

# СКОРАЯ СУВЕНИРНАЯ ПОМОЩЬ

В подготовке публикации принимала участие редакция журнала «Лидер МАР»

Скорая сувенирная помощь  
«У меня зазвонил телефон»

«...здравствуйте, позавчера мне нужны были ежедневники...»

Мы решили написать статью для тех, кто не подумал заказать новогодние сувениры в сентябре, и у кого полностью вылетело из головы заказать их в октябре. До середины ноября этот заказчик был так сильно завален работой, что у него просто не было времени вспомнить о бизнес-сувенирах. И вот где-то в 20-х числах ноября, как раз в тот момент, когда к нему лег на стол вот этот номер нашего журнала «Лидер», он вдруг вспомнил, что ему обязательно нужно заказать новогодние бизнес-сувениры для своих партнеров и коллег.

«Что делать?!»

Отвечу на этот вопрос и посвящена статья.

Первым человеком, к которому мы обратились за помощью в решении этого вопроса, был, разумеется, Лео Костылев, владелец сувенирных компаний «Леон Директ» и «ФиннДизайн», президент МАПП: «...это будет статья о складах и о том, насколько велик ассортимент на этих складах, — сказал он. — Обязательно нужно начать с того, что любой бизнес подарок даёт представление о том, думаете ли Вы о человеке, которому его дарите, или нет. В конце ноября — начале декабря Вы еще успеете заказать подарок, но вряд ли он будет свидетельством того, что Вы сильно думали об одариваемом. Скорее, это будет просто подарок для галочки...» Для того, чтобы выяснить, каким может быть «подарок для галочки», мы обзвонили нескольких постоянных наших рекламодателей и задали им один и тот же вопрос: «Что Вы можете предложить клиентам, которые обратятся к Вам в конце ноября — начале декабря?» Вот что они ответили.

Лео Костылев, владелец сувенирных компаний «Леон Директ» и «ФиннДизайн», поставляющих бизнес-сувениры широкого спектра, города — Хельсинки, Санкт-Петербург, Москва:

— Теперь, когда мы решились держать значительные количества товара на складе, скорее всего, мы сможем помочь многим. Конечно, никакого эксклюзива уже сделать нельзя, только стандартные решения по продукции, остатки по цветам и размерам, если такие имеются. Думаю, что если требуется очень творческое решение, то весь потенциал придётся в данной ситуации смещать в сторону нанесения. И тут главная роль в правильном взаимодействии дизайнера и производства. Как понимаете, в сезон производство тоже загружено «под завязку», и иные творческие порывы дизайнеров хоть и смотрятся очень красиво, но при этом порвут всё планирование на производстве. Всё же, надо стараться информировать заказчиков о сроках изготовления той или иной продукции, смелее тревожить их и подвигать их делать заказы вовремя. Ибо моё мнение, что лучше вообще не дарить ничего, чем подарить действительно любимым клиентам или сотрудникам подарки, которые будут слишком формальными и окажутся им ненужными.

Светлана Тимофеева, генеральный директор компании Аджар Рус, типографии, российского представительства турецкой компании Аджар, производителя канцелярии и кожаных аксессуаров, г. Москва:

— Если к нам обратиться в конце ноября — начале декабря?! Вообще-то, в это время уже поздно заказывать ежедневники, но Аджар успеет поставить еще в декабре ежедневники из серии ежедневников, украшенных кристаллами Swagowski. Это эксклюзивная, очень красивая серия, и у нас есть для нее отдельный каталог.

Надежда Бармина, генеральный директор центра «Возрождение традиционных ремесел Скудельник», лауреат конкурса «Сделано в Петербурге», г. Санкт-Петербург:

— Во-первых, сувенирные колокольчики из фарфора и фаянса. У нас их 800 наименований, и они всегда есть на складе. Во-вторых, кроме колокольчиков, у нас на складе вообще всегда большой ассортимент кружек, настенных тарелок, шкатулок и другой сувенирной продукции.

А обращаясь к нам за всем этим можно до 30 декабря или уже в январе, перед Рождеством, — мы успеем выполнить заказ.

Вячеслав Баринов, коммерческий директор компании «Пикник Сервис», производителя кейсов для отдыха, г. Павлово, Нижегородской области:

— Ответ не так прост. Могу сказать — да, успеем выполнить заказ. Если заказ будет в разумных пределах, то мы выполним его в течение недели до Нового года. Однако, могут возникнуть сложности с доставкой. Большую роль будет играть еще то, куда нужно будет доставить заказ. Поэтому, даже в крайнем случае, лучше обращаться к нам до середины декабря.

Дмитрий Быков, заместитель директора компании «Ла Термо», производителя сувенирных часов и термометров, г. Москва:

— Ассортимент в декабре у нас ничуть не меньше, чем в другое время года. Мы сможем предложить запоздавшему заказчику то же, что и всегда — настенные часы с нанесением логотипа, пластик, дерево; печатать — офсет; подкраска ободка часов и стрелок — тонтон. Печать на циферблате на полиэлите (это тонкий пластик).

Также успеем выполнить заказы на настольные часы. И у нас всегда большой выбор термометров с логотипом. Обычно заказы к нам поступают до 15-20 декабря.

Наталья Владимировна Олефиренко, директор компании «Олсам», производителя сувенирных значков и медалей, г. Москва:

— В декабре в течение двух недель мы успеем сделать пластиковые заказные значки. Обычно 15 декабря мы заканчиваем прием новогодних заказов.

Но с заказами не на Новый год к нам могут обратиться до 30 декабря. Мы выполним этот заказ в течение месяца, как обычно.

Наша компания меньше других сувенирных компаний зависит от Нового года. К нам чаще обращаются за заказами на корпоративные юбилеи и праздники. Поэтому не могу, например, сказать, что летом у нас намного меньше заказов, чем зимой.

Леуськов Иван Михайлович, генеральный директор компании «Диана», поставщика и производителя бизнес-сувениров широкого спектра, г. Москва:

— Мы имеем свою производственную базу и можем предложить очень многое, в зависимости от нашей загруженности. У нас также есть собственное производство по нанесению и бывает, что мы принимаем последние заказы 30 декабря.



Антон Коган, директор отдела продаж компании ООО «Керамик», фарфоровый завод, г. Москва:

— В принципе, мы успеем выполнить любой заказ, но это будет дороже, чем обычно. На нанесение логотипа нам обыкновенно требуется две недели. У нас есть склад и, если Вы выберете какую-то продукцию со склада, на нее не будет никакой наценки. Наценку мы берем за скорость, если нужно выполнить срочный заказ.

В прошлом году, например, 31 декабря, когда мы уже отмечали Новый год всем коллективом, приезжали клиенты. Очень хорошо помню — на улицах пробки, а они все-таки до нас добрались.

Виктор Ветеринаров, генеральный директор компании «Светоника», г. Москва:

— Что мы можем предложить как скорую сувенирную помощь?! Керамическую посуду в виде символов наступающего года и в виде корпоративных символов. Также у нас есть своя мастерская, работающая по камню с бронзой.

Еще у нас есть большой склад с богатым ассортиментом промо-сувениров — ручки, брелоки, фонарики, всего не перечислишь.

Я не могу дать гарантии, что какая-то позиция окажется на складе точно, но то, что к нам реально обращаются иногда 31 декабря, о многом говорит...

Нам частенько приходится выступать в роли «скорой помощи». До 20-х чисел декабря мы можем помочь клиентам решить проблемы с ежедневниками. Единственное, в это время могут остаться только ежедневники не очень популярных цветов, так как корпоративные цвета самые ходовые и заказывают их обычно в первую очередь. Но если клиенту понадобятся ЛЮБЫЕ ежедневники — они у нас есть всегда.

Елена Волкова, Вице-президент компании «ОЛПРИНТ» (каталог «Мир сувениров»), г. Москва:

Те, кто обратится к нам в декабре, смогут получить большой ассортимент бизнес-сувениров и подарков с нашего склада в Москве.

Из VIP-подарков наибольший интерес вызывают коллекции из янтаря и серебра, вазы из перламутра и хрустала, картины из серебра, наборы для пикника и охоты, посуда ручной работы из сплава олова с позолотой, ручки «Waterman», «Parker», «Cross» и многое другое.

Из подарков эконом-класса Вы можете выбрать подарочные наборы, посуду, ежедневники, календари, часы, футболки, брелоки, ручки, новогодние украшения и подарки...

Словом, есть из чего выбирать, даже перед самым Новым Годом!

А наличие у нас собственного про-

изводства по нанесению на бизнес-сувениры (тампопечать, шелкография, тиснение, лазерная гравировка, трансфер и др.) — позволяет нам принимать заказы на подарки с фирменной символикой почти до самого Нового Года.

Ольга Лавренова, координатор проекта Mister Christmas Promotion, г. Москва:

— Опоздавший клиент — клиент особенный и, на первый взгляд, очень выгодный. Нервное возбуждение вынуждает его особо не разбираться, хватать все, что осталось, и убежать. Уже



можем — предлагаем сделать заказ без нанесения.

Безусловно, в середине декабря мы будем предлагать тот ассортимент, который остался на складе. Но в любом случае, как бы ни торопился клиент, каким бы легко убеждаемым он не был, наша задача — оставить его довольным. В первую очередь, мы пытаемся выявить потребности клиента, понять, что ему нужно и в каких ценовых категориях. Mister Christmas — это 6000 наименований новогодних товаров, от елочных шаров до эксклюзивных дизайнерских композиций. Нам всегда есть, что предложить клиенту. Отсутствие 5, 100 или 1000 артикулов на складе не является большой проблемой. Стоит еще раз подчеркнуть, что в работе с клиентами мы практикуем индивидуальный подход. Если клиенту нужно 1000 антистрессов в виде Деда Мороза, а у нас осталось только 500, мы предложим ему обратить внимание на антистрессы в виде снеговика, пингвина или елочки. То же самое касается и цветовых предпочтений. Если клиенту нужны синие шары, а они все выкуплены, мы предложим ему серебряные, но с синим нанесением.

Ольга Загородняя, директор по развитию компании «Ренессанс колледж», г. Москва:

— До Нового года осталось совсем мало времени. Но если Вы еще не приготовили подарки своим сотрудникам, клиентам и партнерам по бизнесу, у Вас остается шанс успеть их заказать! Вся продукция еще есть на складе в Москве!

Мы предлагаем своим клиентам совершенно разные новогодние подарки — от мягких игрушек до аксессуаров для письменного стола, наборов для вина. В нашем ассортименте есть даже гусарский набор для шампанского, предназначенный для тех, кому не чужды удалы и кураж. «Ренессанс колледж» с радостью примет всех запоздавших заказчиков.

потом, после Нового года, он начинает анализировать предложенный ему корпоративный заказ, за который ему еще, наверняка, пришлось переплатить. Итог этого сценария очевиден: заказчик разочаровывается в поставщике и в следующем году к нему не приходит.

Mister Christmas ориентирован на долгосрочное сотрудничество со своими клиентами. Политика повышения цен в декабре нам чужда. Хотя очень многие сувенирные компании это практикуют, мы себе этого не позволяем. Премущество работы с Mister Christmas — индивидуальный подход. Если, например, клиенту нужно в кратчайшие сроки нанести логотип на выбранную продукцию, мы сначала выясняем ситуацию на производстве и, если мы можем пойти ему навстречу, мы идем, не беря за это никаких денег. Если не



— Российская компания «Промошопка» открывает перед Вами самые неожиданные возможности. До празднования Нового Года остается совсем немного времени и поэтому, если Вы хотите получить наши новогодние головные уборы, новогодние бейсболки, ушанки, колпаки, которые уж точно выделят ваш подарок из всех остальных, — обратитесь в наше представительство в Москве или Санкт-Петербурге как можно скорее. Мы постараемся успеть выполнить все Ваши заказы.

Мария Смирнова, PR-менеджер компании 3D, производителя кристаллов с лазерной гравировкой внутри, г. Москва:

— Еще одним из вариантов «горящего подарка» к новогодним праздникам может стать кристалл с лазерной гравировкой внутри. Нигде лазерная гравировка не смотрится так выигрышно и презентабельно, как в кристаллах из стекла... Кристалл, подобно горному хрусталу, благородно преломляет свет на тысячи искристых лучей, что придает подарку особую красоту, изящество и стиль, и позволяет выгодно подчеркнуть его статус.



Такой подарок станет не просто оригинальным презентом для Ваших партнеров и коллег, но и приятным напоминанием о совместной работе. А, учитывая возможности современного производства, даже самые большие партии могут быть выпол-

**Promo-gifts Emergency**

This publication is intended for those end-buyers who understood suddenly that they require promo-gifts for the coming New Year only at the end of November and at the beginning of December (in the time when they receive this issue of "Leader"). What gifts are available for those who are late? To answer this question we have called our most regular advertisers and asked them what gifts they can offer to the end-buyers in this period...



**Тенденции**

нены в течение нескольких дней. Игорь Хмелев, управляющий делами С. Клауса по г. Москва (артель «Санта Клауса», поставщик стеклянных новогодних игрушек):

— Добрый день, друзья!!! Санта Клаус — добрый волшебник и принимает заказы на елочные СТЕКЛЯННЫЕ шары с нанесением логотипа до 12 декабря по специальным ЗИМНИМ ценам. Стоимость такого подарка невелика, а эмоциональную составляющую трудно переоценить. Г-н С.Клаус предупреждает: опасайтесь дешевых китайских подделок! Дарить пластиковые шары на Новый год — все равно, что пить шампанское из пластиковых стаканчиков.

Также предлагаем Вашему вниманию НОВИНКУ этого года — пластиковый прозрачный шарик-контейнер с завинчивающейся крышкой. Внутри Вы можете положить любую подарочную сувенирную продукцию (игрушки, конфеты, чай, кофе, образцы производимой вами продукции: стиральный порошок, гвозди и т.п.). Отгрузка до 31 декабря включительно.

КАТАЛОГ "ОСТРОВ СОКРОВИЩ" ПРЕДСТАВЛЯЕТ:



**BALMAIN**  
PARIS

**VIP-сувениры со склада в Санкт-Петербурге.**

Знакомые бренды, знакомое качество нанесений "Острова Сокровищ". Спешить не надо, товара хватит на всех.



D A L V E Y



**НОВЫЙ БРЕНД**  
в мире фотоискусства

для современного  
**офиса**

**(495) 772-37-37**  
[www.leenetsky.ru](http://www.leenetsky.ru)



Группа компаний «Санна-Олимп»

Тел./факс (495) 163-6033, 163-6053, 163-8258  
[www.gold-olimp.ru](http://www.gold-olimp.ru), [info@sanna.ru](mailto:info@sanna.ru)



**TROIKA**  
GERMANY

Леон Директ (Москва)  
[www.leondirect.ru](http://www.leondirect.ru)  
(495) 79-69-100, 650-50-29,  
650-50-34,  
[moscow@leondirect.net](mailto:moscow@leondirect.net)



ФиннДизайн (Санкт-Петербург)  
[www.finnndesign.ru](http://www.finnndesign.ru)  
(812) 766-09-29, 766-09-25,  
766-09-38, 766-09-47  
[info@finndesign.ru](mailto:info@finndesign.ru)