

Корнилова Наталия: "Люди любят получать подарки, поэтому сувенирная продукция — одно из мощнейших средств по продвижению товаров и услуг"

Корнилова Наталия,
ведущий менеджер отдела продаж
РПК "Полиграфик"



— Наталия, расскажите что нового предлагает ваша компания этой осенью?

— В связи с реконструкторизацией производственной базы и введением цифрового оборудования, руководство компании всерьез озаботилось необходимостью включения в ассортимент услуг сувенирной продукции. Решение было принято в прошлом году для максимального удобства наших клиентов. Зачастую в организациях отсутствует рекламный отдел или менеджер по рекламе. Руководители сами ведут подготовку к выставкам, это отнимает колоссальное количество времени. Удобнее заказать всю продукцию в одной компании, надежной и проверенной временем. Наши постоянные клиенты высказывали пожелания сотрудничать с нами по всем направлениям рекламной продукции. Теперь мы увеличили производственные мощности, расширили штат дизайнеров, опытные менеджеры помогут сформировать портфель заказов на рекламную продукцию. Мы стремимся, чтобы наш менеджер мог работать Вашим личным консультантом по рекламе. По собственному опыту знаю, что внимательный, знающий требования клиента, энергичный менеджер грамотно предложит оптимальный вид продукции и поможет избежать расходов на неэффективную рекламу.

— Какая сувенирная продукция чаще всего востребована на рынке рекламы?

— Это сувениры для промо-акций: недорогие ручки, зажигалки, брелоки.

РПК "ПОЛИГРАФИК", расположенная в г. Обнинске, с 2001 года предоставляет услуги в сфере оперативной рекламной полиграфии для предприятий Калужской и Московской областей, имеет собственную производственную базу.

Они раздаются на мероприятиях в дополнение к полиграфической продукции. Назначение промо- сувениров — увеличение уровня продаж компании. Их дарят потребителям товаров и услуг компании и раздают на мероприятиях. Себестоимость у промо-сувениров наиболее выгодная для заказчика.

— А если необходимо сделать подарок партнеру по бизнесу?

— Основная цель бизнес-подарков — привлечение и поддержание интереса партнеров к компании. Бизнес-сувенир не должен быть растрепанным, он предназначен для партнеров и для сотрудников компании. К примеру, один из наших постоянных заказчиков загорелся идеей сделать необычные подарки для дилеров компании. В качестве идеи выступил подарок в модном ЭКО-стиле: травяные чаи в подарочной коробке с логотипом компании в комплекте с френч-прессом. Согласитесь, неординарная задача. Сроки выполнения были сжаты, мы взяли за воплощение этого интересного заказа. В результате все остались удовлетворены полученным результатом!

Нестандартные бизнес-сувениры вызывают улыбку и затронут эмоции и обязательно напомнят о том, кто его подарил.

— Наталия, а как вы рекомендуете упаковывать такие подарки?

— Конечно, изящно и со вкусом! Подарки принято преподносить в привлекательных сувенирных пакетах, выполняющих рекламную функцию. Нанесение на них фирменной символики и логотипа — эффективный способ для компании заявить о себе. Пакеты практичны, служат повседневным аксессуаром, который многие заметят и оценят. Мы предлагаем пакеты разной фактуры, плотности, цвета и размера.

— А какие еще виды сувенирной продукции Вы можете предложить для заказчика?

— Например, текстильные изделия. Сегодня нанесение фирменной символики возможно на любой вид текстильной продукции. Например, бейсболки и футболки являются уникальным видом сувениров. Ведь человек,

который носит футболку с логотипом компании, превращается в бесплатный рекламоноситель.

Из оригинальных сувениров популярны сувениры "антистресс", их называют "офисным допингом": резиновый мобильник или лампочка, которую можно мять в руках, снижая тем самым уровень стресса. Такие вещи полезны для психики и могут, помимо логотипа, содержать дополнительную информацию.

— Предположим, мне нужно сделать подарок постоянному партнеру, хотелось бы найти что-то необычное и в то же время напомнить о своей компании. Что бы Вы мне предложили?

— Это эксклюзивные и дорогие VIP-подарки, которые заказываются в единственном экземпляре для конкретного человека. Основными критериями VIP-сувенира являются эстетические свойства, цена, престиж марки и, конечно, эксклюзивность: уникальное авторское изделие, ограниченная серия, редкие материалы, ручная работа. Такие вещи вручают лично, выбирают с учетом статуса одариваемого, обстоятельств дарения, близости отношений.

— Наталия, все это безумно интересно. Рынок сувенирной продукции сейчас настолько разнообразен! Можно выбрать любой сувенир и заставить работать на свою компанию.

— Безусловно. Современные технологии позволяют наносить логотип на любые предметы и любым тиражом. Способов нанесения несколько - это печать, вышивка, тиснение, лазерная гравировка. Все это мы предлагаем для своих клиентов.

Люди любят получать подарки, поэтому сувенирная продукция — одно из мощнейших средств по продвижению товаров и услуг. Доказано, что реклама на сувенирах благоприятно воспринимается окружающими. Факт дарения и получения подарков вызывает положительные эмоции и будет способствовать созданию благоприятной атмосферы для делового общения.

Вы любите получать подарки?
Ваши партнеры тоже!