

В последнее время рынок рекламы и рекламных бизнес сувениров начал развиваться в России достаточно активно. Однако, ещё некоторое время назад, отношение к сувенирной продукции как к бизнесу было не столь серьёзным. В нашей стране считалось, что рынок рекламных бизнес сувениров - сегмент, не подходящий для решения каких-либо солидных вопросов. Предпосылки развития рынка рекламных сувениров появились с подачи Соединённых Штатов Америки. Ведь, там брендовая сувенирка- один из ключевых рычагов рекламных контактов. В США рынок рекламных сувениров уже давно сформировался. Он четко проработан и структурирован. У российских предпринимателей и руководителей бизнес-структур также появилось понимание того, что самое выгодное рекламное воздействие - комплексное. Таким образом, не использовать те достоинства, которые предлагают рекламные сувениры – значит просто не до конца осуществить все возможности конкретно взятой компании.

Сейчас подавляющее большинство бизнес-структур при своей работе стали обращать пристальное внимание на свой внешний имидж. Многие компании даже формируют свой бюджет с учётом расходов на рекламные сувениры. Рекламная сувенирная продукция используется как при общении с партнёрами и с потенциальными клиентами, так и на специальных мероприятиях.

В каких же местах лучше всего преподносить рекламные сувениры или сувенирку? Логичнее это делать на презентациях, выставках, корпоративных и рекламных акциях, деловых встречах и т.д. Подобные мероприятия накладывают определенные характеристики на рекламные сувениры. Кроме того, организаторам необходимо осознать: для какой целевой аудитории предназначены сувениры. Зачастую, организации используют нанесение, надписи или рисунка на вещи для ежедневного пользования. При выборе рекламных сувениров нужно заблаговременно продумать их стиль, дизайн и функциональную направленность.

Рекламные бизнес сувениры могут быть практичными (брелок, кружка, футболка), или просто приятной забавной «безделушкой». Возможно, это будут престижные бизнес-сувениры и аксессуары (респектабельные ручки, зажигалки, портсигары), или сувенирная продукция для интерьера (рамки для фото, вазочки, подсвечники), а также настольные часы и настенные часы. Рекламные сувениры для промо, ориентированные на активизацию продаж, обычно недорогие. Их выпускают большими тиражами. А вот бизнес-сувениры, рассчитаны на привлечение и поддержание интереса у партнеров. Поэтому, стоят они подороже. Кроме того, существует сувенирная продукция vip –класса. Она представляет собой элитные дорогие и эксклюзивные рекламные сувениры. Такие подарки предназначены для особых случаев. И изготавливаются специально, зачастую даже на заказ. Подобная сувенирная продукция призвана поднять престиж и авторитет компании в глазах важных клиентов, выгодных партнёров и других vip-персон.

При подборе рекламных сувениров, немаловажно ещё учитывать разные направления бизнеса. К примеру, если компания занимается производством алкогольной продукции – в качестве рекламного сувенира подойдёт брендовая бутылка с логотипом. А если фирма осуществляет продажу спортивных товаров, то сувенирами могут быть майки, кепки или, к примеру, мячи. Если же бизнес компании связан с творчеством, то стоит выбирать необычные рекламные сувениры и подарки. Как нельзя более выгодно

покажут креативные задумки фирмы, а также отличный вкус и творческие способности. Одним словом, оригинальные рекламные сувениры, своеобразная сувенирная продукция и эксклюзивные бизнес-сувениры привлекают огромное внимание. Брендовые рекламные сувениры находят положительный отклик в душе человека. Таким образом, такие имидживые рекламные сувениры, несомненно, создают положительную репутацию той или иной организации. Кроме того, как показывает практика, грамотно подобранные рекламные сувениры, существенно помогают в продвижении компании на бизнес - рынке.

Во - первых, представительская сувенирная продукция, априори, напоминает об компании-дарителе. А во - вторых, помогает повысить лояльность так у сотрудников фирмы, так, и потенциальных партнёров. Для торговых марок, всё это способствует повышению продаж, и соответственно, доходов.

Вообще, испокон веков, презенты, сюрпризы и сувениры являлись для людей показателем внимания, хорошего расположения и заботы. В наши же дни, дарение брендовой сувенирной продукции стало одним из элементов ведения успешного бизнеса и повышения уровня продаж.