

# Клиенту всегда удобно

Автор: Александр Лёвкин

Важный показатель предприятия, делающего продукцию под заказ, — понимание потребностей клиента, его желаний. И производство должно изначально строиться с учетом этого факта. Гибкий подход к клиенту — краеугольный камень работы фирмы.

В этой статье мы попытаемся разобраться, какими качествами должен обладать производитель, чтобы с ним было приятно иметь дело и хотелось вновь обращаться к его услугам.

Для наглядности возьмем реально существующий прототип — компания по производству сумок. Помимо качественного товара, широкого ассортимента, огромного опыта у неё есть и другие преимущества. Например, возможность сделать эксклюзивную сумку. При этом заказчик может в мельчайших деталях нарисовать эскиз сумки, либо предоставить примерный рисунок или фотогра-



фию будущего изделия. Или просто добавить несколько своих штрихов к существующей модели каталога. Одно можно сказать точно — в любом случае он получит то, что ему действительно нужно.

Заказчикам подарочной или сувенирной промо-продукции не всегда нужны огромные тиражи. Небольшой компании для проведения промо-акции может потребоваться 50 сумок, другие захотят 10 000 косметичек в качестве подарка, третьим понадобится 50 000 рюкзаков

для национальной рекламной кампании. В этой ситуации труднее всего придется первым: часто случается, что многие фирмы не возьмутся за небольшую партию, так как производство в таком случае не будет оправдано. Хорошая компания, которая ориентируется на клиента, будет работать со всеми. Даже если клиенту нужна всего одна сумка, он ее получит. При этом внимание к единичному заказу не меньше, чем к многотысячным.

Если у хорошего производителя возникли какие-либо сложности, он не будет отдавать заказ с мелкими недоделками. А в случае невозможности решить проблему самому, обратится к партнерам. В сувенирной отрасли такие недоделки обычно относятся к нанесению логотипа. Производитель сумок, конечно, может сам выполнить некоторые виды нанесения, но если, например, резиновые шильды не освоены фабрикой, то руководство компании сделает это у партнеров. После получения заказанной партии сумок, менеджеру не надо сломя голову искать другой цех, где могут доделать «сувенирку». Клиент всегда знает, что его требования выполнят от и до.

Немаловажный момент — скорость выполнения заказа. Далеко не все фабрики в состоянии сшить 10 000 сумок за 3 недели, а 50 000 — всего за месяц. Узнайте также, есть ли у фирмы собственная сырьевая база. В этом случае исчезнет необходимость предоплаты и лишней бумажной волокиты.

Всеми этими требованиями отвечает компания FTL Promo, созданная на базе производства с 15-летней историей. За это время был накоплен богатый опыт работы и багаж изделий. Каждая сумка, выпущенная FTL Promo, проходит тройной контроль качества: качество применяемых материалов, кроя и пошива. Продукцию компании можно найти в крупнейших каталогах сувенирной продукции: Gifts, Poriflame, Mosmart. Но главное — каждый клиент всегда остаётся доволен совместной работой с FTL Promo.






WWW.FTL-PROMO.RU

ООО «ФТЛ Промо»  
8-916-165-05-00  
(495) 22-32-444  
(495) 740-75-99  
Россия, г. Москва,  
ул. Енисейская,  
д. 1, офис 244

The producer of souvenir products is interested in long-term relations with the customer. Thus, the producer has arranged his work in a way to fully cater for the needs of any customer. The individual design, absence of formal limits of minimal number of copies are some of those methods which allow to turn a one-time customer into a permanent one. This is the way the FTL-Promo company, specializing in production of bags, is working.

