www.kanzelaria.ru

ЖУРНАЛ

КАНЦЕЛЯРИЯ

STATIONERY & OFFICE EQUIPMENT

ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА И УЧЕБЫ • ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

октябрь - ноябрь 2011

№51

BRAUBERG®

БРАУБЕРГ БРЕНДС ГмбХ • ГЕРМАНИЯ

Готовальни

Циркули

Линейки

Треугольники

Транспортиры

Чертежные наборы

- для школьников, студентов и профессионалов
- более 70 позиций
- привлекательные цены

www.samsonopt.ru

Офисная планета®

товары для офиса

общероссийская система обеспечения организаций
товарами для офиса по каталогу

Каталог
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Единые стандарты

Товары
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Промо-материалы
и корпоративный стиль

Маркетинговая и
рекламная поддержка

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

Новости
4

Товарный обзор
16 Настольные принадлежности из металлической сетки

В фокусе
24 Кофе-брейк в офисе
46 Секреты комфортного микроклимата

Торговая марка
28 Хиты и новинки Полиграфики

Знакомство с дилером
33 Дилер корпоративной торговли

Событие
40 Осенние выставки
42 «Самсон-Спб» — сила притяжения

Выбирайте лучшее
44 Коротко о снегоуборочном инвентаре

Белая книга
53 Otto-Office

Школьный базар
54 Рынок готовален для школы

РЕКЛАМОДАТЕЛИ

Acco Brands 22
Casio 38
DURABLE 7
ErichKrause 31
Бюрократ 35
АПКОР 44
ГАММА 58
Гамма-Центр 9
Медиа-Логистикс 62
САМСОН ..... 1, 2, 5, 7, 9,11, ... 13, 19, 21, 27, 37, ...45, 49, 50-51, 63-64
Сегмент 52
СТАММ 57
Старлесс 39
Хатбер 15

КОМПАНИИ-НЬЮСМЕЙКЕРЫ

ГАММА 4
Гамма-Центр 11
САМСОН 4- 14
Хатбер 6, 14

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

ЖУРНАЛ КАНЦЕЛЯРИЯ

№ 51, октябрь-ноябрь 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

ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» — 4 года успешной работы!

12 октября 2011 года успешный проект группы компаний «Самсон» — федеральная торговая система «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА», объединившая поставщиков товаров для офиса по всей России, — отметила свой четвертый день рождения. Ее участники являются одними из лидеров на рынке данных услуг в своих регионах. В основе ее работы лежат передовые технологии продаж, которые используются лидерами рынка товаров для офиса во всем мире.

За 4 года работы к проекту присоединилось 220 участников из 320 городов Российской Федерации. Сегодня в структуре «ОФИСНОЙ ПЛАНЕТЫ» осуществляют свою деятельность более 500 менеджеров и торговых агентов, занятых в сфере активных продаж. Более 400 автомобилей ежедневно реализуют 3500 доставок товаров для офиса по всей России. В составе проекта уже более 420 розничных магазинов, оформленных в едином корпоративном стиле. Общая площадь складов участников ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» составляет более 33 тыс. кв.м. Проект активно развивается и успешно демонстрирует свою эффективность.

Для участников проект открыл целый ряд преимуществ: они получили бренд ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА и его грамотное продвижение, готовый набор инструментов для организации продаж — каталог, интернет-магазин и возможность работы с одним из 13-ти филиалов группы компаний «Самсон» в крупнейших городах России; а также необходимые инструменты и технологии по привлечению и поддержке клиентов и широкий ассортимент товарных запасов с возможностью обеспечения оперативных поставок.

Основной витриной продаж стал бумажный каталог товаров для офиса, в который включены товары наиболее популярных в России торговых марок. Работа по каталогу «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» проста и удобна. Но не менее полезным «путеводителем» в мире товаров для офиса является интернет-сайт www.office-planet.ru. С его помощью можно выбрать оператора в своем городе, с которым будет удобнее всего работать, сделать заказ через интернет-магазин или ознакомиться с новинками.

Торговая система «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» продолжает активно развиваться, предлагая своим дилерам всестороннюю поддержку по продвижению бренда, совершенствуя инструменты продаж, усиливая логистическую составляющую, развитие которой — залог стабильности и оперативности поставок на рынке товаров для офиса.

Поздравляем ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» с днем рождения. Желаем ей высоких темпов дальнейшего развития, а ее участникам финансового благополучия и процветания!

«Прилипайка» от компании «Гамма»

Расширяя границы привычного творчества, компания «Гамма» предлагает краски на клеевой основе «Прилипайка». Судя по названию, рисунки, сделанные этими красками, могут быть размещены после высыхания на любой поверхности, особенно популярно их использование на стекле. А процесс работы превращается в увлекательное занятие не только для детей, но и для их родителей.

Вам всего лишь нужно придумать рисунок или использовать шаблон, который входит в комплект «Прилипайка». Нанести контур на специальную пленку, через некоторое время заполнить все области специальными красками по стеклу. Останется только подождать, когда рисунок окончательно высохнет, после этого его можно отделить от пленки и приклеить на окна, зеркала, кафельную плитку.

Для оформления детской комнаты прекрасно подойдет «Прилипайка-НЕОН» — новинка от компании «Гамма». Рисунки, сделанные этой краской, светятся в темноте, что позволяет создать для ребенка необыкновенную волшебную атмосферу.

Новые серии механических карандашей BRAUBERG

Основные требования к современному механическому карандашу — это привлекательный дизайн, высокое качество механизма и комфортное письмо. Новинки ассортимента группы компаний «Самсон» — чернографитные механические карандаши «Track Control», «Smart» и «Praktik» — это удачное сочетание традиционного качества BRAUBERG и современных технологий. Каждая серия карандашей заслуживает особого внимания.

Карандаши серии “Smart” выполнены в едином стиле с популярными ручками. Это карандаши с нажимным механизмом и удобным упором с резиновыми вставками, исключающим скольжение пальцев во время письма. Корпус выполнен из глянцевого пластика синего цвета. Серия “Track Control” представлена механическим карандашом с нажимным механизмом и удобным резиновым упором, предотвращающим скольжение пальцев при использовании. Помимо практичности, также отличается привлекательной ценой. Серию карандашей «Praktik» с диаметром грифеля 0,5 и 0,7 мм отличает грип с оригинальной насечкой «Diamond», которая предотвращает скольжение пальцев при использовании карандаша. Новые модели карандашей объединяет убирающаяся внутрь корпуса цанга и стирательная резинка под колпачком-кнопкой. В зависимости от модели, карандаши упакованы в картонную коробочку или блистерную упаковку с европодвесом, которые можно удобно разместить на перфостойке в магазине свободного доступа. Механический карандаш — это инструмент, который необходим как школьнику, так и офисному работнику. Благодаря новым сериям механических карандашей BRAUBERG Вы легко сможете обеспечить запросы клиентов в любом канале сбыта. Также обращаем Ваше внимание на то, что в нашем ассортименте присутствуют запасные грифели, которые позволят Вам сделать привлекательное предложение своим покупателям.

Подставки для ног BRAUBERG для комфортной работы

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился офисными подставками для ног BRAUBERG. Подставка с фиксаторами BRAUBERG «Fix» позволяет снизить нагрузку на мышцы ног, возникающую при длительной работе. Размер — 41,5x30 см.

Фиксаторы регулируют высоту и угол наклона платформы (0-35 градусов). Резиновые подпятники предупреждают скольжение. Цвет — черный. Поставляется в фирменной картонной коробке.

Подставка BRAUBERG «Luxe» позволяет снизить нагрузку на мышцы ног, возникающую при длительной работе. Дает возможность располагать стопы в 2-х положениях. Размер — 45x35 см. Специальная резиновая платформа предупреждает скольжение.Поставляется в фирменной картонной коробке.

«Самсон» — Roadshow 2011 шагает по стране

Группа компаний «Самсон» вновь проводит серию масштабных семинаров Roadshow 2011, посвященных новым товарным группам в ассортиментном предложении компании, а также темам, касающимся повышения доходности, расширения клиентской базы и создания эффективных корпоративных отделов продаж. Как показывает опыт проведения подобных мероприятий, оно необходимо и полезно руководителям и собственникам бизнеса, помогает освежить знания по организации и ведению бизнеса в сфере корпоративного обслуживания, а также знакомит с наиболее популярными ассортиментными позициями.

Подобные конференции проходят в 13 городах России: в Воронеже, Новосибирске, Москве, Ставрополе, Уфе, Перми, Казани, Нижнем Новгороде, Самаре, Саратове, Ростове-на-Дону, Волгограде и Санкт-Петербурге.

На конференции можно будет задать все интересующие вопросы и встретиться с представителями отдела продаж группы компаний «Самсон».

По вопросам участия в конференции в городе Воронеж, Вы можете обращаться к менеджеру по продажам **Хорошилову Сергею Васильевичу по тел.: +7 (473) 242-58-15,** e-mail: horoshilov@samsonpost.ru

В других городах: к старшему менеджеру отдела оптовой торговли **Грибанову Дмитрию Михайловичу (тел.: +7 (473) 296-93-99**, e-mail: dgribanov@samsonpost.ru) или куратору проекта: **Щербатых Анне Аликовне (тел.: +7 (473) 242-59-37**, e-mail: gazimagomedova@samsonpost.ru)

Вся неделя на столе — планеры от «ХАТБЕР-М»

В коллекции бумажно-беловой продукции компании «ХАТБЕР-М» появилась новинка — настольный планер формата А2.

Неделя делового человека насыщена событиями. Стандартные изделия для планирования не позволяют, к сожалению, уместить все записи. У кого-то скапливаются бумаги на столе, кто-то наклеивает на монитор липкие листочки, кто-то переходит на электронное ведение дел. И все же запись от руки является самой удобной и надежной на сегодняшний момент.

Настольный планер на одной странице позволяет записать важную информацию на неделю, рационально распределив время. В расписании каждого дня есть специальное поле, помеченное восклицательным знаком — здесь можно зафиксировать неотложное дело, указать то, о чем нужно помнить целый день. Свободное поле справа от почасовой сетки позволяет делать отметки о важных, но не привязанных к определенному моменту делах. Также имеется свободное разлинованное поле для различных записей, а миллиметровая сетка в правом нижнем углу страницы позволит чертить графики, или схемы, соблюдая необходимые пропорции.

Планер имеет гребень (в отличие от аналогичных продуктов на рынке): если отрывные листы теряются, то в нашем случае ничего не потеряется, все упорядочено — достаточно просто перевернуть страницу и снова положить планер на стол.

Формат А2, блок двухцветный, 80 гр/м, 54 листа, жесткая подложка, крепление — гребень.

Изделие имеет индивидуальную упаковку в стрейч-пленку.

Обновленная и расширенная линейка ноутбуков

Современный ноутбук позволяет любому человеку в любом месте и в любое время выйти в Интернет, что обеспечивает практически безграничные возможности получения и обмена информацией. Расширенная и обновленная линейка ноутбуков группы компаний «Самсон» от ведущих фирм-производителей Sony, Acer, Samsung, Asus, Packard Bell позволит удовлетворить потребности вашего самого взыскательного покупателя.

Для того, кто на первое место ставит надежность, скорость, производительность и небольшие габариты, оптимальным решением будет ноутбук ACER Aspire 4830TG-2414G50Mnbb с процессором IntelCore i5 частотой 2,3 ГГц, оперативной памятью 4 Гб и диагональю 14 дюймов. Этот ноутбук способен работать в автономном режиме до 8 часов и имеет малый вес — 2,3 кг. Беспроводные интерфейсы Wi-Fi и Bluetooth позволяют работать с огромным числом новых периферийных устройств и аксессуаров. Встроенная Wi-Fi сеть и веб-камера позволяют общаться по Skype из дома, кафе или гостиницы. Стильная металлическая отделка корпуса защитит устройство от механических повреждений.

Кофеварка VITEK для приготовления ароматного кофе

Ассортимент бытовой техники группы компаний «Самсон» пополнился новой моделью кофеварки — VITEK VT-1512. Это элегантная кофеварка, рассчитанная на приготовление 4-6 чашек кофе. Она оснащена съемным многоразовым фильтром, встроенной плиткой для подогрева кофе и системой предотвращения подтекания.

НАСТОЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ DURABLE С USB-РАЗВЕТВИТЕЛЕМ

Больше не придется залезать под стол, когда нужно подключить флешку или фотоаппарат к компьютеру. Теперь все под рукой!

- Прозрачный верхний слой
- Четыре разъёма USB 2.0
- Не требует автономного питания.
- Размер: 680x435 мм.

* Данный продукт можно приобрести в компании САМСОН
www.samsonopt.ru
код для заказа 231860
Арт. 7215

DURABLE · HUNKE & JOCHHEIM GMBH & CO. KG
WWW.DURABLE.DE - WWW.DURABLE-RUSSIA.COM

КИСТИ
И НАБОРЫ КИСТЕЙ

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

ПИФАГОР®

Более 50 моделей!
Высокое качество!
Доступные цены!

Заказывайте
в интернет-магазине
www.samsonopt.ru

Папки для рисунков и чертежей «Пленэр» — функциональность и элегантный дизайн

САМСОН®

Новинки папок для рисунков и чертежей «Пленэр», в которых очень удобно переносить как форматные листы бумаги, так и принадлежности для рисования и черчения, позволят Вам сформировать максимально привлекательный ассортимент товаров для учебы и творчества.

Папки предназначены для переноски листов формата А1, А2 и А3 и представлены в элегантном черном, сером, синем и бордовом цветах. Для кистей, красок и чертежных принадлежностей предусмотрен внешний карман. Крепление листов осуществляется с помощью 2-х эластичных отстегивающихся лент. Закрываются папки на широкую молнию с двумя «бегунками». У некоторых моделей в нижней части есть «ножки», которые предохраняют материал от истирания. Две ручки и регулируемый плечевой ремень обеспечивают удобную переноску папки. Помимо комфорта и надежности, на который могут рассчитывать покупатели, папки также отличаются привлекательным внешним видом благодаря удачной комбинации материалов: кожзаменителя и ткани.

Клей BRAUBERG — всегда отличный результат

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился новинками клея от BRAUBERG: ПВА и ПВА-СУПЕР. Клей BRAUBERG ПВА предназначен для склеивания бумаги, картона, дерева, кожи. Удобный клей с дозатором и съемным колпачком предохраняет клей от высыхания. Клей с кисточкой позволит более экономно расходовать клей и склеить труднодоступные поверхности.

- Вес — 20, 40, 65, 125 г.
- С дозатором или кисточкой.
- Нетоксичный.

Клей BRAUBERG ПВА-СУПЕР предназначен для склеивания керамики, стекла, кожи, дерева, картона, бумаги. Обеспечивает быструю фиксацию. Не теряет пластичности при высыхании.

- Вес — 40, 125 г.
- С дозатором.
- Быстрая фиксация.
- Нетоксичный.
- Морозоустойчивый.

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Мягкая мебель для офисов уже на складе!

САМСОН®

«Мягкая мебель» — это новая группа товаров в ассортименте группы компаний «Самсон», которая поможет Вашим покупателям комплексно решить вопрос обстановки кабинета руководителя, переговорных комнат или зон ожидания. Предлагаем Вашему вниманию 8 коллекций мягкой мебели торговой марки RAMART, которая вот уже на протяжении 15 лет представляет на российском рынке продукцию из высококачественных, износостойких сертифицированных материалов.

Обращаем Ваше внимание на то, что Вы можете оптимально формировать свой ассортимент мягкой мебели — элементы коллекций можно приобретать и по отдельности. Мебель на любой вкус и бюджет — одна из отличительных особенностей наших новинок.

Предложите покупателям набор мягкой мебели «РИГЕЛЬ», из модульных элементов (секций) которого можно составить необходимый комплект и вписать его в любой интерьер. Коллекция «Ригель» сочетает в себе утонченность прошлого и современные модные тенденции. Каркас мебели — массив древесины хвойных пород, ДСП, ДВП. Спинка изготовлена из эластичного пенополиуретана толщиной 80 мм, а сиденья сконструированы на основе пружинных змеек с настилом пенополиуретана толщиной 140 мм. Высота опор из литого пластика составляет 50 мм. Цвет элементов: бежевый, коричневый и черный. Модели, выполненные из полуглянцевой дышащей кожи, украсят офисные приемные и гостиничные зоны ожидания, а также прекрасно впишутся в интерьеры кафе, баров и клубов. Мы уверены, что разнообразная по дизайну мягкая мебель от известного производителя, отличающаяся идеальным балансом цены и качества, позволит Вам грамотно сформировать ассортимент для успешного привлечения корпоративных клиентов.

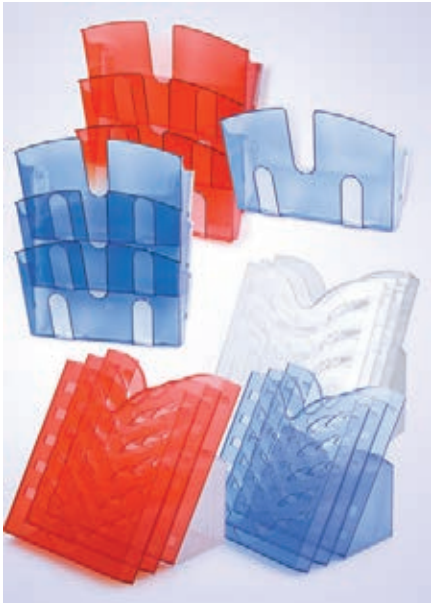
Универсальные подставки для рекламных материалов

САМСОН®

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился подставками для рекламных материалов. Настольно-настенные подставки предназначены для размещения на столе или стене рекламных или информационных материалов формата А4. Для крепления к стене предусмотрены специальные отверстия.

Настенные подставки предназначены для настенного размещения рекламной или другой печатной продукции формата А4. Специальные отверстия обеспечивают надежное размещение подставки на стене.

Настенные подставки для рекламных материалов предназначены для размещения на стене рекламной или другой печатной продукции формата А4. Для крепления к стене предусмотрены специальные отверстия.



DoCash

Your real value

DoCash Tempo

DoCash 530

DoCash DVM A

DoCash DVM Lite D

DoCash 430

DoCash DVM BIG D

DoCash 3050

DoCash 3100

- Детекторы валют
- Счётчики банкнот

Техника для вашего магазина, кафе, АЗС, бухгалтерии офиса — надежность счета и проверки подлинности банкнот.

Эксклюзивный представитель **DoCash** в России — компания «Гамма-Центр».

www.gamma-center.ru
Москва, Ленинградский пр-т, 77/2, корп.4
тел. (499) 158 0044 ▪ факс (499) 158 5330

www.docash.ru

Чертежные принадлежности BRAUBERG

Группа компаний «Самсон» сообщает о поступлении на склады компании 30 позиций линеек, треугольников, транспортиров и наборов чертежных принадлежностей BRAUBERG.

В процессе производства учитывались все требования, предъявляемые к таким изделиям, поэтому теперь мы можем предложить Вашему вниманию высококачественный товар по привлекательной цене. Чертежные принадлежности BRAUBERG отличаются современными цветовыми решениями, безупречным качеством пластика, четким нанесением шкалы делений. Наши новинки интересны тем, что их дизайн подходит не только для школьного, но и для офисного применения. Все линейки имеют сантиметровую и дюймовую шкалу делений.

Школьников, безусловно, заинтересуют линейки из цветного непрозрачного флуоресцентного пластика серии «Crystal Vivid» с длиной шкалы 20 и 30 см и линейки из гибкого яркого пластика «Cobra» с длиной шкалы 30 см.

Также для школьников рассчитаны чертежные наборы «Crystal» и «Quantum». В наборы включено все, что нужно для черчения: линейка, 2 треугольника и транспортир. Наборы «Crystal» составлены из чертежных принадлежностей ярких, привлекательных цветов, а стильные наборы «Quantum» изготовлены из прозрачного пластика и упакованы в ПВХ пенал на молнии, который очень практичен в использовании и позволит сохранить чертежные принадлежности в целости и сохранности в течение всего периода использования. С яркими, оригинальными линейками и чертежными наборами, с которыми очень удобно работать, уроки геометрии или черчения будут приносить только положительные эмоции.

Ну и, конечно, нельзя обойти вниманием металлические линейки длиной 50 и 100 см, изготовленные из высококачественной пружинистой стали. Эти линейки, помимо отличного качества, также отличаются интересной ценой.

Все новинки адаптированы для выкладки в магазинах свободного доступа — на упаковку с европодвесом нанесен штрихкод.

Механические карандаши BRAUBERG «Black Jack»

Ассортимент механических карандашей группы компаний «Самсон» пополнился новинками от BRAUBERG — карандашами «Black Jack». Это высококачественные механические карандаши с резиновым упором, предотвращающим скольжение пальцев при письме. Металлические корпус и внутренний механизм обеспечивают высокую износоустойчивость карандашу. Карандаши заправлены грифелем и имеют ластик под кнопкой-колпачком.

- Диаметр грифеля — 0,5, 0,7, 0,9 мм.
- Металлический корпус.
- Внутренний металлический механизм.
- Стирательная резинка под колпачком-кнопкой.
- Упаковка — блистер с европодвесом.

Группа компаний «Самсон»: подтверждаем стандарты качества!

Летом этого года состоялся очередной ресертификационный аудит группы компаний «Самсон», который проходит один раз в три года. Целью аудита была проверка соответствия системы менеджмента качества компании требованиям стандарта ISO 9001-2008. Представители немецкого органа по сертификации TUV CERT проверяли соответствие деятельности предприятия требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. Итогом данной проверки стало подтверждение соответствия деятельности группы компаний «Самсон» стандарту ISO 9001:2008 в области дистрибуции товаров для офиса, оргтехники, офисной мебели, хозяйственных и канцелярских товаров. Сертификат соответствия был выдан в сентябре 2011 года и срок его действия составляет 3 года.

Необходимо отметить, что TUV CERT — высокоавторитетный орган по сертификации Систем менеджмента качества компаний, его сертификаты признаются во всех странах мира.

В ходе аудита была проверена деятельность всех подразделений компании, а также основные бизнес-процессы. Подтверждение соответствия говорит о поддержании клиентоориентированной системы менеджмента, означающей прогнозирование и удовлетворение потребностей клиентов, эффективное управление бизнес-процессами и постоянное их улучшение. Очередной наблюдательный аудит состоится в июле 2012 года.

Поздравляем сотрудников и партнеров группы компаний «Самсон» с успешным прохождением аудита и желаем дальнейшей плодотворной работы в рамках стандарта системы менеджмента качества!

Шредеры EBA (Германия). Крошатся, крошатся, крошатся диски

В июне 2011 года компания «Гамма-Центр» представила российскому рынку две новые модели шредеров: EBA 0101 HD для уничтожения жестких дисков (Hard Disc) от персональных компьютеров, ноутбуков, принтеров и копировальной техники и EBA 0201 для уничтожения CD и DVD дисков. Шредеры с таким функционалом впервые представлены в ассортименте мирового лидера в производстве уничтожителей документов. Новые модели, как и все продукты компании EBA, сделаны в Германии и отличаются высоким уровнем качества и надежности.Благодаря механизму пробивания из никелированной закаленной стали EBA 0101 HD легко приводит в негодность любые электронные носители информации. Одним нажатием кнопки всего за 15 секунд шредер проделывает сквозное отверстие в 2,5” или 3,5” жестком диске, делая информацию на нем недоступной для считывания.

С помощью режущих валов, изготовленных из специальной усиленной стали, EBA 0201 OMD, за один час измельчает до 2500 CD и DVD-дисков на фрагменты 2,2 x 4 мм.

Аппараты оснащены мощными двигателями и способны продолжительное время выдерживать большие рабочие нагрузки. Для поддержания высокой производительности модель EBA 0201 OMD снабжена системой автоматического впрыскивания масла на режущие валы во время уничтожения и антистатической корзиной объемом 100 л, изготовленной из специального ударопрочного пластика.

Благодаря корпусу, выполненному из дерева, шредеры обеспечивают низкий уровень шума. Кроме того, аппараты обладают целым рядом характеристик, которые создают удобство работы и безопасность пользователя. Шредеры автоматически отключаются при открытой двери или переполненном контейнере, имеют двойную защиту двигателя от перегрева, электронно-контролируемую заслонку безопасности в прорези для загрузки, поддерживают функции автостопа и автореверса для предотвращения затора. По окончании процесса перфорирования уничтожители EBA 0101 HD автоматически останавливают свою работу. Эргономичная панель управления Easy Switch предусматривает световую индикацию режимов работы, а также индикацию степени нагрузки на режущий механизм в шредерах EBA 0201 OMD, создавая пользователям дополнительный комфорт.

Расширение серии «Black Jack»: шариковые ручки

Ассортимент пишущих принадлежностей группы компаний «Самсон» пополнился ручками и наборами шариковых ручек популярной серии «Black Jack».

Яркие и функциональные ручки с тонированным корпусом и металлическим наконечником станут надежными помощниками в работе или учебе. Рифление корпуса в области захвата обеспечивает дополнительное удобство при письме. Колпачок и детали — в цвет чернил.

- Толщина линии — 0,7 мм.
- Цвет чернил — синий, черный, красный, зеленый.
- Корпус — тонированный, в цвет чернил.
- 12 штук в упаковке.
- Упаковка — фирменная коробка.

В набор входят 3 или 4 шариковые ручки разных цветов.

- Толщина письма — 0,7 мм.
- Цвет чернил — синий, черный, красный, зеленый.
- Корпус — тонированный, в цвет чернил.
- Упаковка — мягкий пластиковый футляр с подвесом.

Циркули и готовальни BRAUBERG: для начинающих и профессионалов

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился чертежными принадлежностями BRAUBERG, анонсированными в оптовом каталоге товаров за 2011 год. Более 40 позиций готовален и циркулей охватывают все возрастные группы покупателей и разбиты по сериям с учетом функциональности.

Серия «Klasse» предназначена для школьников и оформлена в ярко-зеленый цвет. В серии представлены как штучные циркули с неподвижными ножками и иглами, так и готовальни с набором от 2-х до 7-ми предметов. Данная серия — это то, что нужно начинающему чертежнику.

Для учеников старших классов и студентов предназначены серии «Student» и «Student Oxford». В конструкции циркулей предусмотрена подстраиваемая игла и сгибаемая ножка. В серии «Student» представлены циркули с длинной 135 мм, а в «Student Oxford» — 140 мм.

Серия «Studio» предназначена для тех, кто хочет выполнять чертежи с профессиональным качеством и точностью. В ней представлены наиболее функциональные циркули длиной 155 мм с двумя подвижными ножками и подстраиваемой иглой. Серия «Studio» разделяется на три коллекции: собственно «Studio», а так же «Studio Comfort» и «Studio Soft & Metal». Особенностью модели «Comfort» является специальная кнопочная система, с помощью которой можно быстро и легко регулировать радиус окружности. Для тех, кто хочет иметь не просто качественные чертежные принадлежности, а модные, яркие, изготовленные с учетом последних тенденций в мире черчения, специально разработана «Studio Soft & Metal». Серия представлена готовальнями красного, желтого и голубого цветов, в состав которых входит кронциркуль с колесом для точной регулировки радиуса окружности и специальным мягким покрытием.

Незаменимые инструменты для детского творчества: восковые мелки и карандаши ПИФАГОР

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился интересными новинками — восковыми мелками и карандашами торговой марки ПИФАГОР.

Восковые мелки идеально подходят для детского творчества. Предназначены для рисования на бумаге любого типа, дереве, картоне и стекле. Шестигранный корпус мелка помогает избежать скольжения детской руки. Яркие и насыщенные цвета. Восковые карандаши также отлично подходят для детского творчества. Предназначены для рисования на бумаге любого типа, а также дереве, картоне и стекле. Не пачкают руки, благодаря индивидуальной бумажной обертке каждого карандаша. Яркие и насыщенные цвета.

Календари HATBER на 2012 год доступны для заказа!

Группа компаний «Самсон рада сообщить о поступлении в продажу новой коллекции календарей HATBER на 2012 год.

В нашем ассортименте представлены: настенные календари, настольные перекидные календари, настольные календари-домики (в том числе, с фигурной высечкой), календари-табели, карманные календари. Все календари произведены на новейшем оборудовании с использованием импортной мелованной бумаги и высококачественных глянцевых красок, что обеспечивает естественную и яркую цветопередачу. Особым эффектным дизайном отличаются календари серии «Мистические драконы»: на настенном перекидном календаре на гребне размером 60х45 см изображен символ года — могучий и загадочный дракон. Календарь украшен золотой фольгой, которая сверкает, как огонь, вырывающийся из пасти дракона, нарисованного в стиле фэнтези.

В нашем ассортименте также представлены православные календари. Один из наиболее ярких — календарь на гребне «Пресвятая Богородица», содержащий канонические тексты молитв. В календарной сетке отмечены все церковные праздники и православные посты. В зависимости от модели, каждый календарь индивидуально упакован в пленку или картонную коробку. Широкий выбор дизайнов календарей HATBER позволит подобрать календарь на любой вкус как для офиса, так и для дома. Для компаний, обслуживающих корпоративных клиентов, будут особенно интересны календари-табели для расчета рабочего времени, квартальные календари с курсором-бегунком для выделения текущей даты и компактные настольные календари-домики. Календари с изображением дракона как символа 2012 года также послужат отличным новогодним подарком для клиентов.

Настольные перекидные календари STAFF и BRAUBERG на 2012 год

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился настольными перекидными календарями STAFF и BRAUBERG на 2012 год.

Блок календаря STAFF напечатан на типографской бумаге в одну краску. Времена года выделены разными цветами (голубой, зеленый, оранжевый, фиолетовый). Справочная информация на каждом листе: праздничные дни, именины, часы восхода и захода солнца, долгота дня.

Блок календаря BRAUBERG напечатан на офсетной бумаге в две краски с выделением цветом выходных и праздничных дней. Справочная информация на каждом листе: календарь на текущий месяц, часы восхода и захода солнца, долгота дня, лунный календарь, праздники.

Яркие детские наборы BRAUBERG!

Ассортимент группы компаний «Самсон» пополнился детскими канцелярскими наборами BRAUBERG.

Яркие и эргономичные наборы «Рыбка», «Пигги» и «Кит», изготовленные из высококачественного пластика, вызовут заслуженный восторг маленьких покупателей и их родителей. 4 отделения, 4 предмета, подставка в форме кита, рыбки или поросенка. Состав набора: пластиковые ножницы с безопасными закругленными лезвиями, линейка с трафаретами,скрепки, стирательная резинка. Цвет — ассорти. Упаковка — блистер с европодвесом.

Папки BRAUBERG — европейское качество для российских офисов

Работа с документами подразумевает их четкую классификацию, упорядоченность по тем или иным критериям, аккуратность и порядок. Предлагаем Вашему вниманию новинки папок-конвертов и презентационных папок от BRAUBERG, произведенные в Испании на современном оборудовании из высококачественного картона плотностью 230 г/м^2. Наши разноцветные новинки решительно говорят «нет» унылым офисным принадлежностям.

Папки-конверты размером 315x235 мм предназначены для хранения, презентации и систематизации документов, журналов, каталогов, анкет и т. д. Вмещают до 150 листов формата А4 (297x210 мм). За счет сгибов по бокам и основанию, дно папки расширяется до 30 мм, что добавляет ей вместительности. Благодаря разлиновке на клапане, папку очень удобно маркировать. Цвета: синий, желтый, зеленый.

Папки презентационные размером 315x235 мм предназначены для документов формата А4 (297x210 мм). На внутренней части папок имеются 2 кармана, предохраняющие документы от выпадения и прорези для визиток. Цвета: синий, желтый, зеленый, красный.

Все папки упакованы по 5 штук в термоусадочную пленку. К каждому комплекту прилагается цветной листок–вкладыш с полной информацией о товаре.

«ХАТБЕР» представляет: HATBER HD

Компания «ХАТБЕР-М» представляет новую коллекцию бумажно-беловой продукции премиум-класса HATBER HD.

Коллекция HATBER HD отличается от традиционной изысканными дизайнерскими решениями, а также улучшенным качественным исполнением. Новая коллекция несет в своем оформлении ощущение времени и следует эстетическим и историческим традициям. Форзацы изделий запечатаны в едином стиле с обложкой, что придает им более презентабельный вид, а полноцветный титульный лист позволяет владельцу сделать тетрадь именной. Эти детали добавляют изделиям HATBER HD фундаментальность и некую важную ценность.

В портфеле коллекции Hatber HD будут представлены не только офисные изделия, но и продукция для детей к новому школьному сезону 2012 года.

Первыми из коллекции HATBER HD в продажу поступили элегантные тетради «Замки Луары». Это тетради 48 и 96 листов с внутренним блоком 65 гр/кв.м. Обложка из картона 240 гр/кв.м. оформлена выборочным лаком по системе дрипп-офф и тиснением золотой фольгой. Долина Луары — родина французского Ренессанса, место удивительно чарующее и завораживающее. «Долина королей», «Долина любви», «Долина замков» — сколько еще эпитетов можно дать этому краю! Наша коллекция «Замки Луары» станет в некотором роде кратким историческим экскурсом по этим восхитительным местам.

В ближайшее время коллекцию дополнят тетради А4 формата с улучшенным внутренним блоком 80 гр/ кв.м. на спирали. Твердая обложка ламинирована суперматовой пленкой и украшена тиснением золотой фольгой в двух дизайнах. Форзацы изделий запечатаны серебром, а также имеют привычный для этой коллекции полноцветный титульный лист, выполненный в едином стиле с обложкой.

Мы уверены, что наши клиенты по достоинству оценят качество новой коллекции Hatber HD.

Berlingo™
ИНСТРУМЕНТЫ
ВАШЕГО УСПЕХА
1
Придумай!
2
Спланируй!
3
Просчитай!
4
Исправь!
5
Действуй!
www.berlingo.ru
ООО "Хатбер-М". Тел.: (495) 925-11-08
не является рекламой

Железный стержень: настольные принадлежности из металлической сетки

Текст: Анна ВЛАСОВА

Организовать рабочее пространство. Такая задача стоит перед каждым офисным сотрудником. Благодаря настольным принадлежностям, представленным на российском рынке в большом многообразии форм, размеров и цветов, сделать это довольно просто, достаточно найти понравившийся вариант.

Настольные принадлежности из металлической сетки — пока еще новинка для отечественных потребителей. Оригинальный материал не только гарантирует надежность и долговечность изделий, но и позволяет стильно оформить рабочий стол. О достоинствах и преимуществах металлических лотков и подставок, а также немного о пластиковых и деревянных конкурентах — в нашем товарном обзоре.

Рынок настольных принадлежностей

Сегодня российский рынок настольных принадлежностей, во многом благодаря изделиям из металлической сетки, четко делится на 3 ценовых сегмента. Низкий представлен недорогими пластиковыми подставками-органайзерами, чаще всего облаченными в черный цвет. Их принято укомплектовывать письменными принадлежностями и канцелярскими мелочами. Причем стоимость продукции напрямую зависит от количества предметов, включенных в органайзер. Премиум-класс составляют престижные наборы из дерева, кожи и камня. Мы неслучайно относим к этой категории именно наборы, потому что такие предметы рабочего стола редко поставляются отдельно. Их огромным преимуществом является гармоничная коллекция необходимых аксессуаров.

Потребительская аудитория наборов премиум-класса — руководящий состав и высший менеджмент, недорогие подставки-органайзеры украшают столы остальных сотрудников компании.

Придя на отечественный рынок, металлические настольные принадлежности прочно заняли практически свободную среднюю ценовую нишу. Этот сегмент лишь частично наполнен европейскими брендами, поставляющими изделия из дорогого пластика или оригинального материала, например, акрила. Нестандартный дизайн, использованный в оформлении импортной продукции, цветной пластик, комбинация материалов и, безусловно, высокое качество позволяют относить настольные принадлежности европейского производства к средней ценовой категории и устанавливать на них хорошие наценки.

До появления настольных принадлежностей из металлической сетки или недорогих пород дерева средний ценовой сегмент был практически провальным. На рынке была представлена либо продукция из дешевого пластика, либо дорогие наборы из дерева — никаких альтернатив. Сейчас выбор достаточно велик и, безусловно, способен удовлетворить потребности всех клиентов. Появление металлических настольных принадлежностей, относящихся к среднему классу, закономерно. Во-первых, срок службы таких изделий значительно выше, чем у пластика, при этом стоимость товара не намного больше. Принимая решение о покупке, потребители часто оста-

навливают свой выбор на более надежной и долговечной продукции по чуть более высокой цене. Во-вторых, настольные принадлежности из металлической сетки дают возможность выделиться на фоне остальных сотрудников. Необычная форма и оригинальный материал привлекают внимание покупателей.

Настольные принадлежности, представленные на российском рынке, отличаются многообразием брендов. Эконом-класс составляют товары «no name» и продукция отечественных производителей жесткого пластика СТАММ, STAFF, Erich Krause. Пластиковые изделия европейских брендов Brauberg, Durable, Leitz, LondonCity, Interlink, Rexel, а также настольные принадлежности из металлической сетки Brauberg, Erich Krause относятся к среднему ценовому сегменту. Продукция премиум-класса представлена брендами Galant, Good Sunrise, Sergio Belotti, Fairwind и др.

Оценивая процентное соотношение настольных принадлежностей различных ценовых сегментов, можно сказать, что продукция эконом-класса занимает 50-60%. Ее неоспоримое преимущество — цена. При поломке изделия его легко, быстро и без особых затрат можно заменить на новое. 30% рынка принадлежит среднему ценовому сегменту, состоящему из настольных принадлежностей из дерева и недавно появившихся изделий из металлической сетки. Остальные 10-20% приходятся на наборы премиум-класса.

Множество торговых марок и обязательное наличие настольных принадлежностей всех ценовых категорий в ассортименте компаний, осуществляющих комплексное обслуживание организаций, порождает жесткую конкуренцию. Дополнительный ажиотаж добавляет присутствие товаров, изготовленных крупными операторами канцелярского рынка под собственными брендами. Однако и в этом отношении у настольных принадлежностей из металлической сетки имеется преимущество: новый для российского потребителя продукт представлен в ассортименте лишь у нескольких компаний.

В завершении разговора о рынке стоит отметить, что сегодня на нем преобладает импортная продукция. Премиум-класс практически полностью отдан иностранным производителям, 80% продукции средней ценовой категории выпущено зарубежными компаниями и лишь 20% — товары отечественного производства. Даже эконом-класс не принадлежит полностью российским предприятиям. Однако рынок настольных принадлежностей продолжает свое непрерывное развитие, и ситуация может поменяться в пользу отечественных производителей. Несмотря на то, что принципиально новых

решений в функционале лотков, стоек и подставок найти практически невозможно, разработчики изделий создают новые формы и используют оригинальные материалы. Таким образом, ассортимент российского рынка расширяется не за счет новых товаров, а путем усовершенствования, улучшения и доработки существующих моделей.

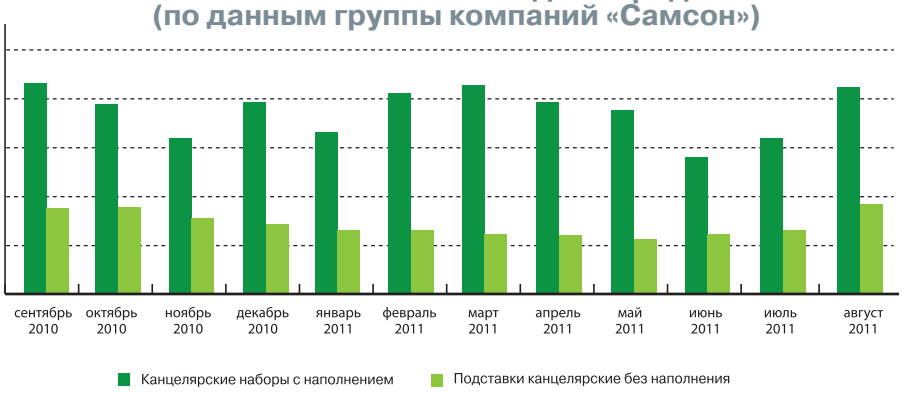
Формирование ассортимента

При формировании ассортимента стоит придерживаться «золотого» правила — ориентация на собственную покупательскую аудиторию. Например, в розничных магазинах безусловным спросом будут пользоваться наборы премиум-класса, которые нередко приобретаются в подарок руководителю. Их количество не должно превышать 5-10% от общего объема настольных принадлежностей, представленных в ассортименте торговой точки. Компаниям, осуществляющим комплексное обслуживание организаций, стоит обратить внимание на продукцию среднего ценового сегмента, которая позволяет устанавливать хорошие наценки благодаря высокому качеству изделий и нестандартному дизайну. Товары средней категории — пластиковые, металлические, деревянные — смело могут занимать 50% ассортимента.

Корпоративный канал сбыта признан основным для продажи настольных принадлежностей, однако их наличие обязательно и для розничного сегмента. Участники канцелярского рынка уверены, что розничный ассортимент должен включать продукцию всех ценовых категорий, объясняется это тем, что покупатели приобретают данный товар и для собственного пользования, и для оснащения офисов, и в подарок. Правильное процентное соотношение обеспечит выгодные стабильные продажи. Оптимальный вариант включения настольных принадлежностей в ассортимент выглядит так: 65% — продукция эконом-класса, 30% — средний ценовой сегмент, 5% — премиум-категория.

Выделить целевую аудиторию данной товарной группы не составляет труда. Это офисные работники, которые стремятся создать эргономичное рабочее место и стараются организовать пространство рабочего стола с максимальной пользой. Лишь минимальная часть настольных принадлежностей приобретается для домашнего использования. Отсюда и наличие стабильного спроса в течение всего года на данную продукцию. В продажах отсутствуют резкие сезонные колебания с пиком спроса или мгновенным спадом. Из общей картины выделяются настольные принадлежности из металлической сетки, которые являются новинкой для отечественных потребителей.

Динамика продаж настольных принадлежностей: сезонные колебания и доля продаж (по данным группы компаний «Самсон»)



Страна советов

Любая продукция имеет свои особенности. Чтобы организовать успешные продажи с максимальным привлечением внимания потребителей, важно понимать, что покупатель хочет получить, приобретая товар, и грамотно указать на преимущества продукции. Своим мнением о позиционировании настольных наборов из металлической сетки с читателями журнала «Канцелярия» делится **маркетолог по развитию ассортимента группы компаний «Самсон» Ярослав Самохвалов**.

— Как Вы считаете, в чем заключается преимущество настольных принадлежностей средней ценовой категории перед продукцией других сегментов?

— Обычно товары средней ценовой группы имеют более презентабельный внешний вид и изготовлены из более прочного материала, будь то пластик, металл или дерево. По сравнению с товарами эконом-класса, настольные принадлежности среднего сегмента отличаются длительным сроком службы. Как и в случае с премиум-наборами, производители стремятся представить потребителям полноценные коллекции изделий, что позволяет обустроить рабочее место в едином стиле.

— Как правильно организовать выкладку настольных принадлежностей средней ценовой категории?

— На мой взгляд, настольные принадлежности средней ценовой категории нужно выкладывать рядом с аналогичным товаром эконом-класса. В таком случае будет наглядно видна небольшая разница в цене при существенном отличии качества и внешнего вида изделий. Дополнительно привлечь внимание покупателей позволяет демонстрация товара в действии: например, подставку для ручек необходимо наполнить письменными принадлежностями, тогда покупатель увидит, как «работает» этот продукт.

— В чем заключается специфика продаж настольных наборов из металлической сетки?

— Основная особенность — еще не сформировавшийся спрос на данную товарную категорию, соответственно, ресселер должен донести до покупателя информацию о преимуществах настольных наборов из металлической сетки, тем самым подтолкнув покупателя к выбору более качественной и долговечной продукции.

— Как определить качество настольных принадлежностей из металлической сетки?

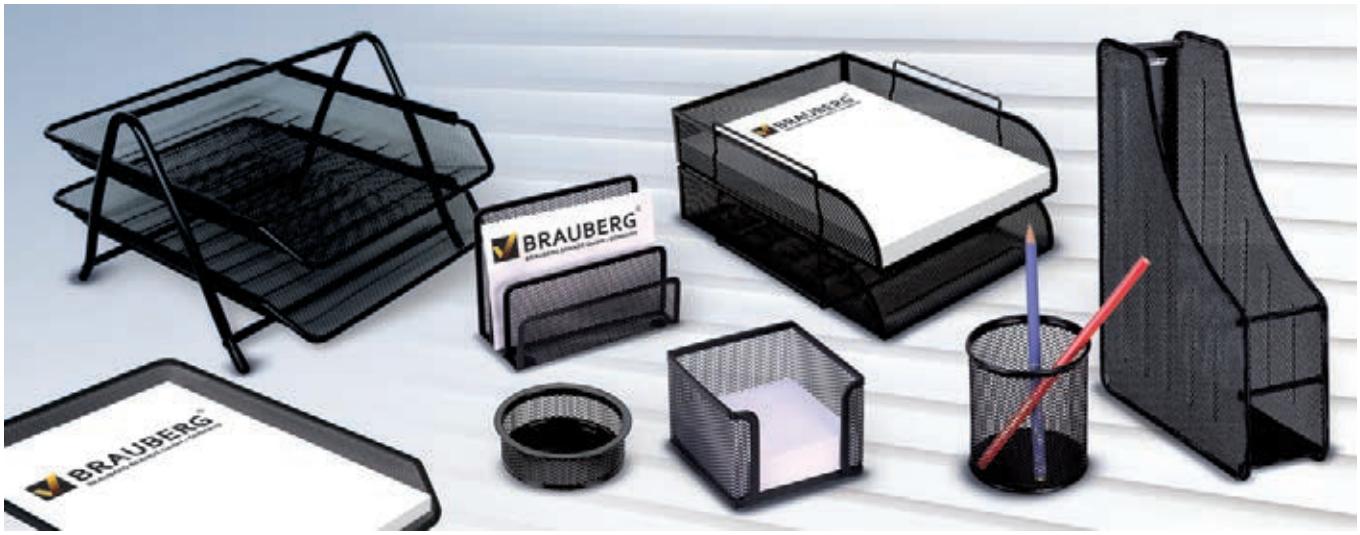
— Во-первых, обратите внимание на качество покраски. Краска должна равномерно покрывать поверхность изделия, без пропусков и излишне плотного наложения слоя. Во-вторых, качество металла. Прочный материал (толщиной от 0,5 мм) имеет ровную гладкую поверхность, без изъянов. В-третьих, места крепления сетки и каркаса (спаечные швы) должны быть без зазубрин. Идеальный вариант — когда при проведении пальцем по границе крепления ощущается только металлическая сетка без следов спайки.

— Какие виды настольных принадлежностей из металлической сетки представлены в ассортименте группы компаний «Самсон»?

— Протестировать новинку — настольные принадлежности из металлической сетки — клиенты группы компаний «Самсон» могут на популярной торговой марке Brauberg. Выбор в пользу бренда не случаен: оптимальное соотношение цены и качества позволяет ресселерам предлагать потребителям надежную проверенную продукцию и устанавливать на нее хорошие наценки. Сегодня ассортимент включает все необходимые предметы для организации рабочего пространства: канцелярские подставки без наполнения, лотки-поддоны, стойки-уголки, секционные подставки, а также настенные лотки. Специально для настольных принадлежностей из металлической сетки Brauberg разработана яркая упаковка, привлекающая внимание покупателей. Со временем мы планируем расширить ассортимент как по функциональным возможностям продукции, так и по цветовой гамме.

— Какие можно сделать прогнозы о потребительском спросе на настольные принадлежности из металлической сетки?

— Потребительский спрос на любые виды настольных принадлежностей всегда будет существовать: появляются новые компании, новые сотрудники, для которых необходимо организовывать рабочие места. Со временем устаревшие настольные принадлежности требуют обновления, и потребители стремятся к повышению эргономичности рабочего пространства. Отличным выбором для оформления стола сотрудников среднего звена являются настольные принадлежности из металлической сетки: стильные, надежные, долговечные.



BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

www.brauberg.com

Виды настольных принадлежностей

Подставка-органайзер

Органайзер предполагает наличие нескольких секций, предназначенных для размещения письменных принадлежностей и канцелярских мелочей. Занимая незначительное место на рабочем столе, подставка-органайзер позволяет эргономично организовать пространство.

Хорошо известные потребителям малобюджетные подставки черного цвета с наполнением и вращающимся основанием прочно закрепились в российских офисах и существуют в них на протяжении многих лет.

Металлические подставки-органайзеры поставляются без наполнения и являются основой настольных наборов из металлической сетки.

Лоток-поддон для бумаги

Лоток-поддон позволяет горизонтально размещать документы и журналы. Удобное использование обеспечивает наличие нескольких секций. В зависимости от ценовой категории изготавливаются из различных материалов: пластик, металл, дерево, камень.

Стойка-угол для бумаг и журналов

Стойка-угол предназначена для вертикального размещения бумаг и журналов. Благодаря вертикальному расположению занимает значительно меньше места, чем горизонтальные лотки-поддоны, однако при длительном хранении документов, не подшитых в папку, происходит деформация листа. На российском рынке представлены стойки-углы с одним отделением и разделенные на несколько секций.

Подставка для письменных принадлежностей

Подставка для письменных принадлежностей должна быть вместительной и устойчивой. Изделия могут иметь основания различного сечения. Самые распространенные формы: круг и квадрат.

Подставка для сортировки бумаг и писем

Само название изделия подразумевает наличие нескольких секций, которые помогают оперативно разобрать корреспонденцию. Такие подставки предусмотрены в продукции среднего и премиум-класса.

Диспенсер для скрепок

Диспенсер для скрепок помогает легко извлекать канцелярские мелочи и не терять их на обширном пространстве рабочего стола. Наиболее удобными признаны магнитные диспенсеры, в которых часть скрепок располагается на поверхности крышки, а основная масса хранится в специальной емкости.

Подставка для канцелярских мелочей

Изделие предназначено для хранения канцелярских мелочей: скрепок, кнопок, булавок, гвоздиков, скоб для степлера, стирательных резинок, запасных грифелей для механических карандашей и т.д.

Подставка под бумажный блок для записей

Подставка под бумажный блок совмещает две важнейшие функции. С одной стороны, блок для записей не должен рассыпаться по поверхности стола, а с другой стороны, листы должны легко извлекаться одной рукой.

Подставка для перекидного календаря

Перекидной календарь перекочевал в современный офис из советского времени, когда было принято оставлять заметки на листах календаря. Сегодня эти функции успешно выполняют планинги и ежедневники, однако многие руководители до сих пор не отказались от привычного атрибута. Чаще всего подставки под перекидной календарь включены в наборы премиум-класса.

Настольные наборы премиум-класса

Стоимость настольного набора премиум-класса зависит от количества предметов, входящих в его состав, и материала, из которого изготовлены изделия. Самыми распространенными материалами являются кожа, дерево дорогих пород и камень. Помимо традиционных подставок для письменных принадлежностей, бумажного блока, визиток и конвертов, наборы дополнены настольным ковриком для мягкого письма, ножом для вскрытия корреспонденции, фоторамками и другими предметами.

Большое преимущество наборов премиум-класса — оформление коллекции в едином стиле.

САМСОН®

оптовый интернет-магазин: www.samsonopt.ru

АКЦИЯ!

Пирамида призов за посуду WALTZ

Условия акции

В период с 01.10.2011 по 29.02.2012, покупая посуду WALTZ, Вы получаете баллы: за каждую 1000 рублей закупки — один балл. По итогам акции в соответствии с набранным количеством баллов Вам будет торжественно вручен выбранный Вами подарок.

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

- Кружки и наборы кружек
- Кофейные и чайные наборы
- Керамика и фарфор

Немецкое качество
Оригинальный дизайн
Большой выбор
Яркие модели

WALTZ

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

Спрос на настольные принадлежности из металлической сетки только начинает формироваться, и продажи постепенно растут. В будущем эксперты прогнозируют несомненный рост с отсутствием сезонных колебаний.

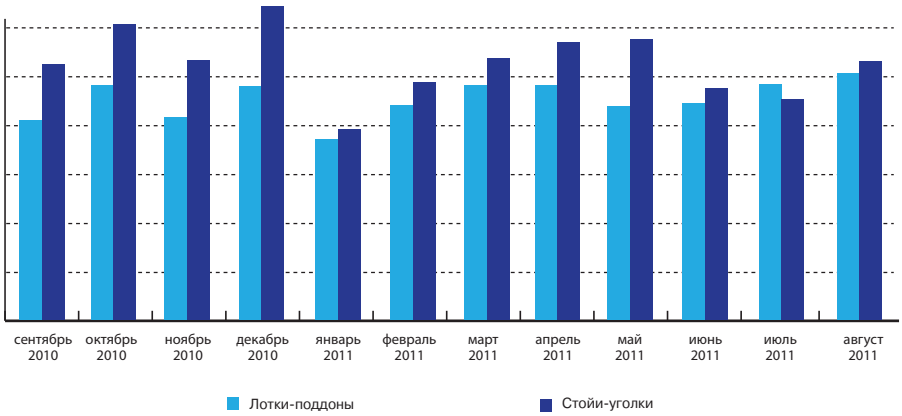
Интерес потребителей повышает возможность объединять отдельные настольные принадлежности из металлической сетки в гармоничный набор. При этом нет необходимости закупать сразу все предметы. Стильный и элегантный дизайн сочетает эстетику и функциональность изделий. Например, ширина лотков-поддонов для бумаги и промежуток между секциями рассчитаны таким образом, чтобы обеспечить максимально удобное извлечение документов. Оригинальность конструкции придает подставка, сделанная в виде угла.

Сегодня настольные принадлежности из металлической сетки имеют традиционные офисные цвета — серебристый и черный, идеально подходящие для любого интерьера. Особенно элегантно металлические наборы смотрятся в современных офисах, оформленных в стиле минимализма или хай-тек. В дальнейшем не исключено расширение цветовой гаммы и добавление ярких акцентов.

Настольные принадлежности из металлической сетки — главная новинка российского рынка на сегодня. Дальнейшее развитие отрасли предугадать довольно сложно, но можно предположить, что будут появляться многофункциональные изделия, объединяющие возможности двух и более предметов. Такие настольные принадлежности очень популярны на американском рынке. Примером служат совмещенные поддоны и стойки для бумаг.

Введение в ассортимент металлических изделий позволит отследить потребительский спрос на продукцию и скорректировать процентное соотношение для собственной компании в соответствии с особенностями целевой аудитории. В дальнейшем полученный опыт поможет своевременно реагировать на появление новинок.

Динамика продаж настольных принадлежностей: сезонные колебания и доля продаж (по данным группы компаний «Самсон»)



Важные моменты

Безусловным преимуществом настольных принадлежностей из металлической сетки является отсутствие специальных требований по хранению и транспортировке товара. Для металлических изделий не важно соблюдение определенного температурного режима, который необходим для пластика, подвергающегося разрушительному воздействию перепадов температуры. Однако стоит воздержаться от размещения данного товара в складских помещениях с повышенной влажностью. Материал, использованный для изготовления предметов, не является нержавейкой, поэтому, в случае нарушения покрасочного слоя, возможно образование очагов коррозии. Необходимо учитывать, что настольные принадлежности даже из металлической сетки достаточно хрупкие и необходимо принять меры, исключающие излишние нагрузки, удары и т.д.

Падение товара в упаковке или без таковой, превышение допустимой нагрузки, неправильное размещение продукции на паллетах может стать причиной деформации металлической сетки и спровоцировать разрушение покрасочного слоя. В этом случае товар придется переводить в категорию брака. Поэтому стоит внимательнее относиться к хранению и транспортировке настольных принадлежностей, пусть даже они и не требуют специальных условий.

Полезным дополнением является наличие на дне подставок антискользящих вставок, которые надежно удерживают настольные принадлежности на столе, одновременно защищая поверхность от возникновения царапин.

К сожалению, на российском рынке сложилась тенденция отсутствия у потребителей приверженности к брендам. Для покупателей по-прежнему важен дизайн, а не торговая марка. Однако незначительное количество брендов настольных принадлежностей из металлической сетки способно обратить внимание на производителя. В этом случае, безусловно, выигрывают марки, которые первыми представили новинку отечественным потребителям, например, бренды Brauberg и Erich Krause.

Среди важнейших параметров, которые имеют значение при совершении покупки, эксперты выделяют качество продукции, эксплуатационные свойства и материал изготовления. Остальные детали, такие как бренд, возможность составления коллекции, страна изготовления, не столь важны для потребителей.

Появление настольных принадлежностей из металлической сетки спровоцировало повышенный интерес покупателей к продукции среднего ценового сегмента, отвечающей всем требованиям потребителей. Данная товарная категория сегодня находится в стадии активного развития и обеспечивает непрерывный рост спроса, который со временем, по мере наполнения рынка, будет снижаться, вернувшись к традиционному стабильному состоянию. Следующий скачок спроса станет возможен с появлением очередных новинок: с улучшенными потребительскими свойствами, интересным дизайном и изготовленных из оригинальных материалов.

Конечно, пока об этом говорить рано. Сегодня внимание покупателей все больше захватывают стильные настольные принадлежности из металлической сетки, которые без сомнения можно назвать очередным прорывом в канцелярской индустрии.

Процентное соотношение товаров группы «Настольные принадлежности» в ассортименте компании (по данным группы компаний «Самсон»)

Чай? Кофе? Поработаем!

Офис.. Обычный рабочий день... Сотрудники погружены в дела и обязанности... Стрекотание факса и стук клавиатуры... Но вот, наконец, кто-то достает кружку, в которой позвякивает ложечка. Точно: нужно выпить чаю или кофе, кому что нравится, чтобы отвлечься и взбодриться... Или, как говорится, «перекур». А это — при правильной его организации — ясность мыслей и высокая работоспособность, а значит — успех компании.

Текст: Мария ТАРАСЕНКО

Примерно так проходят рабочие дни тысяч офисов. Тонны кофе и чая потребляются с понедельника по пятницу в различных — больших и малых — фирмах. Чаепитие — непременный атрибут краткого отдыха в любой компании. Более того, по данным психологов, это самый эффективный из всех способов внутрикорпоративного общения. И кому, как не оператору рынка товаров для офиса, знать, что этот товар всегда должен быть в его ассортименте. Однако просто пачка чая или баночка кофе, которые поставляются в офис наряду с канцтоварами, — это уже вчерашний день. Сегодня нужно делать так, чтобы клиент смог организовать полноценный кофе-брейк, деловые переговоры или просто попить чайку в течение дня, не бегая в ближайший супермаркет и не закупая сумками провиант, а обратился именно к вам. За всем сразу. А для этого нужно просто подумать о том, что именно и как ему предложить. В общем, обо всем по порядку.

Создаем имидж офиса

Итак, вернемся к моменту чаепития — кто-то достает принесенную из дома кружку и пакетик чая, кто-то наливает кипяток в стакан, а кто-то и вовсе «бодяжит» кофе в одноразовом стаканчике. Кому как нравится, конечно. Очевидно, что чаепитие в офисе не должно занимать много времени, офисный чай не должен быть капризным к качеству заваривания, а офисная посуда должна быть максимально удобной и занимать минимум места. Тем не менее, солидной компании, стремящейся не ударить в грязь лицом в глазах клиента, пристало подумать о том, чтобы обеспечить сотрудников не только кофе-чаем и, желательно, с сахаром, но и красивой посудой. Лучше, если кружки или сервизы будут куплены для всех сотрудников и будут эстетично смотреться на столе в едином стиле.

Кстати, посуда в офисе необходима не только для самих сотрудников, но и для проведения деловых встреч с партнерами, важных переговоров и кофе-брейков во время обучения персонала и семинаров. И в этом случае, кофейные и чайные сервизы должны выглядеть презентабельно и стильно.

И помочь в этом клиенту может его поставщик товаров для офиса. К слову, кружки, чайные и кофейные наборы и посуда: блюда, тарелки и салатницы, — необходимы не только на офисной кухне, но и в домашнем хозяйстве — а это значит, что клиент может заказать этот товар и для личного пользования.

Именно поэтому группа компаний «Самсон», ориентируясь на спрос потребителей, существенно расширила ассортимент керамической и фарфоровой посуды новинками от популярной торговой марки WALTZ.

Кружки и чашки WALTZ имеют удобную эргономичную форму и изготовлены из качественного фарфора и керамики. Они подходят для мытья в посудомоечной машине и использования в микроволновой печи. Наборы состоят из 2, 4 или 6 кружек объемом от 85 до 490 мл, среди которых каждый найдет изделие по душе. Более того, разнообразие дизайнов позволит оформить чаепитие в офисе в классическом стиле — однотонными цветными кружками WALTZ «KRUG», которые также великолепно подходят для нанесения фирменного логотипа. Покупатели розничных магазинов останавливают свой выбор на ярких однотонных моделях, выбирая из шести понравившихся цветов: красного (600682), черного (600683), оранжевого (600684), светло-зеленого (600685), желтого (600686) или синего (600687).

Серии кружек WALTZ (ВАЛЬЦ) «КАЛИПСО» (600731) и WALTZ (ВАЛЬЦ) «ФЛОРА» (600741), WALTZ (ВАЛЬЦ) «ПЛАНЕТА ЖИВОТНЫХ» (600732), WALTZ (ВАЛЬЦ)

«АРОМА» (600735) и WALTZ (ВАЛЬЦ) «КОФЕ ТАЙМ» (600743) , WALTZ (ВАЛЬЦ) «ФРУКТОВЫЙ ВЗРЫВ» (600740), кружки с нейтральным растительным орнаментом — WALTZ (ВАЛЬЦ) «АРАБЕСКА» (600738) — разнообразие дизайнов соответствует вкусовым предпочтениям самой широкой аудитории.

Посуда в «кофейной» стилистике гармонично вписывается в любой интерьер — WALTZ (ВАЛЬЦ) «ЭЙФОРИЯ» (600744), WALTZ (ВАЛЬЦ) «КОФЕ ТАЙМ» (600733) с надписями «cappuccino», «espresso», словами «CUP» и «CAFE», WALTZ (ВАЛЬЦ) «КОФЕМАНИЯ» (600734), WALTZ (ВАЛЬЦ) «КОФЕБРЕЙК» (600739), WALTZ (ВАЛЬЦ) «МОККО» (600742), WALTZ (ВАЛЬЦ) «ЛАТТЕ» (600746) и другие, выполненные в светло-коричневых кофейных тонах, достойны быть поданными на любом мероприятии.

Посуда WALTZ (ВАЛЬЦ) также представлена чайными и кофейными наборами, упакованными в оригинальную подарочную коробку: WALTZ «ЭСПРЕССО» (600704), «КОФЕМАНИЯ» (600705), «СИЦИЛИЯ» (600706), «КАРАМЕЛЬ» (600707), «ТАНГО» (600708), «КАПУЧИНО» (600713), чайные и кофейные наборы WALTZ из белого фарфора «БАНКЕТ» (600688), «РАУТ» (600689) и «ЭТИКЕТ» (600690), подходят как для офиса, так и для дома.

Стоит отметить также классические серии посуды WALTZ «Банкет», «Раут» и «Этикет», которые состоят из чайных и кофейных наборов, а также наборов тарелок, блюд и салатниц. Белый качественный фарфор, из которого изготовлены все изделия серий, надолго сохранит свой белоснежный цвет, а оригинальные формы кружек не оставят равнодушными самых взыскательных клиентов.

Огромный ассортимент посуды WALTZ пользуется также устойчивым спросом у офисов, кафе, ресторанов, столовых и других заведений, ценящих высокое качество по демократичным ценам.

Впрочем, посуда WALTZ, включенная в любой из каталогов группы компаний «Самсон», продает сама себя — трудно не заказать хотя бы несколько «экземпляров», увидев изображение стильных и модных кружек или наборов, — если не для босса, то просто, для себя лично.

Думаем о главном

А главное, как известно, это, прежде всего — здоровье, как всего коллектива, так и каждого сотрудника в частности. Культура современного офиса растет, как частные, так и государственные компании заботятся о здоровье и работоспособности своего персонала, и одно из главных мест занимает сегодня обеспечение офиса всем необходимым для его работы. Поэтому основным вопросом, кроме посуды, непосредственно из которой пить чай или кофе, становится вопрос — какой именно кофе или чай из нее пить. И, кстати, какую воду использовать. Хорошо, если ваши клиенты обеспечены современным кулером, а если нет? Тогда оператор рынка товаров для офиса — где поставка бутилированной воды стала таким же обычным делом, как и продажа традиционных канцтоваров — должен предложить клиенту продукцию проверенного производителя, причем в его товарном предложении должны быть учтены интересы разных групп потребителей: «универсальная» вода в емкостях по 5 литров найдет применение как в офисе, так и дома,

бутылки 0,5, 1 или 1,5 л удобны и востребованы практически везде — от деловых встреч и конференций до обычного утоления жажды в офисе. Самое время заглянуть в каталог и выбрать, к примеру, такие известные бренды как «Святой источник» и «Шишкин лес», представленные в ассортименте группы компаний «Самсон». Поставляя своим клиентам воду этих производителей, вы будете точно уверены в том, что предлагаете им только экологически чистую артезианскую воду, которая производится по современной технологии в соответствии с требованиями российских и международных стандартов. Ведь бутилированная вода должна быть не только безопасной для здоровья, но и полезной, то есть быть насыщенной полезными микро- и макроэлементами. Этим требованиям в полном объеме соответствуют оба производителя.

Определившись с питьевой водой, обратимся к самим бодрящим напиткам: офисный чай, должен удовлетворять нескольким требованиям: одновременно расслаблять и бодрить, повышая работоспособность сотрудников и, как минимум, красиво подаваться — хотя бы потому, что чай в России является одним из элементов корпоративной культуры. Кроме того, он должен быть простым — чаепитие в офисе не должно занимать много времени, а сам чай не должен быть капризным к качеству заваривания. Поэтому в офисах продолжают доминировать чай в пакетиках и растворимый

Психологи обнаружили, что разговор за чашкой чая в офисе является более эффективной коммуникацией, чем презентации, корпоративные издания и e-mail. Более 80% работающих в офисе заявили, что за чашкой чая они узнают намного больше о том, что происходит внутри организации, чем другими способами. Кстати, именно «ти мэйкеры» обладают наилучшими управленческими и коммуникативными качествами.

кофе. Бытует мнение, что пакетированный чай значительно уступает по качеству весовому. Такое утверждение справедливо, пожалуй, только для продукции низшего ценового сегмента. Основные отличия заключаются в сорте продукта, но специалисты считают, что в неизмельченном чайном листе дольше сохраняется аромат. Дорогие виды пакетированного чая содержат не отходы производства и крошки чайных листьев, а сортовой мелколистовой чай, который имеет достойный вкус и практически не отличается от весового. Успешным продажам чая и кофе во всех каналах сбыта способствует наличие в ассортименте популярных торговых марок, которые пользуются спросом у потребителей. Лидирующими чайными торговыми марками признаны Greenfield, Lipton, Ahmad, «Майский чай». Первые три бренда относятся к среднему ценовому сегменту, при этом некоторые позиции представлены и в эконом-классе. Продукция ТМ «Майский чай» относится к эконом-сегменту. Популярностью пользуются также кофейные бренды — Nescafe и Tchibo. Все эти товары представлены в ассортименте в группе компаний «Самсон» и, соответственно, в каталогах и интернет-магазинах компании.

Эта товарная группа призвана помочь реселлерам комплексно обеспечивать офисы. Кроме этого, поскольку удельный вес кофе, чая и бутилированной воды в общем объеме покупок фирмы довольно мал, клиенты понимают, что специально выделять время на ее приобретение не имеет смысла. Более того, для них гораздо важнее удобство заказа по каталогу наряду с другими товарами — то есть оперативное получение качественного товара, не выходя из офиса. Товарная линейка этой группы постепенно расширяется, соответственно, возрастает и спрос на поставку чая, кофе и даже сахара в офисы.

Помогаем клиенту

Задача хорошего продавца — не только реализовать товар с выгодой для себя, но и привлечь и удержать клиента, став для него постоянным партнером и зачастую помощником. Именно поэтому ассортимент нужно формировать так, чтобы ваш клиент не искал недостающий товар у конкурента. И, говоря об офисном чае — и кофемании, как, впрочем, и питании вообще — не стоит забывать о такой товарной группе как одноразовая посуда. И, если в случае офисного чаепития это «моветон», то на корпоративных праздниках — особенно выездных, на природе — такой товар просто незаменим. Появившись в 60-х годах прошлого века в США, одноразовая посуда победно шествует по всему миру, не теряя своей актуальности. Кстати, такая посуда — решение проблемы любого дня рождения на работе в многолюдном коллективе. Не нужно думать о том, что посуда может побиться. И — самое главное — ее не надо мыть! Более того, в подобных случаях одноразовые тарелки, стаканы и приборы помогают соблюдать требования элементарной гигиены. К тому же, одноразовая посуда вовсе не обязательно должна быть уныло-прозрачной — сегодня клиенту можно предложить яркие расцветки и многообразие видов и форм — нынче производят не только стаканчики и тарелки, но и бокалы для шампанского (очень прочные, имитирующее стекло), рюмки, кружки для пива, чашки для чая и кофе, ложки, вилки и ножи, миски различных форм, подходящие для любых случаев и для любых блюд. Кстати, группа компаний «Самсон» предлагает клиентам большой выбор одноразовой посуды торговой марки «Лайма», изготовленной из экологически чистого полимера — полипропилена. Это материал выдерживает температуру до +110°С, поэтому посуду из полипропилена можно смело ставить в микроволновую печь. К слову, потенциальным покупателем одноразовой посуды являются не только офисы — этот товар подходит как для столовых и предприятий общественного питания и выездной торговли, а так и для организаций и частных клиентов, которые совершают покупку в розничном канцелярском магазине, приобретая одноразовую посуду «заодно», чтобы не искать ее при надобности в другом месте. Весь ассортимент одноразовой посуды также можно найти в каталогах компании и в интернет-магазинах компании «Самсон».

Впрочем, вернемся к нашему офисному кофе-брейку. Необходимость перерыва на чай-кофе, как отмечают психологи, — это сигнал системы бессознательного о том, что нужно остановиться и подумать: что я делаю, правильно ли и зачем мне это. Считается даже, что чай на самом деле не является отдыхом от работы. Скорее, это необходимый стоппер, который должен быть перед началом какого-то дела или после его окончания. Ведь человек не может работать или заниматься каким-либо делом непрерывно. Время от времени обязательно нужно останавливаться и оценивать свои действия. А это значит, что при грамотной подаче всего того, о чем мы говорили в нашей статье, оператор рынка товаров для офиса всегда будет в выигрыше — пока работают офисы, их сотрудники всегда будут доставать кружку, заваривать кипятком чай и с удовольствием его выпивать за приятной беседой. ■

Для офиса и дома, для деловых переговоров и задушевных бесед

WALTZ

Красивая посуда в красивой упаковке прекрасно подойдет для личного или корпоративного подарка!

Хиты и новинки

ПОЛИГРАФИКА®

Выпуск бумажно-беловой продукции — дело не простое. Надо и с тенденциями не прогадать, и лицензию во время приобрести, да еще и покупательскую способность просчитать. Как грамотно сформировать ассортимент, который будет пользоваться стабильным спросом, — такой вопрос встает перед каждым производителем.

Около 10 лет назад торговая марка «Полиграфика» вступила в борьбу с именитыми производителями российского рынка бумбела за внимание потребителей. Ассортимент выпускаемой продукции был ориентирован и по сей день распространяется как на школьный, так и на офисный сегмент. Попробуем оценить, каких успехов удалось достичь компании на рынке российского бумбела.

Текст: Анна ВЛАСОВА

Новой торговой марке, представляющей бумажно-беловую продукцию, пробиться на российском рынке довольно сложно. Факторов, влияющих на успех, много. Во-первых, до сих пор существуют предприятия, известные покупателям с советских времен, — знакомая торговая марка вызывает больше доверия. Во-вторых, активно работают современные компании, развивающие свой бизнес по всем рыночным законам. И, в-третьих, не стоит забывать про мелкие фирмы, которые хоть и не играют решающей роли, но отнимают часть потребителей.

Торговая марка «Полиграфика» с честью преодолела все эти испытания. Спустя 10 лет, уверенно можно сказать, что компания нашла свою нишу, заняла лидирующие позиции и продолжает успешное развитие. Сегодня в ассортименте бренда присутствует различная бумажно-беловая продукция, пользующаяся неизменным спросом у покупателей: тетради, блокноты, альбомы для рисования и другие материалы. Следуя запросам потребителей, собственные дизайнерские решения в оформлении дополнены лицензионной продукцией, приобретенной у ведущих мировых мультипликаторов. По утвержденному принципу работы каждый сезон компания радует своих клиентов оригинальными новинками, не забывая при этом про товары, ставшие хитами продаж.

И в клеточку, и в линеечку

Огромный ассортимент тетрадей торговой марки «Полиграфика» способен удовлетворить взыскательный вкус любого покупателя. При разработке моделей были учтены потребности самой многочисленной группы потребителей — школьников и студентов, а также офисных сотрудников, которые время от времени используют тетради, как оптимальный вариант для ведения записей.

Запросам и той, и другой категории полностью отвечают тетради формата А4. Чтобы в них помещалось как можно больше информации, изделия бумбела имеют объем от 80 листов и удобное крепление на евроспирали. При необходимости лист из тетради можно удалить и поместить в архивную папку на кольцах. Для этого производителем предусмотрена двойная перфорация. В оформлении тетрадей формата А4 торговой марки «Полиграфика» практически отсутствуют яркие «кричащие» тона. Исключение составляет серия Deco IX (401443) — здесь и далее по тексту указаны коды для заказа продукции в группе компаний «Самсон». Остальные обложки имеют сдержанный дизайн: будь-то цветочная тема Flower's blues (401490) или однотонное оформление Seamanship (401237). Дополнительные возможности добавлены в серии Apple (401488): некоторые модели оснащены резинками, которые позволяют закрыть тетрадь, как папку.

Стоит отметить, что все тетради торговой марки «Полиграфика» поставляются в сериях-ассорти, в которых каждая идея воплощена в нескольких вариантах. Упаковки-ассорти удобны для магазинов всех форматов. Они позволяют красочно оформить витрину и сформировать выгодное предложение для покупателей.

Широким ассортиментом отличаются общие тетради торговой марки «Полиграфика». Самой востребованной среди старшеклассников и студентов, составляющих основную покупательскую аудиторию тетрадей, является бумажно-беловая продукция объемом 48 листов. Именно ей уделено значительное место в ассортименте компании. При разработке дизайна производитель учел предпочтения всех групп потребителей.

Неизменно стабильным спросом пользуются традиционные сюжеты: животные, природа, автомобили. В торговой марке «Полиграфика» представлены обложки с очаровательными животными: «одноCLASSники.zoo» (401468), «В фокусе» (401476 — клетка, 401480 — линия), «Любимые животные» (401339). Неисчерпаемая тема для мальчиков — мощные автомобили Land Rover (401469), Volvo (401338) и мотоциклы Harley Davidson (401370), Yamaha (401477).

Гармонично дополняют ассортимент общие тетради с оригинальным сюжетом на обложке. Интересный дизайн на черном фоне использован в сериях UFO (401462), World in colors (401467), Punctuation (401473). Завораживающие пейзажи с изображением природных стихий воплощены в серии Genuine Sensation (401365 — клетка, 401261 — линия).

При оформлении изделий бумбела не обошлось без лицензионной продукции: компьютерный мир Tron (401466), сказочные феи Fairies (401209).

Присутствуют в ассортименте и нейтральные тетради с обложкой без рисунка. Однотонные варианты представлены сериями MC-7 (401470) и MonoColor (401471 — клетка, 401479 — линия). Интересная дизайнерская идея, основанная на сочетании светлого и темного оттенка одного цвета, использована в серии Duotone Upgrade (401196 — клетка, 401213 — линия).

Для оформления тетрадных обложек торговой марки «Полиграфика» применяются все современные методы декорирования: выборочный лак, конгрев, тиснение фольгой, серебряная краска, голографические изображения и другие спецэффекты. Украшение обложек позволяет привлечь внимание потребителей к продукции, подчеркнуть индивидуальность дизайна и создать неповторимый стиль.

Общие тетради «Полиграфика» представлены продукцией и с другим объемом листов: 60, 80, 96 и 120. Некоторые дизайны для обложек повторяют сюжеты 48-листных тетрадей, но большинство — имеют собственное оригинальное изображение.

Серии ABCD (401430) и Deco IX (401431) объемом 120 листов дополнительно оснащены плотной задней обложкой из картона. Такая конструкция позволяет производить записи на весу. Тетради скреплены евроспиралью, внутренний блок выполнен из офсетной бумаги плотностью 55 г/кв. м.

Значительную часть школьного ассортимента торговой марки «Полиграфика» составляют тонкие тетради объемом 12, 18 и 24 листа. Их основными пользователями являются младшие школьники, поэтому для оформления большинства обложек использованы герои популярных детских мультфильмов: Винни-Пух, Микки-Маус, девочка Клубничка и ее подружки, Алиса в стране чудес, кошечка Мари и другие персонажи. Яркий привлекательный дизайн обязательно обратит на себя внимание покупателей. Помимо традиционных видов внутреннего блока — клетка и линия, тонкие тетради укомплектованы листами в крупную клетку и косую линию, способствующую формированию ровного почерка.

Оригинальные дизайнерские идеи и лицензированная продукция с любимыми героями популярных мультфильмов идеально дополнена обложками пастельных тонов без изображения. Разнообразие предложенного ассортимента призвано удовлетворить спрос клиентов любого возраста и различных потребительских групп.

Не все записи одинаковы

Для ведения записей тетради — не всегда подходящий вариант. Компактные блокноты с перекидными

листами удобны для использования в повседневной работе. Их относят к необходимой офисной продукции.

Для своих покупателей торговая марка «Полиграфика» разработала блокноты различного формата. Популярные изделия формата А6 легко помещаются в кармане и находятся всегда под рукой у владельца. Однотонное оформление блокнотов серии Spiral Block (123331) идеально подходит для различных сфер использования.

Объемным 80-листным блокнотам

формата А4 также находится применение (124757). Такую продукцию удобнее использовать при наличии рабочего стола, например, на складе или на контрольном пункте.

Маленьким девочкам адресована яркая красочная продукция с известными персонажами. Очаровательная Принцесса, украшающая упаковку популярной детской косметики, использована для оформления обложки блокнота формата 60 х 85 мм (123535). Еще более привлекательной лицензионную картинку делает декорирование блестками.

Износостойкость блокнотов «Полиграфика» обеспечивает прочная обложка из мелованного картона. Надежное крепление евроспиралью удерживает внутренний блок и в то же время позволяет без труда удалить испорченный лист.

Пример для подражания

Красочно оформляя обложки альбомов для рисования, производители стремятся достичь двух целей. Во-первых, привлечь внимание покупателей к продукции. Во-вторых, подать ребенку интересную идею для создания собственных рисунков.

Альбомы для рисования торговой марки «Полиграфика» в значительной степени представлены лицензированной продукцией. Герои на обложках хорошо знакомы по детским мультфильмам. Сказочная история любимых персонажей стимулирует творческий потенциал ребенка.

Мальчики с удовольствием возьмутся за кисти и краски с храбрыми героями-покорителями драконов (102452), девочкам придутся по вкусу волшебные феи (102449, 102636).

Расширить ассортимент компании-ресселера помогает упаковка-ассорти, предусмотренная в сериях Fantastical Tink (102636) и Strawberry Shortcake (102637). Использование общего сюжета на различной продукции — тетрадях, блокнотах, альбомах — позволяет создать комплексное предложение для потребителей. Специалисты по маркетингу рекомендуют: чтобы выгодно подчеркнуть достоинства продукции, необходимо размещать на витрине полный комплект серии.

Все по расписанию

Школьное расписание с детства приучает учеников планировать свой день: какие уроки сделать в первую очередь, какие учебники взять в школу, сколько тетрадей положить в портфель. Чтобы расписание всегда было под рукой, полиграфисты разработали красочные бланки, которые являются полезным дополнением интерьера домашнего уголка школьника и способны отразить индивидуальность ребенка.

Торговая марка «Полиграфика» не осталась в стороне и внесла свой вклад в украшение рабочего стола ученика, выпустив лицензионную коллекцию бланков расписания. Популярные герои любимых мультфильмов каждый день будут напоминать о предстоящих уроках.

Бланки расписания изготовлены на плотном мелованном картоне формата А3, гарантирующим длительный срок службы изделия. Расписание рассчитано на 6 дней. На каждый день недели — от понедельника до субботы — отведено отдельное «окошко», позволяющее быстро ориентироваться в расписании. Блоки имеют различную линовку. Например, бланк с Винни-Пухом (124033), предназначенный для самых маленьких учеников, рассчитан всего на 6 уроков, а Marvel Fashion (124031) с любимыми супер-героями — уже на 8 — то, что нужно современным школьникам средних классов.

Дизайн продукции разработан с учетом интересов разных возрастных групп. Старшеклассники вряд ли воспользуются столь полезным изобретением, как бланк расписания. Поэтому все внимание при создании коллекции было уделено детским мультфильмам: веселые феи Fairies Fashion (123532), бесстрашные укротители драконов How to train your dragon (123533), сказочный подводный мир Lassen Sea World (123534) и оригинальные девочки-клубнички Strawberry Shortcake (124032).

Школьное расписание рекомендуется включать в ассортимент магазинов разных форматов, формируя таким образом максимально полное предложение для покупателей. В свою очередь, наличие расписания окажет неоценимую помощь родителям в обучении детей систематизации и грамотному распределению времени.

Российский бумбел ни на минуту не прерывает свое активное развитие. Оснащение производства новейшим оборудованием позволяет полностью удовлетворить потребности отечественных покупателей без привлечения иностранных компаний. Чтобы соответствовать запросам потребителей, торговая марка «Полиграфика» не только разрабатывает собственные дизайны, но и использует лицензионную продукцию. Неизменный и стабильный спрос на бумбел свидетельствует о доверии покупателей к российским брендам. А приемлемая стоимость продукции позволяет реселлерам вести выгодную ценовую политику. Главное — правильно сформировать ассортимент!

ErichKrause®
важна каждая мелочь

Grapho & Grapho plus

Это шариковые ручки
с особыми чернилами SEMI-GEL
на масляной основе низкой вязкости,
за счет чего достигается эффект мягкого и
легкого письма, как при письме гелевой ручкой.
Расход же чернил отличается экономичностью
шариковых ручек.
Это наиболее прогрессивное и совершенное
изобретение в линейке пишущих принадлежностей!

Безупречно гладкое письмо!

«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 Уфы, Москвы, Костромы, Екатеринбурга и города Прохладный.

Текст: Мария ТАРАСЕНКО

Компания «Офис Мастер»: мы пришли всерьез и надолго

Компания «Офис Мастер»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-zakaz.ru/master
заказ бесплатного каталога и прайс-листа:
(347) 246-07-86

Директор компании Газизов Рамзил Рамилович

***Компания** «Офис Мастер»*
***Год основания компании** — 2009*
***Количество сотрудников** — 12*
***Обслуживаемые рынки** — г. Уфа, города республики Башкортостан*

Газизова Регина Талгатовна, зам директора и бухгалтер

Руководство компании

История компании «Офис Мастер» началась в 2009 году с момента создания небольшой оптовой канцелярской фирмы. С самого начала «Офис Мастер» продемонстрировал качественную работу и безупречное сервисное обслуживание, тем самым заявив, что пришел на отечественный рынок «всерьез и надолго».

«Сегодня в нашей компании работает 12 человек, — рассказывает **директор компании Газизов Рамзил Рамилович**. — Реализация канцелярских и офисных принадлежностей ведется по следующим основным сбытовым каналам: крупный и средний опт, мелкооптовые фирмы городов Башкортостана, корпоративные клиенты. Во главу угла при работе с любым клиентом всегда ставятся его интересы. Наш клиент, будь то частный предприниматель, отделение банка или магазин, работая с нами, может быть уверен, что его заказ будет выполнен точно, в полном объеме и в согласованные сроки. В этом нам, несомненно, помогает компания «Самсон». Благодаря этому сотрудничеству наш ассортимент регулярно обновляется, появляются новые группы товаров, увеличивается количество постоянных клиентов. Компания «Самсон» оказывает нам неоценимую рекламную поддержку, выпуская информативные каталоги, красочные POS-материалы и рекламную продукцию.

Компания «Офис Мастер» активно использует современные возможности, которые дает мировая сеть Интернет. В любое удобное для себя время клиенты могут оформить заказ через интернет-магазин. Интуитивно понятный интерфейс, простая навигация поисковой системы позволяют быстро отыскать нужный товар по индивидуальному коду или названию. Кроме того, в режиме on-line в интернет-магазине можно посмотреть фотографии интересующих позиций, получить информацию о потребительских свойствах продукции, определиться с ценами и разместить заявку. Неоспоримым преимуществом интернет-каталогов является наличие актуальной информации о товарах, ценах и новинках, появившихся в ассортименте компании.

Мы добиваемся того, чтобы наша работа становилась более удобной для наших клиентов. Такой подход к организации бизнеса является для нас гарантией стабильной и уверенной деятельности компании».

Компания «ОРИОН»: все продумано до мелочей

«Орион»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.orion-r.ru
заказ бесплатного каталога и прайс-листа:
8 (495) 585-11-67

Генеральный директор компании Клинкова Ольга Николаевна

***Компания** «Орион»*
***Год основания** — 2001*
***Количество сотрудников** — 17*
***Обслуживаемые рынки** — Москва, Московская область, регионы РФ*

«Идея организовать свой бизнес родилась задолго до момента основания компании, — рассказывает **Клинкова Ольга Николаевна, генеральный директор фирмы «ОРИОН»**. — Столкнувшись с демонстрационной продукцией по роду своей деятельности, стало понятно, что в начале 2000-х годов выбора импортной дорогой продукции на российском рынке не было совсем! Так родилась идея организовать свою канцелярскую компанию. Основой ее должен был стать интернет-магазин, а главными задачами — продвижение дорогих и качественных брендов на рынке, а также обеспечения самого высокого уровня обслуживания клиентов. Для этого был создан коллектив единомышленников, основным принципом работы которого были знание ассортимента товара, взаимозаменяемость сотрудников, умение организовывать рабочие места.

Сегодня ситуация на рынке, конечно же, сильно изменилась. Прилавки магазинов завалены товарами разных производителей, включая отечественных, зачастую не уступающими по качеству зарубежным. Сложилась, казалось бы, идеальная ситуация для клиента — товара много, цены на любой вкус и кошелек. Чего еще желать? Но покупателю, не знающему тонкостей и такого широкого ассортимента, зачастую сложно сделать самостоятельный правильный выбор. Поэтому, большинство наших клиентов руководствуются советами менеджеров компании. Долгое время наша компания работала с очень широким спектром поставщиков, тем самым, тратя много времени на формирование ассортимента, выкладки номенклатуры и регулирование цен. Дилерская программа группы компании «Самсон» многое изменила. В нашем сотрудничестве подкупает простота работы с технической точки зрения. Все продумано до мелочей, таких как электронный каталог и формирование цен, информирование об изменении ассортимента, упрощение логистической цепочки. Все это облегчает работу, тем самым, способствуя увеличению продаж. Ведь сегодняшний покупатель требует высокого уровня обслуживания и предоставления качественного сервиса. Несмотря на то, что мы живем в век новых технологий, по-прежнему одной из важных услуг, необходимых для увеличения продаж, является работа по печатному каталогу. Дилерская программа помогла нам решить эту проблему. Благодаря этому мы не только услышали положительные отзывы от постоянных наших клиентов, но и повысили имидж компании, а также расширили линейку предоставляемых групп товаров, включив в ассортимент спецодежду, бытовую и офисную технику. В прошлом году мы успешно запустили новый сегмент оптовых продаж, как по московскому региону, так и в южные регионы РФ. Это направление получило успешное развитие, благодаря внедрению школьного ассортимента и, конечно же, каталогам. Ведь в отличие от Москвы, регионы еще очень далеки от заказов через интернет-магазины».

Чепунова Надежда Александровна, начальник склада

Бурак Дарья Владимировна, менеджер отдела продаж

Нестерова Альбина Владимировна, менеджер отдела снабжения

Компания «Эврика»: максимум усилий для решения проблем клиента

Компания «Эврика»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www. evrika-kos.ru
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
8 (4942) 35-22-51,
37-23-24

Руководители компании Хахалин Юрий Иванович и Новиков Сергей Леонидович

***Компания** «Эврика»*
***Год основания компании** — 2001*
***Количество сотрудников** — 35*
***Обслуживаемые рынки** —*
г. Кострома и Костромская область

Отдел корпоративной торговли

Богдан Алексей, Топильский Владимир, отдел доставки

Петрова Алена, Шишмакова Татьяна, отдел хранения

История канцелярской компании «Эврика» началась в 2001 году, с открытия первого розничного магазина канцелярских товаров.

«В это время мы даже не думали о комплексном обслуживании предприятий и организаций товарами для офиса,— рассказывает **директор Юрий Иванович Хахалин.** В течение первых трех лет работы мы делали упор на развитие розничной сети и только в 2004 году мы начали заниматься обслуживанием корпоративных клиентов. Возник вопрос: «А что делать дальше? В каком направлении развиваться?» Определиться в этом нам помогла компания «Самсон». В головном офисе компании с нами поделились своим опытом, рассказали об основных принципах работы на корпоративном рынке, доказали, что именно за продажами в этот сектор рынка будущее. И мы начали двигаться в этом направлении. Не случайно, когда в 2007 году поступило предложение от компании «Самсон» стать участником дилерской программы — дилером Федеральной торговой системы «Офисная Планета», мы его приняли. Именно в рамках работы в ТС «Офисная Планета» произошли серьезные изменения в работе компании — мы начали осваивать технологи продаж по каталогу и через интернет-магазин».

Расширяя сеть розничных и оптовых продаж, «Эврика» увеличивала штат сотрудников.

С каждым годом коллектив растет. Молодые сотрудники приносят с собой не только трудолюбие, но и инновации, тем самым, позволяя идти в ногу со временем. На сегодняшний день компания насчитывает 35 сотрудников. В фирме уже есть и работающие династии, что позволяет коллективу быть еще более сплоченным. У нас появляются все новые и новые клиенты и партнеры, благодаря которым компания развивается. Нашими сотрудниками проводятся опросы среди покупателей по расширению ассортимента и улучшению качества обслуживания. Благодаря появлению интернет-магазина увеличивается поток клиентов, что позволяет существенно экономить время клиента».

Компания выходит на новый уровень, расширяя поле деятельности на территории Костромской области. Сегодня «Эврика» эффективно работает с 10 районами Костромской области, открыто еще 2 розничных магазина. В планах — дальнейшая работа по продвижению продукции на территории Костромской области. Сегодня канцелярская компания «Эврика» является крупным поставщиком товаров для офиса, школы и творчества на рынке города Костромы. Фирма участвует во всевозможных конкурсах, выставках, проектах.

«По нашему мнению, именно благодаря сотрудничеству с компанией «Самсон» появилась возможность стабильного роста, — утверждает Юрий Хахалин. — Ассортимент компании значительно расширяется. Каждый год создаются разнообразные рекламные материалы, позволяющие клиентам более подробно узнавать о том или ином товаре из нашего ассортимента и о нас самих. Проводятся рекламные акции, действуют спецпредложения, вводятся новинки.

Наши клиенты остаются довольны, ведь с ними работают целеустремленные, компетентные, доброжелательные сотрудники, всегда готовые внимательно выслушать клиента и приложить максимум усилий для решения его проблем».

Кряжев Владимир, отдел корпоративной торговли

ООО «Сервис-Маркет»: наш принцип — приоритет интересов клиента

ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-zakaz.ru/sm
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
8(343) 383-41-87

Директор Мелентьев Олег Владимирович

***Компания** ООО «Сервис-Маркет»*
***Год основания компании** — 2003*
***Количество сотрудников** — 30*
***Обслуживаемые рынки** — г. Екатеринбург, Свердловская область*

«Коллектив нашей фирмы работает на рынке России уже более 8 лет, — рассказывает **директор ООО «Сервис-Маркет» Мелентьев Олег Владимирович**. — Основное направление нашей деятельности — обслуживание корпоративных клиентов. Наше предприятие объединяет молодых, энергичных, целеустремленных людей, профессионалов своего дела, которым под силу решать самые сложные задачи по обеспечению корпоративных клиентов всем необходимым для работы современного офиса. Мы поставляем в офисы Екатеринбурга, Свердловской области и другие регионы России: бумагу, канцтовары, офисные аксессуары, бытовую химию, офисную мебель, офисную технику и расходные материалы к ней. Многие годы работы в этом сегменте рынка дают свои позитивные результаты, и подтверждение тому — постоянно увеличивающееся количество наших клиентов. Наши клиенты могут на нас положиться. Имея широкий ассортимент предлагаемой продукции, мы готовы удовлетворить самые разнообразные требования. Этот успех не в последнюю очередь определяется нашими приоритетами в отношении интересов клиентов. Отсюда — доверительные отношения с ними, поскольку наша философия основывается на постоянных контактах, а не на кратковременном бизнесе. Плюс неоценимая помощь наших постоянных партнеров — группы компаний «Самсон», предложивших нам работу по дилерской программе.

Наше предприятие динамично развивается и налаживает партнерские отношения в Екатеринбурге, Москве, Санкт-Петербурге, Уральском регионе и по всей территории России. На настоящий момент наша клиентская база включает более двухсот предприятий, крупнейшими из которых являются: ООО «ТК «Мегаполис», Банк «Северная казна» ОАО, ООО «Кока-Кола-Баттлерс-Екатеринбург», ООО «ПепсиКо Холдингс», ОАО «СКБ-Банк», ОСБ Уральского Банка Сбербанка РФ и многие другие.

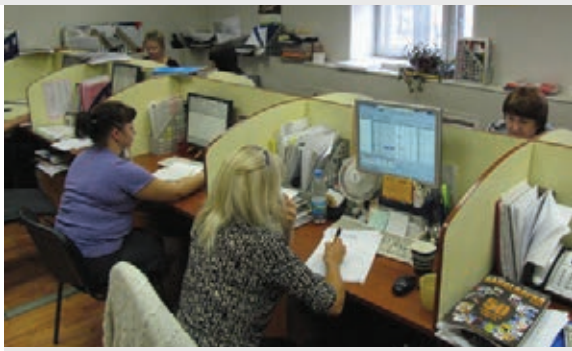
У нас организовано собственное производство чековой ленты, способное удовлетворить нужды нескольких крупных заказчиков. Имеется свой автопарк, который состоит из 10 грузовиков, способных перевезти более 40 тонн груза в день. Наш постоянный товарный запас представлен ассортиментом товаров стоимостью более 10000000 рублей.

Мы работаем по принципу приоритета интересов клиента — все это позволяет поддерживать нам минимальные цены на ассортимент предлагаемой продукции.

Мы предлагаем нашим партнерам бесплатную доставку самого широкого ассортимента офисных аксессуаров до склада покупателя в соответствии с предварительной заявкой, качественное и квалифицированное обслуживание, индивидуальный подход к каждому клиенту».

Сафарова Евгения Юрьевна, оператор ПК

Соломеина Наталья Алексеевна, менеджер отдела снабжения



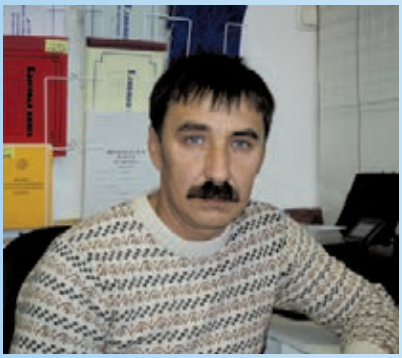
Сотрудники компании

Сотрудники компании

Магазин «Карандаш»: мы вышли на новый уровень обслуживания клиентов

Магазин «Карандаш»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-planet.ru/karandash-hb
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
8 (86631) 4-12-62
8-903-493-86-35

Директор Гавриш Александр Владимирович



Магазин «Карандаш»
***Год основания компании** — 1997*
***Количество сотрудников** — 8*
***Обслуживаемые рынки** — Прохладненский р-н и г. Прохладный*

Наталья Гавриш, менеджер по работе с корпоративными клиентами

Магазин «Карандаш» с более чем 14-ти летней историей по праву считается «старожилом» среди канцелярских фирм Ставрополья. Первоначально компания специализировалась на продаже канцелярских товаров для школы и дома в розницу. Корпоративное направление не развивалось, и ему уделялось мало внимания. Однако останавливаться в развитии и не продолжать поиск новых форм взаимодействия с клиентом в компании не хотели. С открытием второго магазина пришло понимание того, что обслуживание корпоративного сектора — следующий этап в жизни фирмы.

«В этом нам очень помогла компания «Самсон», предложившая широкий спектр товаров и услуг, — рассказывает **Гавриш Александр Владимирович**. — Став участником федерального проекта «Офисная планета», мы предложили нашим клиентам современный интернет-магазин и удобный, функциональный каталог. Это позволило нам выйти на новый уровень обслуживания корпоративных клиентов. Работая с нами, им не требуется покидать свои кабинеты, ради покупки товаров для офиса, к тому же, не все магазины могут предложить столь широкий ассортимент, который есть у нас. Благодаря интернет-магазину они получили возможность выбора. А для тех, у кого нет возможности зайти в интернет-магазин, всегда есть под рукой наши каталоги. Сегодня сервис и грамотное товарное предложение выходят на первый план, и мы оправдываем ожидания наших клиентов, развиваемся и совершенствуем свою работу.

В связи с добавлением новых групп товаров, таких как спецодежда, хозтовары, бытовая химия, нам пришлось расширить складские помещения, и открыть третий магазин, специализирующийся на перечисленных товарах. С постоянным увеличением клиентской базы, каталоги расходуются достаточно быстро, поэтому в следующий раз мы планируем заказать не менее 1000-1300 каталогов. И для нас это показатель значительного роста компании!»

Дмитрий Гавриш, менеджер

Сотрудники компании

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)

КАЛЬКУЛЯТОРЫ
CASIO.
№1 В МИРЕ
CASIO
Калькуляторы CASIO серии fx-ES
официально разрешены для
использования при сдаче ЕГЭ!
www.samsonopt.ru

STARLESS® UNIVERSAL QUALITY БУМАГА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ

Каждые три месяца компания **СТАРЛЕСС** разыгрывает призы среди потребителей своей продукции под торговыми марками **Starless и Akzent.** Многие участники конкурса уже выиграли ценные призы - нетбуки, фотоаппараты, цифровые фоторамки. Кроме этих призов, в конце года будет разыгран главный приз - iPhone!

Денис (г. Санкт-Петербург), приз - нетбук
Мария Гаврилова (Старлесс)

Конкурс настолько понравился потребителям бумажной продукции **Starless и Akzent**, что компания решила продлить его еще на целый год.

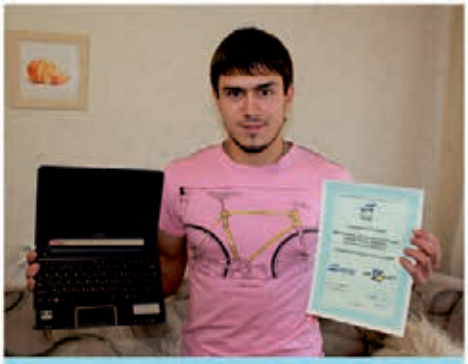
Как стать участником конкурса?
Необходимо собрать определенное количество кодов, расположенных на этикетках продукции, затем зарегистрироваться на сайте компании - **www.starless.ru.** Чем больше зарегистрировано кодов - тем больше шансов выиграть приз.

Кто может стать участником?
Любой покупатель бумажной продукции **Starless и Akzent**.

Этикетки с кодами можно найти в любой продукции из офсетной или термочувствительной бумаги: чековые ленты для кассовых машин, ленты для банкоматов и платежных терминалов, рулоны для принтеров, плоттеров и факсов.
У всех есть шанс выиграть приз!

Ассортимент производимой продукции насчитывает более 300 наименований. **СТАРЛЕСС** - единственная компания среди производителей бумажной продукции, сертифицирована по международному стандарту качества **ISO 9001:2008.**

Татьяна (г. Санкт-Петербург), приз - фоторамка



Евгений (г. Тюмень), приз - нетбук

В этом году компания отметила свое 18-летие и завершила модернизацию производственных мощностей по выпуску бумажно-беловых товаров в соответствии с требованиями к технологическим процессам класса А. Это позволило не только увеличить объемы, но и наряду с известным брендом Starless, наладить выпуск премиальной марки Akzent.

На сегодняшний день компания **СТАРЛЕСС** входит в тройку крупнейших производителей бумажной продукции на российском рынке и зарекомендовала себя как честный производитель, предлагающий качественную продукцию.

СТАРЛЕСС - ПРОИЗВОДСТВО ПО ТЕХНОЛОГИИ КЛАССА А

www.starless.ru

«Скрепка Экспо»: Покупайте российское

Две отраслевые выставки за один месяц, осенью ... Еще пару лет назад такое казалось просто невозможным. Были времена, о которых мы все прекрасно помним, когда активно обсуждалась целесообразность проведения осенней канцелярской выставки. Однако жизнь склонна преподносить сюрпризы.

Познается

Под таким девизом прошла XV выставка «Скрепка Экспо». На патриотический лозунг обратили внимание все участники канцелярской отрасли. Стоит отметить, что для российских производителей действительно были созданы более чем привлекательные условия для участия. Возможно, поэтому осенняя «Скрепка» порадовала наличием новых компаний и лиц. По оценкам организаторов, 25% экспонентов впервые приняли участие в выставке, а проведенные опросы показали, что на отраслевое канцелярское мероприятие новичков привело желание осваивать другие каналы сбыта своей продукции.

На торжественном открытии выставки исполнительный директор АПКОР Татьяна Калина подчеркнула, что поддержка отечественного производителя — актуальная миссия последних лет. Поэтому и программа деловых мероприятий, и дополнительная экспозиция в бизнес-зоне, и оптимальные условия сотрудничества были созданы для привлечения к участию в «Скрепке Экспо» как можно большего числа российских производителей.

Специализированный форум «Рынок канцелярских и офисных товаров: особенности и перспективы развития» проходил в течение всех трех выставочных дней. За это время его посетили около 300 слушателей, которым были интересны актуальные вопросы рынка жесткого и мягкого пластика, бумажно-беловой продукции и форматной бумаги, лицензирования и профессионального объединения.

В конце первого делового дня экспоненты получили возможность отдохнуть на стилизованной гангстерской вечеринке M-Party, где можно было не просто пообщаться, но и сыграть в интеллектуальную игру «Мафия». К сожалению, не можем поделиться собственным впечатлением о мероприятии, но, по словам очевидцев, праздник удался. Игра поспособствовала личному знакомству, так как началу турнира предшествовало представление всех участников.

Что касается стендов экспонентов, то они не отличались масштабностью и интересным дизайном: большинство из них были стандартной застройки, часть индивидуальных стендов знакома с прошлых выставок (в этой связи не можем не отметить завидное постоянство некоторых компаний), единицы продемонстрировали новое оформление. И все-таки в общей сложности выставочная площадь получилась внушительной, особенно для осенней выставки — 5100 кв. м.

Полезность и активность прошедшего мероприятия мы оцениваем по количеству деловых контактов. Несмотря на то, что наш стенд располагался традиционно в конце выставочного зала, нам удалось пообщаться со многими посетителями, которые с удовольствием брали новый номер журнала «Канцелярия» и поздравляли коллектив с юбилейным 50-ым выпуском.

Все три выставочных дня прошли насыщенно и интересно. Участники демонстрировали новинки канцелярской отрасли, школьный ассортимент, товары для офиса, сувенирную продукцию, а также расходные материалы для офисной техники. Посетители получили возможность побывать не только на канцелярской «Скрепке Экспо», но и на других крупнейших специализированных выставках сувенирной отрасли и индустрии хозяйственных товаров и товаров для дома, проходивших в этот же период.

Экспоненты еще подводят итоги осеннего мероприятия, а организаторы уже формируют программу весенней выставки «Скрепка Экспо», во время которой запланирован Фестиваль развивающих идей «Разумники».

Официальная информация выставки «Скрепка Экспо»
— 5100 кв. м выставочной площади
— около 100 компаний-экспонентов
— около 7000 посетителей

Paperworld Russia: немецкая точность и русская ответственность

Споры, пересуды, подготовка, оценки возможностей, перспектив и условий в сентябре 2011 года подарили нам сразу две выставки — «Скрепка Экспо» и Paperworld Russia. Пожалуй, бизнес-итоги прошедших выставок пока подводить рано, но мы с удовольствием поделимся с читателями собственным мнением и впечатлениями.

в сравнении

Как справедливо заметили наши коллеги-журналисты, компания Messe Frankfurt действительно сдержала свое обещание, данное год назад, и организовала выставку в России.

Paperworld Russia — дочерний бренд всемирно известной выставки Paperworld, проходящей во Франкфурте-на-Майне (Германия). На ведущую выставку в области канцелярских и бумажно-беловых товаров съезжаются участники и посетители со всего мира. Грандиозный масштаб франкфуртской Paperworld выражается и в выставочных площадях, и в насыщенной деловой программе, и в количестве людей. По словам очевидцев, за один день невозможно даже просто обойти всю экспозицию, а если учитывать время на проведение деловых переговоров, то и предусмотренных четырех выставочных дней бывает маловато.

И все-таки вернемся в Россию. Конечно, от первой выставки, даже с мировым именем, ожидать небывалых высот не приходится. Список экспонентов не сильно отличался от привычного для осеннего периода количества участников и насчитывал около 100 компаний. Выставочная площадь не поражала масштабами, даже с учетом ширины коридоров, устеленных ковролином.

Оправдывая мировой бренд, Paperworld Russia носила международный характер, на ней были представлены экспоненты из России, Вьетнама, Германии, Голландии, Индии, Индонезии, Италии и других стран. Нельзя не отметить преобладание больших стендов индивидуальной застройки: цветные, креативные, стильные, новые!!! Красочное оформление с яркой подсветкой особенно выгодно смотрелось со второго этажа, на котором проходила регистрация посетителей.

Рассказ о впечатлениях редакции журнала «Канцелярия» стоит начать с подготовительного дня, который проходил под знаком спринтерского забега. Незнакомые правила оформления пропусков и непривычное расположение павильонов заставили практическим путем познавать территорию выставочного центра. Несмотря на письмо с подробным описанием процедуры ввоза-вывоза, присланное организаторами, с подобными препятствиями пришлось столкнуться многим, кто впервые выставлялся в Экспоцентре на Красной Пресне. Приключения не заканчивались даже после попадания в павильон. Нарекания находились даже по стендам со стандартной застройкой. За решением каждого вопроса приходилось обращаться в офис организаторов, всякий раз отстаивая небольшую очередь. Доработка стендов осуществлялась и в первые выставочные дни на глазах у изумленной публики.

К сожалению, не можем выразить восторга по поводу посещаемости Paperworld Russia, которая значительно отстала от франкфуртского прародителя. Точные причины отсутствия ажиотажа назвать сложно. Возможно, сказалась уже прошедшая за неделю до этого отраслевая выставка, на которой участники рынка встретились, пообщались и обсудили насущные вопросы. Возможно, несущественное число чисто канцелярских компаний не привлекло посетителей — по традиции Paperworld проходила совместно с Christmasworld и салоном Creativeworld. Объединение нескольких близких отраслей, по задумке организаторов, должно было заинтересовать игроков смежных рынков, однако этого не произошло. Особенно явно блеклость Paperworld Russia бросалась в глаза по сравнению с соседней выставкой «Мир детства», на которой, кстати, в качестве экспонентов были представлены несколько известных канцелярских компаний.

Порадовала насыщенность деловой программы. Модераторами мероприятий выступили ведущие лица отрасли. Не возьмемся оценивать полученную на встречах пользу, но затронутые темы никогда не теряли своей актуальности.

Многие посетители и участники уже успели высказаться о преимуществах и недостатках Paperworld Russia на форумах и в кулуарных разговорах. На пресс-конференции, организованной Messe Frankfurt в первый выставочный день, руководители компании оптимистично выражали свое мнение о российской выставке и ее перспективах. Пока остается только поверить им на слово, ведь в первый раз они его сдержали.

«Самсон СПБ»: сила притяжения

С надежным партнером легко быть лидером!

Текст: Александр Котляров

В 2011 году в Петродворец вернулась отреставрированная позолоченная фигура, венчающая главный фонтан Большого каскада, — «Самсон, разрывающий пасть льву». Самсон, безусловно, один из символов города на Неве, воплощающий его несокрушимость, величие, силу и красоту. Символично, что возвращение «Самсона» на свое законное место в Петродворце будто предвосхитило появление в этом же году в Санкт-Петербурге филиала одного из крупнейших федеральных операторов канцелярского рынка — компании «Самсон» с центральным офисом в Воронеже, с которым Санкт-Петербург связывает давняя история и хорошие дружественные отношения. Видимо, время все расставляет на свои места, и культурно-исторические связи Санкт-Петербурга и Воронежа предопределяют силу и дух их взаимопритяжения.

Города прославлены именем и деяниями императора Петра Великого. Санкт-Петербург сыграл огромную роль в стратегическом укреплении позиций России в отношениях с европейскими державами. Город твердо обозначил присутствие России на Балтике и стал крепостью на пути европейских стран, претендовавших на российские территории. И здесь снова проявляются славные исторические связи двух городов.

На вервях Воронежа Петр Великий построил первые российские корабли, из которых был сформирован флот для похода на турецкую крепость Азов. Результатом похода стал мирный договор с Турцией, который позволил России набраться сил для начала войны со Швецией и укрепить будущие позиции еще не родившегося Санкт-Петербурга, как форпоста на пути в Балтийское море.

Воронеж и Санкт-Петербург тесно сотрудничают и сегодня. В Воронеже на колокололитейном заводе Анисимова были отлиты и переправлены в Санкт-Петербург колокола для звонницы Кронштадтского Морского собора во имя святителя Николая Чудотворца. Общий вес колоколов составил 22 тонны. Воронежские мастера возродили колокольню практически в первозданном виде, ориентируясь на звукоряд единственного сохранившегося второго колокола Никольского собора, который весит почти 5 тонн. Главную площадь Воронежа выложили гранитной брусчаткой, привезенной из Санкт-Петербурга. Рисунок из питерской брусчатки похож на узор Дворцовой площади.

С открытием филиала «Самсон СПБ» и товарного склада в Санкт-Петербурге у городов стало еще больше точек соприкосновения. Появление в Северной Пальмире крупного федерального оператора рынка товаров для школы и офиса — компании «Самсон», несомненно, внесет новую струю в канцелярскую жизнь города и Северо-Западного региона.

Группа компаний «Самсон» работает на рынке товаров для школы и офиса с 1993 года, имеет развитую торговую и логистическую структуру и является одним из лидеров российского канцелярского рынка. Общая складская площадь региональных подразделений компании в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Воронеже, Казани, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Ростове-на-Дону, Саратове, Самаре, Ставрополе, Уфе составляет более 45 000 кв.м.

Представительство группы компаний «Самсон» в Санкт-

Петербурге — «Самсон СПБ» — открылось в сентябре 2011 года. Офис и современный оптовый склад площадью 5 000 кв. м. с товарными запасами более чем 100 млн. рублей находятся по адресу: Санкт-Петербург, пос. Шушары, Московское шоссе, дом 70, корпус 4, литера Б. Склад обеспечивает возможность поставки свыше 10 000 наименований товаров во все регионы Северо-Западного Федерального округа. В новом просторном офисе «Самсон СПБ» работает более 50 квалифицированных сотрудников, обслуживающих оптовых клиентов. Доставка товаров осуществляется в удобные для клиентов сроки как собственным, так и наемным автотранспортом. Бригады комплектации оперативно собирают товар и готовят его к отгрузке. Товарные запасы ежедневно пополняются с центрального распределительного склада в Воронеже. Компанией разработаны и организованы регулярные маршруты доставки товаров по Псковской, Новгородской, Ленинградской областям, а также Петрозаводскому направлению.

Компания «Самсон» предлагает своим клиентам несколько программ обслуживания. Если Ваша компания занимается продажей товаров для офиса и задумывается о развитии бизнеса в сфере корпоративного обслуживания, то гарантированный способ расширить клиентскую базу, повысить доходность бизнеса и существенно увеличить Ваши обороты — программа «Дилер корпоративной торговли». «Самсон СПБ» предоставляет своим партнерам каталог товаров для офиса, который не содержит реквизитов группы компаний «Самсон» и предназначен для распространения Вами среди своих корпоративных клиентов. При этом компания «Самсон СПБ» обеспечивает сокращение сроков поставки товаров, представленных в каталоге, при максимальном коэффициенте выполнения Ваших заявок и в случае отсутствия какой-либо позиции предлагает аналогичную замену. Вы занимаетесь только своими клиентами. Более того, у Ваших клиентов появляется возможность заказать товар, не выходя из офиса — через интернет-сайты www.office-planet.ru и www.office-zakaz.ru. Вам остается только связаться со своими клиентами для уточнения деталей. В отличие от бумажного каталога, который обновляется раз в полгода и требует замены, интернет-магазин предоставляет всегда актуальный ассортимент. Для размещения заказа Вашим клиентам достаточно просто зайти на сайт, указать шестизначный код необходимого им товара и нажать кнопку «добавить в корзину».

Группа компаний «Самсон» оказывает клиентам всестороннюю маркетинговую поддержку: разрабатывает и печатает рекламные материалы (листовки, обложки, рекламные модули в периодических изданиях, баннеры, рекламные наклейки на автотранспорт), а также предполагает возможность своего финансового участия в Ваших рекламных кампаниях. Кроме этого, она проводит мероприятия по обучению методике организации корпоративного обслуживания, на которых освещаются вопросы привлечения клиентов к сотрудничеству, логистики поставок товаров клиентам, повышения результативности работы с каталогом, управления складскими запасами, ценовой политики и многое другое. Для организации магазинов самообслуживания группа компаний «Самсон» разработала программу «Ваш удобный супермаркет». Компания «Самсон СПБ» готова предоставить своим партнерам трехуровневую товарную матрицу, обеспечить своевременную доставку товаров по заранее согласованному и удобному графику, а также специальные сервисы, позволяющие сделать сотрудничество комфортным. Товарная матрица сформирована маркетологами и аналитиками «Самсон» из товаров, успешно опробованных в розничных магазинах клиентов компании. Ассортимент товарной матрицы находится под отдельным управлением служб снабжения компании и гарантируется повышенными складскими запасами. В рамках программы клиенту предоставляются отсрочка платежа, единые федеральные фиксированные цены, система скидок и премий.

Для розничных магазинов, торгующих книгами и канцелярскими товарами, «Самсон СПБ» предлагает сбалансированный ассортимент товаров для детского творчества, школы и офиса. Самые интересные товары в ассортименте представлены под собственными торговыми марками группы компаний «Самсон»: BRAUBERG, Galant, STAFF, ПИФАГОР, Лайма и WALTZ. «Самсон» постоянно работает над продвижением собственных торговых марок. Отдельные марки уже достаточно широко представлены в гипермаркетах Санкт-Петербурга, завоевали внимание потребителей и пользуются очевидной популярностью.

Оптовое подразделение «Самсон СПБ» в составе группы компаний «Самсон» предоставляет своим клиентам самый широкий ассортимент товаров для школы и офиса, высокое качество обслуживания и всестороннюю поддержку. Миссия подразделения — обеспечить жителей Северо-Западного региона товарами и услугами для работы и учебы, максимально удовлетворить потребности своих клиентов и стать для них стабильным и надежным партнером, открытым в деловых отношениях. Успех клиентов означает успех подразделения «Самсон СПБ» и, несомненно, является показателем его эффективной профессиональной работы.

Снег на голову, или коротко о снегоуборочном инвентаре…

По традиции, каждый год зима в Россию приходит «неожиданно». Или как снег на голову. И именно он становится причиной не только дорожных катаклизмов, но и сугробов, а также трудностей, связанных с элементарной возможностью попасть в собственный подъезд или родной офис. И, как бы ни были развиты передовые технологии, на помощь в борьбе с зимней стихией, как и прежде, приходит обыкновенный снегоуборочный инвентарь. Он же — лопата.

Казалось бы, лопата и лопата, что об этом говорить. И все же, столь скромный инструмент заслуживает гораздо большего внимания, чем обычно принято ему уделять. Особенно среди компаний, работающих на рынке товаров для офиса.

Ну, конечно же, лопата — не папка или стул, посреди офиса не стоит, тем не менее, в укромном уголке каждой — большой или маленькой — компании, место для снегоуборочного инвентаря всегда имеется. А это значит, что не стоит забывать о лопате как о товаре, который непременно будет пользоваться спросом в сезон. И он не за горами.

И все же, вернемся к самим лопатам. Как понять, какие именно лучше предложить клиенту и, соответственно, включить в свой ассортимент?

Рассмотрим сначала виды снегоуборочного инвентаря. Строго говоря, весь он делится на несколько категорий — собственно снегоуборочные лопаты, скребки (скреперы), скреперы-волокуши и ледорубы. С помощью лопаты снег отгребают и складывают где-нибудь в сторонке. Рабочая часть снегоуборочной лопаты отдаленно напоминает совковую лопату — прямоугольная или трапециевидная форма, бортики по краям, чтобы снег не ссыпался с лопаты по бокам. Совковой лопатой снег подрезают, набирают и отбрасывают. Скребковая служит для расчистки больших ровных площадей — она отодвигает снег в стороны широкими полосами-валами и, соотсветственно, выглядит иначе, отличаясь от лопаты размерами полотна и его положением по отношению к черенку. Набрать на скрепер снег, как на лопату, не получится, зато с ее помощью можно быстро очистить большую территорию, сдвигая снег. Скрепер-волокуша — он же скребок на колесиках — увеличенный вариант обычного скребка. Они очень удобны тем, что, набрав снег, волокушу приподнимают и вывозят задним ходом, как тачку. Используются они для чистки широких дорожек, тротуаров, подъездов к гаражам и офисам. Назначение ледорубов следует из их названия.

Снегоуборочные лопаты, привычные нам с советских времен, сделаны из нержавеющей стали, прочны и надежны, но слишком тяжелы, и человек, занимающийся уборкой снега, быстро утомляется. Современные лопаты изготавливаются из алюминиевых сплавов и морозостойких пластиков. Эти материалы прочны, легки и устойчивы к коррозии.

Выбирать снегоуборочный инвентарь следует исходя из площади территории, которую необходимо убирать. Возможно, будет достаточно и лопаты, может, понадобится скребок на колесиках, может и трактор — но последний уж точно не относится к офисному ассортименту...

Кстати, если в периодической чистке нуждаются подъездные и пешеходные дорожки из шероховатого асфальта, лучше отдать предпочтение полностью металлическим лопатам или скребкам. Это продлит срок службы лопаты. Более деликатным покрытиям, к примеру, дорожной или керамической плитке больше подойдет пластиковый инвентарь.

Что касается качества самих лопат, их можно и нужно проверить на прочность. К примеру, ковш пластиковой лопаты должен выдерживать вес взрослого человека и быть равномерно покрашенным. Деревянный черенок любой лопаты должен быть гладко отполирован. Неплохо убедиться и в эргономичности лопаты, проверить, подходит ли она по размеру, надежно ли держится рукоятка, да и вообще, удобно ли ей пользоваться.

В общем, лопата — отнюдь не смешное слово из известного анекдота. А вещь полезная и нужная в каждом офисе. Тем более, что снегоуборочный инвентарь не случайно включают в свой ассортимент серьезные компании, работающие на рынке товаров для офиса. К слову, с ассортиментом всех видов снегоуборочного инвентаря можно ознакомиться на сайте www.samsonopt.ru и приобрести его во всех филиалах группы компаний «Самсон». Чтобы и ваша компания, и компании ваших клиентов были готовы к зиме еще задолго до «снега на голову»….

Galant®

Создавая имидж

Стильный и элегантный подарок для коллег и партнеров.

Доступны для заказа в оптовом интернет-магазине **www.samsonopt.ru/zakaz**

Секреты комфортного микроклимата

Текст: Александр Котляров

Возможно ли эффективно работать или хорошо отдыхать, если в помещении слишком холодно? Ответ на этот вопрос — «Однозначно нет!». Микроклимат дома или в офисе оказывает колоссальное влияние на организм человека. В преддверии зимних холодов, которые уже не за горами, становится актуальной проблема обогрева офисных и жилых помещений с целью создания максимально комфортных условий для работы и отдыха. Об этом пойдет разговор в нашей статье.

Температура для комфорта

Многолетние медицинские наблюдения показали, что оптимальная температура для эффективной работы и хорошего самочувствия человека — 22-25 градусов по Цельсию. В период зимних холодов сотрудники офиса и складских помещений зачастую ощущают недостаток тепла, отчего производительность их труда заметно снижается. Да и теплосберегающие свойства жилья также пока оставляют желать лучшего. Между тем, проблема стоит остро, поскольку от этого зависит здоровье граждан.

На помощь приходят отопительные приборы — обогреватели и тепловентиляторы, без которых уж точно не обходятся наши соотечественники, особенно в межсезонье, когда отопительный сезон еще не начался, а за окном уже холодно.

Современные родственники печки

Технический прогресс не остановить, и на смену печкам, «буржуйкам» пришли электрические масляные обогреватели, которые в России по ряду известных причин стали необычайно популярны. Прибор устроен очень просто. По сути, это герметичная емкость, заполненная минеральным маслом, которое имеет очень высокую температуру кипения. Масло нагревается при помощи электрических тэнов, расположенных внутри прибора и напоминающих простые электрокипятильники. Обычно их два. Тепло нагретого масла передается на металлический многосекционный корпус-«гармошку», который греет воздух. Нагретый воздух поднимается вверх, а остывающий опускается вниз, чтобы снова получить тепло от обогревателя. Так осуществляется циркуляция воздуха в помещении, где через 30 минут после включения прибора устанавливается комфортная температура.

Масляный обогреватель обладает целым рядом преимуществ. Назовем лишь несколько из них. Во-первых, он абсолютно пожаробезопасен, поскольку не имеет открытых нагрева-

тельных элементов, а температура нагрева корпуса у различных моделей в среднем составляет порядка 60 градусов. Во-вторых, прибор экономит электроэнергию: большинство современных моделей оснащено термостатами и по достижении в помещении заданной пользователем температуры приборы автоматически отключаются. В-третьих, обогреватель не сушит воздух и не сжигает кислород, что положительно сказывается на состоянии органов дыхания человека.

Выбрать масляный обогреватель очень просто: для обогрева 10 кв. м. площади помещения с высотой потолков до 3 м требуется 1 кВт мощности прибора.

Например, для обогрева помещений площадью до 18-20 кв.м. оптимальны 7-секционные модели масляных обогревателей мощностью 1500 Вт: POLARIS PRE R 0715 (450627); SCARLETT SC-1152 (450581) со встроенным керамическим тепловентилятором мощностью 400 Вт; VITEK 1720 (450372). Небольшие обогреватели удобны своими габаритами, имеют регулируемый термостат для оптимальной настройки температуры воздуха и защиту от перегрева.

Для помещений площадью до 23 кв. м. подходят 9-секционные обогреватели мощностью 2000 Вт: POLARIS PRE R 0920 (450628); SCARLETT SC-1165 (450582) с 3 режимами нагрева 800, 1200 и 2000 Вт; VITEK 1702 (450293) и VITEK 1705 (450294) со встроенным вентилятором, увеличивающим скорость обогрева помещения.

Помещения площадью до 28 кв.м. способны обогреть 11-секционные модели мощностью 2200-2500 Вт: POLARIS PRE R 1122 (450629) с системой трехуровневого контроля безопасности работы и SCARLETT SC-053 (450583). Их удобно перемещать на колесиках, они имеют секцию для намотки шнура и способны создать комфортный микроклимат для работы и отдыха.

Масляные обогреватели используются в относительно небольших по площади помещениях. А как же обеспечить комфорт, например, сотрудникам склада? Обогреть всю площадь большого помещения при помощи масляного обогревателя весьма проблематично. Выход есть — использование потока теплого воздуха, направленного на человека. В таких случаях просто незаменимы тепловентиляторы, или, как их еще называют, «тепловые пушки».

Тепловентиляторы универсальны в том плане, что могут использоваться как для обогрева, так и в качестве обычных вентиляторов, они имеют несколько режимов работы, легко регулируются, переносятся и стоят на порядок дешевле масляных обогревателей. Таковы модели POLARIS PFH H20A (450630), SCARLETT SC-157 (450585), SCARLETT SC-158 (450586), VITEK 1735 (450445). Тепловентиляторы с керамическим нагревательным элементом, например, SCARLETT SC-1051 (450584),

не сжигают кислород. Большинство моделей имеет термостат, защиту от перегрева и абсолютно безопасно.

Все представленные модели масляных обогревателей и тепловентиляторов включены в расширенный ассортимент группы компаний «Самсон». Ознакомиться с ними подробнее и сделать их заказ можно на сайте www.samsonopt.ru

Немного о влажности

Влажность воздуха, как и температура, существенно влияет на самочувствие и производительность труда. Особенно актуальной проблема недостаточной влажности воздуха в помещениях становится с началом отопительного сезона и в период летней жары. Дело в том, что зимой проветривание не помогает решить проблему недостаточной влажности, поскольку холодный воздух, поступающий в помещения из открытых форточек, очень плохо удерживает влагу. Попадая в теплое помещение, в котором воздух «подсушивается» отопительными приборами, холод теряет и без того малый процент влаги.

Установлено, что оптимальная влажность воздуха в помещении для комфортной работы или отдыха составляет порядка 40-60 процентов. Любые отклонения от этих цифр грозят ухудшением самочувствия человека. Если воздух недостаточно увлажнен, страдают в первую очередь слизистые оболочки носоглотки, человеку трудно дышать. В таких условиях организм теряет иммунитет и становится восприимчив к инфекционным заболеваниям. Именно поэтому в офисах, где воздух увлажнен недостаточно, сотрудники болеют на порядок чаще, чем в помещениях с комфортными условиями влажности. В результате снижается производительность труда, и работодатель несет известные совокупные потери.

Недостаток влаги негативно влияет на состояние кожи. За сутки она может потерять от 0,5 до 1 литра влаги. При комфортной влажности эти потери сокращаются в разы. Яркими индикаторами недостаточной влажности в помещении служат комнатные растения. Несмотря на регулярный полив, они вянут, их листья желтеют. Установлено, что в сухих нагретых помещениях влажность падает в среднем до 20%.

Кроме этого, недостаточная влажность негативно сказывается на изделиях из дерева, которые часто окружают человека не только в офисе, но и дома: мебель рассыхается и трескается, паркет начинает неприятно поскрипывать — это также существенный стимул приобрести прибор для увлажнения воздуха.

Чудо-прибор

Группа компаний «Самсон» рада представить своим клиентам новинку ассортимента — недорогой ультразвуковой увлажнитель воздуха SCARLETT SC-988 (450587).

Прибор способен поддерживать комфортную влажность на площади 50 кв.м. Он прекрасно подойдет как для жилых помещений, так и для офисов и небольших оранжерей.

Как же осуществляется насыщение воздуха влагой при помощи ультразвука? Вода подается из 3-литрового резервуара, очищается, проходя через фильтр, насыщается ионами и следует к мембране, излучающей ультразвуковые волны. Ультразвуковые колебания расщепляют воду на мельчайшие частицы, превращая ее в пар. Насыщенный ионами пар распыляется при помощи встроенного вентилятора небольшой мощности.

Распылитель влаги можно удобно настроить, поскольку он поворачивается на 360 градусов. Прибор расходует воду со скоростью 300 мл/ч. 3-литрового резервуара воды хватает надолго. Если вода закончится — прибор отключается автоматически — он абсолютно безопасен. Кроме этого, интенсивность увлажнения можно регулировать. Прибор имеет весьма компактные размеры (В х Ш х Г) — 355 х 225 х 175 мм и небольшую мощность — всего 32 Вт — а значит низкое энергопотребление. Еще одним несомненным преимуществом SCARLETT SC-988 является то, что увлажнитель практически бесшумный и не будет доставлять неудобств при работе или отдыхе. Весит он всего 1,8 кг. При таких габаритах и весе прибор удобно перемещать. Достоинством увлажнителя является электронное управление. И нельзя не сказать о современном привлекательном дизайне SCARLETT SC-988 — он дополнит собой интерьер любого помещения.

Группа компаний Самсон предлагает своим клиентам широкий ассортимент климатических приборов, который постоянно пополняется новинками. Все модели выгодно отличаются по цене, их выбор охватывает разные ценовые сегменты, товар постоянно в наличии на складе. Подробно ознакомиться с ассортиментом товаров группы компаний «Самсон» и сделать заказ можно на сайте www.samsonopt.ru

СОВРЕМЕННАЯ ОРГТЕХНИКА В АССОРТИМЕНТЕ - ЗАЛОГ ВАШЕГО УСПЕХА В ОБСЛУЖИВАНИИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

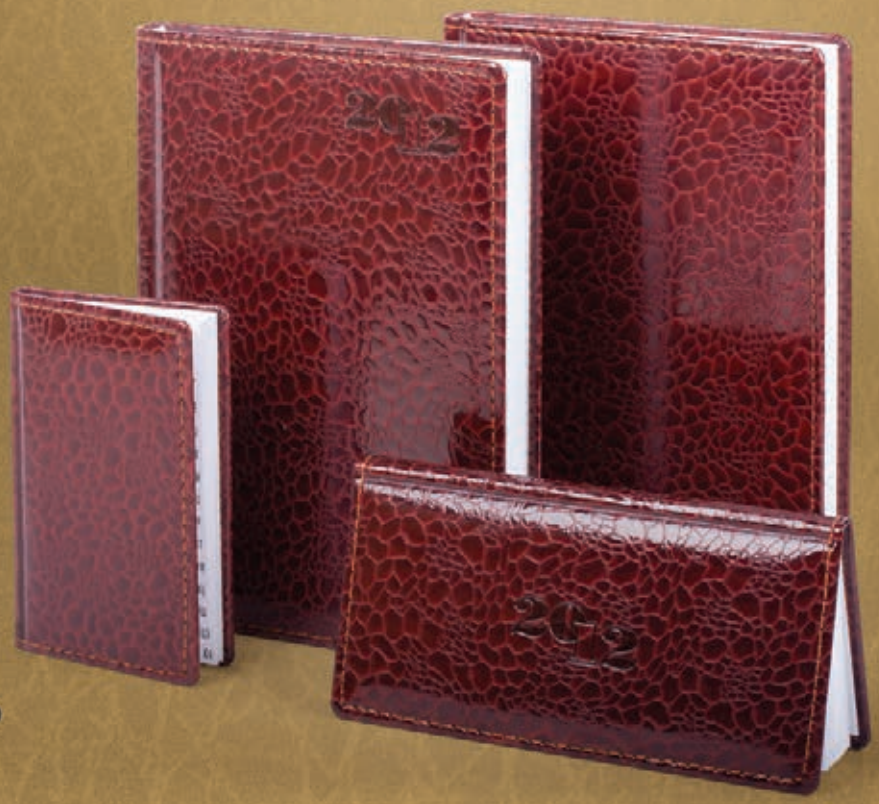
Огромный ассортимент на любые офисные нужды!
Самые современные модели оргтехники!
В наличии и под заказ!

Panasonic SHARP Canon SAMSUNG Rexel acer Fellowes GBC texet
hp brother ASUS NEC SONY CASIO Kingston Transcend Verbatim TDK Logitech

Широкий выбор оргтехники, поставляемой под заказ клиента, позволяет клиентам Группы компаний «Самсон» увеличивать продажи без поддержания остатков на складе и отвлечения средств. Вся продукция сертифицирована и обеспечена гарантией качества.

Полный и ежедневно обновляемый ассортимент оргтехники на WWW.SAMSONOPT.RU

Лучшие коллекции деловых акссесуаров



Galant®

ErichKrause

Новинки 2012 года уже в наличии!

ведущих европейских брендов!

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Nazareno Gabrielli

Подробности на www.samsonopt.ru

сегмент

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

Otto-Office GmbH & Co KG — надежный партнер для Вашего офиса

Год основания: 1994
Сфера деятельности: европейский лидер в области розничной торговли товарами для офиса через Интернет и по каталогам
Охват: Германия, Чехия, Словакия, Бельгия, Франция
Штаб-квартира: Гамбург (Германия), Fabriciusstr. 105a
Руководство: Уве Оргас, Мартин Кюппер, Рой Фирегге

Компания OTTO-Office специализируется на продажах товаров для офиса, средств коммуникации и офисной мебели. Ассортимент включает 17 000 товарных позиций более 150 ведущих мировых брендов.

OTTO-Office ведет историю с 1949 года, когда в Германии была основана дистрибьюторская компания OTTO Versands, из которой позже к 1994 году развилась Otto Group — вторая по величине в мире розничная торговая сеть, которая сегодня состоит из 123 компаний, расположенных на трех континентах.

В 1997 году было создано подразделение OTTO Büro+Technik с собственной логистикой и колл-центром. Два года спустя, началось сотрудничество с компанией JM Bruneau — лидером на рынке Франции в области почтовой доставки товаров. В 2000 году OTTO Büro+Technik вышла на рынок Франции и открыла первый интернет-магазин www.otto-office.de. В 2001 году компания получила новое на-

звание OTTO-Office. В последующее десятилетие организация активно развивалась, завоевывая рынки европейских стран: 2004 год — начало работы в Чехии, 2005 год — выход на рынок Словакии, 2007 год — освоение рынка Бельгии. В 2008 году компания расширила розничные продажи за счет запуска итернет-магазина www.home.otto-office.de. В 2011 году итернет-магазины были объединены. Теперь как корпоративные, так и частные клиенты могут совершить покупку на сайте www.otto-office.de.

Сегодня OTTO-Office — успешно

развивающаяся компания, ориентированная на международное сотрудничество. В компании более 400 сотрудников в 5 странах Европы.

Ассортимент включает многие товарные категории: «Бумажная продукция», «Письменные принадлежности», «Тонеры», «Папки», «Оргтехника», «Товары для презентаций», «Офисная мебель», «Продукты для офиса», «Техника для кухни», «Товары для здоровья», «Все для фотографии» и другие. Любой товар из ассортимента компании покупатель может заказать по телефону, на интернет-сайте или воспользовавшись одним из каталогов, которые распространяются бесплатно. Таких каталогов три. Главный каталог насчитывает 500 страниц и включает около 13 000 наименований товаров для офиса. Отдельно компания предоставляет каталог офисной мебели, который содержит профессиональные готовые решения для меблировки рабочего места. Каталог «OTTO Office Top 500» содержит обзоры самых популярных товарных позиций.

В компании организована круглосуточная служба доставки товаров. Любой товар будет доставлен клиенту через 17 часов после принятия заказа оператором. На складе площадью 50 000 кв.м. в Карлсруэ работает более 200 сотрудников. Формирование заказа производится в течение 1 часа. Доставку заказа осуществляет логистический партнер — транспортная компания DPD, которая имеет 75 депо и где работает более 7500 сотрудников. Они осуществляют постоянный контроль качества заказанного товара и следят за тем, чтобы товар был в отличном состоянии доставлен клиенту в срок. Девиз компании — «Сегодня заказано — завтра доставлено!».

Клиент может отследить на сайте, где находится его груз в данный момент, получить счет-фактуру или организовать возврат товара всего несколькими кликами мыши. При этом можно заказать доставку товара сразу на несколько адресов. Компания имеет возможность автоматически информировать клиентов о доставке товара, высылая сообщения на адрес электронной почты. На сайте в аккаунте клиента хранятся все его счета и документы на товар, которые он может быстро распечатать.

В компании развита система консультирования клиентов: позвонив менеджеру консультационного отдела, клиент может получить любую информацию о предлагаемых товарах, чтобы выбрать необходимый продукт. Компания предоставляет своим клиентам отсрочку платежа: после получения товара у клиента есть 30 дней, чтобы оплатить счет.

OTTO-Office особое внимание уделяет качественному сервису, который позволяет достигнуть максимальной удовлетворенности клиентов. Качественный сервис и широкий ассортимент товаров — главные составляющие успешной работы OTTO-Office.

Шире круг!

Рынок готовален для школы

Текст: Александр Котляров

Представьте, как хаотична и уродлива была бы окружающая нас архитектура, если бы человечество не изобрело циркуль и другие чертежные инструменты. Качественная «чертежка» важна не только для профессионалов, но и для тех, кто только начинает осваивать принципы построения и измерения пространства в школе.

Сегмент рынка готовален сегодня переживает нелегкие времена. О тенденциях рынка, об особенностях продаж этой товарной группы, о новинках и перспективах сегмента готовален нам рассказали ведущие операторы российского канцелярского рынка.

Из глубокой древности...

Что общего между циркулем, цирком и циркулярной пилой? Эти предметы объединяет то, что все они так или иначе связаны с окружностью. Циркуль — инструмент для создания окружности, цирковая арена — круглая, а циркулярная пила представляет собой диск. Циркуль — центральный инструмент в составе школьной готовальни и один из самых древних чертежных инструментов в истории человечества. Его создатель неизвестен. Многие древние цивилизации приписывали себе его изобретение. Древние греки даже придумали легенду о том, что изобретателем циркуля был талантливый юноша по имени Талое — ученик легендарного Дедала, который считался первым греческим воздухоплавателем. На самом деле циркуль был известен задолго до древних греков. Множество архитектурных сооружений шумерской и древнеегипетской цивилизаций невозможно было бы создать без использования циркуля, поскольку в их основании лежит окружность.

Самый старый циркуль был найден археологами во Франции при раскопках древнего кургана. Ему, по оценкам исследователей, более 2000 лет. Древние циркули были найдены и в засыпанных вулканическим пеплом Помпеях, и в Древнем Новгороде.

Циркуль в течение всей истории человечества был инструментом архитектора, математика, механика, ремесленника и инженера. В период Средневековья вла-

дение этим инструментом высоко ценилось в среде художников и ювелиров. В средневековых городах даже проводили соревнования, кто быстрее сделает архитектурную разметку сооружений или решит математическую задачу при помощи циркуля.

Был ли известен циркуль в Древней Руси? Получить ответ на этот вопрос исследователям помогли древнерусские иконы. Под слоями краски на иконах ученые обнаружили следы первоначальной разметки нимбов святых. В центрах окружностей были найдены отверстия. А это означало, что иконописец пользовался приспособлением, функционирующим по принципу современного циркуля. Более того, на некоторых иконах обнаружены изображения святых, в руках которых был циркуль.

Изображение циркуля символизирует беспристрастную справедливость, а в ритуальной архитектуре — трансцендентное знание. В культуре Древнего Китая циркуль — непременный атрибут императора Фо-хи, который считался бессмертным и символизировал гармонию, а у древних греков циркуль был непременным атрибутом богини Урании — покровительницы астрономии.

В наше время циркуль — один из чертежных инструментов. Кто придумал собрать их в пенал-готовальню, также остается загадкой. Ясно одно: чертежные инструменты пришли к нам из глубокой древности и являются несомненным достижением человеческой цивилизации.

Готовальни в сегменте «чертежки»

Сегодня готовальни непременная товарная группа в школьном ассортименте практически любого реселлера. Говоря о сегменте готовален, участники обзора отметили, что здесь сложилась очень интересная ситуация: готовальни для школы обнаруживают довольно стабильный небольшой рост, по разным оценкам, порядка 7 — 12 процентов в год. В то же время в продажах группы чертежных инструментов для студентов и профессионалов наблюдается очевидный спад.

«В последние годы динамика продаж чертежных инструментов для профессионалов немного замедлилась. Все большую популярность приобретают графические программы, что несколько снижает спрос на профессиональные готовальни. Школьный рынок, однако, серьезно не меняется, его продажи больше зависят от демографической ситуации. Демографический прогноз на ближайшие годы позитивный, поэтому можно ждать, что рынок чертежных принадлежностей для школы останется стабильным и предсказуемым», — говорит **начальник управления продаж компании «Группа Товарищей» Наталья Матвеева**.

«Спрос на готовальни для школы стабилен в школьный сезон. Популярностью пользуются, как правило, недорогие модели — пластиковые циркули и металлические чертежные инструменты — латунные и алюминиевые. За счет хорошего спроса на готовальни для школы — наборы невысокого ценового сегмента — внутри этого сегмента наблюдается постоянный рост», — констатирует **менеджер отдела импорта группы компаний «Самсон» Николай Седых**.

«По нашим оценкам, товарная группа «Готовальни» в России продается примерно на сумму в 400 — 450 млн. рублей в год в розничных ценах. Основная причина небольшого роста — уменьшение количества потребителей. Более того, если рынок перейдет на торговлю более качественным и дорогим товаром, он будет сокращаться еще быстрее», — говорит **менеджер по развитию MAPED в Российской Федерации Руслан Томилин.**

Как видно из оценок экспертов, небольшой рост в данном сегменте обусловливают стабильные продажи именно недорогих готовален для школы — в этом очевидное преимущество школьного сегмента, на который реселлеру, безусловно, выгодно сделать основную ставку.

Не секрет, что очень большая часть продукции, представленной на отечественном рынке, производится в Китае, куда переносят свои производства и многие европейские бренды. **Николай Седых (группа компаний «Самсон»)** отмечает: «На российском рынке порядка 80 процентов — импортная

продукция, 15-20 процентов — готовальни отечественных производителей. Присутствует также большое количество европейских брендов. Они, как правило, представляют высокий ценовой сегмент и сегмент «выше среднего». Поскольку на такую продукцию спрос постепенно падает, то и доля европейских брендов со временем будет постепенно уменьшаться. Продукция из Китая обнаруживает определенный рост качества и при этом отличается более выгодной ценой».

Наталья Матвеева («Группа Товарищей») рассказывает: «На отечественном рынке представлены европейские принадлежности для черчения — из Германии, Италии и Чехии. Некоторые европейские бренды выпускают на контрактных производствах в Китае. Российские товары в этом сегменте в меньшинстве, хотя и у нас есть несколько хороших производителей, качество продукции которых не уступает качеству импортных брендов».

Руслан Томилин (Maped) отмечает: «Товары, произведенные в России и Китае, имеют похожие доли на отечественном рынке, но все же в пользу российского товара. Готовальни европейского производства занимают небольшую долю рынка».

Лидерами «чертежки» на отечественном рынке эксперты называют торговые марки Rotring, KRONOS, Faber-Castell, Tecnocompass, Rotondo, Staedtler, Herlitz. Заметим, что эти марки представляют в своем большинстве высокий ценовой сегмент и предназначены для профессионалов. В школьном сегменте дорогие готовальни, как правило, менее востребованы и занимают небольшую долю.

Что востребовано школой?

На рынке готовален для школы действуют иные закономерности выбора чертежных принадлежностей, чем в сегменте готовален для профессионалов.

«В отличие от профессиональных, готовальни для школы и вуза состоят из меньшего количества чертежных инструментов и не предполагают высокой технической точности черчения. Одними из определяющих факторов при выборе готовален для школы являются их цена, безопасность, простота конструкции, комплектация набора», — отмечает **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**.

«При выборе готовален для школы потребитель руководствуется главным образом ценой. Дизайн также играет далеко не последнюю роль. Для школьников среднего школьного возраста очень важно выделиться, имея в плане дизайна необычную вещь», — говорит **Николай Седых («Самсон»)**.

«Определяющим фактором спроса является цена, но, основываясь на нашем опыте, могу сказать, что внешний вид, интересные технические решения и качество также являются важными факторами в принятии решения о покупке», — констатирует **Руслан Томилин (Maped)**.

Цена в этом списке критериев стоит на первом месте не случайно. «Дорогие профессиональные готовальни в школьном сегменте рынка продаются в значительно меньших количествах, поскольку российский потребитель практически всегда ориентируется на товар с разумным соотношением цены и качества. Этот показатель смещается в сторону качества и известности бренда в случае с профессиональным покупателем и в сторону цены, если речь идет о товарах, необходимых для школы. Кроме этого, — как замечает **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**, — на спрос товаров для школы, в данном случае — готовален, влияет и демографическая ситуация, и доступность тех или иных товаров в торговых точках, и специфика региона: если в городе много школ, вузов и научных центров, спрос, очевидно, будет выше. Формируя ассортимент розничного магазина, нужно учитывать и покупательскую способность, и важность предоставления покупателю разнообразного выбора».

«Реселлеру необходимо правильно подобрать ассортимент, спрогнозировать, что будет востребовано потребительской аудиторией. Но, в первую очередь, необходимо учитывать, что есть группы потребителей с разными доходами и существует необходимость удовлетворить их запросы, предлагая товар в разных ценовых сегментах. Основное внимание стоит уделить товарам низкого ценового сегмента, поскольку на товары этой ценовой категории спрос также стабильно высокий. И, естественно, в ассортименте должны быть товары для профессионалов. Основная сложность в том, чтобы найти баланс между товарами среднего и низкого ценовых сегментов», — констатирует **Николай Седых («Самсон»)**.

Наталья Матвеева («Группа Товарищей») отмечает: «В среднем ценовом сегменте представлены готовальни с оптимальным комплектом инструментов для школы, состоящим, как правило, из циркуля с набором микрографелей, игольной вставки и рейсфедера с ручкой. Эти готовальни отличаются высоким качеством исполнения инструментов и разумной ценой. Именно товары из среднего ценового сегмента наиболее популярны у российского потребителя».

Руслан Томилин (Maped) вносит интересную ремарку: «Покупатели зачастую готовы платить большие деньги за готовальни, поскольку психологически этот товар является технически сложным для основной группы принимающих решение о покупке и совершающих выбор мам. Но этим у нас пока не пользуются. Чтобы максимизировать продажи с этой товарной категории, необходимо иметь в ассортименте все уровни качества, а не фокусироваться на предоставлении покупателям выбора из нескольких дешевых товаров. Очень часто мамы готовы платить и 300, и 500 рублей за готовальню при условии, что им объяснят разницу между разными по цене наборами. А разница есть. Поэтому я бы порекомендовал насыщать матрицу товаром средней ценовой категории с вкраплениями интересных технических решений. Покупатель найдет дешевый товар сам».

Циркуль в Древней Руси назывался «кружало». Слово «циркуль» пришло в русский язык из немецкого и польского языков в 17 веке во времена Петра Великого. Немецкое слово Zirkel обозначает как чертежный инструмент, так и круг, окружность.

Упаковка и выкладка

Несомненно, одним из важных факторов, определяющих выбор потребителя, по мнению участников обзора, является оригинальный дизайн готовальни. Очевидно, что чертежные принадлежности в яркой привлекательной упаковке быстрее найдут своего потребителя при условии грамотной выкладки на витрине. При составлении ассортимента реселлеру рекомендуется обратить внимание на оформление упаковки готовален. Хорошо, если она будет еще и функциональной: надежным

СТАММ

www.stamm.ru

Создай настроение!

жестким, ударопрочным пеналом для хранения чертежных принадлежностей.

Николай Седых («Самсон») отмечает: «В школьном сегменте очень важна удобная функциональная упаковка: предметы готовальни в определенном смысле небезопасны, поскольку включают иглы, острые металлические части. Жесткие ударопрочные пеналы не дадут компонентам готовальни рассыпаться в школьном ранце. Они предохраняют от повреждений как сам набор, так и руки ребенка, который может уколоться, поцарапаться и т.д.».

Яркие цветные вставки компонентов готовальни, красиво оформленная этикетка — мелочи, способные привлечь внимание потребителя и повлиять на его выбор. Реселлеру рекомендуется учесть этот психологический момент. Оригинальный дизайн разных серий, выполненных в разных цветах, поможет потребителю быстрее сделать выбор и не запутаться в огромном разнообразии товара. Это очень важно, учитывая то, что покупка готовальни редко бывает импульсной.

«Имеет смысл выкладывать готовальни отдельным блоком в секторе товаров для черчения и рисования. Готовальни с базовым набором инструментов пользуются большим спросом, поэтому целесообразно помещать их на «золотых» полках — в центре, на уровне глаз. Желательно обеспечивать открытый доступ к готовальням, чтобы потребитель мог ближе рассмотреть товар перед покупкой», — рекомендует **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»).**

Важным фактором, определяющим выбор потребителя, является возможность открыть готовальню, чтобы ознакомиться с ее компонентами. Далеко не каждая упаковка предоставляет потребителю такую возможность.

Сегодня на отечественном рынке выбор готовален для школы довольно широк. Остановимся на современных ярких и функциональных новинках подробнее.

BRAUBERG

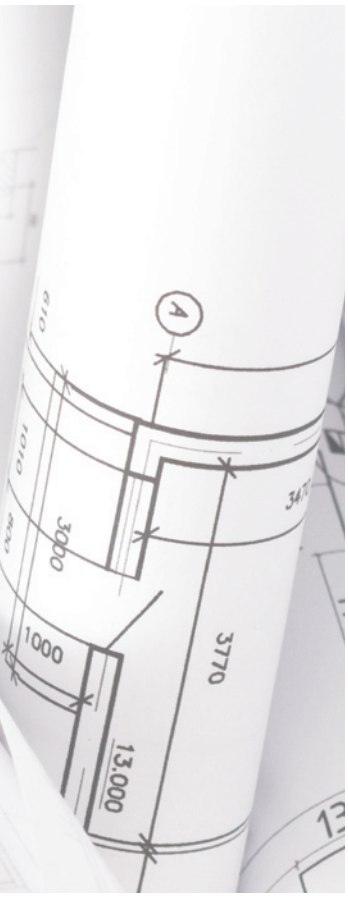
Группа компаний «Самсон» рада сообщить своим клиентам о колоссальном расширении и обновлении ассортимента готовален под торговой маркой BRAUBERG. 4 новые серии Klasse, Student, Student Oxford и Studio удовлетворят потребности любых клиентов. Оптимальный набор предметов, ничего лишнего, оригинальный дизайн и функциональная упаковка, хорошее качество и привлекательная цена — вот что отличает готовальни BRAUBERG. Компоненты готовален — циркули, кронциркули, рейсфедеры, рейсфедерные вставки, пеналы с запасными грифелями, точилки, держатели для карандаша в разнообразных комбинациях.

Все, что необходимо начинающему чертежнику, представлено в готовальнях серии Klasse. В ассортименте есть как штучные циркули длиной 110 — 125 мм с неподвижными ножками и иглами в 3-х различных упаковках: ПВХ чехол, туба, пластиковый пенал с прозрачной крышкой-линейкой, так и готовальни с набором от 2-х до 7-ми предметов. Серия выполнена в привлекательном ярко-зеленом цвете. Товар прекрасно будет выделяться на витрине Вашего магазина. Приятно удивят клиентов приемлемые цены, что, несомненно, позволит реселлеру сделать на готовальни серии Klasse хорошую наценку.

Для учеников старших классов и студентов предназначены серии Student и Student Oxford. В конструкции циркулей предусмотрена подстраиваемая игла и сгибаемая ножка. В серии Student представлены циркули длиной 135 мм, а в Student Oxford — 140 мм. В данных сериях есть как штучные циркули в ПВХ чехлах, так и наборы от 2 до 9 предметов, упакованные в пластиковый пенал с прозрачной крышкой и европодвесом. При необходимости покупатель легко может открыть пенал и ознакомиться с содержимым готовальни, не нарушив целостность упа-

Рейсфедер — (нем. Reißfeder, от reißen — чертить и Feder — перо) чертежный инструмент для проведения тушью или краской линий толщиной от 0,08 до 1,6 мм.

Оранжевое
СОЛНЦЕ
NEW
ВСЕ ДЕТИ
ТАЛАНТЛИВЫ!
НАБОР 24 ЦВЕТА
НАБОР 18 ЦВЕТОВ
ЗОЛОТОЙ
Акварель
НАБОР 12 КАРАНДАШЕЙ
ЗОЛОТОЙ
СЕРЕБРЯНЫЙ
ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЙ
Гуашь
11 ЦВЕТОВ
НАБОР 18 ЦВЕТОВ
ТАКЖЕ В НАБОРЕ
ЗОЛОТОЙ
СЕРЕБРЯНЫЙ
ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЙ
Пластилин
ПЕРЛАМУТРОВЫЕ,
ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЕ
И КЛАССИЧЕСКИЕ
ОТТЕНКИ
В ОДНОМ НАБОРЕ!
гамма



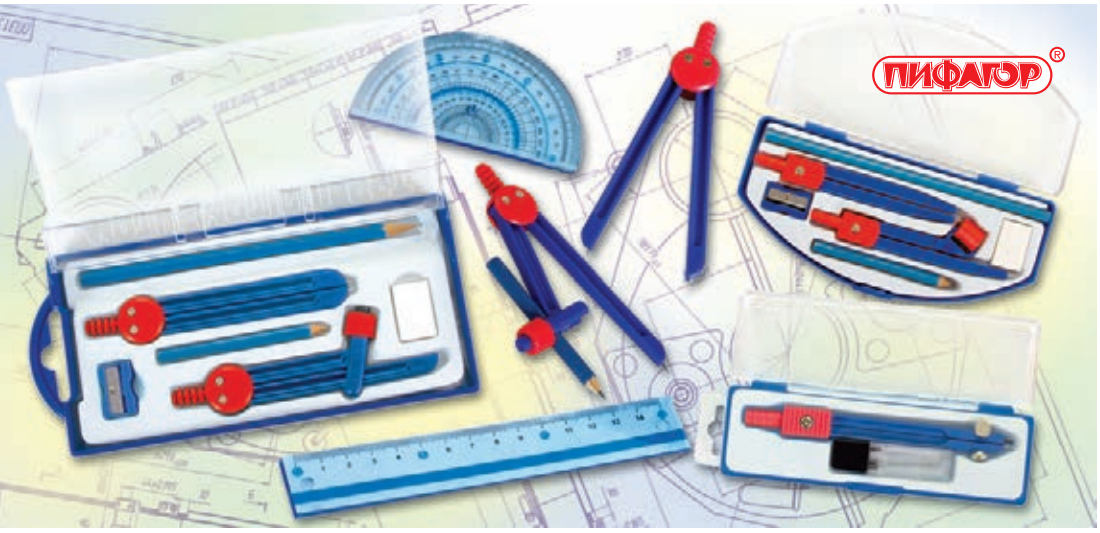
ковки. Готовальни Student оформлены в черно-красной цветовой гамме, а Student Oxford — в сине-серой.

Серия Studio предназначена для тех, кто хочет выполнять чертежи с профессиональным качеством и точностью. В ней представлены наиболее функциональные циркули длиной от 155 до 170 мм с двумя подвижными ножками и подстраиваемой иглой. Серия Studio разделяется на три коллекции: собственно Studio, а также Studio Comfort и Studio Soft&Metal. Особенностью модели Comfort является специальная кнопочная система, с помощью которой можно быстро и легко регулировать радиус окружности.

Для тех, кто хочет иметь не просто качественные чертежные принадлежности, а модные, яркие, изготовленные с учетом последних тенденций в мире черчения, специально разработана серия Studio Soft&Metal. Она представлена готовальнями красного, желтого и голубого цвета, в состав которых входит кронциркуль с колесом для точной регулировки радиуса окружности и специальным мягким покрытием. Профессиональные инструменты серии Studio отвечают самым высоким требованиям специалистов в области черчения.

Чтобы максимально облегчить жизнь реселлеру и потребителю, в ассортименте компании «Самсон» представлены грифели для циркулей. Это очень удобно, поскольку школьники часто ломают или теряют эти предметы готовален. Теперь не нужно мучиться вопросом, где же взять запасные грифели. Потребитель, видя, что реселлер заботится о наличии запасных компонентов готовален, обязательно без лишних размышлений их приобретет.

Обновленный и расширенный ассортимент готовален BRAUBERG позволит удовлетворить потребности всех групп клиентов с разным достатком и получить при этом хорошую прибыль.



«Пифагор»

Специально для тех, кто только приобретает первые навыки в черчении, в ассортименте группы компаний «Самсон» представлены новинки готовален под торговой маркой «Пифагор». Это легкие чертежные наборы, разработанные с учетом потребностей младших школьников. Компоненты наборов позволяют решать самые элементарные задачи, которые учитель ставит перед малышом. Несмотря на то, что речь идет о готовальнях начального уровня, группа компаний «Самсон» представляет широкий выбор наборов из 2, 4, 6 и 10 предметов. Компоненты большинства наборов, тем не менее, выполнены из металла, что, несомненно, делает их более функциональными и солидными в руках первоклашки.

Задача готовален «Пифагор» — увлечь ребенка таким интересным занятием, каким является черчение, выработать у него начальные навыки использования чертежных и измерительных принадлежностей, познакомить с возможностями простейших чертежных инструментов.

Наборы «Пифагор» просты только на первый взгляд. Самые полные модели готовален содержат металлические циркуль и измеритель, а также карандаши, точилку, стирательную резинку, транспортир, линейку, 2 треугольника. С этими наборами ребенок с интересом войдет в увлекательный мир черчения и геометрии.

В ассортименте присутствуют также модели, которые содержат пластиковый циркуль и пластиковый измеритель. Такие модели позволяют заметно облегчить и без того тяжелый ранец малыша.

Все готовальни имеют привлекательный для первоклашек дизайн: принадлежности выполнены в синем цвете с яркими вставками красного цвета. Чертежные инструменты уложены в легкий и прочный пластиковый пенал с прозрачной крышкой и европодвесом, который позволяет выгодно представить их на витринах магазинов, защитить ребенка от возможных травм, а сами инструменты от поломки.

Ребенок, который начнет осваивать черчение с готовальнями «Пифагор», несо-

мненно, будет увлечен и заинтересован этим занятием, поскольку все компоненты готовален легки в использовании и максимально удобны для малыша.

Maped

В ассортименте группы компаний «Самсон» появились новинки — готовальни для школы под известной в Европе торговой маркой Maped (Франция). Этот бренд существует с 1947 года и представлен в более чем 100 странах мира. Готовальни Maped отличает высокое качество и весьма привлекательный дизайн. Ценовой сегмент этих готовален определяется как «выше среднего». К продукции выдвигаются довольно высокие требования, что обусловливает хорошее европейское качество товара.

Серия Stop System разработана специально для школьников. Она представлена готовальней из 3 предметов: циркуля, универсального держателя и пенала с грифелями. Инструменты упакованы в пластиковый ударопрочный пенал с европодвесом. Отличительной чертой циркуля является эксклюзивная инновация, запатентованная Maped. Это концепция стоп-системы — фиксирования штанг циркуля в нужном положении. Штанги циркуля устанавливаются на необходимое расстояние и фиксируются при помощи удобного рычажка. Такая система обеспечивает очень высокую точность измерений и минимизирует погрешности.

Серия Precision System представлена готовальней для школы из 3 предметов: прецизионного кронциркуля, универсального держателя и пенала с грифелями. Для этого циркуля характерна очень высокая точность измерений. Он подходит как для школьников, так и для студентов вузов. Эта модель ближе к профессиональным чертежным инструментам. Штанги циркуля выполнены из латуни. Ударопрочный пластиковый футляр с европодвесом позволяет удобно хранить компоненты готовальни и не терять их.

Готовальня серии Study состоит из 5 предметов: циркуля с грифелем, пенала с грифелями, точилки для грифелей, отвертки и ластика. Хороший вариант для школы.

Компоненты готовальни упакованы в пластиковый ударопрочный пенал с прозрачной крышкой и европодвесом.

Модель Technic также включает 5 предметов: циркуль Technic Compact со сгибаемыми ножками, универсальный держатель, насадку-карандаш 0,5 мм, пенал с грифелями и точилку для грифелей. Эта готовальня — идеальный вариант на уроках черчения и геометрии.

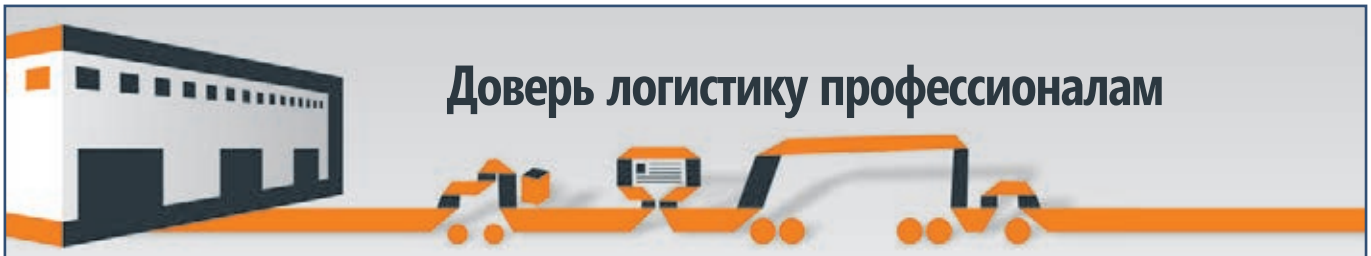
KRONOS

Знаменитая итальянская марка чертежных принадлежностей KRONOS в ассортименте группы компаний «Самсон» представляет сегмент профессиональных европейских готовален как для школьников, так и для студентов и профессионалов.

Готовальни представлены двумя сериями Student и Classica. В наборах 2, 5, 7, 9 и 11 предметов, среди которых циркули и кронциркули из никелированной латуни, циркули с падающей иглой («балеринка») и циркули с комбинированным пишущим узлом, с подвижной иглой и сгибаемой ножкой, игольные вставки, рейсфедеры и ручки рейсфедера, запасные грифели. Серия Student охватывает более простые наборы чертежных инструментов, востребованные учениками средней и старшей школы. Серия Classica представлена многопредметными готовальнями для старшеклассников, студентов технических вузов и профессионалов.

Все модели помещены в функциональные пластиковые футляры с ложем для каждого инструмента на европодвесе, что позволяет выгодно представить готовальни марки KRONOS на витрине Вашего магазина. Чертежные инструменты KRONOS отличаются высокой точностью, надежностью, долговечностью и хорошим европейским качеством.

С полным ассортиментом готовален BRAUBERG, «ПИФАГОР», Maped и KRONOS можно ознакомиться и сделать их заказ на сайте www.samsonopt.ru



Доверь логистику профессионалам

Компания МЕДИАЛОГИСТИКС предлагает широкий спектр логистических услуг. Наша уникальность заключается в быстрой обработке большого количества номенклатуры — время реакции склада менее 12 часов. Мы предлагаем выгодные условия и оптимальные цены для клиентов с мелко и среднегабаритным товаром и широким его ассортиментом.

Современный склад

Уникальная скорость обработки заказов

Оперативная обработка возвратов

Большой опыт работы со всеми крупными сетями

Более **300 000** активных артикулов

Высокая производительность сбора и обработки заказов

- Прием товара от поставщиков
- Прием и обработка возвратов от клиентов (магазинов)
- Переупаковка товара, восстановление брака
- Ответственное хранение
- Сбор заказов
- Оклейка стикерами, обмотка пачками, предпродажная подготовка
- Сортировка по категориям, наименованиям, ценам
- Упаковка в различные виды конечной тары, паллетирование грузов
- Доставка своим транспортом по Москве и области
- Доставка в регионы через собственные распределительные центры
- Мерчендайзинг

Переход на аутсорсинг позволит Вам оптимизировать складскую и транспортную логистику, что позволит существенно повысить уровень логистического сервиса в Вашей компании и, как результат, снизить расходы.

www.MediaLogistics.ru

+7 (916) 025-73-80
info@medialogistics.ru

МЕДИАЛОГИСТИКС
ДОВЕРЬ ЛОГИСТИКУ ПРОФЕССИОНАЛАМ

ЖУРНАЛ
КАНЦЕЛЯРИЯ

WWW.KANZELARIA.RU

САМАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА

прямая адресная рассылка
территория охвата - вся Россия
КПД - 99,9 %
7000 экземпляров

рекламные модули	реклама на обложке
1/4 полосы (88x130) - 14 000 руб.	1 полоса - 75 000 руб.
1/3 полосы (58x265) - 17 000 руб.	2 полоса - 50 000 руб.
1/2 полосы (180x130) - 23 000 руб.	3 полоса - 45 000 руб.
1/1 полосы (210-297) - 40 000 руб.	4 полоса - 60 000 руб.

Скидки от 2-х НОМЕРОВ
РЕКЛАМНЫЕ СТАТЬИ
70% стоимости рекламных модулей

ВКЛЮЧАЙТЕ В РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

Адрес редакции: 394026, Россия, г. Воронеж
ул. 45-й Стрелковой Дивизии, 261а
тел. (4732) 42-59-37 e-mail: info@kanzelaria.ru

STAFF®

МАКСИМАЛЬНАЯ НАДЕЖНОСТЬ - МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫГОДА

www.samsonopt.ru

STAFF®

Galant®
GERMANY

Создавая имидж

арт. 500796

4 606224 063492

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).