

ПОЛУЧИТЬ ПОДАРОК И ОТДОХНУТЬ

Автор: Александр Лёвкин

Лето для ряда компаний — активная пора, когда спрос на их продукцию особенно высок. К ним относится и туристический сектор, к услугам которого прибегает почти каждый житель страны. Казалось бы, если дела и так идут хорошо, зачем некоторые турфирмы используют сувениры? Об этом в интервью журналу «Лидер МАПП» рассказала сотрудник рекламного отдела компании «Нева» Олеся Рогачева.

— В чем принципиальная разница работы турфирмы в летний и зимний период?

— Летом, в период отпусков, как несложно догадаться, спрос на туристические услуги существенно возрастает. Все сотрудники нашей компании работают в усиленном режиме, в том числе не отстаёт и рекламный отдел. Зимой работа протекает в обычном темпе, только на время новогодних праздников и школьных каникул возвращается летняя активность.

— Какие инструменты рекламы использует ваша турфирма в летний период, и какое место среди них занимают рекламные сувениры?

— В преддверии нового туристического сезона турфирма «Нева» использует все традиционные рекламные средства: наружная реклама, реклама в прессе, на телевидении, радио. Рекламная коммуникация должна не только помочь выделиться среди конкурентов, но и закрепить хорошее отношение клиентов и партнеров к нашей фирме. Для этого мы как раз и используем сувениры: сумки, футболки, панамки, бейсболки, дорожные наборы. Ассортимент достаточно широк и, как видите, все сувениры напрямую или косвенно связаны с туризмом. Но, кроме них, в нашем ассортименте, конечно, есть и традиционные ручки, планинги, ежедневники, календари.

— Каким образом ваша компания использует сувениры в летний период?

— Летом значительная часть сувениров уходит на представительские нужды. Наши менеджеры встречаются с партнерами, работают на выставках и в обоих случаях дарят фирменные сувениры. Также мы каждый сезон делаем подарки постоянным клиентам и победителям различных конкурсов. Вместе с каталогами они получают маленький презент — ручку, панамку или футболку.

— Какие именно промо-сувениры использовала турфирма «Нева» в прошлом году, и какие планирует в этом?

— В турфирме «Нева» уже сложился определенный ассортимент промо-сувениров. Конечно, мы следим за новиками и последними тенденциями в сувенирной продукции, подбираем вещи под разные целевые группы, но сам список сувениров уже сложился. Главное в выборе сувениров, то чтобы вещи, на которых стоит наш логотип, обладали не только эстетической, имиджевой ценностью, но и были также практичны, удобны и полезны. Турфирма «Нева» заботится о своих клиен-

тах, предлагая им услуги высокого качества, поэтому наш логотип всегда означает гарантию качества и надежности.

— Какую задачу бизнес-сувениры должны решать в продвижении турфирмы «Нева»?

— Бизнес-сувениры работают для поддержания имиджа компании и укрепления доверительных отношений. С помощью них мы формируем представление о турфирме «Нева», как надежной компании, которая нацелена на долгосрочные отношения. Бизнес-сувенирами мы проявляем уважение и заботу к людям, с которыми работаем.

— Делаете ли вы корпоративные подарки своим сотрудникам?

— Да, мы дарим фирменную сувенирную продукцию нашим сотрудникам при проведении корпоративных мероприятий, как приз.

— Сформулируйте ваш общий подход к использованию бизнес-сувениров.

— Надежность и доля консерватизма — вот, что мы хотим передать в наших сувенирах. Люди, которые получают их, должны понимать, что имеют дело с компанией, которая придерживается этих принципов. ☒

Get a gift and have a rest
In summer, the travel industry faces higher demand for its services. During the season, travel companies do not only have to distinguish from their competitors but also maintain good relations with their clients and partners. Promotional souvenirs play an important part in solving this problem along with other advertising tools. A journalist from Leader IAPP discusses this with Olesya Rogacheva, an employee of the Advertising Department from the Neva Travel Agency.

