.ru www.promo24.ru www.realsector.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.saad.ru





www swanlux ru www.tmagma.ru flaginw@mail.ru gwear@mail.ru lidograf@mail.ru

РУЧКИ ШАРИКОВЫЕ **BALL-POINT PENS**



www.ballpen.ru

Поставки ручек европейских брендов собственной сборки со склада в СПб.

РУЧКИ С ЛОГОТИПОМ



Euro eifts тел: 8 499 978 0527 e-mail: logistic@eurobusinessgifts.ru

www.adjutant.ru www.animapress.ru www.apelburg.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.centrumrus.ru www.chasart.ru www.econ-press.ru www.geomarka.com www.giftsaquarell.ru www.mfactor.ru www.nitariadna.com www.parktrade.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru www.promo24.ru www.ru-print.com www.slavyane.com www.souvenirs.ru www.suvmedia.ru

www.tmagma.ru

www.vostok-design.ru

aspectbs@mtu-net.ru

www.adalet.ru

РУЧКИ ЭКСКПЮЗИВНЫЕ **EXCLUSIVE PENS**

www.adalet.ru www.bastiongifts.ru 812 www.camelia.ru www.chasart.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.ias-group.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.nitariadna.com www.plumar.ru www.poletsv.ru www.promo24.ru

РЮКЗАКИ RUCKSACKS

www.vostok-design.ru

www.argus-tekstil.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.promo24.ru flaginw@mail.ru

СВЕТООТРАЖАТЕПИ LIGHT-REFLECTIVE GOODS

www.promo24.ru

С СВЕТОСУВЕНИРЫ LIGHTS

www.adalet.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

СВЕЧИ СУВЕНИРНЫЕ **SOUVENIR CANDLES**

www.animapress.ru www.finndesian.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.transfer78.ru

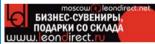
СКОТЧ, ПЕНТЫ САМОКПЕЯ-ШИЕСЯ ДПЯ УПАКОВКИ SCOTCH TAPES

www adalet ru www.centrumrus.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.plumar.ru www.promo24.ru aspectbs@mtu-net.ru

СПИЧКИ **MATCHES**

www.adalet.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

СТАНЦИИ ПОГОДНЫЕ **WEATHER STATION**



www.chasart.ru www.finndesign.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

СУВЕНИРЫ ИЗ КЕРАМИКИ SOUNEVIRS FROM CERAMICS

www.finndesian.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.promo24.ru

СУВЕНИРЫ ИЗ ППАСТИКА PRODUCTS FROM PLASTIC



www.adjutant.ru www.carddesign.ru www.divo-s.ru www.ias-group.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com www.tmagma.ru

СУВЕНИРЫ ИЗ ППАСТМАССЫ

PRODUCTS FROM PLASTIC

www.adjutant.ru

495

классификатор бизнес-сувениров и канцелярии



www.nastiongitts.r www.ias-group.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.ru-print.com

C CYBEHUPЫ ИЗ СТЕКПА GLASSWARE

www.adjutant.ru
www.adalet.ru
www.camelia.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru
www.transfer78.ru
daimaket@yandex.ru
present@newmail.ru

C CYBEHUPH HOBOFOTHIE NEW YEAR SOUVENIRS



www.animapress.ru www.argus-tekstil.ru www.bastiongifts.ru www.divo-s.ru www.elitegift.ru www.eurostvle67.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.liststudio.ru www.maxra.ru 495 www.mfactor.ru www.photofabric.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru . www.promo24.ru

C CYBEHUPЫ CTEPEO-BAPUO STEREO-VARIO SOUVENIRS

www.adalet.ru
www.bastiongifts.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru

www.transfer78.ru

C CYMKU ДПЯ НОУТБУКОВ FOLDERS FOR NOTEBOOK-COMPUTERS

www.acar-group.com
www.dommod.spb.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.leststudio.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru

C СУМКИ ИЗ КОЖИ LEATHER BAGS

www.promo24.ru

www.acar-group.com www.dommod.spb.ru www.finndesign.ru www.giftsaquarell.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.mfactor.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru

C CYMKU U3 TEKCTUПЯ TEXTIBLE BAGS

WWW.IKASA.RU Торбы ПРОМО-СУМКИ Мешки Тел: (495) 507-61-69

www.acar-group.com www.adalet.ru www animanress ru www.deana.ru www.finndesign.ru www.giftsaguarell.ru www.ko-mod.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.mfactor.ru www.photofabric.ru www.plumar.ru www.promo24.ru flaginw@mail.ru lidograf@mail.ru

TONCTOBKU SWEATSHIRT





www.argus-tekstil.ru www.artexpertspb.ru www.avesta-a.ru www.bastiongifts.ru www.deana.ru www.divo-s.ru www.futbolkaru.ru www.giftsaquarell.ru www.kepki.ru www.ko-mod.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.maiki.ru www.mfactor.ru www.okrua.ru www.parktrade.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru

www.promo24.ru

www.realsector.ru
www.red.sp.ru
www.red.sp.ru
www.ru-print.com
www.saad.ru
www.swanlux.ru
www.tmagma.ru
daimaket@yandex.ru
flaginw@mail.ru
flaginw@mail.ru
lidograf@mail.ru
present@newmail.ru
tmt@newmail.ru

УПАКОВКА ПОДАРОЧНАЯ И АТРИБУТЫ К НЕЙ GIFT'S BOXES



ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ КОЖИ, www.ZA-PODAR.COM (495) 737-90-22 ПОДАРОЧНЫХ КОРОБОК ОТ 1 ШТУКИ!







www.animapress.ru
www.artmozaika.ru
www.bell-print.spb.ru
www.carddesign.ru
www.exclusive.arhang.ru
www.finndesign.ru
www.likasa.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.lidograf.ru
www.liststudio.ru
www.plumar.ru
www.pumar.ru
www.promo24.ru
www.topspin.ru
www.znak.perm.ru

ΦΑΡΦΟΡ PORCELAIN

www.adalet.ru www.elitegift.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.transfer78.ru

ΦΠΑΓИ И ΦΠΑЖКИ FLAGS AND TABLEFLAGS



"Флаг Плюс" (812) 747-24-04

www.flags.spb.ru fpl@rol.ru

www.artexpertspb.ru www.camelia.ru www.finndesian.ru 812 www.futbolkaru.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru 495 www.okrua.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.ru-print.com www.tmagma.ru 495 lidograf@mail.ru

Ф фпяжки FLASKS

www.apelburg.ru
www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.mfactor.ru
www.promo24.ru
www.vostok-design.ru
meera@ropnet.ru

Φ ΦΟΗΑΡИ TORCHES

www.avesta-a.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru

Ф фотоальбомы рното ALBUMS

www.antonioveronesi.ru
www.bastiongifts.ru
www.elitegift.ru
www.finndesign.ru
www.geomarka.com
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.mfactor.ru
www.mfactor.ru
www.universalphotos.ru
www.znak.perm.ru

Φ ΦΟΤΟΡΑΜΚИ PHOTO FRAMES

www.finndesign.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.leondirect.ru
www.liststudio.ru
www.promo24.ru
www.ru-print.com
www.vhm.ru

Ф футболки т-shirts

www.adalet.ru
www.adjutant.ru
www.animapress.ru
www.argus-tekstil.ru
www.artexpertspb.ru
www.avesta-a.ru
www.bastiongifts.ru
www.camelia.ru





```
www.realsector.ru
                                  www.red.sp.ru
                                  www.ru-print.com
                                495
                                   www.saad.ru
                                   www.slavyane.com
                                   www.suvmedia.ru
                                   www.swanlux.ru
                                   www.tmt.com.ru
                                   www.transfer78.ru
                                   daimaket@yandex.ru
                                   flaginw@mail.ru
                                   gwear@mail.ru
                                   meera@ropnet.ru
                                   present@newmail.ru
                                   tmt@newmail.ru
                                    TEA BAGS WITH LOGO
                                    MEERA
                                   www.finndesign.ru
                                   www.leondirect.net
                                  www.leondirect.ru
                                  www.promo24.ru
                                    ЧАСЫ
                                    WATCHES
                                      www.vostok-
                                    Часы с логотипом
                                     ПОЛНЫЙ НАБОР СУВЕНИРОВ
                                          (495) 959 7886
                                    www.plumar.ru \( \tag{\text{TAHOMAP}}
                                    (812) 449-44-14 8 (911) 144-37-94
                                   www.adalet.ru
                                   www.animapress.ru
                                   www.apelburg.ru
                                   www.atollnsk.ru
                                   www.bastiongifts.ru
                                   www.chasart.ru
                                   www.cubapro.ru
                                   www.dialog-pro.ru
                                   www.elitegift.ru
                                   www.finndesign.ru
                                   www.giftsaguarell.ru
                                   www.go3.ru
                                   www.leondirect.net
                                   www.leondirect.ru
                                   www.mfactor.ru
                                   www.mrplastic.ru
                                   www.nitariadna.com
www.okrua.ru
                                   www.paktrade.ru
www.parktrade.ru
                                   www.plumar.ru
www.plumar.ru
                                   www.poletsv.ru
```

www.poletsv.ru www.printprintprint.ru www.promo24.ru www.red.sp.ru www.vostok-design.ru www.zomer.ru ЧИСТЯШИЕ СРЕДСТВА ДПЯ ОРГТЕХНИКИ CLEANERS FOR OFFICE EQUIPMENT www.centrumrus.ru www.favory.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru ШАРФЫ, ГАПСТУКИ, ППАТКИ TIES AND SCARFS ЧАЙ (персонапизированный) (495) 369 26 02 www.adalet.ru 495 факс: 369 69 36 meera@ropnet.ru www.argus-tekstil.ru Лучшие рекламные товары из Индии футболки, джутовые сумки, бейсболки, шали, подарочный чай, фляжки, пашмин www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru www.promo24.ru lidograf@mail.ru meera@ropnet.ru **BALLOONS** Печать воздушных шарах www.poletsv.ru тел.(495)785-6209 www.adalet.ru www.agprint.ru www.finndesign.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.vostok-design.ru www.centrumrus.ru www.finndesian.ru www.leondirect.net www.leondirect.ru www.promo24.ru www.topspin.ru

классификатор рекламных услуг

www.agprint.ru
www.finndesign.ru
www.geomarka.com
www.ias-group.ru
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.plumar.ru
www.promo24.ru

ЭМБПЕМЫ HACTOПЬНЫЕ DESKTOP SOUVENIRS

www.finndesign.ru
www.metallografika.com
www.leondirect.net
www.leondirect.ru
www.plumar.ru
www.yoromo24.ru

O КОВЕПИРНЫЕ ИЗДЕПИЯ С КОРПОРАТИВНОЙ CUMBOПИКОЙ JEWELRY WITH CORPORATIVE SYMBOLS



www.chasart.ru

USB-AKCECCYAPЫ USB-ACCESSORIESES





495





VIP-ПОДАРКИ VIP-GIFTS









Оптом н в розницу (495) 787-34-09 787-34-08 www.elitegift.ru



WHAYCTPUR AKCECCYAPOB
(495) 545 6776
www.accessories-ties.ru

A P E L

B U R C

COS. VI. MYTHERA B. 14, TEN/BARC: (812) 347-76-86.



www.acar-group.com
www.adalet.ru
www.adjutant.ru
www.antonioveronesi.ru
www.argus-tekstil.ru
www.atollnsk.ru
www.bastiongifts.ru
www.cubapro.ru
www.dialog-pro.com

www.ex-alco.ru
www.exclusive.arhang.ru
www.fabric-fancy.ru

www.giftbook.ru
www.giftsaquarell.ru
www.go3.ru
www.liststudio.ru

www.maxra.ru www.metallografika.com www.mfactor.ru

www.mrplastic.ru
www.piknikservis.ru
www.plumar.ru
www.poletsv.ru

www.printprintprint.ruwww.promo24.ruwww.red.sp.ru

www.ru-print.com www.souvenirs.ru www.tatti54.ru

www.topspin.ru www.vostok-design.ru www.znak.perm.ru

АУДИО- И ВИДЕОРОПИКИ, ИЗГОТОВПЕНИЕ PRODUCING OF AUDIO AND VIDEO FILMS

www.agprint.ruwww.vostok-design.ru

B BUTPUHHUE SHAKU US HEOHA ADVERTISING TEXTS FROM NEON LIGHT BULBS

www.space-design.ru



В вышивка на издепиях емвроідегу



ВЫШИВКА (495)730-20-95 vww.okrug.ru (812)575-58-57

www.accessories-ties.ru
www.artexpertspb.ru
www.bastiongifts.ru
www.deana.ru
www.giftsaquarell.ru
www.lidograf.ru
www.maxcompany.ru
www.maxra.ru
www.plumar.ru
www.tmagma.ru

lidograf@mail.ru

ГРАВИРОВКА ПАЗЕРНАЯ LASER ENGRAVING



(812) 449-44-14 8 (911) 144-37-94 www.apelburg.ru www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.giftsaquarell.ru www.mfactor.ru www.plumar.ru

www.poletsv.ru www.prodakshenline.ru www.space-design.ru

ГРАВИРОВКА MEXAHИЧЕСКАЯ ENGRAVING

www.bastiongifts.ru www.giftsaquarell.ru



DECALS



(812) 327 89 95

www.adalet.ru www.bastiongifts.ru www.giftsaquarell.ru www.plumar.ru www.transfer78.ru www.zomer.ru

НЙАЕИД DESIGN

www.adalet.ru

www.animapress.ru www.cubapro.ru www.eccentric.ru www.econ-press.ru www.go3.ru www.metallografika.com www.mrplastic.ru www.nordfox.ru www.paktrade.ru www.plumar.ru www.printprintprint.ru www.space-design.ru www.streko-za.ru

www.vostok-design.ru **ДИЗАЙН ВЫСТАВОЧНЫЙ EXHIBITION DESIGN**

www.greenlux.ru www.space-design.ru

КПИШЕ, ИЗГОТОВПЕНИЕ PRODUSING OF CLICHE

www.grotesk.info

КОНВЕРТЫ (ПЕЧАТЬ НА КОНВЕРТАХ) ENVELOPES

www.animapress.ru



www.econ-press.ru www.giftway.ru www.lidograf.ru www.slavyane.com www.tmagma.ru

КОРОБКИ ПОДАРОЧНЫЕ, ПРОИЗВОДСТВО ОТ 1-Й ШТУКИ GIFT BOX PRODUCING

www.giftway.ru www.ikasa.ru www.znak.perm.ru

ПАМИНИРОВАНИЕ LAMINATION

www.econ-press.ru

поготипы из неона LOGOS FROM NEON LIGHT

www.space-design.ru

МОБИПЬНЫЕ ВЫСТАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ MOBILE SHOW SYSTEMS

www.agprint.ru www.space-design.ru

МУПЬТИМЕДИА MULTIMEDIA

www.artexpertspb.ru

НАКПЕЙКИ МЕТОДОМ ШЕПКОГРАФИИ SILK-SCREEN STICKERS

www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.grotesk.info www.lidograf.ru www.paktrade.ru www.plumar.ru www.septa.ru www.slavyane.com www.space-design.ru

www.svmprint.com www.tmagma.ru www.vostok-design.ru lidograf@mail.ru

НАКПЕЙКИ ПОПНОЦВЕТНЫЕ, ПРОИЗВОДСТВО PRODUCING OF STICKER

www.bastiongifts.ru www.grotesk.info www.metallografika.com www.septa.ru

www.animapress.ru

www.artexpertspb.ru

www.space-design.ru www.tmagma.ru

www.vostok-design.ru

НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ СПЕПОГО ТИСНЕНИЯ, КОНГРЕВНОГО **BLIND STAMPING**



www.plumar.ru \(\tau\) \(\tau\) \(\tau\) \(\tau\)

www.adalet.ru www.antonioveronesi.ru www.apelburg.ru www.bastiongifts.ru

www.econ-press.ru www.giftsaquarell.ru www.poletsv.ru

www.promo24.ru www.slavyane.com www.tmagma.ru www.vostok-design.ru

www.znak.perm.ru www.zomer.ru

НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ СУБПИМАЦИИ SUBLIMATION PRINTING

www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.futbolkaru.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.mfactor.ru www.photofabric.ru www.plumar.ru www.promo24.ru www.vostok-design.ru

НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ ТАМПОПЕЧАТИ TAMPO PRINTING



www.adalet.ru www.apelburg.ru www.bastiongifts.ru www.econ-press.ru www.giftsaguarell.ru www.mfactor.ru www.paktrade.ru www.plumar.ru www.poletsv.ru www.prodakshenline.ru

www.promo24.ru



НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ ТЕРМОПЕРЕНОСА THERMO TRANSFER PRINTING



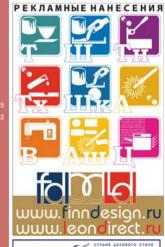
www.adalet.ru www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.futbolkaru.ru www.lidograf.ru www.maxcompany.ru www.mfactor.ru

flaginw@mail.ru

www.plumar.ru www.paktrade.ru www.photofabric.ru www.promo24.ru

www.transfer78.ru www.vostok-design.ru flaginw@mail.ru

НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ ТИСНЕНИЯ ФОЛЬГОЙ **FOIL PRINTING**



www.plumar.ru \mathbb{H} \pi\text{INMAP} (812) 449-44-14 8 (911) 144-37

www.adalet.ru www.antonioveronesi.ru www.apelburg.ru www.bastiongifts.ru www.econ-press.ru www.giftsaquarell.ru

www.mfactor.ru www.plumar.ru

классификатор рекламных услуг

www.poletsv.ru
www.promo24.ru
www.slavyane.com
www.tmagma.ru
www.vostok-design.ru
www.znak.perm.ru
www.zomer.ru

HAHECEHUE METODOM ФПЕКСОПЕЧАТИ FLEX PRINTING

www.1000paketov.ru www.bastiongifts.ru www.mfactor.ru www.promo24.ru

НАНЕСЕНИЕ МЕТОДОМ ШЕПКОГРАФИИ SILK-SCREEN PRINTING

PEKNAMHUE HAHECEHUR



Братъя Славяне (812)448-8329 шелкография • тампопечать • горячее тиснение ладерная гравировка • уф-лакировка • офест



www.colorscollection.ru

www.adalet.ru www.animapress.ru www.apelburg.ru www.argus-tekstil.ru www.bastiongifts.ru www.camelia.ru www.fabric-fancy.ru www.futbolkaru.ru www.giftsaquarell.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.maxcompany.ru www.mfactor.ru www.nordfox.ru www.paktrade.ru www.photofabric.ru www.plumar.ru

www.promo24.ru

www.space-design.ru
www.tmagma.ru
www.transfer78.ru
www.vostok-design.ru
flaginw@mail.ru
lidograf@mail.ru

HAHECEHUE MHOFOLIBETHOFO U3O5PAЖEHUR HA METAFIRE PRINTING OF POLYCHROMATIC PERMANENT PICTURE ON METAL

Wemoulboth

Полноцветная металлографика

www.lidograf.ru
www.metallografika.com
www.promo24.ru
www.vostok-design.ru

O ОБСПУЖИВАНИЕ ТОРГОВОЙ МАРКИ BRAND SERVICE

www.cubapro.ru

www.eccentric.ru
www.go3.ru
www.mrplastic.ru
www.printprintprint.ru
www.space-design.ru

ΠΕΡΕΠΠΕΤΗЫΕ PAGOTЫ BINDING

www.econ-press.ru www.plumar.ru www.topspin.ru www.znak.perm.ru

■ ПЕРСОНАПИЗАЦИЯ PERSONALIZATION

www.artexpertspb.ru
www.bastiongifts.ru
www.carddesign.ru
www.lidograf.ru
www.ru-print.com

TEMATE FC FC PRINTING

www.bastiongifts.ru

ПЕЧАТЬ НА ВОЗДУШНЫХ WAPAX PRINTING ON BALLOONS

www.balloons.spb.ru www.bastiongifts.ru www.paktrade.ru www.sharcompany.ru

ΠΕΨΑΤЬ ΗΑ ΠΠΑCΤИΚΕ PRINTING ON PLASTIC 812 www.artexpertspb.ru

www.bastiongifts.ru
www.lidograf.ru
www.plumar.ru
www.poletsv.ru
www.space-design.ru
lidograf@mail.ru

ПЕЧАТЬ НА ПОДАРОЧНЫХ ПЕНТАХ, КОРОБКАХ PRINTING ON GIFT RIBBONS AND FANCY BOXES

www.artexpertspb.ru www.bastiongifts.ru www.lidograf.ru www.tmagma.ru

ПЕЧАТЬ НА СТЕКПЕ PRINTING ON GLASS

www.artexpertspb.ru
www.bastiongifts.ru
www.lidograf.ru

www.space-design.ru www.transfer78.ru

ПЕЧАТЬ НА ТКАНИ, CBETOOTPAЖАЮШАЯ LIGHT-REFLECTING PRINTING ON FABRICS

www.argus-tekstil.ru www.lidograf.ru lidograf@mail.ru

ΠΕЧΑΤЬ HA ΦΟΠЬΓИΡΟΒΑΗΗЫΧ ШΑΡΑΧ PRINTING ON FOIL BALOONS

www.bastiongifts.ru

ΠΕΥΑΤЬ ЦИФРОВАЯ, ΠΟΠΗΟЦВЕТНАЯ DIGITAL PRINTING

РЕКЛАМНЫЕ НАНЕСЕНИЯ



www.agprint.ru
www.animapress.ru
www.econ-press.ru
www.futbolkaru.ru
www.geomarka.com
www.nordfox.ru
www.septa.ru
www.vostok-design.ru

www.tmagma.ru

www.znak.perm.ru

ПЕЧАТЬ ШИРОКОФОРМАТНАЯ LARGE-FORMAT PRINTING



ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ

(495) 229-4690

www.agprint.ru
www.alparus.ru
www.artexpertspb.ru
www.bell-print.spb.ru
www.carddesign.ru
www.nordfox.ru
www.ru-print.com
www.tipograf.info
www.tmagma.ru

ПОПИГРАФИЯ – BCE BИДЫ УСПУГ PRINTING SERVICE

www.agprint.ru



TIPYATHURK
TEYATHUK

Анима

www.bell-print.spb.ru
www.econ-press.ru
www.eccentric.ru
www.giftbook.ru
www.ru-print.com
www.streko-za.ru
www.swmprint.com
www.tipograf.info
www.tmagma.ru
www.znak.perm.ru

ПРАЗДНИКИ, ПРЕЗЕНТАЦИИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ FESTIVALS, PRESENTATIONS, SEMINARS AND CONFERENCES

www.agprint.ru www.d-event.ru www.prazdnik-studio.ru www.sharcompany.ru

P PA ПОПНОГО ЦИКПА ADVERTISING AGENCY



PEKJAMHOE AFEHCTBO

WWW.odclef.ru

(885) 847-88-15

(812) 847-88-15

AAAGT



www.adalet.ru
www.alparus.ru
www.animapress.ru
www.apelburg.ru
www.metallografika.com
www.nordfox.ru
www.plumar.ru
www.space-design.ru
www.streko-za.ru

P PESKA CUTTING

www.space-design.ru

РЕКПАМА В СМИ **ADVERTISING AGENT**

РЕКЛАМА В ПРЕССЕ (495) 647-00-15 (812) 647-00-15

www.eccentric.ru

РЕКПАМА В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ. РАЗМЕЩЕНИЕ ADVERTISING IN BUSINESS

812 www.streko-za.ru

РЕКПАМА НА СПЕЦИАПИЗИРОВАННОМ ТРАНСПОРТЕ ADVERTISING ON TRANSPORT

www.agprint.ru www.alparus.ru www.carddesign.ru www.eccentric.ru

РЕКПАМА НАРУЖНАЯ **OUTDOOR ADVERTISING**

www.agprint.ru www.airpalace.ru www.alparus.ru www.eccentric.ru www.metallografika.com

www.space-design.ru www.streko-za.ru www.svmprint.com

РЕКПАМА НЕОНОВАЯ **NEON ADVERTIZING**

www.space-design.ru

PEKITAMA CTEPEO-BAPHO STEREO-VARIO ADVERTISING

www.vostok-design.ru

РИЗОГРАФИЯ RISOGRAPHY

www.ru-print.com

РУЧНЫЕ РАБОТЫ HAND CRAFTING

www.cubapro.ru www.go3.ru www.mrplastic.ru www.printprintprint.ru

СТЕНДЫ ВЫСТАВОЧНЫЕ, ПРОИЗВОДСТВО SHOW SYSTEMS INDUSTRY

www.space-design.ru www.tmagma.ru

ТЕРМОТРАНСФЕР THERMO-TRANSFER

www.lidograf.ru www.mfactor.ru www.paktrade.ru www.plumar.ru www.transfer78.ru

ТИПОГРАФИЯ PRINTING HOUSE



www.acar-group.com www.adalet.ru www.animapress.ru www.bell-print.spb.ru www.econ-press.ru www.space-design.ru www.tipograf.info www.znak.perm.ru

ТРИКОТАЖ, ПРОИЗВОДСТВО **TEXTILE INDUSTRY**

АРГУС-ТЕКСТИЛЬ

вяжем, шьем, печетеем изделия с вешим логотипом





(495) 917-52-58 (495) 266-54-14 WWW.ARGUS-TEKSTIL.RU

www.argus-tekstil.ru www.bastiongifts.ru www.kepki.ru www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.maiki.ru www.photofabric.ru www.saad.ru gwear@mail.ru lidograf@mail.ru

ФИРМЕННЫЙ СТИПЬ, РАЗРАБОТКА ന **DEVELOPMENT OF FIRM STYLE**



разработка и производство корпоративной и промо-одежды info@ko-mod.ru en.: +7 (495) 665-60-39

www.animapress.ru www.cubapro.ru www.geomarka.com www.go3.ru www.mrplastic.ru www.paktrade.ru www.printprintprint.ru

www.adalet.ru

ФОТОУСПУГИ **PHOTOGRAPHERS**

www.agprint.ru

ЭТИКЕТКА ОБЪЕМНАЯ, 3D RESING DOMED LABELS



Www.grotesk.inf (812) 448-14-71 ОБЪЕМНЫЕ ЭТИКЕТКИ ЗНАЧКИ, БРЕЛОКИ, МАГНИТЫ

www.bastiongifts.ru www.grotesk.info www.plumar.ru

ЭТИКЕТКИ, ЗНАЧКИ, БРЕЛКИ

саморазрушающиеся пломбы, псевдоголограммы, ризография цифровая печать формата АЗ, офсет, шелкография, дизайн.

С.-Пб., Лиговский пр., 87 (во дворе) тел. 325-6406, тел./факс: 325-4168 www.svmprint.com, info@svmprint.com

www.septa.ru www.symprint.com www.suvmedia.ru www.tmagma.ru

ЭТИКЕТКИ ТКАНЫЕ WOVEN LABELS

www.lidograf.ru www.lumi-line.ru www.photofabric.ru www.tmagma.ru

BTL-РЕКПАМА BTL

www.ko-mod.ru www.ru-print.com

P.O.S. МАТЕРИАПЫ P.O.S. FILES

www.agprint.ru www.artexpertspb.ru www.cubapro.ru www.divo-s.ru www.go3.ru

www.mrplastic.ru www.printprintprint.ru www.ru-print.com www.space-design.ru

VIP-КАРТЫ (производство) **ID CARD'S PRINTING**

www.carddesign.ru

WEB-УСПУГИ WEB-SERVICE

www.adalet.ru www.agprint.ru www.eccentric.ru www.paktrade.ru



Классики МАПП www.class.iapp.ru

Классификатор сувенирной продукции и рекламных услуг предназначен для широкого круга конечных заказчиков этой продукции: представляет им рекламно-сувенирные фирмы России и Европы в удобной форме рубрикатора

www.class.iapp.ru



2 способа стать подписчиком журнала "Лидер МАПП":

1) Отправить письмо на info@iapp.ru, в котором указать название и полный почтовый адрес компании, контактное лицо и номер телефона

2) Позвонить в редакцию по тел (812) 313-69-01 и оставить свои контактные данные.

Стоимость подписки на 5 номеров в год - 1000 р.