

# УСПЕТЬ за 30 дней



Автор: Александр Лёвкин

**Если Вам лень читать статью, или Вы всегда хотите держать перед глазами основные её тезисы, эта памятка специально для Вас:**

- Забудьте об эксклюзивных бизнес-подарках по собственному дизайну или эскизу – их производство занимает гораздо больше месяца!
- Ищите предложения уже готовых сувениров, которые есть на складе поставщика или рекламного агентства. Самый простой и верный способ сделать это – воспользоваться следующими Интернет-ресурсами: [iapp.ru](http://iapp.ru); [rapps.ru](http://rapps.ru); [suvenir.segment.ru](http://suvenir.segment.ru)
- Прежде чем звонить и делать заказ, согласуйте с директором несколько позиций – выбрав одну, может случиться, что буквально вчера её купили, тогда придется заново выбирать ваш потенциальный бизнес-сувенир и согласовывать его.
- Постарайтесь свести время отбора подарков к минимуму – очень часто, именно в этот момент происходит нежелательная потеря темпа.
- Будьте готовы к тому, что могут возникнуть сложности с персонализацией – заранее обговаривайте с подрядчиком, как и в какие сроки будет проходить нанесение логотипа.



За месяц, даже за неделю до Нового года найти подарки друзьям и родственникам можно без особых проблем. А вот подбирать за это время подходящий бизнес-сувенир для сотрудников, клиентов и партнеров придется уже в режиме цейтнота. Это как если искать подарок любимой женщине за час до боя кремлевских курантов. В этом случае в спешке можно купить букетик промерзших тюльпанов или даже коробку дорогих конфет, но, думаю, никому не надо говорить, как отнесется к такому формальному подарку принимающая сторона. Но выход есть. Хотя конечно с определенными сложностями придется столкнуться, и в этой статье мы расскажем о них, а также дадим рекомендации экспертов о том, как их можно преодолеть с минимальными потерями.

### **ЭКСКЛЮЗИВ ЗДЕСЬ НЕ ПРОЙДЕТ**

Дабы сберечь время и силы заказчиков сувенирной продукции, сразу следует оговорить один пункт. Если за месяц до Нового года вас осенило сделать «что-нибудь эдакое», другими словами – «эксклюзивный подарок», то быстро выкидывайте эту идею из головы и действуйте

в рамках относительно стандартных бизнес-подарков. О каком-либо индивидуальном производстве, поиске и доставке экзотических товаров из далеких стран и речи быть не может. Вот что говорят по этому поводу игроки сувенирного рынка: «Если клиент хочет сугубо индивидуальный новогодний сувенир, – делится опытом менеджер по развитию компании Gifts Anatomy Елена Медникова, – по собственному дизайну, с определенной концепцией, тогда надо обращаться в мае-апреле, в крайнем случае – в сентябре. За несколько месяцев до назначенной даты есть время отлить, изготовить заказ по эскизу клиента или найти редкий, необычный сувенир». С другой стороны, как поет Дима Билан: «Я знаю точно невозможное возможно» (хотя лично я бы не стал брать на веру все сказанное столь заурядным поп-исполнителем), можно предположить, что если сильно постараться за 3-4 недели получится сообразить любимый всеми эксклюзивный бизнес-сувенир, который положительно выделит подарки компании на фоне других. Что ж, риск дело хорошее, но предварительно надо взвесить и оце-

нить все возможные потери и выгоды. Начальник отдела сувенирной продукции рекламной группы «Иллан» Мария Кузьминкова считает, что даже если заказчику сувениров удалось найти и купить эксклюзивный бизнес-сувенир, он может не успеть с персонализацией или/и доставкой. «А самая, наверно, неприятная новость, что, начиная выбирать и заниматься изготовлением подарка за месяц, есть шанс получить товар только к концу декабря, когда во многих компаниях корпоративные «ёлки» и прочие мероприятия уже прошли», – подчеркивает Мария Кузьминкова. Такое, кстати, может случиться не только с заказом эксклюзивного подарка, но и с вполне ординарным артикулом. Так что, прогнозируя риски, на чашу весов надо класть и это обстоятельство.

### ВЫБИРАТЬ И РАЗДАРИВАТЬ

Значит, если вы все-таки отказались от эксклюзива (а, по мнению большинства экспертов и редакции журнала «Лидер МАРШ», это будет более правильно в данном случае), то плавно заходим в склады поставщиков и осматриваемся по сторонам. «Даже за месяц до Нового года у крупных поставщиков можно найти много всего, но выбор все равно будет не таким широким, как в августе-сентябре, – говорит Мария Кузьминкова. – Новинки и хиты раскуплены, мал выбор игрушек в виде символа нового года, уже не будет очень популярных из года в год насадок на бутылку. Большие сложности с ежедневниками, особенно с выбором цвета – нет красных и оранжевых, сложности с черным и синим. Что-то привезти из Европы также не представляется возможным – на таможенных многокилометровых очередях. Но классика, которая занимает не менее 50% продаж в течение года, будет всегда». То есть в основном выбор будет ограничен фоторамками, брелоками, сумками, пишущими инструментами, некоторыми изделиями из кожи, отдельной группой VIP-подарков и другими подобными стандартными изделиями. В принципе, есть из чего выбрать. Только не забывайте, что с каждым днём этот ассортимент будет сокращаться, а пополнится уже в следующем году. Поэтому очень важно как можно быстрее определиться с предметом будущего бизнес-сувенира. «Прежде всего, необходимо провести мониторинг предложений компаний, рекламных агентств, которые занимаются бизнес-сувенирами», – советует Надежда Некрасова из компании «Эдельвейс». Такой мониторинг мож-

но осуществить, не покидая рабочего места и даже не поднимая трубку телефона. Для этого надо в Яндекс, Google или любом другом поисковике набрать соответствующий запрос. Но проще всего сразу зайти на специализированный сайт, в российском сегменте Интернета их несколько: iapp.ru, gapps.ru, souvenir.segment.ru, где можно найти исчерпывающий список продавцов сувениров, ссылки на их сайты и прочую сопутствующую информацию.

Выбирая непосредственно сам будущий бизнес-сувенир, желательно отметить несколько артикулов, лучше 5 или 6. Иначе согласовав с директором «миленький чайный набор», который наверняка придется по вкусу коллективу компании, есть шанс, что, такого товара может уже не оказаться на складе. А потраченное на выяснение этого факта время, столь ценное в «горячую» предново-

годнюю пору, уже не вернешь. Кроме того, потом опять придется заново прочесывать сайты «сувенирщиков», согласовывать «вот этот замечательный мини-миксер», звонить менеджерам компаний-поставщиков и так далее. Здесь же следует добавить совет Надежды Некрасовой, менеджера компании Эдельвейс: «Лучше всего выбирать небольшие по размерам изделия: брелоки, фоторамки, статуэтки, кубки. На них удобнее наносить персонализацию и проще заказать большую партию»\*.

Как показывает практика, именно предварительный выбор подарка отнимает у заказчика львиную долю времени. Следовательно, надо осветить этот процесс к возможному минимуму. Простой совет: прежде чем искать, определитесь с задачами подарков и той, аудиторией, которой они будут преподнесены. Например, если вы определили, что подарки вам



нужны в первую очередь для коллектива сотрудников в 50 человек и еще 20 экземпляров на рассылку новым клиентам, а цель их не только поздравить с Новым годом, но закрепить в сознании образ надежного работодателя и партнера, то круг поиска значительно сузится, и вы автоматически будете отмечать неподходящие предложения. Потратив на предварительное обдумывание два-три часа, можно в итоге сэкономить несколько дней поисков.

### ПЕРСОНАЛИЗИРУЙ ЭТО

Когда выбрали бизнес-сувенир, согласовали его с руководством, заключили договор с поставщиком или рекламным агентством, начинается следующий и очень важный этап – персонализация. «Непросто в сжатые сроки, когда все производственные силы, занятые нанесением, загружены, выполнить брендирование сувенира. К тому же, надо успеть подготовить дизайн-



макет», – рассказывает менеджер по маркетингу компании «Smile» Кирилл Тюфанов. Именно нанесение логотипа в короткие сроки, да еще перед Новым годом, специалисты считают чуть ли не самой важной и сложной частью всего процесса. «Отгрузить чистую продукцию в срок, без персонализации, достаточно легко, – рассказывает Мария Кузьминкова (РГ «Иллан»), – но конечным заказчикам следует помнить, что многие компании уже после 10 ноября не берутся делать бизнес-сувенир с нанесением логотипа. Уже в самом начале

декабря будет сложно попасть в график по тампопечати, потом деколь закрывает приём, потом шелкография по ткани, последними перестают принимать заказы на тиснение и гравировку». Но у компаний, предлагающих сувениры, разные возможности по нанесению. Так, например, президент компаний «Леон Директ» и «Остров Сокровищ-ФиннДизайн» Лео Костылев говорит, что, наоборот, втиснуться в график тиснильщика – достаточно сложно. «Тиснения заказывают часто, потому что этим методом обычно брендируют ежедневники, – продолжает Лео Костылев. – И если у фирмы много заказов на эту продукцию, то очередь на тиснение может быть длиною в жизнь. Также отмечу, что в Москве процесс печати методом шелкографии по текстилю у многих автоматизирован, в то время как в Петербурге больше пользуются полуавтоматами. Поэтому в столице могут делать около 10 000 изделий за смену, а её северный сосед – 500-700. Попасть к гравировщику, действительно, можно до последних дней декабря, так как гравировают обычно дорогие изделия, партии которых невелики». Так что не отчаивайтесь, если вдруг подрядчик говорит, что сделать нужный вам метод нанесения сейчас никак нельзя – вполне возможно, что в городе найдется другая компания, для которой сделать нанесение на вашем изделии как раз проще всего.

От себя добавлю, что расслабляться и надеяться на новогоднее чудо – это последнее, что можно делать в данном случае. Конечно, профессиональные поставщики сувениров и рекламные агентства знают кучу лазеек, с помощью которых могут выкрутиться и удовлетворить потребности заказчика, тем не менее, лучше не рассчитывать на «возможно успеем», а выбирать и искать как можно более надежные варианты.

Многих заказчиков сувениров, наверняка, волнует вопрос доставки. На этом пункте можно вздохнуть с облегчением. Если вы обращаетесь к поставщикам, которые находятся в том же городе, что и ваша компания, тогда срок доставки составит всего 1-2 дня. А если у сувенирной компании четко налажена логистика с более отдаленными странами, то срок будет равен примерно две недели. «Партию от 50 штук мы можем доставить в Россию из Китая за 10-15 дней, – уточняет Альбина Пэн, директор отдела «Dragon Gifts & Mobile» компании «Gain Dragon Int.Ltd». – Но это если речь идет о



товарах, которые не требуют производства по собственному дизайну, и есть в наличии на складах наших китайских партнеров. Таким подарком может стать сувенир из серии хайтек: USB-гаджеты, флеш-карты, цифровые фоторамки, радио, mp3-плееры – это не будет подарок для галочки, это будет свидетельство того, что вы действительно думали об одариваемом. При необходимости сделаем персонализацию. Вообще в Поднебесной фабрики, которые профессионально занимаются производством новогодних товаров, с ноября уходят в отпуск и отдыхают до марта, затем весной принимают заказы, летом производят, осенью осуществляют доставку. Специфика работы «Gain Dragon Int.Ltd» – производство товара под конкретный заказ клиента. Мы не складуем груз. Поэтому последние оправки у нас идут до 10-15-го декабря. После мы работаем, но принимаем заказы, отправка которых будет осуществлена уже в январе месяце».

Несмотря на труд, потраченный на составление текста, вся редакция «Лидер МАПП» искренне надеется, что ни для кого он не окажется актуальным. Благо бизнес-сувениры, а уж тем более новогодние, перестали быть чем-то необычным, а стали вполне естественной, даже необходимой составляющей деловой жизни. Это доказывают и прошедшие осенние отраслевые выставки (питерские ВДРХ и РАППС, например), где можно было встретить несколько сотен представителей рекламных отделов различных компаний, озабоченных поисками корпоративных новогодних подарков. Кстати, именно сентябрь называют крайним сроком, когда надо начинать готовиться к Новому году. Тогда есть время как следует подумать над идеей и концепцией сувенира, выбрать подходящий артикул, при необходимости изготовить эксклюзив, без спешки сделать любое нанесение. Кроме того, в августе-сентябре все поставщики и производители стремятся представить свои новинки. Но и это не предел. Многие сотрудники рекламных отделов в течение всего года, параллельно с другой работой, прикидывают, что будут дарить на Новый год: разрабатывают идеи для квартального календаря, ищут подрядчиков, интересуются тенденциями. Итог такого подхода: спокойные новогодние каникулы для вас и приятное удивление тех, кому вы вручили сувенир.

\* Это высказывание основано на личном опыте эксперта, но оно не совпадает с мнением редакции.

**Эксперты журнала «Лидер МАПП» делятся с читателями секретами «экспресс»-сувенира – новогоднего подарка, который можно подготовить за считанные дни.**

**Мария Кузьминкова, рекламная группа «Иллан»:** если вы совсем затянули, и готовитесь за две недели до праздника, то вооружитесь принтером и ножницами: изобретательные производители придумали предметы, которые могут стать бизнес-подарком за считанные минуты без применения специального оборудования. Такие сувениры имеют специальное окно для вставки логотипа напечатанного на обычном цветном принтере. Это и всевозможные часы, USB-разветвители, радио, стэплеры, рулетки, визитницы, и даже сумки.

**Альбина Пэн, компания «Gain Dragon»:** если вы уже закупили стандартные ручки, календари или ежедневники, то мы поможем внести в такой подарок новогоднее настроение. Все, что для этого нужно – это взять коробку побольше! И дополнить ее простыми, но очень приятными вещичками, без которых немислим ни один Новый год! Добавьте к основному подарку блестящую мишуру, искусственный снег, забавную хлопушку, ра-

дужные бусы, разноцветные конфетти, бенгальские огни, яркие гирлянды – и подарок станет ярким и праздничным. Наша компания поможет подобрать подобный новогодний контент с учетом корпоративных цветов и сделать поставку даже в единичном экземпляре.

**Елена Медникова, компания «Gifts Anatomy»:** коробка конфет и бутылка шампанского – всегда актуальный подарок на Новый год. Если нет времени оформить их в собственном дизайне, то можно завернуть в фирменный пакет компании, добавить новогодний шарик с логотипом – и вот уже готов презентационный подарок, который будет говорить о дарителе.

**Кирилл Тюфанов, компания «Smile»:** Подарки Smile – это набор впечатлений, скрытых в оригинальную упаковку. Получатель подарка может выбрать одно из них по своему вкусу: расслабляющий массаж и SPA, или экстремальное пилотирование самолета, картинга и многое другое. Все наборы уже готовы к использованию, так что вы точно успеете порадовать своих коллег и партнеров интересными подарками к Новому Году. При желании можно оперативно нанести логотип на этикетку. ☒

#### To Make It In 30 Days

Experienced directors of advertising departments are well informed of the fact that it is necessary to start thinking about New Year business gifts three months prior to the date as minimum, or preferably in September or even earlier. However, customers sometimes recollect about the gifts as late as in early December. This article will tell you how to keep your head in a situation like this and how to pick up an interesting business gift under limited time conditions that would not be just a formal gift but would meet your objective. In spite of the efforts taken to write this article, the Editorial Office of the Leader IAPP magazine does hope no one will find himself or herself in a situation like this.

