www.kanzelaria.ru

ЖУРНАЛ КАНЦЕЛЯРИЯ

STATIONERY & OFFICE EQUIPMENT

ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА И УЧЕБЫ • ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

апрель-май 2011

№48

ГРУППА КОМПАНИЙ "САМСОН " ПРЕДСТАВЛЯЕТ
САМЫЕ ОЖИДАЕМЫЕ НОВИНКИ ЕЖЕДНЕВНИКОВ НА 2012 ГОД!

Лучшие коллекции ведущих европейских брендов !

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

ErichKrause®

Galant®

Nazareno Gabrielli

Подробности на www.samsonopt.ru

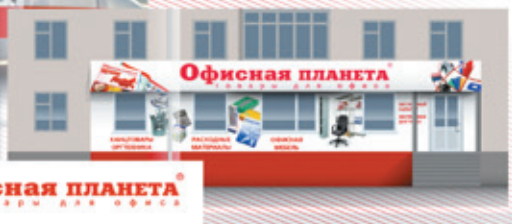
Офисная планета®

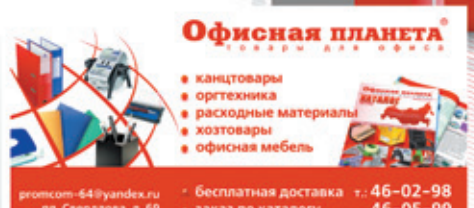
товары для офиса

общероссийская система обеспечения организаций
товарами для офиса по каталогу

Каталог
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Единые стандарты





Маркетинговая и
рекламная поддержка

Товары
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Промо-материалы
и корпоративный стиль

Ваш собственный
Интернет-магазин
www.office-planet.ru

250 городов России уже обслуживаются дилерами системы **ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА.**
Присоединяйтесь!

Предложение ограничено!

Подробности Вы можете уточнить у менеджеров сбытовых подразделений ГК «САМСОН»

СОДЕРЖАНИЕ

4 **Новости**

14 **Товарный обзор**
Pro маркеры

26 **В фокусе**
Медицинские товары на рынке товаров для офиса

30 **Торговая марка**
Ручки BRAUBERG

34 **Знакомство с дилером**
Дилер корпоративной торговли

42 **Событие**
«Скрепка Экспо. Весна 2011»

44 **Событие**
Итоги акции «Лучший дилер — 2010»

46 **Событие**
Большие призы за Erich Krause

50 **Торговая марка**
Стильные новинки — рюкзаки BRAUBERG

55 **Белая книга**
Rite Aid: главное — здоровье клиента

56 **Школьный базар**
Рынок товаров для лепки

РЕКЛАМОДАТЕЛИ

Acco Brands 22
Casio 36
DURABLE 66
ErichKrause 59
ГАММА 61
TRODAT 19-20
Paperworld Russia 29
CAMCOH 1, 2, 5, 7, 9,11, 24-25, 33, 39, 46, 47, 55, 66-68
Сегмент 48
СТАММ 64
Старлесс 17
Хатбер 13

КОМПАНИИ-НЬЮСМЕЙКЕРЫ

DURABLE 4
CAMCOH 4-12
СТАММ 4
Хатбер 12

ПРАЙС-ЛИСТ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ЖУРНАЛЕ «КАНЦЕЛЯРИЯ»

Позиция	Стоимость, руб
обложка	
1-я страница	75 000
2-я страница	50 000
3-я страница	45 000
4-я страница	60 000
внутренние полосы	
Центральный разворот	70 000
Разворот (2 полосы)	50 000
1 полоса	40 000
1/2 полосы	23 000
1/3 полосы	17 000
1/4 полосы	14 000

ЖУРНАЛ КАНЦЕЛЯРИЯ

№ 48, апрель-май 2011

Учредитель: ООО «БРГ инвест»

Главный редактор: Мария Тарасенко

Корреспонденты: Анна Власова, Александр Котляров

Дизайн и верстка: С. Подпоринова

Прием и оформление рекламы:
Тел.: (473) 242-59-37, 89107498552
info@kanzelaria.ru
Распространяется бесплатно
Тираж: 7000 экз.

Адрес редакции:
394026, Воронеж, ул. 45-й Стрелковой Дивизии, 261а
Интернет: www.kanzelaria.ru

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Канцелярия», допускается только с разрешения авторов и письменного разрешения редакции
Редакция не предоставляет справочной информации
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и в рубриках «Новости» и «Новинки»

Ответственность за содержание материалов, опубликованных на коммерческой основе, несет рекламодатель
Рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации

Журнал «Канцелярия» зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №77-13476 от 30 декабря 2002 г.

© ООО «БРГ инвест», 2006

Мебель для офиса — новая перспективная группа

Как правило, клиенты и партнеры сразу обращают внимание на интерьер офиса, а интерьер, в свою очередь, говорит об успешности компании. Поэтому к офисной мебели предъявляется большое количество требований — она должна быть функциональной, прочной, удобной и стильной. Расширяя свой ассортимент офисной мебели, группа компаний «Самсон» постаралась учесть все эти требования, чтобы Вы смогли предложить своим корпоративным клиентам письменные столы, компьютерные столы, шкафы для документов, шкафы для одежды и подкатные тумбы отличного качества и по демократичной цене.

Какова бы ни была площадь офиса Вашего клиента, ассортимент компании «Самсон» позволит подобрать все необходимые предметы мебели в соответствии с принципами эргономики и стиля. Рабочая обстановка формируется из таких необходимых составляющих, как письменный стол, компьютерный стол, подкатная тумба, а также из вместительных, удобных шкафов и стеллажей. Вся мебель представлена в наиболее популярных офисных цветах: классический серый, «бук», «ольха» и «орех».

Все изделия изготовлены из ламинированной ДСП толщиной 16 мм. Внешние торцевые поверхности изделий защищены противоударной кромкой ПВХ шириной 2 мм, что способствует длительной активной эксплуатации мебели без потери ею презентабельного внешнего вида. Столы, шкафы и тумбы поставляются в разобранном виде. В комплект поставки входит крепеж и инструкция по сборке. Товары поставляются под заказ сроком от 3 до 7 дней.

САМСОН®

Новые фломастеры СТАММ

Компания СТАММ специально к юбилею первого полета Юрия Гагарина в космос выпустила фломастеры «50-ти летие первого полета человека в космос». Это эпохальное событие стало важным моментом в жизни человечества и первым шагом в освоении космоса.

Новые фломастеры «50-ти летие первого полета человека в космос» привлекут внимание покупателей в канцелярских магазинах как мальчишек, мечтающих стать космонавтами, так и взрослых людей, которые стали очевидцами данного события. Кроме того, фломастеры ТМ СТАММ обладают прекрасными пишущими свойствами и долгим сроком службы, поскольку изготавливаются на высокотехнологичном современном оборудовании из качественного экологически чистого сырья — полипропилена. Фломастеры ТМ СТАММ изготавливаются с использованием качественных итальянских чернил и импортных наконечников, имеют толщину линии письма 1 мм. Длина линии письма 900 м. Компания СТАММ изготавливает наборы фломастеров «50-ти летие первого полета человека в космос» по 12 и 18 цветов и упаковывает в пакет с европодвесом и штрихкодом, удобным для магазинов открытого доступа.

СТАММ

DURABLE MAGAFRAME завоевывает 6-ую награду — RED DOT!

DURABLE

Самоклеящаяся магнитная рамка для презентации информации устанавливает новые границы оригинальности и получает несколько наград за функциональность и элегантность.

Переклеиваемая стильная рамка-дисплей MAGAFRAME™ от DURABLE с самого начала приковала к себе все внимание рынка офисных товаров благодаря своим уникальным потребительским качествам. Всеобщее признание подтвердила также знаменитая комиссия red dot, присвоив MAGAFRAME™ премию «дизайн года 2011». Эта награда является «примой» в мире дизайна и признается на международном уровне! MAGAFRAME™ обошел 1700 производителей из 60 стран, представивших 4433 различных продукта.

Широкий спектр применения MAGAFRAME™ в качестве рамки для фотографий или отличного информационного дисплея, позволяет использовать ее как в профессиональных целях, так и в бытовых. Благодаря специальному клейкому основанию MAGAFRAME™ можно многократно переклеивать на гладкой поверхности. При этом не останется никаких следов. Спереди рамка легко открывается и, благодаря магнитам, надежно крепится на одном месте, что позволяет легко и быстро менять вкладыш. Дополнительная особенность дизайна позволяет крепить MAGAFRAME™ к прозрачным дверям и окнам, таким образом, информация будет доступна с обеих сторон. Широкая цветовая палитра и различные размеры от А6 до А3 формата позволяют использовать MAGAFRAME™ в любых целях. MAGAFRAME™ рассчитан на широкий потребительский круг: отели, рестораны, офисы, банки и, конечно, частные хозяйства.

За последние 10 лет DURABLE выиграл около 40 национальных и международных дизайнерских и корпоративных наград, что подчеркивает качество и уникальность продукции DURABLE.

Яркие магниты для досок BRAUBERG

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Группа компаний «Самсон» расширила ассортимент аксессуаров для магнитно-маркерных досок и флипчартов яркими магнитами BRAUBERG для фиксации информации на металлических поверхностях.

Магниты диаметром от 30 до 50 мм поставляются в наборах по 4-5 штук. Покрытые пластиком, они помогут не только надежно прикрепить листы бумаги на любой железной или стальной поверхности, но и расставить акценты, выделить важную информацию при проведении семинаров, мозговых штурмов или презентаций. Чтобы максимально удовлетворить потребности покупателя, предлагаются наборы однотонных (оранжевых, синих, красных, серых, черных) и разноцветных магнитов. Очень эффектно выглядят магниты-смайлики, которые не только отлично удерживают листы бумаги, но и создают хорошее настроение.

Наборы магнитов упакованы в блистерную упаковку. Яркие комплекты магнитов будут замечательно смотреться на прилавке или перфостойке и сразу привлекут внимание.

Детская мебель «Хохлома» из натурального дерева

При выборе детской мебели не существует мелочей. Особое значение имеет материал, из которого изготовлена мебель. Лучшим традиционно является дерево — долговечное и абсолютно безопасное для здоровья ребенка. Именно поэтому детская мебель из дерева наиболее востребована. Продуманный дизайн и безопасные для здоровья ребенка красители отличают новинки детской мебели серии «Хохлома», выполненные из натуральной древесины.

Столы, стулья и скамьи, оригинально расписанные в стиле «хохлома», сделают любой детский интерьер похожим на сказку. Обработка такой мебели максимально проста – особое лаковое покрытие допускает ежедневную влажную уборку.

В зависимости от модели мебель рассчитана на детей 1, 2 и 3 ростовых групп (рост ребенка 105-112, 113-127 и 128-142 см соответственно). Мебель поставляется в разобранном виде под заказ сроком до 7 дней.

Внимание, акция! Призы за SvetoCopy!

Группа компаний «Самсон» рада сообщить своим клиентам о начале новой акции – «Призы за максимальный рост закупок SvetoCopy», которая проводится с 01.05.2011 по 30.07.2011 года. В акции могут принять участие клиенты компании, закупавшие бумагу TM Svetocopy в 2010 году.

Победителями становятся те клиенты, которые покажут наибольший рост закупок бумаги SvetoCopy в процентном соотношении к соответствующему периоду 2010 года, при этом оборот по бумаге Svetocopy за период акции составит не менее 200 тыс. руб. В акции участвует весь ассортимент Svetocopy, представленный в компании «Самсон».

По результатам первые три клиента в каждом филиале группы компаний получат один из 36 гарантированных призов:

1-ый приз — современный ноутбук
2-ой приз — лазерное многофункциональное устройство
3-ий приз — уничтожитель документов

Принимайте участие и становитесь победителями!

Подробнее о проведении акции читайте на **www.samsonopt.ru**

Чистота оргтехники с новинками от BRAUBERG и ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Офисная планета®
товары для офиса

Группа компаний «Самсон» расширила линейку бюджетных чистящих средств для оргтехники. Новинки представлены влажными салфетками BRAUBERG «Бюджет» и ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА в тубах по 100 штук. Они предназначены для деликатной и эффективной очистки пластиковых и стеклянных поверхностей оргтехники, а также для ухода за бытовыми приборами.

Чистящие салфетки — наиболее удобное средство для повседневного ухода за оргтехникой, ведь обычная ткань может поцарапать некоторые виды экранов. Влажные салфетки, предназначенные для очистки пластиковых поверхностей офисной техники, пропитаны специальным составом для лучшего снятия жира, пыли и других видов загрязнений. Продукция, предназначенная для очистки экранов мониторов, изготавливается «более сухой», что позволяет избежать повреждений поверхности экранов и не оставляет разводов.

Салфетки изготовлены из высококачественного нетканого материала на основе вискозы и не оставляют ворсинок на поверхности. Уникальная формула пропитки, максимизирующая действие поверхностно-активных веществ, позволяет великолепно удалять загрязнения с поверхности мебели, клавиатур, системных блоков, телефонных аппаратов, корпусов офисной и бытовой техники, обеспечивая, также, антистатический эффект.

Чистящие салфетки BRAUBERG и ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА найдут широкое применение как в офисных, так и в бытовых условиях. А низкая цена сделает их товаром повышенного спроса не только среди корпоративных клиентов, но и среди покупателей розничных магазинов.

«Самсон» — авторизованный партнер компании APC

Группа компаний «Самсон» рада сообщить, что получила статус авторизованного партнера (APC SELECT PARTNER)! Это позволит компании «Самсон» осуществлять поставку надежных продуктов от APC, которые окупаются практически сразу после установки.

В современном мире, где непрерывная работа компаний и постоянная готовность оборудования являются нормой, а простои измеряются не в минутах, а в долларах, решения компании American Power Conversion (APC) обеспечивают защиту от основных причин простоев, потерь данных и повреждения оборудования: проблем с электропитанием и перегрева.

Являясь лидером в сфере решений для инженерной инфраструктуры центра обработки данных, компания APC устанавливает в своей отрасли стандарты качества, инноваций и поддержки.

APC известна качеством своей продукции, новаторскими разработками и лучшим в отрасли сервисом. Именно такое отношение к делу разделяет и поддерживает группа компаний «Самсон».

САМСОН®

Бытовая техника SCARLETT

Ассортимент бытовой техники компании «Самсон» пополнился новинками от ТМ SCARLETT — товарами, в которых воплощен современный дизайн, наличие необходимых функций и справедливая цена. Это позволит предложить Вашим клиентам универсальный ассортимент бытовой техники, учитывающий любой уровень их возможностей.

В новом поступлении представлено более 20 моделей малой бытовой техники: микроволновые печи, кофеварки, электрические чайники, утюги, чайник-термос, часы-будильники.

Использование эффективных решений и новаторских технологий позволяет бытовой технике SCARLETT стать оптимальным выбором Ваших корпоративных клиентов для оснащения столовых, гостиниц, турбаз, домов отдыха, детских оздоровительных лагерей а также медицинских и образовательных учреждений.

Ранцы, пеналы и сумки из Германии от HERLITZ

Ассортимент группы компаний «Самсон» расширен товарами для школы: ранцами, пеналами и сумками для обуви HERLITZ, произведенными в Германии. В новом поступлении представлены 4 коллекции для мальчиков и девочек, которые позволят Вашему покупателю подобрать товар оригинального дизайна и немецкого качества, выполненный в едином стиле.

Преимущества товаров из новых серий неоспоримы: легкие и максимально вместительные ранцы с ортопедической спинкой разработаны с учетом анатомии ребенка. Для защиты спины от физических нагрузок специально сконструирована эргономичная спинка ранца. Ранцы регулируются по росту плечевыми ремнями, что позволяет им оптимально прилегать к спине школьника.

Особого внимания заслуживает материал, из которого изготовлены ранцы, пеналы и сумки для обуви. Уникальное покрытие с антибактериальными свойствами, нанесенное на ткань, обеспечивает сохранение яркости красок и легкость обработки.

Традиционное немецкое качество, повышенная износоустойчивость, оригинальный дизайн и широкая известность торговой марки делают ранцы, пеналы и сумки для обуви HERLITZ оптимальным выбором покупателей, которые ценят в вещах прежде всего качество.

Успейте сделать заказ, пока товар есть в наличии!

Высокое качество в стиле «Black Jack»

Эксклюзивная серия «Black Jack» от BRAUBERG, уже успевшая завоевать популярность у широкой аудитории покупателей, пополнилась полезными новинками — запасными грифелями для автоматических карандашей.

При производстве грифелей BRAUBERG «Black Jack» используются высококачественные полимеры, которые позволяют добиваться нужного сочетания прочности и эластичности. Полимерное покрытие позволяет грифелю выдерживать значительное давление во время письма и обеспечивает его экономичное использование. Грифели различаются твердостью H, B, HB, 2B и толщиной 0,5, 0,7 и 0,9 мм.

Поставляются в пластиковой тубе по 20 штук, удобная конструкция которой позволяет аккуратно извлекать грифели, предотвращая возможность их поломки. Тубы упакованы в коробку-дисплей, оформленную в стиле серии. Оригинальный дисплей не только способствует удобному размещению продукции на прилавке, но и эффектно выделяется на фоне других товаров.

Спрос на запасные грифели BRAUBERG «Black Jack» не ограничен ни возрастом покупателей, ни сферой их деятельности, ни сезоном. Поэтому наличие этого товара в Вашем ассортименте — это отличная возможность гарантировано увеличить свой доход.

Светильник для школьной доски с кронштейнами и крепежем

Ассортимент компании «Самсон» пополнился светильником для школьной доски с кронштейнами и крепежем. Лампа мощностью 36 Вт обеспечивает требуемую освещенность рабочей поверхности согласно санитарным нормам.

В комплекте — 2 светильника.

Длина одного светильника — 125 см.

Мощность лампы (нет в комплекте) — 36 Вт.

Крепеж к стене — в комплекте.

Поставляется в разобранном виде.

Закажите в оптовом интернет-магазине «Самсон-Заказ» светильник для школьной доски с кронштейнами и крепежем.

SAMSUNG SCX-3205 — экологичное и экономичное лазерное МФУ

Среди множества новинок печатающих устройств, которыми пополнился ассортимент группы компаний «Самсон», особенно выделяется лазерное МФУ SAMSUNG SCX-3205. Это компактное и эргономичное устройство обеспечивает максимально комфортную работу, заменяя собой сразу 3 устройства: принтер, сканер и копир.

Режим «эко-печати» позволяет объединить несколько страниц оригинала в единый отпечаток в режиме экономии тонера. А благодаря встроенной функции «печать с экрана одним нажатием кнопки», модель SCX-3205 можно назвать не только привлекательной, но и «умной».

Нагрузка — 5000 страниц в месяц.

Скорость печати A4 — 16 стр./мин.

Не забудьте заказать кабель для подключения.

Колонки и гарнитура DEFENDER — отличные спутники ноутбука!

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился компьютерными колонками DEFENDER SPK-530 и проводной гарнитурой DEFENDER HN-320. Основное преимущество данной гарнитуры — удобное затылочное оголовье, позволяющее комфортно использовать наушники, не снимая головных уборов.

Колонки DEFENDER оптимально подходят для использования с ноутбуком и обеспечивают качественный звук. Акустическая система легко поместится в сумке или рюкзаке для ноутбука.

ДЕЛОВОЙ 2011 год вместе с BRAUBERG!

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Группа компаний «Самсон» подвела итоги грандиозной акции по деловым аксессуарам ТМ BRAUBERG, которая проходила в период с 01.08.2010 по 31.12.2010. Участники акции при покупке датированных ежедневников и планингов BRAUBERG получили возможность выиграть один из 36 гарантированных призов!

Первые 3 клиента в каждом филиале группы компаний «Самсон», закупившие деловых аксессуаров BRAUBERG на максимальную сумму, получили ценные призы:

- 1-й приз — ультрамодный нетбук;
- 2-й приз — домашний кинотеатр;
- 3-й приз — стильный навигатор.

В Волгоградском филиале группы компаний «Самсон» обладателями ценных призов стали ООО «Скрепка» (1 место), ООО «Формат-Опт» (2 место), ИП Зуйкин Владимир Николаевич (3 место).

В Воронеже призовые места заняли ИП Манаенков С.В. (1 место), ИП Деминов А.Н. (2 место) и ИП Полехин А.В. ООО «ГАРТ» (3 место).

Призеры в Московском филиале — ООО Алианта (1 место), ООО Рада НПО (2 место) и ООО «ФОЕР» ИП Ермаков А.А. (3 место).

В Казанском филиале получили призы компания ООО «Стиль-Киров» (1 место), ИП Идиятов Ф.Ф. (2 место), ООО «Канцлер» г. Ижевск в лице В.Д. Новикова (3 место).

В Нижегородском филиале — ООО «ТехноСтар-НН» (1 место), ИП Чебатарев Ю.И. (2 место) и ООО «ЦКО» (3 место).

В Новосибирском филиале награждены ценными призами ООО «Форсаж» (1 место), ИП Ледовских Е.А.(2 место) и ООО «Офисная планета» (Красноярск) (3 место).

В Пермском филиале — «Мегаполис ТК» (1 место), «Канцторг» ИП Брудно Л. В. (2 место), ООО «Полиграфист-НТ», ИП Захаров А.С. (3 место).

Призеры в Ростовском филиале: ИП Пиджоян П.Г. (1 место), ИП Мелиоранская Е.И. (2 место), ООО «Папирус» (3 место).

В Самарском филиале — ООО «АВ-Универсал» (1 место), ООО «Канцона Плюс/Канцона Трейд» (2 место), ООО «Практика» (3 место).

В Саратовском филиале — ЗАО «Офисный Мир-Саратов» (1 место), ЧП Гаврилова Ю.В. (2 место), ООО «Орион» (3 место).

В Ставропольском филиале — ИП Гора А.А. (1 место), ИП Узелков М.Е. (2 место), ИП Плугина Н.М. (3 место).

Призерами в Уфимском филиале стали ООО «Папирус НП» (1 место), ООО «Сфера-С» (2 место), ООО «РегионОпт» (3 место).

Компания «Самсон» поздравляет победителей и приглашает своих клиентов к участию в новых акциях.

Группа компаний «Самсон»: общаемся с клиентами, вручаем призы!

Группа компаний «Самсон» высоко ценит сотрудничество со всеми своими клиентами и стремится сделать совместный бизнес более успешным и взаимовыгодным. Именно поэтому мнение клиентов и их предложения по дальнейшему сотрудничеству необходимы для дальнейшего повышения качества совместной работы.

С этой целью компания «Самсон» проводит ежегодные опросы своих клиентов, которые не только помогают подготавливать и реализовывать мероприятия, направленные на повышение степени удовлетворенности своих партнеров, но и позволяют выявить те стороны совместной работы, которые, по их мнению, нуждаются в улучшении.

Так, в 2010 году группой компаний «Самсон» был проведен ежегодный опрос оптовых клиентов группы компаний «Самсон» из всех филиалов.

В результате анализа было сделано заключение о том, что ассортиментом, ценовой политикой, предоставляемыми услугами, рекламной и информационной поддержкой, а также обслуживанием за 2010 год оптовые клиенты полностью удовлетворены — 89% и подавляющее большинство респондентов считают группу компаний «Самсон» лучшей в канцелярской отрасли по перечисленным выше факторам.

В благодарность за участие в опросе по окончании анкетирования среди всех ответивших были разыграны ценные призы — три ноутбука SAMSUNG. Победителями стали — ООО «А1» (Томск), ООО «Альком» (Ставрополь) и ТСК «Бюро» (Каменск-Уральский).

Всем остальным партнерам, приславшим отклик о совместной работе, были переданы фирменные подарки через оптовое подразделение группы компаний «Самсон» в их регионе.

Группа компаний «Самсон» благодарит всех, кто принял участие в анкетировании, и надеется на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

Поддоны BRAUBERG «RADIKAL» для удобного хранения документов

Для того, чтобы обеспечить эффективную работу с документами и образцовый порядок на рабочем столе, прекрасно подойдут поддоны для бумаг. Предлагаем Вашему вниманию новинку от торговой марки BRAUBERG — поперечные поддоны для бумаги формата А4 «RADIKAL».

Конструкция поддонов для бумаги предусматривает их использование как по одиночке, так и комплектами по несколько штук. Специальные пазы позволяют ставить поддоны друг на друга — это дает возможность продуктивно использовать место на рабочем столе и распределять бумаги по их назначению. Поддоны черного и серого цветов изготовлены из высококачественного пластика и отличаются повышенной прочностью и устойчивостью.

Поддоны BRAUBERG «RADIKAL», являющиеся незаменимым рабочим аксессуаром для любого офисного сотрудника, будут пользоваться особенно высоким спросом среди Ваших корпоративных клиентов.

Кружки WALTZ «KRUG» — отличный выбор для бизнеса, дома и офиса

Как чаще всего начинают свой день люди, работающие в современных офисах? Ответ простой — их день начинается с кружки бодрящего кофе или ароматного чая. Именно поэтому кружки сейчас — важный атрибут фирменного стиля любой компании. Ведь одинаковые кружки у сотрудников подчеркивают серьезное отношение компании к мелочам, создают впечатление общности, нацеленности на успех в бизнесе.

Разноцветные керамические кружки «Krug», торговой марки WALTZ, которыми пополнился ассортимент фарфоровой и стеклянной посуды компании «Самсон», — мультифункциональны. Они отлично подойдут не только для офисной, но и для домашней эксплуатации.

Предложите своим покупателям выбрать кружки из 6 «сочных» цветов: красного, черного, оранжевого, светло-зеленого, желтого и синего. Кружки объемом 310 мл позволяют мыть их в посудомоечной машине и использовать в микроволновой печи. Эргономичная форма, современный дизайн и невысокая стоимость делают кружки WALTZ популярным товаром не только для оптовых и корпоративных клиентов, но и для покупателей розничных магазинов.

Новинки кружек WALTZ «Krug» идеально подходят для нанесения логотипа, что делает их самой востребованной продукцией на рынке рекламы. Заказ большой партии — гарантия скидок, а подобный товар не только не устаревает, но даже и не залеживается. Спешите сделать заказ популярного товара уже сегодня.

Великолепная сервировка с салфетками LOTUS Style

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился салфетками LOTUS Style.

Малые салфетки размером 25х25 см идеально подойдут для сервировки обеда, фуршета или корпоративной вечеринки. Хорошо впитывают влагу и прочны во влажном состоянии.

Размер — 25х25 см.

В пачке — 50 штук.

Папки для тетрадей и труда ТМ ПЧЕЛКА

Группа компаний «Самсон» представляет новинки: папки для тетрадей и папки для уроков труда от крупнейшего российского производителя ПЧЕЛКА. Разнообразие моделей приятно удивит Ваших покупателей.

Папки для тетрадей представлены размерами от 230х195 мм до 320х230 мм и изготовлены из прочного пластика. Они удобны для хранения и транспортировки тетрадей и дневников в школьных рюкзаках и ранцах. В ассортименте представлены модели, закрывающиеся как на молнию, так и на липучку, а также папки-сумки с ручками. Благодаря высококачественному материалу они не ломаются, не деформируются и надежно защищают содержимое от повреждений. Папки имеют яркое однотонное оформление и украшены полноцветной картинкой.

Папки для уроков труда размером 320х230 мм также выполнены из прочного пластика и удобны для хранения альбомов для рисования, картона, цветной бумаги и т. п. Снабжены практичной застежкой-молнией по верхнему краю или по трем сторонам, которая обеспечивает свободный доступ к содержимому папки. Для канцелярских принадлежностей в папках предусмотрен специальный вкладыш.

Особого внимания заслуживает папка для труда на липучке с ручками. Оригинальное красочное оформление и удобный дизайн делают эту папку незаменимой для любого ученика младшей школы. Широкая цветовая гамма папок для тетрадей и труда ПЧЕЛКА позволит предложить покупателям интересные модели как для мальчиков, так и для девочек по выгодной цене.

Деловые аксессуары премиум-класса GALANT

Классический ежедневник или строгая визитница премиум-класса не только является незаменимым помощником, но и подчеркивает статус их владельца. Этим требованиям отвечают новинки группы компаний «Самсон» — деловые аксессуары GALANT.

Уже сегодня доступны для заказа 3 новых изысканных серии: классическая «Tango», стильная «Modern» и лаконичная «Prestige» совместного российско-итальянского производства. Аксессуары сочетают в себе высочайшее качество и классический дизайн. Обложки изготовлены из практичных итальянских материалов, имитирующих натуральную кожу, которые прошиты по периметру и подходят для тиснения фольгой или горячего тиснения.

Все товары индивидуально упакованы в термопленку.

Деловые аксессуары премиум-класса GALANT созданы для тех, кто ценит и любит европейское качество и предпочитает везде следовать моде. Деловая продукция GALANT — это отлично зарекомендовавший себя товар, который всегда будет пользоваться повышенным спросом и приносить стабильный доход.

Hatber: 180 новых дизайнов дневников

Каждый год компания ХАТБЕР представляет новую коллекцию дневников. В этом году широчайший ассортимент (180 новых дизайнов) включает дневники для 1-11 классов, дневники для 1-4 классов, дневники для 5-11 классов.

Все дневники изготовлены с применением современных технологий. Представлены все виды переплетов и креплений: твердые, твердые с поролоном, интегральные ЛАЙТ, на скрепке.

Шесть вариантов внутренних блоков способны удовлетворить самого взыскательного покупателя. Все твердые дневники, в том числе с интегральной обложкой, имеют полноцветные форзацы, на которых размещены физическая и административная карты РФ.

Использованы самые модные и популярные технологии для украшения обложек дневников: выборочный лак, блестки, тиснение цветной фольгой, глянцевая и матовая ламинация и т. д.

Многие дневники имеют дополнительные опции: перфорированный уголок, шелковая закладка, фиксирующая резинка.

Hatber: каждому школьнику — свой дневник!

Hatber®
КАЖДОМУ ШКОЛЬНИКУ –
СВОЙ ДНЕВНИК!
Девочкам
Мальчикам
Российская символика
Модные лицензии
www.hatber.ru
на правах рекламы

Pro маркеры

Маркер в России — иностранец. Придя на отечественный рынок из США и стран Европы, сравнительно недавно он стал популярным продуктом в России и уверенно расширяет круг потребителей, оставаясь при этом наиболее стабильным сегментом рынка письменных принадлежностей. Ситуацию, сложившуюся сегодня на рынке маркеров, мы попросили прокомментировать ведущих производителей и дистрибьюторов этого продукта.

Текст: Александр Котляров

Специфика российского рынка

«Маркер — западное изобретение. Он активно начал производиться и использоваться в странах Европы и США, где процесс обучения всегда складывался на основе заполнения анкет и выделения или подчеркивания правильного ответа. В России же основным приоритетом в обучении было и остается правильное написание шариковой ручкой. Прописи, школьные сочинения, написание лекций не потеряли своей актуальности и в наши дни. Тенденция использования маркера в нашей стране только намечается, и культура использования маркера приходит к нам из США и Европы. Специфика российского рынка маркеров в сопоставлении с европейским, рынком США и рынками Азии заключается в молниеносном развитии данной группы товаров в России. Западных и азитатских производителей интересует огромный и развивающийся рынок России, поэтому конкурентная борьба будет усиливаться с каждым годом», — отмечает **Ольга Нечаева (специалист по маркетингу компании СТАММ)**.

«Российский рынок маркеров молод, поскольку у нас они появились лишь в начале 90-х годов. Поэтому, в сравнении с развитыми мировыми странами, этот товар в России представлен не так широко и не так активно применяется в различных сферах деятельности. Речь главным образом идет о специальных маркерах. В сегменте же офисных маркеров мы приближаемся к ведущим мировым рынкам: в России представлены как ведущие мировые бренды, так и малоизвестные торговые марки», — рассказывает **Виктор Фирсов (менеджер отдела импорта компании «Самсон»)**.

«С момента изобретения — в 60-х годах 20 века — маркеры постоянно совершенствовались. Сейчас мировой рынок близок к перенасыщению. Ведущие производители канцтоваров предлагают огромный выбор текстовыделителей, перманентных маркеров для различных поверхностей, для досок и флипчартов, для профессионального использования — в строительстве, в медицине. Российский рынок маркеров развивается в тенденциях мирового», — говорит **Наталья Матвеева (начальник управления продаж компании «Группа Товарищей»)**.

По словам **Елены Кулешовой (директора по маркетингу российского филиала компании Pentel, ООО «Пентел Рус»)**, «если сравнивать российский и западный рынок, то следует отметить, что у нас культура использования маркеров и текстовыделителей еще не настолько развита, как в Европе или США».

Что предлагают?

На отечественном рынке в предложении доминирует импортный товар. Доля маркеров, произведенных в России, пока невелика.

«Производители известных брендов большей частью сосредоточены в Европе и США. Активно развивается и азиатский рынок продукции «no name». Из новых игроков на рынке широко известен российский производитель СТАММ. Это единственная компания в России, которая запустила современное производство маркеров и внедрила новые технологии, европейское оборудование, высококачественное сырье и импортные комплектующие», — рассказывает **Ольга Нечаева (компания СТАММ)**.

«Ведущих мировых производителей маркеров на российском рынке можно разбить на две группы. Первая группа — немецкие бренды Edding, Staedtler, Stabilo, SCHNEIDER. Ко второй группе относят японских производителей — Pentel, Uni, Pilot, Zebra», — комментирует **Елена Кулешова (директор по маркетингу российского филиала компании Pentel, ООО «Пентел Рус»)**.

«Доля маркеров отечественного производства на российском рынке незначительна. Нашим производителям очень тяжело конкурировать с зарубежными в области дизайнов. Ведущие мировые производители могут себе позволить тратить значительные средства на их разработку. У них есть обширный опыт в этой области. Азиатские же производители как никто другой умеют быстро адаптировать новейшие мировые достижения для собственного производства. Они стали уделять большое внимание дизайну продукции и активно внедряют собственные разработки», — говорит **Виктор Фирсов (компания «Самсон»)**.

«В России представлены главным образом маркеры импортного производства. Это продукция европейских (преимущественно, немецких) марок, изготовленная на собственных предприятиях в Европе или в Китае. Отечественные маркеры занимают небольшую долю рынка, не более 10%. Это и определяет структуру спроса. Не имея большого выбора между российской и импортной продукцией, российский потребитель покупает, в основном, предложенный ему рынком импортный товар с оптимальным балансом цены и качества, как правило, не придавая большого значения известности бренда. Все крупные канцелярские компании предлагают не только маркеры известных мировых производителей, но и аналогичную продукцию под собственными марками, произведенную в Европе или в странах Юго-Восточной Азии. Традиционно в этой товарной группе лидируют европейские (немецкие и восточноевропейские) бренды: Herlitz, STANGER, LACO, CENTROPEN, Koh-i-Noor. В России аналогичную продукцию производит СТАММ. Маркеры американского или японского производства представлены у нас не так широко и меньше востребованы рынком ввиду их высокой стоимости. Средний ценовой сегмент представлен в России популярными марками INDEX, Erich Krause. Эти маркеры не уступают по качеству и широте ассортимента более дорогим маркам», — рассказывает **Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей»)**.

Что покупают?

Потребителей маркеров условно делят на профессионалов и непрофессионалов. Бренд маркера в России имеет значение исключительно для профессионалов и участников рынка товаров для офиса и школы. Обыватель смотрит главным образом на цену и дизайн.

«Если мы говорим о потребителе-профессионале, который использует для работы этот инструмент, то для него «рабочие» характеристики очень важны, он их знает и ищет лучшее предложение в своем классе. Это длина письма, температура использования, поверхности, время высыхания и прочие. Художники очень ценят, например, маркеры MAXIFLO за их длину письма, эти маркеры очень долговечны. Простой же покупатель выбирает маркер по цене, по дизайну корпуса, по форме пишущего узла, цвету, возможным поверхностям», — говорит **Елена Кулешова (компания Pentel, ООО «Пентел Рус»)**.

«В последнее время продажи групп маркеров сконцентрировались на низком и среднем ценовом сегменте, поскольку последние исследования показывают, что приоритетом в покупке маркера в центральной части России является доступная цена и хорошее качество. Брэнд в данный момент времени не является стимулом для совершения покупки, торговая марка маркера важна только для дилеров, продвигающих данный товар на канцелярском рынке», — отмечает **Ольга Нечаева (компания СТАММ)**.

Виктор Фирсов («Самсон»)

Ольга Нечаева («СТАММ»)

Елена Кулешова («Пентел Рус»)

Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)

«Ситуации использования маркеров типичны вне зависимости от страны. Преобладают производство, склад, офис, меньше покупателей используют маркеры в процессе учета, для творческих работ, медицинских услуг и в прочих узких специализированных нишах. Доля маркеров сохраняет постоянство еще и потому, на наш взгляд, что этот сегмент не подвергается ярким инновациям, покупатель достаточно консервативен в своих пристрастиях. Максимальный спрос у надежных недорогих, хорошо зарекомендовавших себя позиций. Для продвижения новинок необходимы ресурсы. Сегмент маркеров не основной в канцелярии. Новинки есть, но они не будут приводить к такому массовому восторгу, как например, создание новой модели ручки или нового вида чернил. Понятие «маркер» очень разностороннее. Если рассматривать направление офисных закупок, то маркеры для досок, текстовыделители существенно отстают от традиционных ручек и карандашей в объеме закупаемых для офиса канцелярских товаров. Но существуют специализированные предприятия, для которых использование маркеров для нанесения надписей на металлические или стеклянные изделия просто необходимо. Эти производители стабильно закупают необходимые им технические маркеры», — констатирует **Елена Кулешова (компания «Пентел Рус»)**.

Наиболее высокий спрос на продукцию нижнего и среднего ценовых сегментов.

Эксперты отмечают также рост спроса на специальные маркеры. Растет спрос на перманентные маркеры и маркеры для досок.

«В России наметился устойчивый рост продаж маркеров. Стабильно высоким спросом пользуются текстовыделители, перманентные маркеры, маркеры для флипчартов и маркеры для досок. Развивается рынок специальных маркеров для творчества, для фармацевтической промышленности и специальных производств. Маркерами активно пользуются офисные служащие, поскольку почти каждый современный офис оснащен средствами визуальной презентации, среди которых различные доски и специальные маркеры к ним. В последнее время увеличилась динамика спроса маркеров и больший рост произошел как раз в сегменте специальных маркеров, которые появляются в обиходе обычного потребителя и специальных производств, где необходимы маркеры для нанесения на металлическую или стеклянную поверхности», — отмечает **Ольга Нечаева (компания СТАММ)**.

«Положительная динамика присутствует во всех категориях товарной группы. Особенно заметен рост в категории перманентных маркеров для разных фактур и поверхностей. Растет востребованность товаров для презентаций. В связи с этим хорошо продаются маркеры для магнитно-маркерных досок и флипчартов. Они востребованы преимущественно в корпоративном сегменте продаж. Текстовыделители также закупаются корпоративными клиентами и входят в обязательный ассортимент оптовых компаний и розничных магазинов. Перманентные маркеры популярны во всех категориях. Растет их популярность в категории товаров для творчества, поскольку с их помощью можно декорировать практически любые — текстильные, резиновые, деревянные, металлические, стеклянные — поверхности. Думаю, эта тенденция пока сохранится», — констатирует **Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей»)**.

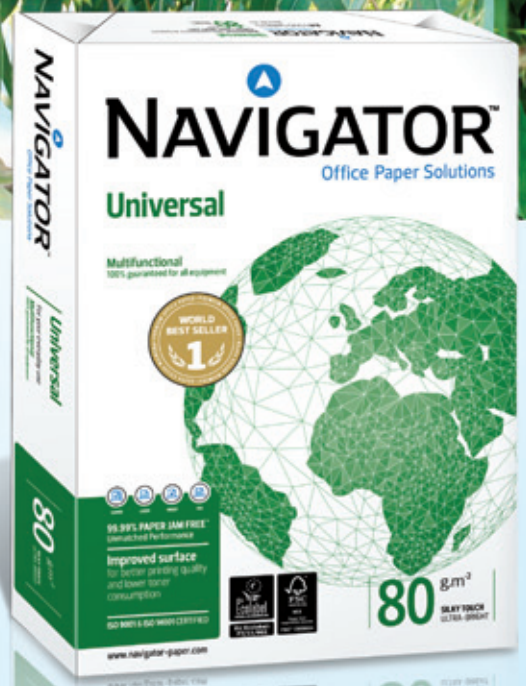
В плане увеличения спроса в сегменте специальных маркеров отечественный рынок развивается в общем контексте тенденций, существующих на мировом рынке. «Лидерами продаж в европейских странах являются универсальные и недорогие маркеры, преимущественно с пулеобразным наконечником. Маркеры для белой доски также занимают значительную долю в продажах европейских филиалов. Конкуренция в сегменте маркеров сильна. Она строится на ценовом предпочтении. Уникальные свойства маркера в узких сегментах играют большую роль, как например, свойства белых маркеров, маркера-краски, маркера с широким наконечником», — рассказывает **Елена Кулешова (компания «Пентел Рус»)**.

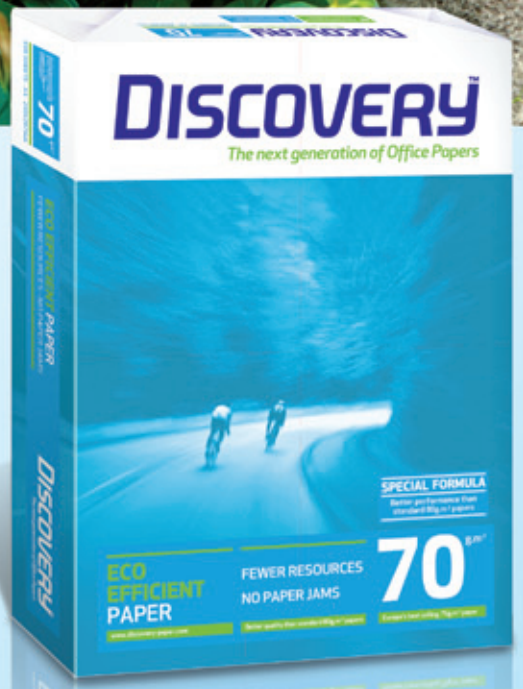
Рост сегмента маркеров для магнитно-маркерных досок и флипчартов отмечает и **Виктор Фирсов (компания «Самсон»)**: «Если говорить о динамике продаж офисных маркеров в 2010-2011, то стоит отметить, что данный рынок показывает очень хорошую динамику продаж. Особо стоит выделить рост продаж маркеров для доски. Данный пример показывает, как развитие рынка магнитно-маркерных досок положительно влияет на продажи специализированных маркеров». Но в отношении сегмента специальных маркеров эксперт делает важную ремарку: «В области офисных маркеров скоро мы догоним ведущие мировые рынки. Что касается специальных маркеров, то тут мы пока здорово отстаем, и развитие ассортимента подобных моделей будет зависеть от темпов роста той области деятельности, в которой они используются».

Эксперты единогласно указывают на существующую тенденцию к перенасыщению и усилению категорий стираемых маркеров для досок и перманентных маркеров, позволяющих декорировать практически любые поверхности.

grupo Portucel Soporcel

- ***Самая крупная компания в Европе***
- ***Собственные плантации эвкалиптового леса занимают 4% от площади Португалии***
- ***Один из лидеров мирового производства бумаги***





NAVIGATOR - мировой бестселлер класса А универсального применения!
- 99,99% гарантия отсутствия замятия бумаги
- многофункциональная (100% гарантия для любого офисного оборудования)
- ультраяркая бумага с шелковистой поверхностью
- улучшенная поверхность для более качественной печати
- снижает затраты на тонер!

DISCOVERY – новый стандарт офисной бумаги класса В+!
- специальная формула превосходит качество бумаг плотностью 80 г/м^2
- обеспечивает эффективную бесперебойную работу
- экологичная

Выбор профессионалов!

ГРУППА КОМПАНИЙ STARLESS

Дистрибьютор в России: ООО «Старлесс Трейд»,
193079, г. Санкт-Петербург, Октябрьская наб., д. 104, кор. 6
Тел.: (812) 447 66 80, 447 82 40, 335 08 79
www.starless.ru

«Лидерами являются текстовые и перманентные маркеры для различных поверхностей и фактур. Текстовыделители можно встретить на рабочем столе любого офисного сотрудника. Они незаменимы для работы с текстами документов и презентаций. Популярные цвета для этой категории — розовый, оранжевый, желтый, зеленый и голубой. Перманентные маркеры, спрос на которые в последнее время растет, представлены как в традиционной цветовой гамме (красный, синий, черный, зеленый), так и с чернилами золотого или серебряного цвета. Надпись, сделанная таким маркером, устойчива к воздействию воды и высоких температур, не стирается. Хорошо продаются двусторонние маркеры для CD/DVD с двумя наконечниками: для маркировки диска и для заметок на бумаге. Для проведения презентаций используются маркеры сухого стирания. Сделанная ими надпись легко удаляется с магнитной доски специальной сухой губкой», — комментирует **Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей»)**.

Резюмируя сказанное, **Ольга Нечаева (компания СТАММ)** выделяет основные тенденции на российском рынке маркеров: «Первая — бренд маркера интересует в основном профессионалов рынка, обычный покупатель обращает внимание на приемлемую цену и хорошее качество. Особенно эта тенденция проявляется в регионах России, где покупательский спрос активнее в среднем и нижнем ценовом сегменте. Вторая тенденция российского рынка — расширение сферы применения маркера и растущий спрос на специальные маркеры, который связан с развитием промышленности в России и появлением новых технологий в производственном процессе. Третья тенденция — растущая конкуренция среди производителей и поставщиков маркеров с целью завоевания большей доли рынка и увеличения сбыта данной товарной группы. Четвертая тенденция — стало возможным производить качественный маркер и в России, что и успешно делает уже более 15 лет компания СТАММ. Необходимое условие производства в России — использование современного европейского оборудования, сырья, комплектующих и внедрение новых мировых технологий».

Важные факторы продаж

В общей картине динамики продаж маркеров отмечается определенная сезонность, хотя преимущественно они стабильно продаются в течение всего года.

«Как и для любого канцелярского товара, сезонность оказывает определенное влияние на продажи: в офисный и школьный сезоны продажи выше, чем в течение остального года. Но фактор сезонности не оказывает решающего влияния на продажи. Маркеры используются в повседневной работе и пользуются спросом круглогодично», — указывает **Виктор Фирсов (компания «Самсон»)**.

«Маркеры востребованы в течение всего года, но летний «отпускной» сезон обычно дает небольшое снижение спроса на маркеры для досок и флипчартов и на текстовыделители», — рассказывает **Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей»)**.

Ответ на вопрос о спросе на отечественные или импортные маркеры подсказывает сам рынок. Поскольку подавляющее большинство продукции на российском рынке составляет импорт, а мощности отечественного производителя компании СТАММ не перекрывают потребности всего рынка, то потребителю не остается ничего, как выбирать преимущественно из импортных образцов. И здесь решающим фактором, влияющим на спрос, остается цена.

Ольга Нечаева (компания СТАММ) указывает на интересную тенденцию, которая касается спроса на продукцию отечественного производства. Во многом она обусловлена фактором различного достатка потребителя в центре и в регионах: «В российских канцелярских магазинах присутствует и отечественные, и импортные маркеры. Если в столичном регионе покупают более дорогие маркеры известных брендов, то на большей территории России товар отечественного производителя с доступной ценой и хорошим качеством покупают не менее активно. Потребитель понимает, что российский товар не хуже импортного, и хочет приобретать за свои деньги качественный и сохраняющий долгий срок службы маркер. Иногда за продукцией «no name» скрывается низкосортный товар. Отечественный же производитель несет определенную ответственность перед своими потребителями. Компания СТАММ предлагает маркеры под собственным брендом, поскольку это конкурентоспособная продукция с достойным качеством. Если рассматривать объективно рынок маркеров, то российский рынок настолько широк, что может предложить покупателям и импортные, и отечественные маркеры в разных ценовых сегментах».

Говоря о сегментации товарной категории маркеров, **Виктор Фирсов (компания «Самсон»)** выделил следующие ценовые сегменты: «Нижний ценовой сегмент — малоизвестные торговые марки или «no name». Они характеризуются низкой ценой, плохими характеристиками. Средний ценовой сегмент — собственные торговые марки российских компаний, некоторые известные мировые бренды, которые отличаются хорошим качеством по привлекательной цене. Премиум сегмент — известные

СЕНСАЦИЯ ОТ TRODAT— Printy 4.0

первая в мире оснастка, производство которой не вредит экологии

ORIGINAL
PRINTY 4.0
CO_2 min

trodat®
ВСЕГДА НА ШАГ ВПЕРЕДИ

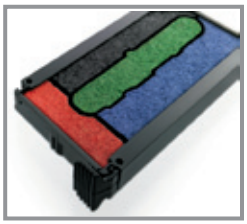
Телефон: +7(495) 223-84-20, 223-84-24, 223-84-22
Факс: +7(495) 223-84-20, 223-84-28, 223-84-17
E-mail:office@trodat.ru, http://www.trodat.ru

TRODAT предлагает лучшее — четвертое поколение автоматических оснасток Printy 4.0

Новые оригинальные автоматические оснастки серии Printy разработаны для тех, кто ценит качество. В Printy 4.0 воплощены представления потребителей о том, какой должна быть идеальная оснастка для штампа.

невероятно маленькая и легкая оснастка

презентабельный внешний вид штампа с уникальным блеском поверхности корпуса



простая и абсолютно чистая замена сменной штемпельной подушки

прозрачное окошко для точного расположения оттиска

большие возможности для персонализации

Printy 4.0 — вклад в защиту окружающей среды

Printy 4.0 — первая в мире оснастка, производство которой не вредит экологии.
Бережное отношение к природе давно уже стало частью производственной стратегии Trodat. Компания уже много лет продвигает экологически безопасные технологии и принимает активные меры по минимизации воздействия на окружающую среду. Так, например, новая оснастка на 65% изготовлена из переработанного пластика, а 80% отходов производства используется для дальнейшей переработки. Все этапы производства продукции происходят без выбросов в сточные воды, 62% электричества поступает из восстановленной энергии. Тепловые выделения, возникающие в ходе технологического процесса, применяются для отопления зданий.

Подражание приветствуется.

Производство первой серии Printy началось 35 лет назад, и сегодня оригинальная австрийская оснастка фирмы Trodat остается мировым бестселлером штемпельной продукции. Все эти года она была образцом для подражания многих производителей, что создавало немало проблем для компании.
Но сегодня ради сохранения планеты Земля для будущих поколений Trodat впервые за почти столетнюю историю существования с удовольствием говорит: «Подражайте нам!»

www.trodat.ru

Установление новых стандартов и усовершенствование технологий позволило сократить выбросы CO2 в атмосферу на 49%.

Trodat — официальный партнер Всемирного Фонда Охраны Природы (WWF) в Австрии с июля 2010 года.
Printy 4.0 — это первый этап обновления существующих на рынке оснасток Trodat. В ближайшие годы вся серия Printy будет полностью заменена на дружелюбную природе продукцию.
Покупатели продукции Trodat автоматически становятся на путь защиты экологии, так как весь процесс производства, вплоть до упаковки и транспортировки идет в соответствии с принципами — не навредить окружающей среде и защитить природные ресурсы.
Инновационные технологии Trodat, оставляя самый незначительный «углеродный след», помогают защитить природу и сделать мир чище.

Trodat Printy 4.0 — больше, чем просто штамп! Убедитесь сами.

«раскрученные» бренды с высокой ценой и современным дизайном. В ассортименте компании «Самсон» представлены два ценовых сегмента: «средний» (Brauberg, Erich Krause) — примерно 70-80% и «премиум» (Faber-Castell, Laco)».

Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей») отмечает: «Российский потребитель не ориентирован на бренды в данной товарной группе и выбирает определенный товар, руководствуясь личным опытом использования продукции того или иного производителя, информацией на упаковке и стоимостью маркера. Учитывая то, что рынок насыщен большим количеством предложений, конкуренция в группе маркеров довольно высока. Привлекать потребителя помогают яркая упаковка, необычная или эргономичная форма корпуса, информация об улучшенных качествах товара, мотивационные акции и грамотная ценовая политика. На ценообразование в группе маркеров влияет целый комплекс факторов: и известность бренда, и качество используемого сырья, и страна-импортер. Маркеры, произведенные в странах Западной Европы, в Америке или в Японии, как правило, дороже. Главное для нас — предложить покупателю широкий ассортимент товаров и возможность выбрать качественный товар в любом ценовом сегменте. Поэтому мы представляем и более дорогие европейские марки Herlitz, STANGER, LACO, CENTROPEN, Koh-i-Noor, и доступные INDEX, Erich Krause, СТАММ».

Реселлеру важно понимать, что рядовой потребитель ориентируется в первую очередь на цену маркера, выбирая «золотую середину» - качественную продукцию средней ценовой категории. Ему важны яркость и качество чернил, ровность линии, срок службы маркера, удобная форма корпуса, герметичность колпачка, устойчивость наконечника к деформации. Текстмаркер не должен оставлять следов на обратной стороне листа. Надпись, сделанная перманентным маркером или маркером для доски, должна быстро высыхать и не смазываться. Чтобы предотвратить быстрое высыхание чернил, корпус маркера должен быть изготовлен из специального пластика — полипропилена. Потребитель любит новинки, поэтому, формируя ассортимент для очередного канцелярского сезона, следует ежегодно включать в ассортимент обновленные коллекции товаров.

Новинки и лидеры продаж

Сегодня рынок предоставляет потребителю широкий выбор интересных современных моделей в различных ценовых сегментах.

Из отечественной продукции следует отметить перманентные Multi маркеры Contour производства компании СТАММ. Они пишут на любой поверхности: металле, стекле, пластике, дереве или бумаге. Благодаря дизайну модели покупатель сможет легко идентифицировать маркер по цветовой гамме при покупке.

Среди текстовыделителей заметны маркеры OFFICE и SPRINT от СТАММ. Износостойкий наконечник этих моделей позволяет варьировать толщину линии письма от 1 до 5 мм. Мгновенно высыхающие европейские чернила маркеров изготавливаются на водной основе, не содержат вредных растворителей и не имеют запаха, устойчивы к воздействию солнечных лучей, повышенной влажности.

Помимо уже упоминавшихся в обзоре торговых марок, заметными новинками стали офисные модели перманентных (нестираемых) маркеров BRAUBERG. BRAUBERG «Contract», BRAUBERG «Energy», BRAUBERG «Neo», BRAUBERG «Classic» с круглым наконечником предназначены для письма на любой поверхности. Они идеально подходят как для офиса, так и для творчества в школе. Предложен также вариант маркеров BRAUBERG «Contract» со скошенным наконечником. Маркеры представлены в синем, зеленом, красном и черном цветах.

Наиболее яркие позиции текстовыделителей — BRAUBERG «Contract» оранжевого, лимонного, зеленого, голубого и розового цветов. Они предназначены для бумаги любого типа, включая факс-бумагу. Новинкой стала модель BRAUBERG «Energy» со светоустойчивыми чернилами лимонного, зеленого, розового, оранжевого цветов. Они не передаются при отправлении факса. Среди новинок — набор тектмаркеров BRAUBERG «FluoLine» из 4 маркеров оранжевого, желтого, зеленого и розового цветов с яркими светоустойчивыми чернилами в прозрачной упаковке на европодвесе.

В наиболее популярной у потребителя средней ценовой категории представлены маркеры INDEX: текстовыделители с водо- и светостойкими чернилами популярных цветов; перманентные маркеры для рисования и для маркировки различных поверхностей из металла, дере-

Rexel®

Polaris 1420
Электрический степлер/
дырокол

Gazelle
Степлер с запатентованным индикатором загрузки скоб, окрашивающимся в красный цвет по мере расходования скоб

Степлеры и дыроколы Rexel – выбор профессионалов

Исследования потребителей показали, что основным критерием оценки качества степлеров и дыроколов является прежде всего идеальное выполнение ими своих функций. Элегантный дизайн является дополнительным преимуществом.
Rexel является лидером в инновационных разработках и дизайне офисной продукции.

Мало места на рабочем столе?
Polaris 1420 переключается с функции степлера на функцию дырокола простым нажатием кнопки и экономит место на рабочем столе!

Скобы в степлере неожиданно закончились?
С индикатором загрузки скоб Вы всегда контролируете ситуацию!

Документы в папке неаккуратно подшиты?
С индикатором выравнивания бумаги всегда ровное пробивание!

P225
Дырокол Premium, пробивающий до 25 листов, с уникальным индикатором выравнивания бумаги

ACCO BRANDS
www.accobrands.ru
www.accoeurope.com

ва, пластика, стекла; маркеры сухого стирания для магнитно-маркерных досок, двусторонние маркеры для CD/DVD-дисков.

В сегменте офисных маркеров стоит назвать Pentel Maxiflo с жидкими чернилами — изобретение Pentel. Маркер можно оставлять незакрытым, не опасаясь его высыхания. С помощью задней кнопки есть возможность в любой момент подкачать чернила к фибровому наконечнику и оживить маркер. Интересен автоматический текстовыделитель HANDY-LineS с функцией «чистый карман». Очень удобно, что у маркера нет колпачка и одной рукой можно выполнять все операции с таким маркером.

В металлургической промышленности будут востребованы белые маркеры Pentel Pen N50 и Pentel White X100W, с помощью которых подписывают металлические изделия, а также изделия из стекла и резины.

В сегменте маркеров для творчества удачными стали Pentel Paint MMP20 для создания узоров на стекле, на елочных игрушках и гирляндах, а также двухцветный контурный маркер Outline MSP60, предназначенный для оформления открыток, бумажных пакетов, приглашений. Центральная линия, проводимая при помощи маркера, — серебристая, по краям ее обрамляют тонкие цветные линии.

Новинок и ярких моделей в сегменте маркеров очень много. Предложение их чрезвычайно разнообразно. Мы назвали лишь несколько наиболее заметных из них. Экспертами отмечена тенденция к перенасыщению сегмента маркеров. Потребителю стоит ожидать новых дизайнов и конструктивных решений. Сегодня необходимые клиенту маркеры обязательно найдут своего покупателя как в офисном, так и в промышленном сегментах, а также в сегменте принадлежностей для творчества. Рынок способен удовлетворить практически любые потребности.

Что будут покупать?

Мы поинтересовались у экспертов, как они видят обозримое будущее рынка маркеров, на какую продукцию следует ожидать увеличения спроса и каковы перспективы этого в целом очень стабильного сегмента рынка пишущих принадлежностей.

Потребление и рост рынка маркеров, по мнению экспертов, во многом будет обусловлено экономической ситуацией в стране, в частности, развитием промышленных производств и ростом общего благосостояния населения. В результате этих процессов у потребителя неотвратимо будут возникать новые потребности. Задача производителей и дистрибьюторов их удовлетворить, обеспечив широкое предложение на рынке.

«При условии увеличения потребления канцелярской продукции в целом будет расти и доля потребления маркеров, как в офисном, так и в профессиональном сегментах. Появляются новые маркеры, которые позволяют решать проблемы человека более эффективным и современным способом — нанесение маркировки на трубы, разметка областей в пластической хирургии, оформление театральных афиш и прочее», — считает **Елена Кулешова (компания «Пентел Рус»)**.

«Наиболее активно будут развиваться отдельные категории маркеров: перманентные для творчества, маркеры сухого стирания и флипчарт-маркеры для презентаций. Останется стабильным спрос на текстовыделители, в категории товаров для творчества будет расти спрос на перманентные маркеры», — говорит **Наталья Матвеева (компания «Группа Товарищей»)**.

«По мере развития рынка маркеров в России и улучшения экономической ситуации в стране покупатели все чаще будут обращать внимание на дизайн и качество маркеров и отдавать предпочтение более дорогим моделям. Лидировать здесь будут известные европейские бренды. При этом в обозримом будущем продажи маркеров класса «премиум» в общем объеме продаж по рынку не будут иметь большого удельного веса. Наибольшие продажи по-прежнему будут показывать «бюджетные» маркеры при сбалансированном соотношении цены и качества. Общий объем рынка маркеров будет увеличиваться», — полагает **Виктор Фирсов (компания «Самсон»)**.

Вместо заключения

Общие тенденции развития сегмента маркеров наметились и прослеживаются достаточно четко. Рынок близок к насыщению. Потребитель постепенно осваивает этот весьма новый для него товар. С улучшением экономической ситуации потребности потребителя возрастают. Задача реселлера — быть готовым к их удовлетворению. Основные пути, по которым пойдет увеличение спроса на различные модели маркеров, обозначились сравнительно четко. Очевидно, что спрос в офисном сегменте рынка останется наиболее стабильным и будет постепенно возрастать. Но не стоит упускать из вида сегменты промышленных маркеров, а также маркеров для творчества. Имея сбалансированный и разнообразный ассортимент, реселлер сможет дать адекватный ответ формирующимся на рынке потребностям и получить хорошую прибыль.

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Деловая продукция BRAUBERG в наличии на всех складах

11
новых коллекций деловой продукции BRAUBERG

13 успешных и проверенных коллекций

А так же ассортимент для любого покупателя: GALANT, ERICH KRAUSE, NAZARENO GABRIELLI

СУПЕРпредложение:

при покупке от 300 шт. датированной продукции BRAUBERG и GALANT

СУПЕРакция:

Клиентам, с самым большим объемом закупок будут вручены ценные призы:

1-й приз: ЖК телевизор

2-й приз: iPod

3-й приз: Сотовый телефон

В каждом филиале!

Подробности акции и спецпредложения в мае на www.samsonopt.ru

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Galant®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Группа компаний "САМСОН" представляет широчайший ассортимент ежедневников на 2012 год!

САМСОН®

ErichKrause®

Лучшие коллекции ведущих европейских брендов уже в наличии

Nazareno Gabrielli

Подробности на www.samsonopt.ru

Диверсификация или продуманный ход?

Медицинские товары на рынке товаров для офиса

Считается, что хороший продавец, как шахматист, просчитывает ситуацию на несколько шагов вперед, пристально изучает бизнес клиента и его потребности, чтобы сформулировать предложение, от которого невозможно отказаться. Это касается и работы с корпоративным клиентом, и именно поэтому в ассортимент канцелярских фирм, обслуживающих предприятия, входят все новые и новые группы товаров.

Текст: Мария ТАРАСЕНКО

Основной задачей компаний, занимающихся обслуживанием корпоративного сектора, является не только поддержание долгосрочных отношений с уже имеющимися клиентами, но и, безусловно, привлечение новых. Вопрос лишь в том, как этого достичь — несмотря на появление новых фирм, рынок корпоративного обслуживания не безграничен, а те компании, которые уже «распределены» между поставщиками товаров для офиса, делают заказы, исходя из сложившихся потребностей, которые очень редко меняются от месяца к месяцу. Тем не менее, решение существует — это грамотный выход на новые рынки обслуживания.

И один из таких рынков — это учреждения здравоохранения — больницы, госпитали, поликлиники, стоматологические кабинеты, косметические салоны.

На первый взгляд, очевидно, что все медицинские учреждения издавна закупают как медикаменты, так и расходные материалы, участвуя в тендерах и заключая договоры на поставки большими партиями у крупных поставщиков. Впрочем, как очевидно и то, что для операторов рынка товаров для офиса медицинские товары не являются приоритетными в их ассортименте. Однако продуманный сервис, и широкий ассортимент товаров, предлагаемый сегодня канцелярскими фирмами, позволяет предприятию из любой сферы найти в каталогах компании-поставщика практически все необходимое для полноценной и бесперебойной работы организации — от кофе до уборочного инвентаря. Таким образом, процесс обеспечения своей компании нужными товарами облегчается за счет заказа большинства позиций в одном месте.

Как оптимально сформировать свой ассортимент и что включить в него для того, чтобы иметь возможность выйти на новый для себя рынок и, соответственно, получить принципиально нового клиента? На примере группы компаний «Самсон» рассмотрим те товары, которые пользуются неизменным спросом у учреждений здравоохранения в любом городе.

Медицинская спецодежда

Медицинская спецодежда в ассортименте канцелярской компании дает возможность реселлеру пред-

ложить клиенту то, что он обычно покупает в специализированных магазинах. Так, в ассортименте компании «Самсон» эта группа товара представлена женскими медицинскими костюмами, предназначенными для работников больниц, поликлиник, аптек, лабораторий и т. д., медицинскими халатами, изготовленными из легкой прочной ткани, универсальными головными уборами для работников медицинских учреждений, женскими сабо, которые используются работниками сферы обслуживания, медицинским и обслуживающим персоналом, а также одноразовыми шапочками, медицинскими масками и бахилами.

Все виды медицинской спецодежды изготовлены из легкой прочной ткани и легко стираются.

К этой группе товаров также можно отнести латексные смотровые перчатки (стерильные и нестерильные), а также средства индивидуальной защиты — закрытые, открытые и незапотевающие очки для глаз, которые широко используются в стоматологии, а также в условиях повышенной влажности и резкого перепада температур.

Формирование предложения по медицинской спецодежде — это возможность повысить уровень сервиса и расширить емкость рынка для получения дополнительного дохода любой канцелярской компании. Особенно, если обслуживание происходит посредством каталога, где клиент может увидеть весь ассортимент предлагаемой спецодежды с подробным описанием каждой модели.

Расходные медицинские материалы

В ассортименте группы компаний «Самсон» представлены медицинские товары, пользующиеся массовым спросом в лечебно-профилактических учреждениях и косметологии — одноразовые простыни (стерильные и нестерильные) для использования в стоматологических кабинетах, больницах, поликлиниках и косметических салонах, стерильные и нестерильные медицинские бинты различного размера, стерильная хирургическая вата и марля — в отрезах и в виде салфеток. Впрочем, бинты и вату по каталогу наряду с ручками и бумагой заказывают не только представители учреждений здравоохранения — в обычных офисах и на производстве подобные товары держат на всякий случай — к сожалению, небольшие травмы могут получать и те сотрудники, чья работа никак не связана с риском для здоровья.

Еще одна группа товаров, необходимая в любом медицинском учреждении — мешки для мусора, которые помогут обеспечить безопасную утилизацию отходов. Остановимся на них немного подробнее в силу того, что медицинские мешки для мусора отличаются от обычных мусорных пакетов, прежде всего, своим назначением. Медицинские мешки для мусора «Лайма», представленные в группе компаний «Самсон», соответствуют всем санитарно-гигиеническим правилам нормам СанПиН и предназначены для лечебно-профилактических учреждений и организаций, занимающихся сбором, хранением и транспортировкой отходов здравоохранения. Прочные мешки для мусора «Лайма-Мед» класса А (белого цвета) для неопасных отходов помогут обеспечить лечебно-профилактическим учреждениям безопасную утилизацию нетоксичных пищевых отходов, палатного мусора, инвентаря, деталей мебели и прочего.

Мешки для мусора «Лайма-Мед» класса Б (желтого цвета) для опасных отходов предназначены для утилизации потенциально инфицированных отходов: оставшиеся после операций ткани или загрязненные инструменты, мусор инфекционных отделений, отходы из микробиологических лабораторий и т.п.

Мешки класса В (красного цвета) — для чрезвычайно опасных отходов — предназначены для утилизации отходов после пациентов с особо опасными инфекциями, отходов микологических, фтизиатрических больниц и т.д.

Прочные мешки для мусора «Лайма-Мед» класса Г (черного цвета) обеспечивают безопасную утилизацию отходов, близким по составу к промышленным: просроченных дезинфицирующих средств, химических составов, ртутьсодержащих приборов и т.д.

О специфике обслуживания организаций рассказывает менеджер по работе с учреждениями образования и здравоохранения группы компаний «Самсон» Олеся Вострикова:

— Учреждения здравоохранения представляют собой целый комплекс служб, которые занимаются не только медицинским, консультативным обслуживанием населения, но и имеют свою бухгалтерию, кабинеты администрации, подсобные строения, уличную территорию. В связи с этим для корпоративного клиента, представляющего учреждение здравоохранения, важным аспектом является наличие у поставщика комплексного предложения товаров и услуг для обеспечения жизнедеятельности всех своих служб:

— Наличие широкого ассортимента качественных, по приемлемым ценам товаров: канцтовары, бумага, оргтехника, хозяйственные товары (для уборки помещений и уличной территории), спецодежда, мебель, медицинские товары и т.д.

— Оперативная обработка и доставка заказа, многообразие способов заказа.

— Квалифицированные сотрудники.

— Правильное и своевременное оформление необходимой документации.

— Маркетинговые предложения: акции, спецпредложения.

Пожалуй, это наиболее значимые аспекты в работе с медицинскими учреждениями.

Что касается товарных групп, повышенным спросом пользуются: спецодежда, медицинские товары — халаты, костюмы для медицинского персонала, бахилы, медицинские пакеты, одноразовое медицинское белье и т. д., а также мебель и предметы интерьера — корпусная мебель, информационные доски и стенды, банкетки и кресла для посетителей, хозяйственные товары — бытовая химия, инвентарь для уборки, канцтовары и оргтехника.

Операторам рынка товаров для офиса, которые начинают или хотят начать работу с медицинскими учреждениями, можно посоветовать следующее: выявив потребности и особенности клиента, подготовить комплексное предложение по товарам и услугам.

Следить за изменениями в законодательных и нормативных документах, связанных с требованиями к товарам и услугам, поставляемым для нужд этих учреждений. Быть готовыми учитывать эти изменения в своей работе с клиентами.

А также…

Крайне важная продукция, которая должна всегда находиться под рукой медработника — это различные медицинские бланки. Группа компаний «Самсон» предлагает медицинские бланки, соответствующие государственным стандартам и утвержденные приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ. В ассортименте представлены рецептурные бланки, бланки различных анализов, направления, талоны, медицинские карты, листки учета, сопроводительные листы, бланки выписки из медицинских карт и т. п. Данный товар пользуется постоянным спросом во всех лечебно-профилактических учреждениях и может быть предложен наряду с другой бумажной продукцией, заказываемой по каталогу.

В дополнение к товарному предложению не только для медицинских учреждений, но и других организаций, группа компаний «Самсон» ввела новую позицию в группу средств личной гигиены — антисептические гели для рук SANITELLE (Санитель). Удобный для быстрого применения антисептический гель для рук с увлажнителями и витаминными добавками всего за 15 секунд нейтрализует наиболее распространенные болезнетворные микробы, после применения геля кожа рук становится мягкой и свежей. Для этого необходимо выдавить небольшое количество геля и растереть его на ладонях, при этом смывать его водой или вытирать руки не требуется.

В заключение хотелось бы отметить — с какой бы организацией ни работал поставщик офисных товаров, все решения о закупках, при согласовании с руководством, как правило, принимают обычные люди, которые хотят максимально комфортно для себя выполнить возложенную на них задачу — сделать работу своей организации более эффективной. По этой же схеме работает корпоративный клиент из медицинских учреждений. И если его устроит отношение к себе, уровень обслуживания, а также ассортимент, предложенный поставщиком, — в следующий раз он сделает заказ не только на ручки и бумагу, но и на другие необходимые в работе товары, частности те, которые ему приходится покупать в другом месте и у другого поставщика медицинских товаров. Кроме того, хорошие продажи требуют от продавца не только понимания интересов конкретного человека, с которым ведутся переговоры, но и интересов организации, которую он представляет.

И в этом вам поможет грамотно составленный ассортимент товаров, представленный в каталогах группы компаний «Самсон».

paperworld
RUSSIA

Международная выставка бумажной продукции,
канцелярских и офисных товаров.

Ведущий международный бренд впервые на российском рынке!

27 – 30 сентября 2011
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

http://www.paperworld-russia.ru

creativeworld
RUSSIA

Салон товаров для творчества и рукоделия Creativeworld Russia Salon в рамках выставки представит свежие идеи, актуальные тенденции и последние новинки отрасли – современные материалы, новейшие аксессуары и инструменты, а также последние методики и техники для творчества и хобби.

messe frankfurt

Ручки Brauberg: разыскиваются потребителем

Мы продолжаем серию обзоров письменных принадлежностей, представленных в ассортименте компании «Самсон» под торговой маркой BRAUBERG. Сегодня объектами нашего внимания вновь станут ручки. Великолепие дизайнов и конструктивных решений предлагаемых серий ручек трудно переоценить. Компания «Самсон» представляет действительно качественные пишущие принадлежности. Ассортиментное предложение настолько широко, что невозможно детально рассмотреть все доступные модели. Поэтому для данного обзора мы выбрали лишь наиболее интересные в отношении эргономики и дизайна позиции.

Текст:
Александр
Котляров

Составляя ассортимент пишущих принадлежностей, каждый оператор рынка товаров для офиса просчитывает, какие модели ручек необходимо в него включить, чтобы не только предоставить клиенту широкий выбор, но и увеличить свой товарооборот.

О том, что грамотно сформированное предложение должно включать ручки различных типов, видов и ценовых категорий, знают все. Как и то, что наибольшим спросом у потребителя с завидным постоянством пользуются в основном простые, недорогие и качественные ручки — как шариковые, так и гелевые. А значит, их в ассортименте должно быть представлено достаточно для того, чтобы каждый покупатель нашел для себя в этой ценовой категории что-то свое — надежное, удобное, и в то же время оригинальное.

Предложение торговой марки BRAUBERG от компании «Самсон», представленное разнообразием конструктивных решений и дизайнов, позволит ресселлеру удовлетворить потребности самого широкого круга потребителей.

Разыскиваются шариковые ручки

Клиент ищет неавтоматические ручки классических форм и конструкций? Предложите консерватору практичную и строгую модель BRAUBERG «Note» (БРАУБЕРГ «Ноут»). Она идеальна для офиса и школы. Стержень, помещенный в прозрачный пластиковый корпус, рифление в зоне захвата — все, что необходимо для удобного письма. Колпачок и детали ручки выполнены в цвет чернил. В ассортименте представлены самые ходовые цвета: синий (141146), черный (141147) и красный (141148).

А в качестве альтернативы уместно продемонстрировать новинку — шариковые ручки BRAUBERG «Black Jack». Они появились недавно и, непременно, заслуживают внимания как свежее и яркое решение. Модели выполнены в шестигранном пластиковом корпусе, имеют сменный стержень длиной 140 мм с пишущим узлом 0,7 мм и рифленый грип. Корпусы тонированы в цвет чернил: синий (141296), красный (141298), черный (141297) и зеленый (141299). Модели отличает блестящий металлизированный наконечник. Они поставляются по 12 штук в упаковках с европодвесом, которые имеют уникальный фирменный дизайн в черно-белых тонах. При выкладке на витрине ручки смотрятся очень эффектно, и пройти, не заметив их, сложно. Целесообразно выделить отдельный сектор этой серии ручек, сформированный в тонах фирменного дизайна.

Привлекательна и оригинально оформленая упаковка. На ней размещено название серии, название товара, нанесен штрихкод. Основные характеристики ручек и название торговой марки Brauberg Brands GmbH, Germany указаны на русском, немецком и английском языках. Это, несомненно, повышает доверие клиента к качеству товара.

Если клиенту необходимы наборы ручек — пожалуйста: наборы BRAUBERG «Black Jack». Начнем с очевидного преимущества — наборы различных цветов поставляются в упаковках-пеналах с европодвесом. Прозрачная пластиковая упаковка-пенал легко может использоваться для хранения ручек. Очевидный плюс для клиента при покупке

набора — упаковка-пенал в качестве бонуса.

На лицевой и обратной стороне упаковки есть фирменные вкладыши, где размещается информация о наборе, логотип и название серии «Black Jack». На обратной стороне имеется штрихкод.

Наборы представлены в двух наиболее востребованных цветовых комбинациях: 3 ручки синего, черного и красного цветов (141295) и 4 ручки синего, черного, красного и зеленого цвета (141290).

Некоторые клиенты предпочитают современные сложные футуристические дизайны. Для них идеальное предложение — шариковая ручка серии «Soft» (141152). Ее дизайн построен на гармоничном сочетании белого и синего цветов. При взгляде на ручку создается иллюзия, что белоснежный корпус помещен внутрь резного футляра синего цвета. На корпусе имеются декоративные вставки. Стержень сменный, синий. Модель поставляется в картонной коробке по 12 шт.

Если клиенты предпочитают ручки с резиновым упором, для них достойное предложение — модель BRAUBERG «Samurai». Колпачок и детали корпуса ручки выполнены в цвет чернил: синий (141149) и черный (141150).

Альтернативный вариант — модель «Contact» (141151). Белый корпус ручки имеет вставки, выполненные в зеленом, черном, красном и синем цветах. Резиновые вставки обеспечивают хорошую эргономику. Цвет стержня ручек в разных дизайнах синий. Но его легко заменить.

Если говорить об автоматических шариковых ручках, то резиновым упором или резиновыми вставками оснащены практически все модели. И тут разнообразие дизайнов беспредельно, на любой вкус: «Zoom-Zoom» 141174), «Pamela» (141175), «Rave» в синем (141068) и черном (141070) корпусе, «Neo» (141074).

В ассортименте реселлера автоматические шариковые ручки должны быть представлены в максимальном количестве дизайнов и конструктивных решений — это залог их успешных продаж.

Гелевые шедевры

Не секрет, что гелевые ручки не менее популярны среди потребителей, чем обычные шариковые. Рисование гелевыми ручками сегодня прочно вошло в моду в молодежной среде. Первым делом обратим внимание реселлера на модные новинки гелевых ручек от BRAUBERG.

Специально для детей, которые любят рисовать гелевыми ручками, а также для дизайнеров компания «Самсон» предлагает серию BRAUBERG «Zero Kids». Для решения задач юного художника и реализации творческого замысла дизайнера они представлены различными цветами и дополнительными эффектами чернил: чернила металлик (141029); чернила с блестками (141030); пастельные чернила (141033), неоновые чернила (141034). Толщина письма ручек 0,7 мм. В серии имеются наборы из 6 (141037) и 10 (141038) ручек различных цветов с чернилами без дополнительных эффектов и толщиной письма 0,5 мм.

Альтернативной новинкой стала серия BRAUBERG «Zero» — это ручки с удивительно мягким письмом и удачной эргономикой. Модель имеет рифленый держатель. Прозрачный пластиковый корпус дает возможность рассчитывать оставшееся количество чернил. Пишущий узел имеет блестящий металлический наконечник. Ручки с корпусами синего (141019), черного (141018), красного (141020) и зеленого (141021) цветов способны удовлетворить любой вкус. Модели поставляются в картонных коробках по 12 шт.

Непременно станут популярны среди потребителей модели новой серии BRAUBERG «Zero» в наборах, которые предложены в прозрачной упаковке ПВХ пенал. Благодаря упаковке такие наборы можно ярко представить на витрине как в обычной торговой точке, так и в магазине свободного доступа.

Набор из трех самых ходовых цветов: синего, черного, красного (141022). Набор из 4 ручек: синего, черного, красного и зеленого цветов (141023). Набор из 6 ручек: 2 синих, 2 черных, красной и зеленой (141024). В наборе могут быть ручки только одного цвета: 4 синие (141025) или 4 черные (141026).

Привлекательна яркая серия BRAUBERG «Number One» («Номер один»). Корпусы ручек пластиковые, прозрачные, что позволяет видеть количество чернил в стержне. Резиновая вставка в зоне захвата выполнена в цвет чернил — синего (141193), черного (141194) или красного (141195) цвета – и гармонирует с металлизированным наконечником. Чтобы писать такой ручкой, не нужно прикладывать особых усилий. Покупатель, взяв ее в руку, обязательно заметит это, что будет решающим аргументом, подталкивающим к покупке. Ручки BRAUBERG «Number One» («Номер один») поставляются в картонных упаковках с фирменным логотипом и штрихкодом по 12 штук.

Новинкой в указанной серии стали наборы ручек в пластиковых упаковках с европодвесом, которые красиво смотрятся на витрине: 3 шт. синего, черного и красного цветов (141305), 2 шт. синего и 2 шт. черного цвета (141027); 2 синего, 2 черного, 1 красного и 1 зеленого цвета (141028).

К ручкам можно заказать и сменные стержни синего (170166), черного (170167) или красного (170168) цветов.

Клиент при выборе ручки в большинстве случаев ориентируется главным образом на ее дизайн. И лишь когда возьмет ее в руку — определяет, насколько она удобна и эргономична. Поэтому первое, что способно привлечь внимание клиента, — это дизайн ручки и яркая упаковка.

Для клиентов, предпочитающих тонированные корпусы, можно предложить модели BRAUBERG «Samurai» в синем (141177) и черном (141178) тонированном корпусах. Для любителей прозрачных кор-

пусов — оригинальную модель BRAUBERG «Matrix» с чернилами синего (141052) и черного (141053) цветов. Обе модели имеют резиновые вставки в цвет чернил в зоне захвата, просты, удобны и эргономичны. Тонированный и прозрачный корпусы одинаково хорошо позволяют контролировать расход чернил.

В тонированном корпусе с синими деталями выполнены модели автоматических гелевых ручек BRAUBERG «Ultra grip» с синим стержнем (141187) и BRAUBERG «Zoom-Zoom» с синим стержнем и хромированной кнопкой (141188). Модели отличаются также формой прорезиненного ребристого грипа. Толщина линии письма этих ручек 0,5 мм. В один ряд с этими моделями можно поставить и гелевую автоматическую ручку BRAUBERG (141189) с фигурной формой прорезиненного грипа в зоне захвата.

Классическая модель в непрозрачном корпусе — BRAUBERG «Contact». Она имеет резиновые вставки синего (141184) или черного (141185) цвета и игольчатый наконечник.

В матово-белом корпусе с синими деталями выполнена модель BRAUBERG «Ring» (141050). Она имеет рифление в зоне захвата и сменный стержень синего цвета — идеально для комфортного письма.

Модель BRAUBERG Techno» подойдет для тех, кто ищет чего-то нового в дизайне. Он построен на комбинации синего и серебристого цветов. Модель оснащена удобным резиновым упором в зоне захвата. Ручка представлена в синем (141196) и черном (141197) цветовых вариантах.

В качестве альтернативы с классическим дизайном уместно предложить клиенту модель BRAUBERG «Officer». Она оснащена удобным фигурным резиновым упором. Стержень помещен в тонированный корпус синего (141056) или черного (141058) цвета. Пишущий узел выделен блестящим наконечником. Пластик корпуса имеет приятный внешний вид.

Среди моделей с оригинальным дизайном стоит выделить ручки BRAUBERG «Energy» и BRAUBERG «Storm». Дизайн первой модели представляет комбинацию трехгранного резинового упора, прозрачного корпуса и светоотражающей внутренней части с зигзагообразным узором. Наконечник и кнопка хромированные. Модель представлена в синем (141062) и черном (141064) цветах. Оригинальный дизайн конструктивно делает ручку богаче, а значит, привлекает внимание клиента.

Модель BRAUBERG «Storm» имеет серебристый корпус с тонированными вставками синего (141198) или черного (141199) цвета, соответствующими цвету чернил. Она оснащена удобным резиновым упором. Зажим ручки металлический, кнопка блестящая, метализированная. Ручка обеспечивает комфортное и легкое письмо.

Представленные модели автоматических гелевых ручек поставляются в фирменных картонных упаковках с оригинальным дизайном по 12 шт. в каждой.

Остается нерешенным еще один весьма важный вопрос: как потребитель узнает, что у Вас он сможет приобрести именно то, что ему необходимо? В этом плане своим клиентам помогает компания «Самсон», которая обеспечивает их необходимыми pos-материалами для продвижения торговой марки BRAUBERG: воблерами, шелфтокерами, наклейками, плакатами, блокнотами для расписывания ручек с логотипом BRAUBERG на каждом листе, диспенсерами для ручек, организует рекламные компании.

Кроме этого, компания «Самсон» проводит для своих клиентов специальную акцию. Приобретая ручки BRAUBERG по этой акции, клиент извлекает для себя очевидную выгоду. С условиями акции можно ознакомиться на сайте www.samsonopt.ru.

Новые модели ручек BRAUBERG станут доступны в начале лета 2011 года. Разнообразие конструктивных и дизайнерских решений модельного ряда в ассортиментном предложении компании «Самсон» велико и не исчерпывается образцами, подвергшимися тестированию в настоящем обзоре. С полным ассортиментом ручек от Brauberg можно ознакомиться и заказать на сайте www.samsonopt.ru

Самые популярные ручки
для розничных и
корпоративных продаж

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Акция: «Лидер продаж популярных ручек BRAUBERG»

По итогам продаж клиенты,
купившие ручки BRAUBERG
на максимальную сумму,
получат призы.

Подробные условия акции на сайте www.samsonopt.ru и у менеджеров сбытовых подразделений группы компаний "Самсон".

«Дилер корпоративной торговли»: знакомство продолжается

Подробнее о дилерской программе читайте на www.samsonopt.ru

В рамках рубрики «Знакомство с дилером» журнал «Канцелярия» продолжает рассказывать о компаниях, работающих по дилерскому каталогу компании «Самсон». Сегодня у нас в гостях компании из Твери, Волгограда, Москвы, Санкт-Петербурга, Иваново и Новосибирска.

Текст: Мария ТАРАСЕНКО

ИП Орленко С. В.: 15 лет успешной работы

ИП Орленко С. В.
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-zakaz.ru/binom
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(4822) 39-47-67, 39-42-59

Директор фирмы Орленко Сергей Владимирович

***Компания** ИП Орленко С. В.*
***Год основания компании** — 1996*
***Количество сотрудников** — 9*
***Обслуживаемые рынки** — Тверь, Тверская область*

Сергеева Ольга Евгеньевна, старший продавец в магазине

Соротюк Александра Александровна, офис-менеджер

В этом году компания ИП Орленко С. В. отмечает юбилей — 15 лет работы на канцелярском рынке. Тогда, в середине девяностых, учредители фирмы определили профиль будущей компании так — продажа канцелярских товаров. Ассортимент со временем значительно расширился: в него были включены не только товары для офиса, но и сопутствующая продукция.

В 1998 году был открыт первый розничный магазин, в котором осуществлялись продажи товаров для офиса, в том числе и по безналичному расчету. Так было организовано корпоративное направление. В связи со спецификой такой работы необходимостью стал каталог товаров для офиса, предложенный поставщиком — группой компаний «Самсон».

С началом работы по дилерскому каталогу был расширен штат сотрудников, у компании появились новые клиенты, увеличился товарооборот.

Однако каталог как таковой сегодня стал привычным инструментом в обслуживании корпоративного сектора — многие компании выходят на этот рынок с собственными каталогами или каталогами поставщика. Именно поэтому главным преимуществом в обслуживании клиентов должен быть сервис и индивидуальное отношение к каждому покупателю, считают в компании: клиенты стали более требовательны к срокам доставки, качеству товара, расширению ассортимента.

Компания работала и работает по принципу: желание покупателя — будь то товар или услуга — необходимо выполнять и выполнять качественно.

Мартынюк Татьяна Александровна, офис-менеджер

И пятнадцатилетний опыт работы и заслуженное уважение на канцелярском рынке Твери наглядное тому подтверждение.

Сотрудники компании

ООО «СКРЕПКА»: планируем увеличить заказ каталогов

ООО «Скрепка»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
8(8443) 315-111, 310-888
8(8442) 98-56-36,77-10-75,77-10-79

Директор компании Донсков Михаил Викторович

Компания *ООО «Скрепка»*
Год основания *— ноябрь 2008*
Количество сотрудников *— 36*
Обслуживаемые рынки *— Волгоград, Волжский, Волгоградская обл.*

«Наша компания начиналась с маленького офиса и 5-ти человек, целиком и полностью занимающихся обслуживанием корпоративных клиентов, — рассказывает **директор компании «Скрепка» Донсков Михаил Викторович**. — На момент основания компании штат сотрудников состоял из профессионалов именно в этой области деятельности, поэтому не было ни тени сомнений, что рынок после кризиса перестраивается, а свободные ниши будут способствовать успешному развитию бизнеса.

Уже через 4 месяца произошло знаковое событие в истории «Скрепки»: открытие первого розничного магазина в городе Волжском. Совершенно новый подход к качеству обслуживания и ассортиментная политика позволили дополнительно привлечь большое количество корпоративных клиентов.

Дилерская программа группы компаний «Самсон» помогает нам полноценно развивать корпоративное обслуживание. Предлагаемые нами условия, такие как отсрочка платежа, договора рассрочки, лимит отгрузки, высокий процент выполнения заявки и скорость поставки товара являются абсолютными конкурентными преимуществами нашей компании. Каталог, как важнейший инструмент, занимает главное место в корпоративных продажах. Во-первых, каталог в индивидуальной обложке — это показатель престижа компании. Во-вторых, он существенно упрощает работу с клиентом, ведь далеко не у всех есть возможность выхода в Интернет или время для того, чтобы лично приезжать в розничный магазин. Каталог очень удобен в работе и содержит рекомендованные цены на товар. Мы слышим только приятные отзывы и высокие оценки удобства работы по каталогу: клиент видит картинку и тут же может получить качественную консультацию менеджера и в кратчайшие сроки получить сам товар.

Сегодня нельзя стоять на месте, необходимо двигаться вперед, развиваясь одновременно с рынком. Если раньше корпоративные цены отличались от розничных в большую сторону, то в нынешних условиях жесткой конкуренции приходится вести гибкую ценовую политику. Требования к ассортименту и постоянному наличию товара с каждым днем все растут.

Наша компания постоянно развивается, соответственно, постепенно перестраивается и работа всей фирмы. Из недавних событий стоит отметить открытие и организацию собственного склада, что потребовало несколько перестроить логистику компании с целью ускорить обслуживание собственных клиентов за счет увеличения товарных остатков.

В нашей компании за год расходятся все заказанные каталоги, за 2010 г. это 1700 экземпляров. Количество каталогов напрямую связано с существующей клиентской базой, плюс, конечно, планируемый рост. В 2011-м мы заказали 1500. Но на 2012 планируем увеличить заказ каталогов в индивидуальной обложке до 2000 штук».

Сотрудники корпоративного отдела Чухарева Елена и Каунова Анастасия

Юдина Лариса Леонидовна, руководитель отдела продаж

Продавцы-консультанты Минакина Евгения, Борисова Екатерина и Федорова Анастасия

КАЛЬКУЛЯТОРЫ
CASIO.
№1 В МИРЕ

Калькуляторы CASIO серии fx-ES
официально разрешены для
использования при сдаче ЕГЭ!

www.samsonopt.ru

Компания «Диатрон»: поддерживая Ваш бизнес

Компания «Диатрон»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.diatron.biz
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
+7 (495) 589 23 33
+7 (495) 589 14 32

Компания «Диатрон»
Год основания компании *— 1995*
Количество сотрудников *— 75*
Обслуживаемые рынки *— г. Москва, Московская область и другие регионы России*

Товары для офиса — это не роскошь, а необходимое условие успешной работы. Несмотря на развитие технологий и компьютеризацию, обойтись без канцтоваров не удавалось еще никому. Необходимый для работы запас канцтоваров должен быть в офисе всегда. И они должны быть качественными и надежными.

Компания «Диатрон» прошла путь от канцелярского магазина до компании, осуществляющей оптовые и розничные поставки товаров для офиса. Со дня основания главной задачей фирмы было предоставление полного комплекса услуг: от консультаций при выборе офисных аксессуаров до доставки их клиентам. Безусловно, подобный сервис невозможен без надежных поставщиков.

В компании высоко ценят доверие клиентов, и именно поэтому, с самого начала деятельности, тщательно отбирают поставщиков офисных товаров. Не случайно среди основных поставщиков «Диатрон» —компания «Самсон», которая является многолетним деловым партнером.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что у компании «Диатрон» есть все необходимое для реализации стоящих задач: надежные поставщики, качественный товар, постоянно обновляемый каталог канцтоваров на сайте, большие складские помещения и штат профессиональных, внимательных сотрудников — все это является залогом успеха фирмы.

Совместная работа может быть успешна только при взаимных усилиях и соблюдении многих важных факторов, в числе которых хотелось бы особо выделить быстроту и удобство при поиске и заказе товаров. В этом отношении каталог товаров действительно незаменим. Это признают и работающие с ним менеджеры, и корпоративные клиенты. Яркая и позитивная обложка каталога, простота систематизации, удобный перечень товаров, сбалансированный ассортимент, подробная информация о товарах, высококачественные изображения — все это помогает при выборе и заказе товаров и сотрудникам, и клиентам.

В марте 2011 года по итогам акции «Лучший независимый дилер», проводимой компанией «Самсон», победителем в номинации «Стабильный результат» стала компания «Диатрон». Этот факт еще раз доказывает успешность и стабильность бизнеса.

«Мы стремимся сделать все, чтобы каждый наш новый клиент стал постоянным: внимательно относимся к пожеланиям заказчиков, расширяем ассортимент товаров, регулярно обновляем его на нашем сайте, размещаем информационные статьи и новости, — говорит **генеральный директор компании «Диатрон» Михаил Балакин**. — Мы не говорим о персональном подходе к клиенту, мы его реализуем».

Сотрудники компании

Награждение по итогам акции «Лучший независимый дилер»

Компания «ФОРТУНА-Спб»: всегда на шаг впереди

Компания «ФОРТУНА-Спб»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-zakaz.ru/fortuna-spb
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(812)702-703-8

Руководитель компании Дзюба Сергей Владимирович

Компания «ФОРТУНА-Спб»
***Год основания компании** — 2009*
***Количество сотрудников** — 21*
***Обслуживаемые рынки** — Санкт-Петербург, Ленинградская область, доставка по всей России сетевым клиентам.*

Захаревич Владимир Валерьевич, директор

«Команда профессионалов, вооруженная знаниями в области канцелярского рынка и огромным желанием повысить качество оказываемых услуг по обеспечению организаций товарами для офиса, приняла решение выйти из структуры крупной холдинговой компании производящей канцелярские товары, — рассказывает **руководитель компании Дзюба Сергей Владимирович**. — Решение было верным, и вот уже третий год мы успешно двигаемся вперед на благо наших клиентов. Проанализировав ситуацию на рынке и понимая, что большинству коммерческих компаний приходится покупать товары в разных фирмах, поскольку у одного поставщика или нет всего необходимого ассортимента, или цена на товары высока, мы приняли решение поставлять товары клиентам в комплексе, работая по принципу «идеальное соотношение цены и качества товара». В первую очередь демонстрируем клиенту высокое качество сервиса на всех стадиях заказа. Клиенты хотят получать не только товар, но и качественную услугу! Мы регулярно проводим интересные акции для наших клиентов, дарим подарки и способствуем улучшению настроения от заказа канцелярских товаров. Наша компания состоит из замечательных специалистов, имеющих колоссальный опыт в области обеспечения коммерческих и государственных организаций товарами для офиса.

Мы постоянно двигаемся вперед и отслеживаем изменения на канцелярском рынке, стараемся работать только с лучшими партнерами. Компания «Самсон» является одним из лидеров среди оптовиков и предлагает удобную, современную программу для дилеров, в том числе — каталог товаров для офиса, а это: удобство выбора, широкий ассортимент товара, современный дизайн и достойное качество. В каталоге отражены цены, что дает возможность клиентам не выходить за рамки бюджета. Каталог удобен в применении, в нем есть все необходимые товары, которые нужны для комплексного обеспечения жизнедеятельности любой организации. Очень удобно и быстро заказывать товары с помощью предоставленного компанией «Самсон» интернет-ресурса www.office-zakaz.ru/fortuna-spb. Большой популярностью у клиентов пользуются товары торговых марок Brauberg, STAFF и Erich Krause.

Долматова Кристина, руководитель отдела продаж

При сотрудничестве с группой компаний «Самсон» у нас появилась возможность оперативно пополнять склад необходимой продукцией. Штат сотрудников компании увеличился, и количество новых клиентов заметно выросло. Мы также работаем над ассортиментом: в 2010 году он расширился за счет хозяйственных товаров, продуктов питания, спецодежды, мебели и др.

Несмотря на то, что требования клиентов к качеству оказания услуг постоянно растут, мы всегда стараемся соответствовать высоким требованиям потребителя, всегда на шаг впереди и готовы к переменам.

Наша компания качественно обслуживает как небольшие офисы, так и крупнейшие российские компании, мы одинаково любим своих клиентов, независимо от объема и частоты закупок!»

Коллектив компании

Ежедневная жизнь офиса

УЧАСТВУЙТЕ В ДИЛЕРСКИХ АКЦИЯХ-2011

САМСОН®
федеральный оптовик

Группа компаний «Самсон» представляет акции для участников ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» и НЕЗАВИСИМЫХ дилеров.

Премия с ценными призами проводится в 13 номинациях. Среди которых:

- «Лучший дилер 2011»
- «Лучший стремительный рост»
- «Стабильный результат с Самсоном»
- «Лучшее продвижение года»
- «Лучший Интернет-партнер»

Призы победителям:

- Ноутбуки
- МФУ
- Персональные и планшетные компьютеры
- ЖК- телевизоры
- Проекторы
- Цифровые фотоаппараты
- Видеокамеры
- iPhone
- 1000 индивидуальных каталогов

Период проведения акции:
01.01.11 – 31.12.11

СУПЕРПРИЗЫ

Платиновый оператор ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА»

Тур-поездка в Куршевель*

Платиновый НЕЗАВИСИМЫЙ дилер

Тур-поездка на Бали*

* победителю вручается денежный сертификат.

Больше призов – выше шансы на победу!

Подробные условия акций на нашем сайте www.samsonopt.ru и у менеджеров сбытовых подразделений группы компаний «Самсон»

Компания «САМСОН-ОПТ» сертифицирована по системе менеджмента качества ISO 9001:2008 фирмой TUV International Certification (Германия)

Компания «Офис-Ком»: идти в ногу со временем

Компания «Офис-Ком»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(4932) 58-00-60, 58-00-40

Директор компании «Офис-Ком» Семенова Марина Юрьевна

Компания «Офис-Ком»
Год основания компании *— 2003*
Количество сотрудников *— 25*
Обслуживаемые рынки *—*
город Иваново и Ивановская область

Компания «Офис-Ком» начинала свою работу с продажи периодической печати. Позднее для расширения ассортимента в него были включены канцелярские товары.

Затем был открыт магазин офисных товаров и на его базе создан отдел по обслуживанию корпоративных клиентов.

Удобное месторасположение магазина — рядом находятся три крупных вуза и самая большая школа в городе, несомненно, отразилось на росте оборотов и развитии фирмы.

В магазин начали поступать заказы от предприятий и организаций, возникла потребность в увеличении складских запасов, понадобилось открытие отдела по приему и обслуживанию заказов.

Для дальнейшего развития компании был необходим стабильно работающий крупный поставщик, обеспечивающий фирму всем ассортиментом необходимой продукции, поставщик, который не только предоставил бы каталог товаров для офиса, но и помог в проведении рекламных акций для продвижения компании. Таким партнером для компании «Офис-Ком» стала группа компаний «Самсон».

«С появлением дилерского каталога у клиентов появилась возможность выбора товара, необходимого каждому из них, — рассказывает **директор компании «Офис-Ком» Семенова Марина Юрьевна.**

— Клиентам нравится каталог, широкий ассортимент представленных позиций позволяет сделать более точный заказ. С началом работы по каталогу уменьшилось количество возвратов, лояльность клиентов резко возросла. Стали активно продаваться товары марки Brauberg, Galant, STAFF, Пифагор, Erich Krause. Произошло расширение ассортимента за счет мебели, офисной техники. В настоящий момент решается вопрос о включении в ассортимент чайно-кофейной продукции».

Операторы-логисты Ясникова Надежда, Ванюкова Светлана и Катова Юлия

Безусловно, сегодня клиент стал более взыскателен, — подчеркивают в компании «Офис-Ком». Выросли требования к срокам поставки, расширению ассортимента, чаще используются электронные способы заказа. Однако компания идет в ногу со временем, внедряя новые технологии обслуживания и предлагая клиентам качественный сервис и сбалансированный ассортимент.

Сотрудники компании «Офис-Ком»

Менеджеры по работе с клиентами Мысова Надежда, Новак Елена и Максимова Вера

Торговый дом «Атлас»: каталог — это повышение уровня сервиса

Торговый дом «Атлас»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-planet.ru/atlas
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(383) 2510204, 2201101

Директор Соловьев Вячеслав Борисович

Компания *Торговый дом «Атлас»*
Год основания *— 1995*
Количество сотрудников *— 35*
Обслуживаемые рынки *— Новосибирск, Новосибирская область*

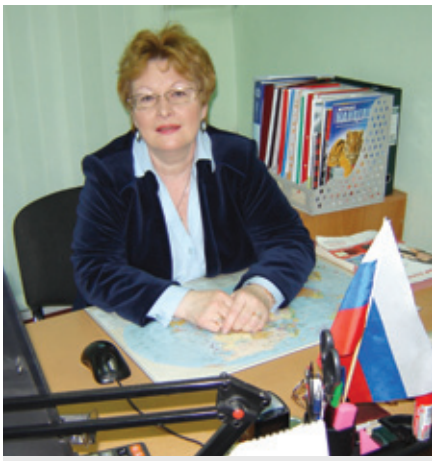
Работа одной из старейших канцелярских компаний Новосибирска началась более 15 лет назад с оптовой торговли бумагой различного формата (А4, А3, факс-бумага, чековая лента).

Кризис 1998 года показал, что для успешного бизнеса необходимо расширить ассортимент. И он был расширен классическими товарами для офиса.

«С момента основания компании у нас всегда были как розничные, так и корпоративные клиенты, просто тогда еще никто не знал про корпоративное обслуживание, — рассказывает **директор ТД «Атлас» Соловьев Вячеслав Борисович**. — Проанализировав существующие продажи, в свое время мы решили отказаться от клиентов с длительной отсрочкой платежа в пользу мелких, но более прибыльных и платежеспособных клиентов. С первого дня работы мы также занимались доставкой. Качественный сервис и гибкий подход к требованиям клиентов — главные условия работы нашей компании на протяжении многих лет. Однако можно отметить, что с развитием рынка клиенты стали более требовательны и к нашей работе, и к качеству самого товара. Именно поэтому мы приняли решение сотрудничать с группой компаний «Самсон» по дилерской программе. Изначально мы планировали выпустить свой каталог, но в связи с выгодным предложением нашего поставщика сэкономили время и деньги. Преимущества обслуживания по каталогу очевидны. Он удобен в использовании как для нас, так и для клиента. Он дает возможность, не выходя из офиса, получить именно тот товар, который клиент видит на страницах каталога и по которому он может предварительно проконсультироваться у наших операторов. К тому же ежегодно растущий ассортимент товара обеспечивает еще большую заинтересованность клиентов в получении каталога. Для нашей компании каталог — не только возможность увеличения объема продаж, но повышение уровня предоставляемого сервиса. Клиенты довольны, делают много заказов, исходя из ассортимента каталога в первую очередь.

Мы отмечаем общий рост продаж, и работа с дилерской программой в этом только помогает. Штат растет, меняется автопарк, набираются операторы, кладовщики. Произошло объединение отдела региональных продаж и выставочного зала, сотрудники которого занимались обслуживаем приходящих клиентов.

Каталоги расходятся быстро благодаря активной работе наших менеджеров, причем в последнее время растет востребованность в поставке каталога клиенту. С 2007 года наш каталог выходит с собственной, именной обложкой. А с 2008 года мы являемся представителями Федеральной торговой системы снабжения офисов «Офисная планета» в г. Новосибирске».



Сорокина Елена Андреевна, руководитель отдела продаж

Сотрудники компании

Хобенкова Елена, сервис менеджер отдела продаж

Пальчикова Наталья Валентиновна, менеджер по оптовым продажам

А что вы думаете о «Скрепке»?

«Космическая тематика и космические масштабы» — под таким девизом прошла XIV Международная специализированная выставка канцелярских и офисных товаров «Скрепка Экспо». В первую очередь участников и посетителей поразили объемы выставочной площади, которые составили 12 000 кв. м. Такого размаха не было давно! В мероприятии приняли участие 220 экспонентов и 9000 посетителей. На выставке собрались специалисты из России, Белоруссии, Германии, Турции, Китая, Индии, Франции, Японии, Шотландии, Италии. Важные переговоры, налаживание деловых контактов, презентации новинок наполняли в течение трех дней рабочую атмосферу, царившую на стендах компаний.

Выбранная тематика выставки затронула празднование 50-летия первого полета человека в космос. Стенд дирекции был украшен портретом Ю. Гагарина и юбилейными фломастерами от компании «СТАММ», а сотрудники стенда в серебристых плащах угощали гостей конфетами «Космическая одиссея» и «Стратосфера». Некоторые компании также поддержали концепцию «Канцкосмос 2011», построив оригинальные стенды. В бизнес-зоне были организованы тематические экспозиции: земной шар торговой системы «Офисная планета» и созвездие канцелярской галактики, созданное из коллекции Leitz Alpha Active.

Своими впечатлениями о прошедшей весенней выставке «Скрепка Экспо» с журналом «Канцелярия» поделились некоторые участники.

Мария Манакова,
Компания BIC

Наталья Матвеева,
Компания «Группа Товарищей»

Компания BIC

Мария Манакова, ассистент отдела торгового маркетинга

В этом году компания BIC впервые принимала участие в выставке «Скрепка Экспо». Помимо проводимой масштабной рекламной кампании, ориентированной на конечного потребителя, нам было также важно представить B2B-рынку широкий перечень новинок от BIC, уже имеющихся в продаже. Именно на новинки мы и сделали основной упор на нашем стенде, представив не только их экспозицию, но и предлагая посетителям ознакомиться с раздаточными рекламными материалами, посвященными новым продуктам.

На данный момент нам сложно делать объективные выводы об эффективности этой выставки, предстоит еще провести анализ нашей работы: оценить количество, а с течением времени, и качество новых контактов. Мы приложили много усилий, чтобы достойно выглядеть на этой выставке. Стенд BIC очень понравился посетителям, мы получили множество положительных отзывов. Нас, в свою очередь, порадовала организация выставки «Скрепка Экспо»: устроители выставки постарались на славу. Очень интересно было поучаствовать в данном мероприятии: все-таки, выставка — это прекрасная возможность объединения людей со схожими интересами в одном месте и в одно время.

Компания «Группа Товарищей»

Наталья Матвеева, начальник управления продаж

Любая крупная отраслевая выставка — это проекция ситуации и настроений на рынке. Весенняя «Скрепка Экспо» продемонстрировала заметное оживление и позитивный настрой в канцелярской отрасли. Она получилась заметно более масштабной и активной. В этот раз «Группа Товарищей» построила на выставке большой 120-метровый «космический» стенд, но даже на такой серьезной площади подчас было тесно от большого количества посетителей. Переговоры на нашем стенде продолжались даже после официального закрытия выставки. «Скрепка Экспо 2011» показала готовность участников рынка к активной работе, к развитию бизнеса, к приходу новинок.

Группа компаний «Самсон»

Станислав Большунов, директор по маркетингу

Оценивая весеннюю выставку «Скрепка Экспо», в первую очередь стоит отметить масштабность прошедшего мероприятия по количеству представленных участников и гостей, посетивших выставку. В этом году «Скрепка Экспо» носила более деловой характер. Компании предпочли проводить продуктивные переговоры, а не устраивать яркие развлекательные мероприятия. На протяжении всей выставки на стендах царила рабочая атмосфера. Выставка явно продемонстрировала оживление канцелярской отрасли, желание развиваться дальше и добиваться поставленных целей.

Стенд группы компаний «Самсон» посетило рекордное количество гостей, среди которых были наши постоянные клиенты и потенциальные партнеры. Во время проведения деловых переговоров посетители получили комплект новых каталогов и сувениры от компании «Самсон». На выставке были представлены новинки школьного и офисного ассортимента, среди которых наибольший интерес вызвали новые коллекции рюкзаков и ежедневников. В целом мы довольны результатами, надеемся, что и наши клиенты получили информацию, полезную в работе.

Компания «СТАММ»

Ольга Нечаева, специалист по маркетингу

Стенд компании СТАММ располагался в самом начале выставки «Скрепка Экспо» и выделялся современным дизайном и яркостью цветовой гаммы. Выставочная экспозиция продукции ТМ СТАММ представляла офисное, пишущее, чертежное и школьное направления ассортимента. Специально для посетителей выставки был выпущен новый каталог продукции на 2011 год в печатном и электронном виде, а также изготовлены сувениры. На выставочном стенде компании СТАММ состоялись встречи и переговоры с партнерами, были презентованы новинки ассортимента в преддверии школьного сезона. В соответствии с тематикой выставки компания СТАММ специально к юбилею выпустила фломастеры «50-летие первого полета человека в космос», которые были размещены на стендах дирекции и компании СТАММ.

Компания СТАММ благодарит всех посетителей выставочного стенда и партнеров за плодотворное общение в рамках выставки!

Компания «Бюрократ»

Роман Кирпичев, руководитель отдела закупок направления «Канцтовары»

Весенняя выставка «Скрепка Экспо», безусловно, стала одним из самых ярких событий в начале этого года. Посетителей было заметно больше, больше и серьезно настроенных экспонентов. Нельзя также не отметить и то, что у участников рынка возрос взаимный интерес, появилась готовность к диалогу и сотрудничеству. Думаю, прошедшая этой весной выставка всем продемонстрировала полное выздоровление рынка от кризиса. Мне хотелось бы поздравить организаторов с успешной реализацией столь нужного и значимого в нашей отрасли проекта.

Компания «Хатбер»

Ольга Руднева, маркетолог

В этом году компания ХАТБЕР осуществила новую концепцию участия в весенней выставке «Скрепка Экспо». На стенде были представлены только новинки, подготовленные специально к школьному сезону: 120 абсолютно новых серий тетрадей (12-96 л.), суперколлекция предметных тетрадей (8 серий), 180 новых дизайнов дневников. Впервые была представлена коллекция рюкзаков, которая привлекла внимание посетителей стенда. Особое место в экспозиции было отведено лицензионной продукции. Партнеры компании высоко оценили коллекцию «Бакуган», включающую тетради, альбомы, фломастеры, линейки и рюкзаки.

Компания ХАТБЕР заключила лицензионный договор с Организационным комитетом XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи. Согласно условиям лицензии ООО «ХАТБЕР-М» получило право на производство бумажно-беловой продукции с символикой «Сочи 2014» на территории Российской Федерации: тетради, школьные дневники, альбомы, блокноты, календари, ежедневники, открытки.

Станислав Большунов, **Группа компаний «Самсон»**

Роман Кирпичев, **Компания «Бюрократ»**

Ольга Нечаева, **Компания «СТАММ»**

Ольга Руднева, **Компания «Хатбер»**

Поздравляем лучших дилеров 2010 года!

Группа компаний «Самсон» подвела итоги акций «Лучший независимый дилер» и «Лучший оператор торговой системы «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА». Было рассмотрено более 100 заявок от претендентов на главный приз.

Компетентное жюри определило победителей, которых мы с удовольствием представляем читателям нашего журнала.

ООО «Либерти» (г. Санкт-Петербург)

компания ООО «ОфисМакс» (г. Н.Новгород)

компания ООО «Агропромресурс» (г. Ростов-на-Дону)

«Лучший независимый дилер» — 2010

Главный приз, а именно «Платиновую премию» и коммерческий автомобиль ВИС в номинации «Лучший независимый дилер», получила компания ООО «Либерти» (г. Санкт-Петербург).

Золотой премии в номинации «Лучший независимый дилер» и современного ноутбука с процессором Intel Core i3 удостоена компания ООО «ОфисМакс» (г. Н.Новгород).

Серебряную премию в номинации «Лучший независимый дилер» и приз ЖК Телевизор SAMSUNG получила компания ООО «Агропромресурс» (г. Ростов-на-Дону).

Лауреату номинации «Лучший интернет-партнер» — ИП Девяткина Марина Викторовна (г. Воскресенск) был вручен приз — лазерное МФУ.

При рассмотрении заявок руководством компании «Самсон» было принято решение о введении дополнительных номинаций «Стабильный результат», «Уверенный успех» и «Лучший стремительный рост».

Премию «Стабильный результат» в дополнительной номинации и приз современный ноутбук с двухъядерным процессором Intel Core i3, операционной системой Windows 7 и дискретной видеокартой получает ООО «Диатрон Офис» (г. Москва).

Премия «Уверенный успех» и приз современный ноутбук были вручены компании ООО «ОфисЛайф» (г. Пермь).

Премию «Лучший стремительный рост» и факс PANASONIC получила компания Папирус (г. Сочи). Каждому победителю также был вручен почетный диплом, подтверждающий победу в конкурсе.

ИП Девяткина Марина Викторовна (г. Воскресенск)

ООО «Диатрон Офис» (г. Москва)

ООО «ОфисЛайф» (г. Пермь)

компания «Папирус» (г. Сочи)

«Лучший оператор торговой системы «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА»— 2010

Главного приза — «Платиновой премии» в номинации «Лучший оператор ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» удостоена ООО «Компания ФОЕР» (г. Люберцы). Победителю были торжественно вручены ключи от нового коммерческого автомобиля ВИС!

Золотую премию в номинации «Лучший оператор ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» — современный ноутбук с двухъядерным процессором Intel Core i3, операционной системой Windows 7 и дискретной видеокартой получил участник торговой системы ООО «СпецКомплект — НН» (г. Н.Новгород).

Серебряная премия в номинации «Лучший оператор ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» и приз ЖК Телевизор SAMSUNG были вручены ООО «Компания «Секретория» (г. Оренбург).

Премии «Креативная реклама» и приза ноутбук в номинации «Лучшее продвижение года» удосоена канцелярская компания «Глобэкс» (г. Москва).

Премию «Лучшая комплексная рекламная компания» и приз лазерное МФУ в номинации «Лучшее продвижение года» получила компания ООО «Эврика» (г. Кострома).

В номинации «Лучший интернет - партнер» победа и приз лазерное МФУ достались компании «Глобус-Офис» (г. Белгород).

Премию «Стабильный результат» в дополнительной номинации и приз современный ноутбук с двухъядерным процессором Intel Core i3 получил участник торговой системы — компания «Алгоритм» (г. Владимир).

Каждому победителю также вручен почетный диплом, подтверждающий победу в конкурсе.

Группа компаний «Самсон» от души поздравляет всех победителей и желает участникам дилерской программы и торговой системы «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» дальнейших успехов в освоении современных и конкурентоспособных инструментов по обслуживанию организаций и продвижению своих компаний!

В 2011 году группа компаний «Самсон» продолжает проводить акции для независимых дилеров и дилеров ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА»! Конкурс призван отметить организации, активно развивающие свои службы по обеспечению офисов, повышающие уровень обслуживания и занимающие лидирующие позиции в регионе. Активное участие в мероприятии позволит дилерам не только претендовать на ценный приз от группы компаний «Самсон», но и получить дополнительные конкурентные преимущества!

Подобности – на сайте www.samsonopt.ru

ООО «Компания ФОЕР» (г. Люберцы)

компания «Эврика» (г. Кострома)

ООО «Компания «Секретория» (г. Оренбург)

компания «Глобус-Офис» (г. Белгород)

компания ООО «Глобэкс» (г. Москва)

ООО «СпецКомплект — НН» (г. Н.Новгород)

компания «Алгоритм» (г. Владимир)

SAMSON®

WWW.SAMSONOPT.RU

ВСЕ ДЛЯ ШКОЛЫ И ОФИСА

Компания "САМСОН-ОПТ" сертифицирована по системе менеджмента качества ISO 9001:2008 фирмой TUV International Certification (Германия)

ОФИСНАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

SONY · KÄRCHER · SCARLETT ENGLAND · PHILIPS · LG · teXet.

hp · Canon · Fellowes · brother · xerox · EPSON · SHARP

acer · SAMSUNG · Verbatim® · Transcend®

defender Удобство складывается из мелочей · Genius · Logitech · Apacer® · Kingston TECHNOLOGY · TDK

Полный ассортимент оргтехники у одного поставщика

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Новинки ассортимента на www.samsonopt.ru

www.brauberg.com

segment

www.segment.ru

первый национальный канцелярский портал

Знаем все о канцтоварах

- Участники Рынка
- Акции
- Хиты
- Бренды
- Новинки
- Новости
- Выставки
- Интервью
- Обзоры
- Мнения
- Общение
- Купить
- Продать
- ТОП 100 компаний
- Каталог товаров
- Рассылки

Вся жизнь канцелярской отрасли на одном сайте

Тел: +7(812) 335-59-15

E-mail: segment@segment.ru

Большие призы за Erich Krause!

Группа компаний «Самсон» рада сообщить о подведении итогов акции «Большие призы за Erich Krause и Полиграфика», проводившейся в 2010 году. Покупая товары ТМ Erich Krause и Полиграфика в период с начала июля по конец декабря прошлого года, каждый клиент получал шанс выиграть один из 36 гарантированных призов.

По условиям акции, первым трем клиентам в каждом филиале группы компаний «Самсон», закупившим товары ТМ Erich Krause и Полиграфика на максимальную сумму, вручались отличные призы. За первое место – ЖК телевизор с диагональю 40", за второе место – мощный ноутбук и за третье – модный коммуникатор.

Итак, наши победители:

В Московском филиале группы компаний Самсон» —
1 место — ИП Горячев Анатолий Владимирович
2 место — ИП Корнев Андрей Юрьевич
3 место — компания ООО Либерти
В Волгоградском филиале —
1 место — компания ООО Скрепка
2 место — ИП Николаев В.Н.
3 место — ИП Кудров А.В.
В головном офисе компании «Самсон» (г. Воронеж) —
1 место — компания ООО Канцлер (Тамбов)
2 место — ИП Деминов А.Н.
3 место — ООО Канцлер (Белгород)
В Казанском филиале —
1 место — ООО Канц-НК /ЧП Гончаров В. Г.
2 место — компания ООО Универсал
3 место — Компания ООО Стиль-Киров
В Нижегородском филиале —
1 место — ИП Чебатарев Ю.И.
2 место — ИП Хахалин Ю.И.
3 место — ИП Проскурин А.Ю./ ООО Лидер
В Новосибирске —
1 место — ИП Скакова Е.Н.
2 место — ООО Офисная планета (Красноярск)
3 место — Компания ООО Сибирь
В Уфимском филиале —
1 место — ООО Офисная планета
2 место — ОАО ТЦ Башкортостан
3 место — ИП Фазуллин Флюр Халисович
В Ставрополе —
1 место — ИП Барсегян Арсен Велимович
2 место — ИП Плугина Надежда Михайловна
3 место — ИП Гора Алексей Александрович
В Саратовском филиале —
1 место — ООО Гемера-Плюс/ ООО Моя книга
2 место — ИП Лисин/ ООО ПолимерТара
3 место — ООО Орион
В Самаре —
1 место — ООО Практика
2 место — ООО Стикер
3 место — Демина Н.П. ИП Кувандык /
ИП Демин Е. Н./ООО Копи-Плюс
В Ростовском филиале —
1 место — ИП Гаврилова И.В./ ИП Гаврилов Ю.А.
2 место — ООО Папирус
3 место — ИП Фомина Г.А.
В Перми —
1 место — магазин «Секретарь» ИП Ушаков С.Л.
2 место — ООО Дом бухгалтера/ ООО Офис Сервис
3 место — ИП Овчинникова Н.Н.

От души поздравляем всех победителей и представляем их читателям нашего журнала, а также приглашаем к участию в новых акциях в 2011 году! Следите за акциями на сайте www.samsonopt.ru.

Стильные новинки торговой марки

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Новый школьный сезон торговая марка Brauberg встретила во всеоружии, значительно расширив ассортиментную линейку ранцев, рюкзаков, школьных сумок и пеналов. Стильные, удобные и функциональные модели отвечают не только требованиям безопасности и сангигиены, но и запросам современных школьников и студентов.

Хотите сделать свой ассортимент ярким и привлекательным для покупателей? В этом вам помогут новинки торговой марки Brauberg!

Текст: Анна ВЛАСОВА

серия Space Ship

Коллекции для младших классов

Выбор ранца для ученика младших классов — дело непростое. С одной стороны, школьнику хочется красоты и яркости красок, с другой стороны, родители беспокоятся о здоровье ребенка. В новой коллекции торговой марки Brauberg учтены все требования, чтобы каждая сторона осталась довольна покупкой.

Продукция, предназначенная для учеников начальной школы, представлена в нескольких красочных сериях, стильно оформленных декоративными элементами. Каждая серия включает жесткокаркасный ранец, рюкзаки, сумку для обуви, пенал, а также фартук с нарукавниками для уроков труда, выполненные в соответствии с общей тематикой. Расширенная комплектация коллекций значительно облегчает формирование ассортимента магазина, позволяет организовать правильную выкладку товара на витрине и предложить покупателям широкий выбор товаров.

При создании ранцев и рюкзаков для самых маленьких особое внимание уделено спинке изделия. Формоустойчивая конструкция способствует формированию правильной осанки и препятствует искривлению позвоночника.

В соответствии со вступившим в силу техническим регламентом «О безопасности продукции для детей и подростков» вес рюкзаков и ранцев Brauberg для учеников начальной

школы без наполнения не превышает 1 кг. На лямки, переднюю и боковые поверхности нашиты светоотражающие элементы. Они гармонично вписываются в общий дизайн изделий.

Рюкзаки и ранцы Brauberg сшиты из водонепроницаемой ткани, которая защищает содержимое от промокания. Дополнительную износоустойчивость изделий гарантирует прорезиненное или оснащенное пластиковыми ножками дно.

В этом году потребители получат возможность оценить удобство ранцев-трансформеров из серий Transformer (222698) и Desert Oasis (222703). Специальная конструкция позволяет разложить корпус ранца на 180°, расстегнув замок-молнию, и легко провести уборку.

В новых коллекциях активно применяются современные методы декорирования. Рюкзаки, ранцы, пеналы и сумки для обуви украшены объемными аппликациями, яркими принтами, вышивкой, стразами, пайетками, стильными брелоками.

Ультрамодные и функциональные серии Brauberg для начальной школы станут прекрасным украшением витрины и средством для привлечения внимания покупателей к школьному ассортименту магазина.

Каркасные ранцы

Каркасные ранцы с формоустойчивой вентилируемой спинкой — отличный выбор для учеников младших классов. Во-первых, продукция отвечает всем требованиям безопасности и сангигиены. Во-вторых, прочная конструкция надежно защищает содержимое ранца и сохраняет презентабельный внешний вид изделия в течение длительного времени.

В ассортименте торговой марки Brauberg представлены ранцы двух типов. Продукция, изготовленная из EVA, отлично держит форму благодаря особым свойствам самого материала. Прочный EVA-материал обладает превосходными амортизирующими и противоизносными качествами. К его достоинствам также относится абсолютная водонепроницаемость, легкость и эластичность при низких температурах. Благодаря своим свойствам изделия из EVA сохраняют яркие цвета на протяжении всего периода эксплуатации.

Другой тип детских ранцев изготовлен на основе прочного и одновременно легкого каркаса, придающего спинке изделия правильную анатомическую форму. Для комфортного использования, поверхность спинки и лямок обшита специальной сетчатой тканью, обеспечивающей свободную циркуляцию воздуха между портфелем и спиной ребенка.

Стильный дизайн ранцев Brauberg дополняют яркие принты, стразы, аппликации, вышивки. На фоне других украшений заметно выделяются трехмерные декоративные элементы на переднем кармане ранцев, изготовленных из EVA-материала. Эффектная отделка соответствует общей тематике дизайна. Например, ранец Sweet heart (222790) украшен сердечком, Dinosaurs (222792) — отпечатком лапы, UFO (222785) — звездой.

Модели каркасных ранцев, предназначенные для девочек 7-10 лет, не уступают по красоте декоративных элементов. Для оформления продукции использованы популярные сюжеты, изображающие симпатичных животных: очарова-

тельная собачка в серии Lovely dog (222801), озорной медвежонок Little bear (222800), дружные котята Kitties (222798) и сказочная бабочка Butterfly (222799).

На внутренней стороне крышки ранцев для учеников младших классов предусмотрен прозрачный карман, в который вставлена карточка для персональных данных школьника. В случае потери портфеля, его владельца можно быстро установить благодаря указанной информации.

В новом сезоне в детском ассортименте торговой марки Brauberg представлены две расширенные серии, включающие по два ранца, выполненные в различной цветовой гамме. Коллекции Football (222794, 222795) и Racer (222797, 222796) предлагают покупателям более широкий выбор.

Формоустойчивая спинка, уплотненные боковины, усиленное дно, регулируемые лямки, удобное внутреннее устройство обеспечивают комфорт ученикам младших классов.

Средняя школа

Также в ассортименте торговой марки Brauberg представлены яркие серии, предназначенные для учеников средней школы. В новых коллекциях гармонично объединились популярные молодежные сюжеты, оригинальная декоративная отделка и удобство использования.

Коллекции для детей 11-13 лет включают разноформатные рюкзаки, сумку на ремне через плечо, сумку для обуви и пенал-косметичку. Формоустойчивая спинка рюкзаков отлично сохраняет форму изделия на протяжении всего периода использования и надежно поддерживает спину школьника, равномерно распределяя нагрузку. Регулируемые лямки позволяют выбрать наиболее удачную длину, чтобы обеспечить правильную посадку рюкзака. Изделия изготовлены из водонепроницаемой ткани, защищающей внутреннее содержимое от намокания.

Не останется без внимания покупателей смелая серия Spicy Girl («Девочка на мотоцикле»). Оригинальный сюжет и стильное оформление коллекции гарантируют удачные продажи. Для декорирования изделий использованы объемные аппликации, яркие принты и молнии золотого цвета.

Для тех, кто хочет выделиться из толпы, разработаны стильные серии Dark Fantasy («Фантазия») и Gorgeous Angel («Ангел»). Оригинальная отделка пайетками, стразами и блестками эффектно переливается при попадании света. С таким оформлением трудно остаться незамеченным!

Любителям активных видов спорта придется по душе серия Alpine («Сноубордист»). Удачное сочетание различных оттенков серого и красной отделки подчеркивают стремление к постоянному движению. Изображение выполнено в популярном молодежном стиле — граффити.

Старшеклассники и студенты

Основной задачей при создании молодежных коллекций Brauberg было достижение функциональности и удобства в использовании. Именно поэтому рюкзаки и сумки помимо грамотно сформированного органайзера для принадлежностей оснащены дополнительными эксплуатационными возможностями. В зависимости от модели изделие может быть дополнено отделением для ноутбука, выходом для наушников, эластичной резинкой для закрепления одежды, ремнями, регулирующими объем рюкзака и т. д.

Коллекции для старшеклассников включают рюкзаки с формоустойчивой спинкой, сумки на ремне с регулируемой длиной ремня и сумку-торбу, затягивающуюся шнурком. Различные варианты формы и дизайна изделия в одной серии позволяют покупателям выбрать наиболее подходящую модель.

В декорировании продукции для старшеклассников использованы самые популярные виды отделки. Серия Military оформлена объемными аппликациями, Adventure — прорезиненными нашивками и молниями золотого цвета, Vintage Flora — эффектным принтом.

Широким ассортиментом привлекает коллекция молодежных рюкзаков B-pack. Яркие, вместительные, функциональные, с эргономичной конструкцией — они учитывают все предпочтения старшеклассников и студентов. Удобные рюкзаки отлично подходят для учебы и станут незаменимыми помощниками во время прогулок по городу и на природе. Урбанистический дизайн отлично вписывается в активный стиль жизни современной молодежи.

Смелым цветовым решением отличается серия X-loma. Яркий розовый узор на черном фоне напоминает исконно-русские мотивы росписи. Эффектные принты и функциональное устройство изделий создают ультрамодную коллекцию, которую по достоинству оценят подростки. Серия дополнена удобным кошельком, оформленным в соответствии с общей тематикой.

Некоторые серии рюкзаков B-pack представлены моделями, выполненными в различных цветовых решениях. Коллекция Stream отличается практичностью и универсальностью, а также насыщенными цветами: синим (222804), красным (222805), черным (222806) и желтым (222807). Рюкзаки Infinity воплощают свежие тенденции молодежной моды. В оформлении моделей использована удачная комбинация цветов: голубого с зеленым (222811) и серого с черным (222812).

Дизайн рюкзаков B-pack не содержит лишних элементов декора. Яркие принты, удобные карманы, эффектная отделка эластичной резинкой или регулируемыми ремешками — основные украшения молодежной продукции.

Оригинальной дизайнерской находкой стало сочетание различных тканей и фактур в некоторых сериях рюкзаков Brauberg для студентов. Смелая комбинация кожи, мешковины, сетки и других материалов придает изделиям уникальность и помогает владельцу создать индивидуальный образ. В серии Forward и Pride входят вместительные ультрамодные рюкзаки с ремнями для регулирования объема и сумки на ремне с пятью карманами.

Дизайн рюкзаков B-pack Crossroad (222821) и Pilot (222824) также основан на сочетании различных материалов. Вместительные изделия дополнены отделением для ноутбука, множеством функциональных карманов и удобным органайзером для аксессуаров.

Молодежная коллекция рюкзаков Brauberg порадует покупателей широтой ассортимента и функциональностью моделей.

Вместо заключения

Широкий ассортимент школьных товаров Brauberg, разнообразие дизайнов и цветовых решений позволят удовлетворить потребности любого покупателя.

Желаем успешных продаж в новом школьном сезоне с торговой маркой Brauberg!

АКЦИЯ в поддержку ВАШИХ ПРОДАЖ!

Кроме качественной и удобной в использовании продукции, покупателей ранцев и рюкзаков торговой марки Brauberg в новом школьном сезоне ожидает приятный сюрприз. Группа компаний «Самсон» организует специальную акцию, в которой сможет принять участие каждый желающий. Для этого достаточно загрузить фотографию со своим новым рюкзаком или ранцем на сайт **www.brauberg.com**. Подробные условия акции описаны на промо-этикетке, прикрепленной к каждому изделию, а также на сайте торговой марки Brauberg.

Розыгрыш призов будет проводиться отдельно среди младшей и старшей возрастной категории. Ученики начальной школы получат возможность выиграть **50 игровых приставок Sony**, **50 велосипедов** или **50 конструкторов**. Старшеклассников и студентов ожидают **50 электронных книг**, **10 игровых ноутбуков** и **100 MP3-плееров**.

Владельцы розничных магазинов, имеющие в ассортименте ранцы и рюкзаки Brauberg, участвующие в стимулирующей акции, смогут без дополнительных затрат привлечь максимальное внимание покупателей к продукции.

По результатам закупок ранцев и рюкзаков торговой марки Brauberg дилеры группы компаний «Самсон» также получат возможность выиграть ценные призы. В каждом филиале будут определены 3 победителя, закупившие продукцию на максимальную сумму. Гарантированным подарком за первое место станет **функциональный IPad**, за второе — **производительное МФУ**, за третье — **цифровой фотоаппарат**.

САМСОН

ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ ДЛЯ ШКОЛЬНОГО СЕЗОНА У ОДНОГО ПОСТАВЩИКА!

www.samsonopt.ru

РЮКЗАКИ • РАНЦЫ • ПЕНАЛЫ • ФАРТУКИ • СУМКИ ДЛЯ ОБУВИ • СУМКИ НА РЕМНЕ

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

ErichKrause®

TIGER FAMILY®

Herlitz

ПРИЗЫ ЗА РЮКЗАКИ!

Группа компаний «Самсон» предлагает Вам принять участие в **АКЦИИ по рюкзакам и ранцам ТМ Brauberg, Erich Krause, Tiger Family, Herlitz.** В период с 01.06.2011 по 31.08.2011 покупайте рюкзаки и ранцы и получите шанс выиграть один из **36** гарантированных призов! **Первые 3 клиента каждого филиала** Группы компаний «Самсон», закупившие рюкзаков и ранцев на максимальную сумму*, получат **гарантированные призы:**

1-й приз – IPad
2-й приз – МФУ
3-й приз – цифровой фотоаппарат

*при соблюдении платежной дисциплины, подробности в отделах продаж.

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ!

При закупке рюкзаков и ранцев ТМ Brauberg, Tiger Family, Erich Krause, Herlitz от 50 штук – **СКИДКА 14%**, от 100 штук – **СКИДКА 16%.**

Rite Aid Corporation: главное — здоровье клиента

Год основания: 1962
Сфера деятельности: крупнейшая розничная сеть аптек на Восточном побережье США
Оборот: более 25 млрд. долларов
Численность сотрудников: более 56 000 человек
Штаб-квартира: Городок Pennsboro, Пенсильвания, США
Руководство: Джон Стэндли, президент и исполнительный директор

Первая аптека Rite Aid была открыта в сентябре 1962 года в Скрантоне, штат Пенсильвания, Александром Грэссом. Компания росла очень быстро. Уже к 1965 году торговые точки Rite Aid появились в 5 северо-восточных штатах. В 1968 году сеть аптек стала называться Rite Aid Corporation и дебютировала на американской фондовой бирже. С 1970 года и в последующее десятилетие происходило ее расширение. Компания приобретала уже существующие аптечные пункты и открывала новые. К началу 80-х гг. она насчитывала уже 267 аптек в 10 штатах и стала в США третьей по величине фармацевтической розничной компанией.

В 1987 году Rite Aid Corporation отметила свою 25 годовщину и приобрела 420 аптек во Флориде, Мэриленде, вашингтонском округе Колумбия, Делавэре, Индиане, Нью-Йорке, Огайо, Вирджинии, Западной Вирджинии, Северной Каролине и Пенсильвании. К 1995 году компания стала обладательницей крупнейшей сети аптек в штате Мичиган и насчитывала уже 3000 торговых точек. В 1996 году увеличилось количество фармацевтических пунктов и на Западном побережье США, благодаря приобретению аптечной сети Thrifty PayLess Holdings, Inc., которая доминировала в западных штатах. 1998 год ознаменовался приобретением PCS Health Systems Inc. — одной из ведущих фармацевтических компаний в США.

В январе 1999 года Rite Aid Corporation сформировала стратегическое партнерство с General Nutrition Companies, Inc. (GNC) — крупнейшим розничным продавцом витаминов, биологически активных добавок, спортивного питания и лекарственных трав. В результате договоренности в аптеках компании по всей стране появились целые отделы, где продавалась эта продукция. Витамины и пищевые добавки через сеть аптек Rite Aid Corporation стала продавать и PharmAssure™.

Большое внимание Rite Aid Corporation уделяла продажам через Интернет. Руководство компании понимало, что нельзя упускать из вида обширную интернет-аудиторию потенциальных потребителей. Еще в 1999 году она оформила партнерство с интернет-аптекой drugstore.com, через сайт которой предложила свои товары. Клиенты Rite Aid Corporation получили возможность заказать необходимые фармацевтические препараты через Интернет. В 2008 году альянс компаний объявил о расширении их взаимодействия и о создании нового специализированного онлайн-магазина Rite Aid для продвижения продукции.

В 2003 году президентом компании Rite Aid Corporation стала Мэри Ф.Сэммонс — одна из самых влиятельных женщин США, по версии журнала «Forbes». В 2005 году компания разворачивает программы заботы о красоте и здоровье своих клиентов: здоровье сердца, борьба с аллергией, здоровье зубов, кожи и волос, диабет и управление весом, эффективные поддерживающие сезонные предложения. Задача компании — привлечение пожилых пациентов, которые чаще прибегают к услугам врача и обращаются за покупкой лекарств. Для них создают специальные программы, благодаря которым число обслуживаемых компанией пожилых пациентов достигает 4 миллионов.

Сегодня одной из приоритетных задач Rite Aid стало расширение программ здоровья для клиентов и развитие новых форм сервиса, призванных помочь пациентам правильно принимать лекарства, обучение фармацевтов, а также программы лечения для людей с хроническими заболеваниями.

Другое приоритетное направление деятельности — улучшение обслуживания и обеспечение лояльной клиентской базы. В апреле 2010 года Rite Aid Corporation представила специальную программу, участникам которой предложены товары с хорошими скидками по специальным ценам. Совершая покупки, участники программы получают возможность пройти медицинское обследование и проконсультироваться у врача совершенно бесплатно.

Rite Aid стремится предоставлять клиентам поддержку и товары, которые призваны сделать их повседневную жизнь легче и здоровее. Главный упор в развитии компания делает на улучшение сервиса для своих клиентов и маркетинговые программы.

Сегодня компания Rite Aid насчитывает почти 4 800 магазинов в 31 штате и округе Колумбия. Она имеет значительное присутствие на Восточном и Западном побережьях США. По итогам 2010 финансового года продажи компании составили 25,7 млрд. долларов.

Я леплю из пластилина

(рынок товаров для лепки)

Наряду с красками пластилин является самым традиционным средством для творческих занятий. Мягкие брусочки используются на подготовительных курсах, в детских садах, школе и, конечно же, дома. Кажется, что столь привычный материал уже ничем не сможет удивить потребителя. Опровергая данное мнение, производители регулярно балуют покупателей яркими и интересными новинками.

О новом и традиционном на рынке товаров для лепки журнал «Канцелярия» рассказывает совместно с компетентными экспертами.

Текст: Анна ВЛАСОВА

Ситуация на рынке

Стабильная ситуация, сложившая на российском рынке товаров для лепки, остается неизменной на протяжении многих лет. По оценке экспертов, большую часть рынка занимают товары отечественного производства, среди которых, в свою очередь, значительная доля принадлежит компаниям «Гамма» и «Луч».

Основные товарные позиции ведущих игроков описывает **начальник управления продаж компании «Группа Товарищей» Наталья Матвеева**: «В ассортименте компании «Гамма» представлен как традиционный пластилин, так и плавающий или застывающий на воздухе, а также масса на основе теста и восковой пластилин. Ассортимент компании «Невская палитра» включает традиционный пластилин для лепки, пластику, массу, застывающую на воздухе, тесто для лепки. Компания «Луч» производит перламутровый, плавающий, пластичный и скульптурный пластилин оптимальной твердости».

Говоря об отечественных игроках, не стоит забывать и о продукции, которую выпускают под собственными брендами крупные оптовики, работающие на канцелярском рынке.

Не менее стабильная ситуация сложилась и в сегменте импортных производителей. Традиционно на российском рынке представлены товары KOH-I-NOOR, JOVI, CRAYOLA, SES-creative и некоторых других.

«На нашем рынке востребованы товары для лепки от известных европейских производителей, — продолжает **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**. — В ассортименте чешского бренда KOH-I-NOOR, помимо традиционных наборов пластилина, представлен очень мягкий пластилин в ведерках, легкий пластилин, не тонущий в воде, глина для лепки. HERLITZ предлагает наборы для лепки с формочками. Под маркой FANCY представлен шариковый пластилин в упаковке в форме страусиного яйца».

Давно известна российским потребителям торговая марка Centrum, поставляющая шариковый пластилин и массу для лепки.

Несмотря на устоявшееся положение и распределение сил, эксперты отмечают значительную конкуренцию на российском рынке товаров для лепки. Отчасти она продиктована насыщенностью и большим количеством предложений. Однако существуют и причины, влияющие на снижение спроса и покупательской способности. Об одной из них рассказывает **маркетолог компании «Полион-П» Ольга Лебедева**: «Следует отметить основную особенность канцелярского рынка России — длинную цепочку от производителя к конечному потребителю и невозможность установления рекомендуемой цены на товар. Возникает ситуация чрезмерного завышения цен. И, в итоге, перед конечными покупателями встает вопрос об ограничении потребления пластилина. Вместо того чтобы купить коробку пластилина на 2-3 занятия, родители принимают решение об использовании одной упаковки в течение всего учебного года».

Широчайший ассортимент продукции, представленной на российском рынке отечественными и импортными производителями, позволяет покупателям выбрать оптимальный вариант как по качеству, так и по стоимости. «Российский рынок товаров для лепки активно развивается, он насыщен большим количеством предложений, — говорит **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**. — Включаясь в борьбу за потребителя, производители предлагают не только традиционный пластилин, но и мягкий или шариковый, а также различные массы для лепки, скульптурную глину, наборы для творчества».

Рассмотрим подробнее, какие виды материалов для лепки присутствуют сегодня на российском рынке.

Пластилин

Пластилин самый популярный и наиболее распространенный материал для лепки. Он имеет множество разновидностей.

Традиционный пластилин

К группе традиционного пластилина относится тот самый материал для лепки, который знаком всем с детства. Он отличается максимально приемлемой ценой, однако уступает по пластичности другим видам пластилина. Детям дошкольного возраста иногда не хватает сил и терпения, чтобы размять его до нужного состояния. Оптимальное сочетание цены и качества привлекает родителей.

Безопасный пластилин не содержит в составе петролатума — вещества, получаемого в результате перегонки нефти. Товары компании «Луч» и «Полион-П» сертифицированы по европейским нормам безопасности CE.

Восковой пластилин

Восковой пластилин можно назвать разновидностью традиционного пластилина с усовершенствованной формулой. Основа из природного воска обеспечивает материалу повышенную пластичностью, поэтому идеально подходит для начинающих мастеров. Мягкий пластилин быстро разминается до рабочей консистенции, детали поделки легко склеиваются между собой. Восковой пластилин изготовлен из натуральных компонентов, поэтому безопасен для детей.

Плавающий пластилин

Особая технология производства позволяет создать пластилин, вес которого в несколько раз легче обычного бруска. Фигурки, созданные из него, легко держатся на воде. Плавающий пластилин подходит для многократного использования, прекрасно смешивается, образуя новые цвета, и не прилипает к рукам во время работы.

Шариковый пластилин

Необычный пластилин состоит из мелких шариков, соединенных специальным клеевым раствором. Самостоятельно справиться с шариковым пластилином могут даже маленькие дети. Особая структура материала отлично скрывает неровности детских поделок. Кроме того, для создания мельчайших деталей, например глаз, достаточно отсоединить один шарик нужного цвета.

К недостаткам шарикового пластилина можно отнести непрочность созданных из него поделок.

Пластилин с дополнительными свойствами

В поисках новых предложений для потребителей производители создают оригинальные материалы, которые помогают разнообразить занятия лепкой. В ассортименте большинства компаний представлен необычный пластилин: флуоресцентный, перламутровый, прыгающий, светящийся в темноте и т.д. Такой материал позволяет воплощать в реальность любые творческие замыслы.

Для расширения возможностей маленьких скульпторов компания «Луч» включает в свои наборы пластилин золотого и серебряного цвета. Компания «Полион-П» предлагает декорировать готовые работы пластилином с блестками.

К оригинальным идеям относится продукция компании JOVI — пластилин-дерево. Уникальный материал не только имитирует структуру дерева, но и имеет приятный запах древесины. Легкий пластилин отлично держится на воде.

Скульптурный пластилин

Скульптурный пластилин предназначен для профессионалов и учеников художественных школ. Материал более твердый, чем обычный пластилин, поэтому отлично держит форму и идеально подходит для создания эскизов. По сравнению с глиной скульптурный пластилин удобнее и проще в использовании.

Глина

Несмотря на многообразие пластилина, глина по-прежнему используются в качестве материала для лепки. Сложность в применении ограничивает целевую аудиторию потребителей данной продукции. Однако профессиональные скульпторы и

люди, увлекающиеся лепкой, регулярно приобретают ее. Преимуществом глины перед другими материалами является возможность создания практичных поделок, которые можно использовать в быту, например цветочных горшков, плошек, а также декоративных фоторамок.

Российские производители предлагают и детские творческие наборы, обучающие работе с глиной. В комплект входит компактный гончарный круг и другие необходимые инструменты.

Масса для моделирования

Масса для моделирования объединяет в себе свойства глины и пластилина. Она не требует дополнительных приготовлений перед использованием, таких как разведение водой. Материал затвердевает при комнатной температуре в течение суток.

Спектр применения массы для лепки достаточно широк. Из мягкого материала можно создавать магнитики на холодильник, бижутерию, декоративную отделку для фоторамок, кружек и других предметов.

Тесто

Говоря о материалах для лепки, несколько слов стоит сказать о тесте, которое производят как отечественные, так и зарубежные компании. Соленое тесто создано из натуральных компонентов, безопасно и может использоваться детьми в возрасте 1-2 лет. Мягкая структура

материала легко поддается маленьким скульпторам. Для облегчения творческого процесса используются специальные формочки для моделирования и скалка.

Успешные продажи

Широкий выбор продукции для лепки в ассортименте магазина позволяет сгладить сезонные колебания в продажах, которые, по мнению экспертов, ярко выражены в данном сегменте рынка. «Безусловно, пластилин — это продукция сезонного спроса. Пик оптовых продаж приходится на апрель-июнь», — говорит **Ольга Лебедева («Полион-П»)**. «Хотя пластилин и товары для лепки хорошо востребованы в течение всего года, спрос на них увеличивается в преддверии школьного сезона. Оптовые компании формируют товарные запасы уже весной», — подтверждает **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**.

Для организации успешных продаж без резких скачков не менее важно иметь в наличии вспомогательные инструменты: доски, стеки, фартуки, формочки, а также обучающие пособия и творческие наборы. Данная товарная группа выполняет несколько задач. Во-первых, способствует легкому и увлекательному творческому процессу. Во-вторых, предлагает покупателям образец или заготовку поделки, позволяя не заботиться отдельно обо всех предметах, которые будут необходимы в работе.

В-третьих, сохраняет чистоту рабочего места и одежды.

«Вспомогательные материалы и аксессуары для лепки из пластилина особенно востребованы на канцелярском рынке, поскольку они не только облегчают работу с пластилином, но и позволяют создавать поделки на более профессиональном уровне, — рассказывает **специалист по маркетингу компании «Стамм» Ольга Нечаева**. — Доска для пластилина стала просто необходимым инструментом для лепки во всех детских учреждениях, при помощи стеков можно создать настоящие пластилиновые шедевры, чего не сделаешь руками. Большинство детских учреждений закупают вспомогательные материалы для лепки или предлагают родителям самостоятельно обеспечить своего ребенка данными инструментами».

«Доски, стеки, фартуки и другие вспомогательные материалы позволяют превратить изготовление поделок в полноценный творческий процесс, приучают ребенка к аккуратности. Их включение в ассортимент магазина позволит более полно представить группу товаров для лепки, — считает **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**. — Используя разные декоративные элементы, которые в нашем ассортименте, например, представлены маркой FANCY: помпоны, глаза, бусины, блестки, пайетки, камушки, — дети могут создавать настоящие шедевры».

Каждую товарную категорию вспомогательных материалов для лепки **Ольга Лебедева («Полион-П»)** характеризует отдельно. Пластилин — сезонный товар, и любой производитель стремится эту сезонность нивелировать. С этой целью разрабатываются наборы для творчества. Это прекрасное решение проблемы: родители покупают не просто материал для лепки, а идею творческого занятия, время проведения которого никак не связано со временем года. Кроме того, решается вопрос об организации рабочего места ребенка, — описывает она. — Стеки, как правило, входят в любой набор пластилина, и поэтому объем потребления этого инструмента как самостоятельной позиции достаточно низкий. Доски для лепки в большинстве школ и детских садов являются обязательными требованиями к организации рабочего пространства, да и родители предпочитают потратиться на приобретение доски, чем на замену мебели. Фартуки — это защита одежды от загрязнений, которые возможны при многих творческих занятиях. Безусловно, они пользуются спросом».

Участники рынка товаров для лепки однозначно утверждают, что товары данной категории обязательно должны входить в ассортимент магазина любого формата. «Пластилин — стабильно востребованный товар, обязательно рекомендуемый для развивающих занятий с ребенком. Широта ассортимента зависит от возможностей магазина, от площади торгового зала, емкости торгового оборудования, — объясняет

Наталья Матвеева («Группа Товарищей»). — Формируя предложение для покупателя, желательно включать в него товары разных ценовых категорий, соблюдая баланс между традиционными наборами для лепки и новинками».

«Пластилин и вспомогательные материалы обязательно должны входить в ассортимент даже самого небольшого отдела по канцелярии. Пластилин — это тот недорогой развивающий подарок, которым можно порадовать любого ребенка, — подтверждает востребованность **Ольга Лебедева («Полион-П»)**. — Ассортимент магазина должен включать максимально полную ли-

важна каждая мелочь

ErichKrause®

товар сертифицирован

нейку продукции, в том числе и товары для профессионалов. Хотелось бы отметить, что покупатель готов платить больше за современный дизайн, необычное оформление, за ИДЕЮ на упаковке, за новизну продукции».

О качестве и востребованности

Серьезная конкуренция на рынке товаров для лепки положительно сказалась на качестве продукции. Определить качество товаров для лепки проще всего в процессе использования. Хороший пластилин быстро согревается в руках, приобретает необходимую пластичность, не крошится, легко разрезается стеком и снимается с любой поверхности без лишних усилий, не оставляя пятен. В процессе работы качественный пластилин не прилипает к рукам и не пачкает их, зато легко соединяется между собой. Продукция, изготовленная с соблюдением правил производства, длительное время может храниться в открытом виде без потери свойств.

«Качественный пластилин имеет яркий насыщенный цвет, не пачкается в процессе работы, не оставляет трещин на сгибе, не содержит посторонних включений (мела, крупнодисперсных пигментов), — описывает **Ольга Лебедева («Полион-П»)**. — Достаточно твердый изначально, в процессе лепки он становится мягким, а готовое изделие вновь приобретает твердость и хорошо держит форму».

Эксперты, участвующие в обзоре, также считают, что определить качество материала для лепки можно еще в магазине. Для этого необходимо ориентироваться на яркость цветов, отсутствие жирных пятен на упаковке и резкого запаха нефтепродуктов, а также на известность бренда и качество упаковки.

Наиболее востребованными у покупателей участники рынка признают набор, состоящий из 10-12 цветов. В него включена основная палитра, а получить различные оттенки можно с помощью смешения цветов. «Большинство родителей желают приобрести максимально полную коллекцию цветов, «облегчают» тем самым жизнь своим детям. Однако качественный пластилин прекрасно смешивается между собой. Необходимо дать детям возможность фантазировать, экспериментировать с цветами, создавать оттенки», — считает **Ольга Лебедева («Полион-П»)**.

При составлении товарной линейки основное внимание стоит уделить самым востребованным наборам, которые станут ключом к организации успешных продаж.

«Полион-П»

Компания «Полион-П» предлагает широкий ассортимент пластилина, как для юных талантов, так и для профессиональных скульпторов. Высокое качество продукции подтверждено Европейскими сертификатами соответствия и паспортами безопасности.

Удобная и качественная упаковка, выполненная в оригинальном стиле компании — на ярком белом фоне вылепленные из пластилина персонажи — обязательно заинтересует маленьких скульпторов и их родителей и послужит наглядным пособием для творческого занятия.

Пластилин отличается яркими, сочными цветами. Цвета хорошо смешиваются между собой, создавая любую цветовую палитру. Пластилин не липнет к рукам, имеет достаточную жесткость для развития моторики пальцев рук, но при этом пластичен и легко разминается.

Серия «Любимые игрушки» разработана специально для маленьких детей и отличается отсутствием темных тонов. Брусочек (10 г) удобен для малышей, т.к. легко помещается в детскую ладошку.

Серии «Увлечение» и «Улитка» — классические серии школьного ассортимента. Комплектация этих наборов по объему и цветовому наполнению является стандартной и соответствует требованиям методистов детских учебных учреждений.

Серия «Веселая компания» имеет свой слоган «СЛЕПИ СВОЙ ЦВЕТ!». В наборы входят два дополнительных бруска белого и телесного цвета, благодаря чему ребенок может из стандартного набора 5 цветов сделать любое количество цветовых оттенков и вылепить персонажу лицо и открытые участки тела.

С помощью набора Funny Friends ребенок может создать целый мир забавных персонажей из пластилина и деревянных палочек, а также получить подарок.

Готовую работу компания «Полион-П» предлагает декорировать пластилином с блестками золотого и серебряного цветов серии «Волшебная».

Скульптурный пластилин разработан специально для профессионалов и для тех, кто готовится ими стать. Обладает прекрасными пластическими качествами. Хорошо держит форму. Брусочки по 200 г упакованы в брикеты по 400 и 800 г.

Основной идеей набора «Картина из пластилина и акварели» является рисование пластилином по бумаге, что позволяет сделать рисунок объемным. А входящая в каждый набор акварель дает возможность дополнить готовую работу красками, а так же декорировать деревянную рамку.

Оранжевое СОЛНЦЕ

NEW

ВСЕ ДЕТИ ТАЛАНТЛИВЫ!

ПЕРЛАМУТРОВЫЕ, ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЕ И КЛАССИЧЕСКИЕ ОТТЕНКИ В ОДНОМ НАБОРЕ!

Компания «ГАММА» запускает в производство новую серию материалов для детского творчества. **«Оранжевое солнце»** — лучший подарок юному художнику. Главной особенностью серии **«Оранжевое солнце»** является то, что к традиционной палитре были добавлены флуоресцентные и перламутровые оттенки.

Краски акварельные медовые полусухие. Наборы по 18 и 24 цвета без кисточки

Краски гуашевые. В наборе 12 баночек — 11 цветов и дополнительная баночка с белым цветом

Пластилин. В наборе 18 цветов (6 цветного, 6 перламутрового и 6 флуоресцентного воскового)

ГАММА

ОАО «ГАММА», 107023, Москва, ул. М. Семеновская, 5, тел. (495) 741-0288, 741-0289, info@artgamma.ru; www.artgamma.ru

СТАММ

В ассортименте компании СТАММ представлены наборы для лепки, доски для лепки, стеки.

Следуя политике выпуска на рынок не единичных изделий, а целой товарной группы, компания СТАММ производит доски для лепки формата А5 и А4, наборы стеков для изготовления художественных аппликаций из пластилина. В ассортименте также представлены наборы для лепки, состоящие из доски формата А5 или А4, укомплектованные двумя стеками. Новинки изготовлены из качественного сертифицированного пластика, безопасного для здоровья детей.

Функциональная, эргономичная и удобная форма стеков обеспечивает комфортное использование. С их помощью можно выполнять работы с пластилином любой сложности. Стеки сделаны в виде удобных «лопаточек» различной формы красной и зеленой цветовой гаммы.

Доски для лепки имеют удобную конструкцию и оптимальные размеры формата А4 и А5. Доска с закругленными углами изготавливается из прочного пластика, устойчивого к царапинам. Изделия упакованы в термоусадочную пленку с ярким вкладышем, привлекающим внимание покупателей.

«Питер Арт Сервис»

Многообразие пластилина, полимерных пластиков, глины, производимых в разных странах, в том числе и нашей стране, стремительно увеличивается. В настоящее время выпускаются целые линейки товаров с разнообразными свойствами, позволяющими воплощать различные, иногда фантастичные замыслы.

Компания «Питер Арт Сервис» является эксклюзивным дистрибьютором таких торговых марок, как «Цветик», «Сонет», а также дистрибьютором компаний Polyform Products, Koh-I-Noor и Viva Decor. Ассортимент каждой из них включает материалы для моделирования.

К детской серии «Цветик» предъявляются самые высокие требования по качеству. Пластилин «Цветик» изготовлен из высококачественных компонентов, легко разминается, имеет яркие и сочные цвета, которые отлично смешиваются между собой, хорошо держит форму. Пластика «Цветик» обладает уникальными свойствами — отличной пластичностью в сочетании со способностью отвердевать при тепловой обработке, проводимой в бытовых условиях в обычном духовом шкафу. После отверждения изделия из пластики прекрасно окрашиваются акриловыми красками.

Пластика серии «Сонет» предназначена для лепки. Линейка маленьких блоков включает классические цвета, цвета с блестками и флуоресцентные. Большие блоки выпускаются в 3 цветах (телесный, белый, терракотовый).

Совсем недавно в ассортименте компании «Питер Арт Сервис» появилась новая линейка пластики Sculpey производителя Polyform Products. Пластика Sculpey — это самый большой выбор видов пластики. Есть как мягкие, удобные в работе виды полимерной глины, так и твердые профессиональные серии. После запекания пластика Sculpey становится прочной и не ломается. Не обошла вниманием фирма Polyform Products и детское творчество. Она выпускает как пластику для запекания, так и просто пластичную массу, похожую на пластилин.

Продукция торговой марки Koh-I-Noor интересна такими позициями, как керамическая

масса, затвердевающая под воздействием тепла и на воздухе, а также легким плавающим пластилином.

Для всех любителей бижутерии компания Viva Decor создала пластику с натуральным пчелиным воском. Все цвета соответствуют природным цветам натуральных камней. После затвердевания ее можно шлифовать, полировать и сверлить.

Компания «Питер Арт Сервис» предлагает большое количество вспомогательных средств для лепки: стеки, ножи, доски, акриловые ролики, наборы для моделирования.

ГАММА

Компания «ГАММА» предлагает широкий ассортимент детского пластилина и пластилина для художников.

Это традиционный пластилин «Юный художник» и «Мультики» классических цветов, восковой пластилин «Малыш» и «Пчелка», флуоресцентный пластилин «Флюрики», пластилин «Золушка» с блестками, плавающий пластилин «АкваФорм», пластилин эконом класса «Illusion» с уменьшенным объемом бруска, детский пластилин 250 гр, а также «Скульптурный пластилин» — для профессиональных художников оливкового и телесного цветов весом 0,5 кг и 1 кг.

Для реализации творческих замыслов юных художников компания «ГАММА» расширила серию «Страна Эльфов», добавив в ассортимент необычный пластилин с яркими насыщенными оттенками перламутровых цветов. А совсем недавно была разработана серия «Оранжевое Солнце», главной особенностью которой является, то, что к традиционной палитре добавлены флуоресцентные и перламутровые оттенки.

Кроме пластилина в ассортименте товаров для детей представлена масса для моделирования «ИгроФОРМ» — пластичная самоотверждающаяся на воздухе масса на основе теста, с приятным запахом. Поделки затвердевают на воздухе в течение 24 часов и превращаются в прочные и красочные игрушки.

Еще одна новинка компании «ГАММА» — суперлегкая масса для лепки «Аэроформ», самоотверждающаяся на воздухе. Масса может использоваться детьми с трех лет, легко разминается и хорошо моделируется, не липнет к рукам, не окрашивает их. После высыхания поделки становятся плотными и упругими, сохраняя легкость.

Группа компаний «Самсон»

Сбалансированный ассортимент товаров для лепки поможет клиентам группы компаний «Самсон» сформировать максимально выгодное предложение как для розничных, так и для корпоративных клиентов.

Неизменной популярностью у покупателей пользуется пластилин, необходимый для освоения обязательной школьной программы и для внеклассных занятий. Насыщенные цвета и привлекательная упаковка отличают продукцию торговой марки «Пифагор». Качественный пластилин не прилипает к рукам и не пачкает их во время работы. Оптимальная мягкость и пластичность позволяют создавать поделки с мельчайшей детализацией. Пластилин «Пифагор» поставляется в упаковках различного объема: 6 цветов (100970), 10 цветов (100972) и 12 цветов (100973).

В ассортименте группы компаний «Самсон» также представлен пластилин ведущего российского производителя — компании «Гамма». Широкое разнообразие продукции позволяет выбрать наиболее подходящий набор начинающим мастерам и

СТАММ

Российский производитель канцтоваров

ПервоКлассные товары

www.stamm.ru

профессионалам. Восковой пластилин «Пчелка», изготовленный из натуральных материалов, разработан для самых маленьких. Наборы состоят из 6 (101658) и 12 цветов (101660). Для школьных уроков труда рекомендованы серии «Мультики» и «Юный художник» с максимальным разнообразием цветовой гаммы.

Необычные поделки легко создать с помощью флуоресцентного пластилина серии «Флюрики» (101656). Набор, состоящий из 12 цветов, не ограничивает полет фантазии.

Качественный пластилин чешской компании KOH-I-NOOR по достоинству оценят профессиональные скульпторы. Набор включает 10 разноцветных брусков округлой формы (100767). Продукция обладает повышенной пластичностью и легко разминается руками, поэтому пластилин KOH-I-NOOR могут использовать даже маленькие дети.

Создать уникальные игрушки собственными руками позволяет пластичная масса для моделирования. В ассортименте группы компаний «Самсон» представлена продукция серии «Игроформ» отечественного производителя «Гамма». Творческие наборы (222665, 222664, 222666) включают несколько цветов пластичной массы, отверждающейся на воздухе, и различные аксессуары для лепки: формочки, ролики для раскатывания, ножницы. Для более опытных мастеров предусмотрены наборы без вспомогательных инструментов, состоящие из пластичной массы шести (222668) и восьми цветов (222667).

Сохранить чистоту стола и одежды, а также облегчить творческий процесс помогают различные аксессуары для лепки. Качественные пластиковые доски KOH-I-NOOR формата А5 (222265), А4 (221264) и А3 (222239) защитят любую рабочую поверхность. Еще более увлекательным сделают творческий процесс яркие и удобные фартуки с нарукавниками торговой марки Brauberg. В оформлении продукции использованы популярные сюжеты, которые повторяют дизайн школьных ранцев и рюкзаков Brauberg, создавая единую коллекцию. Для девочек разработаны серии Baby Doll (102542), Desert Oasis (102543) и Sea Side (102541). Мальчикам понравятся фантастические сюжеты Space Ship (102540) и Transformer (102539).

Для полноценной организации занятий лепкой будет не лишним иметь в наличии набор аксессуаров. В ассортименте группы компаний «Самсон» представлена продукция различной комплектации. Оптимальное количество предметов содержит расширенный набор (231557), включающий доску формата А4, 2 стека, 6 формочек, скалку и нож. Уменьшенные варианты наборов состоят из досок и стеков (221467 и 222218).

Чтобы предоставить потребителям максимально широкий выбор, необходимо включать в ассортимент пластилин и пластичные массы, обладающие различными свойствами, а также аксессуары, позволяющие сделать творческий процесс легким и удобным. Оптимальная товарная линейка поможет привлечь дополнительных клиентов, в том числе и в корпоративном канале сбыта, а также минимизировать сезонные колебания в продажах, свойственные товарам для лепки.

Как оформить витрину?

Грамотная выкладка помогает привлечь внимание покупателей к товару и повысить уровень продаж. Используя специальное оборудование для торговых залов, легко расположить яркие и красочные материалы для лепки так, чтобы обеспечить потребителям максимальное удобство при выборе продукции.

«Часто магазины осуществляют выкладку наборов по количеству цветов. Мы рекомендуем размещать продукцию по брендам одного производителя, чтобы на витрине была представлена вся серия от минимального набора цветов до максимального, — рассказывает **Ольга Лебедева («Полион-П»)**. — Для покупателей важно оценить продукцию уже на этапе выбора. Потребителю проще решиться на покупку, если он видит возможный результат будущей работы, поэтому в нашей компании распространена практика предоставления тестовых наборов и образцов готовых работ «Картин из пластилина и акварели».

«В торговом зале желательно выкладывать товары для лепки на открытом торговом оборудовании, которое обеспечивает потребителю свободный доступ к продукции, возможность взять товар в руки, прочитать информацию на упаковке. Небольшие наборы выкладываются на уровне глаз покупателя, упаковка большего размера — ниже уровня глаз, — перечисляет **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**. — Удачное решение для выкладки товаров этой группы — использование сетчатого оборудования с крючками для упаковок с европодвесом. Такая выкладка позволяет представить ассортимент одновременно полно и компактно, обеспечивает удобный доступ к товару. Товары серий с разными персонажами желательно располагать рядом друг с другом вертикальными блоками».

Красочная упаковка товаров для лепки сама по себе привлекает внимание покупателей. Правильное расположение продукции на витрине и в выставочном зале, а также грамотная логистика и сбалансированный ассортимент позволяют добиться стабильных продаж товаров для лепки в течение всего года.

Интернет-магазин

Офисная планета®

товары для офиса

Широкий выбор товаров

для организации учебного процесса
в детских садах, средних и высших учебных заведениях

www.office-planet.ru

STAFF®

МАКСИМАЛЬНАЯ НАДЕЖНОСТЬ - МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫГОДА

www.samsonopt.ru

STAFF®

Galant®
GERMANY

Создавая имидж

арт. 500646

4 606224 052618

Галантные деловые аксессуары и подарки

GALANT® и ГАЛАНТ® являются зарегистрированными товарными знаками. Брауберг Брендс ГмбХ (Brauberg Brands GmbH) Германия, 60329, Франкфурт-на-Майне, Вильгельм-Лейшнер штрассе, 41 (Wilhelm-Leuschner Str. 41, 60329 Frankfurt am Main, Germany).