

# В рамках нашего бизнеса

Автор: Лео Костылев

В бизнес-сувенирной отрасли бытует мнение, что заказчик-де стал разборчив, и уже неохотно соглашается на привычные и, якобы, надоевшие сувениры, типа футболок, кепок, ежедневников и календарей и иже с ними... И что теперь ему подавай что-нибудь исключительное, а выражаясь по-современному, эксклюзивное — такое, которого у других нет.

И не приходит в голову нерадивым мыслителям тот простейший факт, что если заказчик и хочет действительно чего-либо такого, то причин может быть только две. Первая, и наиболее вероятная та, что работник сувенирной фирмы просто не обладает достаточным уровнем профессионализма, чтобы выявить реальные потребности этого заказчика, и поэтому заказчик вынужден выдумывать за него решение своих проблем сам. Либо, у заказчика достаточно воли и желания совершить ошибку и он непременно хочет это сделать, несмотря на голос разума со стороны представителя сувенирной фирмы-поставщика.

Вообще же, для московского рынка характерен больше вариант номер один, ибо в отрасли работает исключительно большое число людей, не являющихся профессионалами своего дела, да и не стремящихся ими стать. Ибо профессионал понимает, что приобретаемые заказчиком изделия не будут использоваться им лично, и соответственно, должны быть достаточно популярными, известными и практичными в использовании, знакомыми тому, кто получит их в подарок. Желательно, чтобы изделия были также универсальными и подходили как можно более широкому кругу пользователей, и в свою очередь, не вызывали бы ни у кого отрицательных эмоций. И уж совсем хорошо, чтобы они были еще и модными, теми, которые каждый

и сам бы хотел себе приобрести, а если и приобрел уже, то не гнушался бы обладать несколькими. Не забывая, конечно, о том, что каким-то образом изделие должно рассказывать о дарителе, и не только банальным нанесением логотипа и других символов, а и более глубоким смысловым содержанием подарка. Вот и вылепился идеальный подарок «би-ту-би».

Начиная с прошлого года к разряду таких почти или совсем идеальных подарков все больше и больше стали относиться изделия мелкой электроники, и в первую очередь USB-накопители, продажи которых в прошлый сезон превысили ожидания многих предпринимателей. В Европе, а особенно, в Америке эти изделия пользуются популярностью на рынке деловых сувениров уже два-три года, и обороты фирм, предлагающих эти изделия, растут ежегодно. Цены на электронику падают, и на рынке появляются новые изделия

из этого ассортимента, да и сами накопители становятся все более индивидуальными на вид.

Новинкой сезона этого года, наверное, станут предлагаемые нами USB-накопители, оформленные в виде ювелирных украшений. Это, в первую очередь, несколько моделей стандартных размеров в виде кулонов, выполненных из серебра и покрытых твердой эмалью с инкрустацией кристаллами Swarovski. Оригинально и дорого выглядящие изделия, тем не менее, являются практичными в использовании





и желанными почти для каждого человека. Сроки поставок стандартных изделий с заданными параметрами памяти не отличаются от обычных и составляют в среднем две-три недели. Если же заказчик непременно хочет сделать украшение по своему дизайну, то подождать ему придется шесть-семь недель. Что тоже не очень долго, особенно в период подготовки новогодних подарков.

Однако гвоздем нынешнего сезона мы считаем не эти, очень оригинальные и доступные по цене изделия, а другие, популярность которых лишь набирает темпы на российском рынке. Это цифровые фоторамки. Еще пару лет назад, когда эти изделия лишь появились на рынке, их минимальные партии закупки и цена были столь неприемлемыми, что думать всерьез об их использовании в виде деловых подарков было просто смешно. За эти два года положение изменилось в корне, отчасти благодаря той гигантской популярности, которой они пользуются в Америке. В прошлом году там было продано около двух миллионов цифровых фоторамок, и предприниматели с оптимизмом смотрят на перспективы этого года.

Мы решили не отставать, и начинаем маркетинг этих изделий с небольшой коллекции, в которой, однако, есть все

то, что может пожелать заказчик — несколько различных материалов оформления самой рамки, и как можно более полный набор расширений. Порт USB, считыватели всех возможных карт памяти, наличие небольшого количества внутренней памяти в самом изделии — вот основные параметры изделий, которые мы предлагаем к продаже.

На рынке имеются изделия с несколькими размерами экранов, начиная от 5,6 и до 10 дюймов по диагонали. Мы сочли, что самым подходящим и наиболее гармонично выглядящим изделием является рамка с диагональю в 7 дюймов. Такие изделия доступны по цене, и не слишком громоздки для письменного стола, где мы хотели бы их видеть.

Наши рамки могут показывать слайд-шоу фотографий, воспроизводить музыку в формате MP3, а также поддерживают некоторые форматы видео. В любом случае, пользователи цифровых фотоаппаратов смогут в наиболее полном объеме использовать программное обеспечение рамок и получать удовольствие от их использования, даже

если они совсем не знакомы с компьютерной техникой. Материал изготовления рамок вокруг цифрового экрана подбирался нами так, чтобы наиболее удовлетворить самые разнообразные потребности наших заказчиков. Мы выбрали дерево, металл, акриловое стекло и пластмассу. Нанесение символики на рамки делается либо лазером, либо краской, что, конечно, на изделиях такой стоимости смотрится не так эффектно.

Несмотря на то, что за последнее время цена на эти изделия упала в несколько раз, фоторамки, все же, относятся к дорогим подаркам, поэтому и минимальных партий для них мы не устанавливали. Если сотрудники какой-либо фирмы захотят подарить шефу только одну рамку, мы с радостью выполним их желание.

Ко всему сказанному остается добавить лишь то, что заказанные нами на склад изделия в ближайшее время уже поступят к нам, и к началу осеннего сезона мы сможем предложить нашим заказчикам популярное и доступное по цене изделие с доставкой в минимальные сроки.



Петербургская компания «Остров Сокровищ-ФиннДизайн» и московская компания «Леон Директ» предлагают цифровые фоторамки своим заказчикам

Would you sign a statement that souvenir's buyer became capricious and standard T-shirts or lighters would not please him anymore, but exclusive staff? We think, this situation results from the lack of seller's professionalism, if he cannot clearly define client's needs. A profy is always able to offer something practical yet non-standard, like one of those extremely popular electronic souvenirs.

