www.kanzelaria.ru

ЖУРНАЛ КАНЦЕЛЯРИЯ

STATIONERY & OFFICE EQUIPMENT

ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА И УЧЕБЫ • ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

февраль - март 2012
№53

Maped®
ваш креативный поставщик

Офисная планета®

товары для офиса

общероссийская система обеспечения организаций
товарами для офиса по каталогу

Каталог
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Товары
ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА

Единые стандарты

Промо-материалы
и корпоративный стиль

Маркетинговая и
рекламная поддержка

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

320 городов России уже обслуживаются дилерами системы **ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА.**

Присоединяйтесь!

Предложение ограничено!

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

СОДЕРЖАНИЕ

4 **Новости**

14 **Товарный обзор**
Мягкая и корпусная мебель для офиса

24 **В фокусе**
Hatber — узнаваемый бренд

28 **Торговая марка**
Канцелярские наборы BRAUBERG

32 **Знакомство с дилером**
Дилер корпоративной торговли

42 **Событие**
Подведение итогов акций

47 «Самсон» в Казани — успешный старт на новом месте

51 **Белая книга**
STAEDTLER: марка с традицией

52 **Выбирайте лучшее**
Точность линий с BRAUBERG

56 **Школьный базар**
Коробка с карандашами

РЕКЛАМОДАТЕЛИ

Acco Brands 21
DURABLE 7
ErichKrause 38
MAPED 1,13
Paprerworld Russia 36
ProfiOffice 4
АПКОР 49
ГАММА 59
КРАСНАЯ ЗВЕЗДА 10
САМСОН 2, 5, 8, 9, 11, 17, 23, 31, 43, 48, 50, 55, 65, 67-68
Сегмент 66
Старлесс 46
Хатбер 27
ХАРИС 61
ЭКСПОПРИБОР 40

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

№ 53, февраль - март 2012

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

Журналы регистрации BRAUBERG — всегда востребованный товар!

Делопроизводственная служба и информационно-документационное обеспечение во многом определяют эффективность работы любой организации. Теперь под торговой маркой BRAUBERG группа компаний «Самсон» предлагает своим клиентам журналы (книги) учета и регистрации, позволяющие надлежащим образом организовать учет кадров и их движение, а также упорядочить работу с кадровой или иной, имеющей отношение к трудовой деятельности персонала, документацией.

Все журналы представлены в формате А4 (200х290 мм). Внутренний блок — офсетная бумага. В зависимости от предназначения журнала количество листов внутреннего блока составляет от 64 до 96. Надежная книжная обложка (жесткий переплет) обтянута бумвинилом, а название журнала выполнено тиснением фольгой. Все журналы оформлены в соответствии с правилами бухгалтерского и управленческого учета.

Удобное решение: ручки BRAUBERG в полибэге с подвесом

Группа компаний «Самсон» сообщает о пополнении своего ассортимента популярными моделями шариковых и гелевых ручек BRAUBERG в упаковке, разработанной специально для магазинов свободного доступа — «полибэг с подвесом».

Profi Office
Germany
ШИРОКИЙ ФУНКЦИОНАЛ И НАДЕЖНОСТЬ ВАШЕГО ОФИСА

• Ламинаторы
• Брошюровщики
• Уничтожители документов
• Резаки, роликовые и сабельные
• Чистящие средства для оргтехники
• Расходные материалы для переплета и ламинирования
• Компьютерные и офисные аксессуары

www.profioffice.ru (495) 968-87-41 (Москва)

Подарочные ручки Galant: лучшее предложение для Ваших покупателей

Группа компаний «Самсон» рада сообщить своим клиентам о долгожданном пополнении коллекции подарочных ручек GALANT 12-ю новыми моделями: “Black Melbourne”, “California”, “Detroit”, “Kawasaki”, “Klondike”, “Las Vegas”, “Leon”, “Monte Carlo”, “Moulin Rouge”, “Sapporo”, “Silver Sidney”, “Tokio”. Оригинальный дизайн ручек, разнообразие вариантов отделки и качество исполнения позволяют новинкам торговой марки GALANT стать эксклюзивным подарком для истинных ценителей письма и стиля.

В новых моделях используется поворотный механизм, ширина линии письма составляет 0,7 мм. Ручки укомплектованы стержнем типа Parker. Бархатный подарочный футляр позволяет представить каждую модель в наиболее привлекательном виде как на прилавке, так и в руках того, кто откроет футляр со своим подарком.

Разнообразие новых моделей позволит удовлетворить самые разнообразные покупательские предпочтения. Для тех, кто ценит простоту и изысканность, отличным предложением станет модель «Tokio»: плавные линии серебристой отделки изящно подчеркивают строгий черный цвет корпуса.

Прекрасную половину человечества наверняка привлечет модель «Las Vegas» — изящная шариковая ручка в серебристо-синем корпусе, декорированном оригинальной гравировкой и голубыми камнями. Ручка поражает качеством исполнения и элегантным, женственным дизайном.

Мы уверены, что новинки подарочных ручек Galant станут популярным товаром для покупателей всех сегментов: от частных лиц, совершающих покупки в розничных магазинах, до сотрудников компаний, которые делают заказ подарков для клиентов или деловых партнеров.

Горизонтальные бэджи BRAUBERG: практичность и удобство

Ассортимент бэджей торговой марки BRAUBERG пополнился новой горизонтальной моделью, которую легко можно закрепить на одежде при помощи клипсы или булавки.

- Горизонтальный.
- Застежки — клипса и булавка.
- Изготовлен из прозрачного пластика.
- Комплект — 50 шт.
- Размер — 57х90 мм.

Заказать горизонтальные бэджи BRAUBERG можно в оптовом интернет-магазине «Самсон-Заказ».

Новые коллекции мебели для персонала

Новинки ассортимента группы компаний «Самсон» — коллекции офисной мебели «Канц», «Фея» и «Монолит» — не только обеспечат комфорт офисным работникам, но и позволят использовать помещение офиса с максимальной рациональностью.

Мы предлагаем офисную мебель нескольких ценовых категорий.

Серия мебели «Канц» идеально подходит для бюджетных организаций, небольших коммерческих фирм, офисов. Мебель относится к «эконом-классу», но, при этом, отличается высоким качеством материалов и исполнения.

Серия мебели «Фея» привлекательна доступной ценой. Простые и функциональные изделия из данной серии прекрасно впишутся в офисы, агентства и другие учреждения, требующие экономного расходования бюджета. Серия предлагается в «мягком» цвете — «Миланский орех». Вся используемая фурнитура — импортная, цвет — черный.

И, наконец, серия «Монолит» отвечает самым современным тенденциям представления офисных интерьеров. Эргономичность и широкий модельный ряд позволяют максимально полезно и удобно оборудовать практически любое офисное помещение. В данной серии, помимо прочих изделий, доступны для заказа стойки ресепшн и трибуны. Серия предлагается в трех цветах — «Бук», «Орех» и «Серый». Комплектуется импортной фурнитурой. Ручки, опоры и держатели экранов — хромированные.

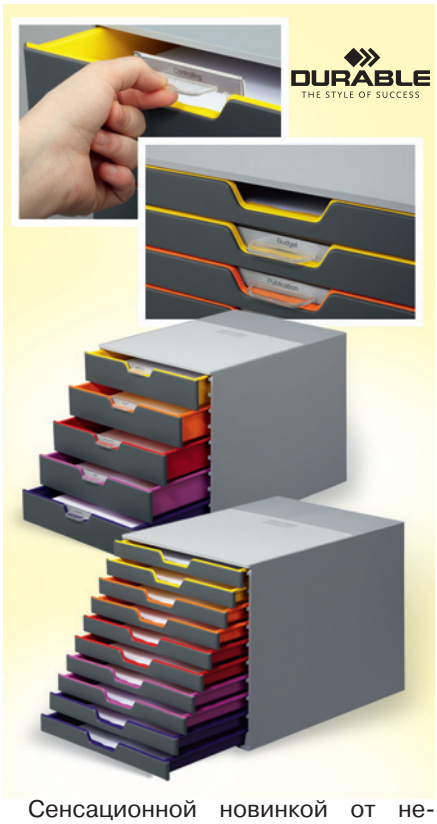
Удобство и комфорт, качество и долговечность, безупречный дизайн и функциональность, все это — новые коллекции офисной мебели. Мы уверены, что коллекции мебели «Канц», «Фея» и «Монолит» будут пользоваться высоким спросом в государственных учреждениях, банках, рекламных агентствах и торговых компаниях.

Европейское качество по приятным ценам

Функциональные телефонные аппараты высокого качества по приятным ценам — это то, что бренд ALcom может предложить Вашим покупателям. ALcom Electronics — немецкий производитель электроники и средств связи для дома и офиса. Бренд ALcom присутствует на российском рынке с 2000 года и уже успел завоевать признание потребителей.

Модельный ряд телефонов, представленный в ассортименте группы компаний «Самсон», объединен в четыре серии: TS-425, TS-415, MS-211 и HS-101. Телефонные аппараты из каждой серии решают определенный круг задач и по функциональности, дизайну и стоимости отвечают потребностям различных групп покупателей. Например, выполненная в красном цвете модель MS-211 — недорогое и надежное решение для небольшого офиса, гостиницы или дома. Немаловажной особенностью данной модели являются увеличенные кнопки, которые делают эксплуатацию аппарата еще более удобной.

DURABLE — готовимся к весне!



Сенсационной новинкой от немецкого производителя офисных товаров DURABLE в 2012 году стали стильные боксы для документов VARICOLOR.

Продукция DURABLE известна своей высокой функциональностью и первоклассным дизайном. Новые боксы для документов VARICOLOR объединяют в себе эти особенности и дарят замечательное настроение в офисе!

Стильное цветовое решение боксов VARICOLOR — это сочетание строгого офисного стиля и ярких красок. Корпус в цвете графит с выдвижными лотками радужной палитры — вот главная изюминка VARICOLOR, благодаря которой офис перестает быть скучным.

Выдвижные лотки оборудованы фиксаторами, которые удерживают лотки в боксе в выдвинутом положении, а также удобными окошками для маркировки, потянув за которые, можно легко выдвинуть лоток. Корпус бокса VARICOLOR изготовлен из ABS пластика, повышенной прочности.

Боксы для документов VARICOLOR представлены двумя артикулами: на 5 и 10 лотков. Лотки разных форматов можно комбинировать друг с другом.

Благодаря стандартным размерам, боксы можно встраивать в большинство офисных шкафов и устанавливать друг на друга.

DURABLE. С нами мир становится ярче!

Ежегодный семинар среди менеджеров группы компаний «Самсон» в Воронеже

С 21 по 29 января 2012 года в Воронеже на базе отеля «Спутник» группы AMAKS Grand Hotels состоялся традиционный семинар среди менеджеров сбытовых подразделений группы компаний «Самсон». В семинаре приняло участие более 100 сотрудников филиалов из Москвы, Санкт-Петербурга, Воронежа, Волгограда, Нижнего Новгорода, Ростова-на-Дону, Самары, Саратова, Казани, Новосибирска, Перми, Ставрополя, Уфы.

В ходе мероприятия прозвучали доклады руководителей и менеджеров подразделений, касающиеся расширения ассортимента, перспективных новинок и проводимых акций. Семинар проходил в интерактивной форме: участники выступали с собственными презентациями, состоялись постановочные игры, направленные на отработку приемов общения с клиентами и повышение эффективности продаж. Тренинг был проведен штатом профессиональных тренеров. Его отличие заключалось в том, что учитывалась специфика канцелярского рынка: теоретическая и практическая части были максимально приближены к реальной работе менеджера.

В ходе семинара состоялось награждение сотрудников подразделений группы компаний «Самсон» ценными призами: были вручены ноутбуки, музыкальные центры и телевизор с диагональю 32 дюйма.

Участники семинара посетили обновленный головной офис и побывали на экскурсии в магазинах розничной сети группы компаний «Самсон». Состоялся также дружеский вечер, проведенный за игрой в боулинг.

Знания, получаемые на подобных мероприятиях, создают основу для эффективной работы менеджеров, что положительно отражается на качестве сервиса и обслуживания клиентов, а это является одной из главных задач группы компаний «Самсон»!

DURABLE
THE STYLE OF SUCCESS

ПАПКИ-РЕГИСТРАТОРЫ DURABLE

- Форматы: А4, А5
- Этикетка для маркировки на корешке
- Реестр на внутренней обложке
- Надежный механизм арочного типа
- 9 цветов
- Материал: ПВХ, БУМВИНИЛ, МРАМОРНЫЙ КАРТОН, ЛАМИНИРОВАННЫЙ КАРТОН

*папки 3310 и 3320 имеют защитную металлическую окантовку

ШИРИНА КОРЕШКА 50 ММ И 70 ММ

По вопросам приобретения данной продукции обращайтесь в представительство компании DURABLE по телефону +7 (495) 601-9213 или e-mail: durable_russia@mail.ru

Сувенирные флешки BONE, EMTEC и SILICON POWER

Сувенирные флеш-диски станут безусловным лидером среди идей для функционального и оригинального подарка. В ассортименте группы компаний «Самсон» представлена продукция таких известных брендов, как SILICON POWER, EMTEC и BONE, которую охотно приобретут как посетители розничных магазинов, так и корпоративные клиенты

Модельный ряд флешек позволит Вам сформировать интересное предложение для широкого круга потребителей. Для прекрасной половины человечества отлично подойдут «гламурные» флешки SILICON POWER серий Touch 810 и Touch 850. Корпус устройств, выполненный в форме кристалла, делает накопители по-настоящему стильными. А у моделей Touch 810 в основание цепочки даже помещен кристалл Swarovski.

Забавные флешки EMTEC и BONE в форме кролика, кошки, черепахи, дельфина или ниндзя будут пользоваться большой популярностью у покупателей разных возрастов. Модели отличаются объемом памяти (от 4 до 8 GB), скоростью чтения и записи, и, безусловно, внешним видом.

САМСОН

Электронные книги — новая группа в категории «Техника»

САМСОН

Электронные книги или ридеры завоевали популярность у большого количества читателей. И это неудивительно, ведь устройства позволяют вместить огромное количество информации, которое всегда будет «под рукой». В ассортименте группы компаний «Самсон» представлены 15 моделей электронных книг таких брендов, как RITMIX, TEXET, POCKETBOOK Pro, PRESTIGIO, NEXX, которые позволят покупателю с любым бюджетом сделать выгодную покупку.

Для скромного бюджета отлично подойдет модель TEXET TB-434HD с диагональю дисплея 4,3'' (10,9 см) и экраном TFT. Размеры и вес книги очень малы, благодаря чему она легко поместится в кармане, а функции этого устройства выходят далеко за рамки обычной «читалки».

В модели POCKETBOOK Pro 912 с диагональю дисплея 9,7'' (24,64 см) и экраном e-Ink реализовано все необходимое для комфортного чтения премиум-класса. Новые функции ведения конспекта книги, расписания, дневника и доступ к обучающей литературе делают эту модель учебником нового поколения. Гарантия на все электронные книги — 12 месяцев.

Перманентные маркеры BRAUBERG «Jet» с супертонким наконечником

Ассортимент перманентных маркеров группы компаний «Самсон» пополнился новинками от BRAUBERG из серии «Jet». Среди новинок также — маркеры для CD и DVD и набор из 4 маркеров (черный, красный, синий, зеленый). Маркеры отличает удобство нанесения надписей и экономичный расход быстросохнущих стойких чернил благодаря тонкому металлическому наконечнику.

- Быстросохнущие водостойкие чернила.
- Металлический наконечник.
- Нетоксичны.
- Предназначены для письма на любой поверхности.
- Ширина линии письма — 0,5 мм.

Цветные карандаши BRAUBERG — гарант высоких продаж

Группа компаний «Самсон» сообщает своим клиентам о появлении новинок цветных карандашей в линейке товаров для детского творчества под торговой маркой BRAUBERG.

Пять ярких серий: “Butterfly”, “Football”, “My lovely dogs”, “Ocean Love”, “Star patrol” непременно понравятся детям и их родителям.

Все серии представлены наборами карандашей по 6, 12 и 18 цветов, а в сериях “Ocean Love” и “Star patrol” также присутствуют наборы по 24 цвета.

Шестигранный корпус карандашей изготовлен из древесины ценных пород и оснащен мягким грифелем диаметром 3 мм. Такой грифель позволяет закрашивать большие площади, и руки ребенка не устают при рисовании и раскрашивании. Высокое качество древесины обеспечивает легкую заточку карандашей.

Изображенные на упаковках забавные щенки, яркие бабочки, русалки, солдаты из будущего и играющие в футбол животные давно пользуются неизменной любовью у детей дошкольного и младшего школьного возраста. Они легко привлекут внимание покупателей к новинкам BRAUBERG.

Кроме того, упаковки серий “Butterfly” и “Ocean Love” украшены блестками, которые эффектно подчеркивают элементы дизайна. Все упаковки — с европодвесом.

Цветные карандаши — это ходовой товар, спрос на который не ограничен сезонностью, поэтому спешите включить новинки BRAUBERG в свой ассортимент.

Новые модели счетчиков банкнот в ассортименте компании «Самсон»

Ассортимент банковского оборудования группы компаний «Самсон» пополнился счетчиками банкнот DOCASH, LAUREL и SBM. Счетчики банкнот широко применяются в банках, магазинах, торговых и развлекательных центрах, на транспорте, АЗС, офисах — везде, где проходят постоянные наличные денежные потоки. Как известно, деньги любят счет, а наши новинки призваны сделать процесс пересчета наличности максимально комфортным.

Модель DOCASH 3050 — это надежный счетчик банкнот с задней загрузкой. Прост в использовании. Подойдет для обработки банкнот в компаниях со средним оборотом наличности.

Высокая надежность и простота управления счетчика банкнот LAUREL J700 сделали эту модель одной из самых популярных в мире. Счетчик банкнот LAUREL J700 подходит для ежедневной работы. Быстро и качественно ведет пересчет в течение всего рабочего дня.

SBM SB-1100 — популярный 2-х карманный мультивалютный счетчик банкнот, предназначенный для пересчета и проверки подлинности банкнот. Модель оснащена функцией сортировки денежных знаков по номиналу и ориентации.

Дополнительный тираж дилерских каталогов 2012

Группа компаний «Самсон» рада сообщить своим клиентам о выпуске дополнительных тиражей «Каталога товаров для офиса» и каталога «Офисная Планета». Каталоги доступны на складах всех филиалов группы компаний «Самсон».

Каталоги выполнены в традиционных стилях: синем, желтом и фирменном стиле ОФИСНОЙ ПЛАНЕТЫ. Помимо стандартных обложек клиенты имели возможность заказать каталог с собственным уникальным дизайном, который разрабатывался индивидуально для каждого клиента.

Каталоги предназначены для распространения среди корпоративных клиентов — на обложке предусмотрено поле для контактных данных дилера, что помогает персонализировать каталог. Новый выпуск содержит более 6000 наименований продукции, объединенных в 22 товарные группы.

наше предприятие "КРАСНАЯ ЗВЕЗДА" предлагает
ИГРУШКИ
И ШКОЛЬНО-ПИСЬМЕННЫЕ
ПРИНАДЛЕЖНОСТИ
из натуральной древесины,
хранящей тепло и чистоту настоящего леса

427792, УР, г.Можга, ул.Горбунова, 32 ЗАОр МД НП "Красная Звезда"
т/ф (34139) 4-00-41, 4-00-58
www.redstar-udm.ru, e-mail: redstar@udmnet.ru

Видеорегистраторы RITMIX: популярные устройства теперь и в нашем ассортименте

Ассортимент портативной электроники группы компаний «Самсон» пополнился автомобильными видеорегистраторами RITMIX. Множество автомобилистов оснащают свои транспортные средства этими приборами, чтобы более спокойно чувствовать себя за рулем. Видеорегистратор можно установить как на лобовом, так и на заднем стекле, а просмотр материала доступен и в режиме настоящего времени.

Модель AVR-300 с полным набором базовых функций позволяет распознавать автомобильный номер на расстоянии 1-3 м. Датчик движения обеспечивает автоматическое включение видеосъемки при возникновении движений рядом с припаркованным автомобилем.

Видеорегистратор AVR-330 предлагает полный набор базовых функций. Максимальное разрешение видео 1280x960 достигается средствами интерполяции и обеспечивает возможность распознания автомобильного номера на расстоянии 1-3 м.

Видеорегистратор AVR-630 предлагает настоящее HD-разрешение и возможность сжатия данных с сохранением высокого качества исходной видеозаписи. Для передачи изображения в высоком разрешении на внешние устройства поддерживается стандарт HDMI.

Удобные ящики и боксы для складов и офисов

Ассортимент хозтоваров группы компаний Самсон» пополнился полезными новинками: универсальными ящиками, корзинами и боксами. Выполненные из пластика и отличающиеся разнообразием форм и расцветок, эти товары помогут наилучшим образом организовать офисное или складское пространство, сэкономить место. Они также позволят поддерживать идеальный порядок, удобно и компактно хранить канцелярские принадлежности, комплектующие и прочие мелкие детали.

BRAUBERG®
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

РУЧКИ БИЗНЕС-КЛАССА

- Металлический корпус
- Лучший выбор для индивидуального или корпоративного подарка
- Подходят для нанесения логотипа
- Подарочный футляр

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

Пластиковые портфели BRAUBERG с отделениями

Ассортимент пластиковых портфелей группы компаний «Самсон» с отделениями пополнился новыми сериями от BRAUBERG: «Консул», «Портфолио» и «Премьер».

Портфель «Консул» — это стильный портфель классической формы с тканевой окантовкой и белой отстрочкой. Два отделения позволяют размещать документы формата А4.

- 2 отделения.
- Фактура — «Бисер».
- Толщина пластика — 1 мм.
- Цвет — черный.
- Размер — 370х280х120 мм.

Портфели «Портфолио» и «Премьер» — это пластиковые портфели формата А3 и А4. Предназначены для документов больших форматов. Портфели имеют два внутренних отделения, закрывающиеся на молнию, и одно внешнее. Внутри портфелей есть четыре кармана-сетки и два тканевых кармана для мелких предметов.

- 3 отделения.
- Фактура — «Бисер».
- 6 внутренних карманов.
- Замок-молния.
- Увеличенная вместимость за счет расширения снизу.
- Цвет — черный/серый.

Лучшее для детского творчества: фломастеры BRAUBERG

Популярная торговая марка BRAUBERG предлагает Вашему вниманию 5 новых серий детских фломастеров: «Rose Angel», «Butterfly», «Pirates», «Smiles», «Magic Dragons», состоящих из наборов по 6, 12, 18 и 24 ярких цвета.

Корпус фломастера выполнен из качественного полипропилена, который предотвращает высыхание чернил, продлевая тем самым срок его службы. Фибровый наконечник обеспечивает мягкое письмо, а качественные и безвредные чернила на водной основе позволяют создавать яркие и четкие изображения и, если необходимо, легко удалять их с поверхности одежды или мебели. Закрывается наконечник фломастера вентилируемым колпачком, безопасным даже для самых маленьких детей. Заглушка с противоположной стороны фломастера прочно прикреплена к корпусу, чтобы ребенок не смог ее вынуть.

И, наконец, детей не оставят равнодушными дизайны картонных упаковок новых серий. Яркие красочные рисунки, соответствующие тематике серий, наверняка понравятся маленьким покупателям и их родителям, а разнообразие тематик позволит сформировать привлекательное предложение как для мальчиков, так и для девочек. Стоит отметить, что все упаковки снабжены европодвесами и на них нанесен штрихкод, что делает их полностью адаптированными для продаж в магазинах свободного доступа.

Новинки маркеров BRAUBERG «Neo» для маркерных досок

Ассортимент письменных принадлежностей группы компаний «Самсон» пополнился новинками от BRAUBERG серии «Neo».

Высококачественные стираемые маркеры, предназначенные для белой маркерной доски, не высыхают с открытым колпачком в течение нескольких дней.

- Круглый наконечник.
- Толщина письма — 5 мм.
- Цвет — черный, синий, красный, зеленый.
- Легко стираются.

Maped®

COLOR'PEPS

Мягкий и прочный грифель
Ø 2.9 мм

Эргономика
Треугольный корпус – удобнее рисовать

TRIANGULAR

Легко затачивается
Не расслаивается
Сделан из американской липы

36 цветовых оттенков
Цвет указан на каждом карандаше

Очень яркие цвета

Смена обстановки:
мягкая и корпусная мебель для офиса

Текст: Анна ВЛАСОВА

Каким бы видом деятельности ни занималась компания, ни один офис не обходится без мебели. Организовать рабочие места сотрудникам, распределить оргтехнику, оформить кабинет руководителя, приемную, комнату переговоров… Для всего этого необходима офисная мебель.

Продажа данной товарной категории имеет свою специфику. Во-первых, это крупногабаритный товар. Не каждый неспециализированный магазин имеет возможность представить его в выставочном зале. Во-вторых, обязателен сопутствующий сервис, такой как доставка и сборка. В-третьих, для компаний, работающих на канцелярском рынке, поставка мягкой и корпусной мебели для офиса — новое направление, еще не совсем освоенное. Однако именно этот факт и может стать «локомотивом» выгодных стабильных продаж, если правильно их организовать.

Как решить возникающие вопросы и привлечь покупателя к новому ассортименту — об этом пойдет речь в нашем товарном обзоре.

Рынок

Сегодня большинство аналитических агентств, проводящих маркетинговые исследования, признают рынок офисной мебели растущим. Пусть объемы продаж не увеличиваются с такой же скоростью, как в докризисный период, однако безусловный стабильный рост наблюдается ежегодно.

Самыми активными годами для развития мебельного рынка стал период с 2003 по 2008 годы, когда объем производства увеличился практически в 3 раза. Затем наступил 2009 г., и выпуск сократился почти на треть по сравнению с предыдущим 2008-м. Два кризисных года (2009-2010 гг.) откатили мебельное производство еще на 30% и в итоге привели к уровню 2006 года.

Официальная статистика утверждает, что в 2010-м объем производства офисной мебели в России составил 7,7 млрд. рублей, превысив прошлогодние показатели на 29%. К концу 2012-го прогнозируется продолжение незначительного роста и рынок сможет достичь показателей 2007 года. Однако отыграть докризисные позиции вряд ли удастся.

Снижение покупательской способности отразилось и на уменьшении импортных поставок. Сильнее всего спад сказался на белорусской и китайской мебели. По мнению экспертов, в 2012 году доля импорта составит 30%.

«В период кризиса 2008-2010 годов упал спрос на мебель высокого и средневысокого сегментов. Покупатель стал обращать больше внимания на коллекции среднего и эконом-класса, — оценивает ситуацию **генеральный директор Компании «ФЕЛИКС» Антон Терентьев**. — Чтобы удовлетворить растущий спрос, мы специально разработали и выпустили на рынок несколько коллекций офисной и домашней мебели, имеющих наиболее приемлемую на тот момент цену для покупателей. Сейчас интерес к недорогой мебели по-прежнему высок. Но постепенно растет спрос и на более дорогую продукцию. Однако потребитель стал внимательнее относиться к выбору мебели. К примеру, часто предпочтение отдается уже не итальянским или испанским производителям, а китайским, которые предлагают аналогичную продукцию, но за меньшие деньги и с меньшим сроком поставки. И это даже не вопрос экономии, а вопрос целесообразности приобретения более дорогого товара, в то время как на рынке представлено много другой отличной по качеству и дизайну мебели».

Стоит отметить, что качество мебели, в первую очередь, зависит не от страны производства, а от оснащения завода, на котором она выпущена. Современное технологичное оборудование позволяет изготавливать высококачественную мебель при использовании соответствующего сырья. Делая вывод, можно сказать, что редко кустарному производству удается достичь безупречного качества, которое гарантируют крупные зарекомендовавшие себя компании. По географическому признаку неоспоримый авторитет закрепился, пожалуй, только за итальянской фурнитурой — ее для оснащения продукции выбирают производители всего мира.

Чем действительно богат российский мебельный рынок, так это игроками. По официальным данным, в России производством мебели занимаются свыше 3500 предприятий, из них более 500 — крупные и средние компании. По данным одного отраслевого сайта, количество игроков и того выше: на нем зарегистрировано более 5000 участников, которые занимаются производством мягкой и корпусной мебели. Однако действительно крупных игроков не так уж и много.

«К известным российским производителям мягкой мебели стоит отнести компании «Рамарт», «Юнитал», «Фабрикант», «Гартлекс», «Кенигсберг», корпусной мебелью занимаются «Шатура», «СП Мебель», «Программа Техно», «Док 17», «Сторосс», — перечисляет **старший менеджер группы компаний «Самсон» Евгений Петракеев.**

К этому списку необходимо добавить крупнейших российских производителей, таких как «Феликс», «Тайпит», «Новый стиль». Эти компании успешно преодолели трудности, возникшие в связи со снижением покупательского спроса, нашли свою нишу и прочно укрепили позиции. По оценкам экспертов, список игроков мебельного рынка вряд ли претерпит изменения и пополнится сильными участниками в ближайшее время. Чтобы строить амбициозные планы, нужно быть уверенным в стабильности экономической ситуации. Рост мебельного производства напрямую связан с макроэкономическими показателями: развивается экономика страны, открываются новые компании, строятся дома, соответственно, возрастает потребность в мебели.

Интересно отметить, что уровень конкуренции напрямую зависит от региона. В некоторых областях говорят о повышении активности игроков и связывают это со снижением покупательской способности, а в некоторых, наоборот, сложилась благоприятная ситуация из-за ухода с рынка мелких компаний.

При выборе мебели из ДСП необходимо обращать внимание на класс эмиссии — показатель качества и безопасности. Первый класс Е1 содержит не больше 10 мг свободного формальдегида в 100 г плиты. Такая концентрация безопасна для здоровья. ДСП второго класса Е2 содержит не более 30 мг формальдегида в 100 г плиты. Встречается он редко и для производства мебели не используется. На любом изделии из ДСП должна присутствовать маркировка с указанием класса эмиссии. Если таковая отсутствует, то от покупки мебели стоит воздержаться.

Как выбрать качественную офисную мебель из всего многообразия продукции, представленной на российском рынке, читателям журнала «Канцелярия» рассказывает **генеральный директор компании «ФЕЛИКС» Антон Анатольевич Терентьев.**

— Как можно описать качественную мебель?

— Любой предмет мебели представляет собой, по сути, конструктор и собирается из множества деталей. При выборе корпусной мебели, прежде всего, нужно обращать внимание на материалы, из которых изготовлен корпус. Самым популярным для производства офисной мебели является ДСП, который имеет различную толщину, класс, способ облицовки. Оценить качество ДСП можно и нужно самостоятельно. Во-первых, по толщине плиты. Оптимальной для изготовления корпуса мебели считается плита толщиной 18 мм, для столешницы, выполненной из ДСП или МДФ, — не меньше 22 мм. Такие плиты обеспечивают необходимую жесткость конструкции, не гнутся и выдерживают значительный вес.

Второе, на что необходимо обратить внимание, — способ облицовки плиты. Не смотря на то, что ДСП чаще всего облицовывается бумажно-смоляными пленками, обеспечивающими водонепроницаемость и дополнительную прочность, технологии при этом используются разные. Самой надежной и качественной считается ламинированная плита, поскольку в процессе ее обработки пленка под давлением и при высокой температуре впрессовывается в плиту, становясь неотъемлемой ее частью. Качественная ламинированная поверхность делает мебель практически неуязвимой для внешних факторов: высокой температуры, влаги и яркого света. Кашированная плита сильно уступает в качестве ламинированной. Пленка на нее наклеивается и поэтому может отслоиться от ДСП. Под кашировкой может скрываться и некачественная плита — с неровным наружным слоем, содержащим крупную стружку. Мебель из такой «грубой» плиты и смотрится соответствующе.

— Какими преимуществами и недостатками обладают различные материалы?

— Самым прочным и неприхотливым материалом считается ламинированная ДСП, недаром именно из ЛДСП изготавливается специальная мебель: школьная, медицинская и т. д. К недостаткам относится жесткость материала — кромка плиты не поддается фигурному фрезерованию. Мебель из ЛДСП имеет простые геометрические формы.

МДФ — материал более мягкий и хорошо фрезеруется, поэтому мебель из него может иметь изящные, плавные формы. Кроме того, МДФ является безупречным материалом с экологической точки зрения, поскольку в его производстве используются только натуральные составляющие — парафин и лигнин. Можно сказать, что у него нет недостатков, но надо помнить, что МДФ требует к себе более бережного отношения, чем ЛДСП, в силу своей мягкости.

Массив — очень востребованный материал в сегменте дорогой мебели. Практически все классические кабинеты класса «Премиум» изготавливаются с применением массива. Натуральное дерево — материал благородный и капризный, он требует строгого соблюдения правил эксплуатации. Мебель из массива нельзя подвергать резким перепадам температур, воздействию высокой влажности и прямого солнечного света на протяжении длительного времени. Однако при правильном уходе и бережном с ней обращении такая продукция прослужит очень долго.

— Какие требования предъявляются к качеству мебели различных ценовых категорий?

— Требования к качеству мебели во всех ценовых сегментах одинаковы. Наша компания придерживается этого правила, что и позволяет устанавливать увеличенный срок гарантии на продукцию.

Все материалы, из которых изготавливается мебель, должны быть хорошего качества, иметь соответствующие подтверждающие сертификаты. Работа с надежными поставщиками дает уверенность в высоком качестве продукции: как комплектующих, так и готовых изделий.

Несмотря на то, что спрос по-прежнему смещен в низкий ценовой сегмент, возрастающий интерес покупателей к качественной продукции свидетельствует о переориентации на известные торговые марки, которым можно доверять. В свою очередь опытные производители улучшают сервисную составляющую, чтобы удержать клиента. Всем известно, что повышение лояльности у существующих покупателей обходится компании значительно дешевле, чем поиск новых. Бонусные акции, подарки, накопительные скидки — традиционный набор предложений.

По прогнозам экспертов, будет увеличиваться доля интернет-торговли. Практически все крупные производители развивают собственные сайты, которые помогают экономить на выставочных площадях, аренде, обучении и зарплате персонала.

Для офиса и дома, для деловых переговоров
и задушевных бесед

WALTZ

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

Большинство компаний, работающих на канцелярском рынке и занимающихся комплексным облуживанием организаций, имеют опыт работы с металлической мебелью. С некоторыми особенностями организации продаж мягкой и корпусной мебели для офиса читателей журнала «Канцелярия» познакомит **старший менеджер группы компаний «Самсон» Евгений Петракеев.**

— С чего следует начинать компаниям, работающим на канцелярском рынке, которые решили ввести в ассортимент мебель для офиса?

— Начинать следует с выбора надежного поставщика, который сможет обеспечить своевременные поставки качественной продукции. Большим преимуществом станет широкая ассортиментная линейка у производителя. Это позволит предложить покупателям отличный выбор и возможность со временем доукомплектовать набор офисной мебели недостающими элементами.

— Как правильно сформировать ассортимент неспециализированных магазинов?

— Предпочтительнее остановить выбор на универсальных моделях эконом-класса, которые гармонично будут смотреться как в офисе, так и дома. Правильно и аккуратно собранные выставочные образцы, конечно, будут способствовать продажам. Однако мебель — габаритный и дорогостоящий товар. Не все канцелярские компании могут себе позволить представить продукцию в выставочном зале. В этом случае определиться с выбором конечному потребителю помогут образцы материалов.

— На какую поддержку со стороны поставщика могут рассчитывать клиенты группы компаний «Самсон»?

— Для своих клиентов мы разрабатываем ряд обучающих мероприятий и пособий, которые направлены на организацию успешных продаж мягкой и корпусной мебели для офиса. Помимо этого будет выпущен специализированный каталог с подробной информацией о моделях и красочными иллюстрациями. Также клиенты смогут получить образцы материалов, которыми удобно оперировать при работе с конечным потребителем.

— Как решить вопросы с сервисным обслуживанием?

— Мы советуем дилерам привлекать сотрудников с опытом работы по сборке мебели, которые будут совмещать должность кладовщика и сборщика. Для доставки заказа лучше использовать собственный транспорт, однако, если такая возможность отсутствует, то можно привлекать наемный автопарк.

— Какие «слабые» места можно выделить у корпусной мебели?

— Выбирая корпусную мебель, следует обратить внимание на качество обработки кромок изделий. Правильно обработанная кромка характеризует высокое качество используемого оборудования, уровень культуры производства, а это, в свою очередь, во многом определяет качество изделия в целом. На кромках не должно быть мелких сколов, следов выступающего клея. В качестве кромочного материала может использоваться ПВХ или меламин.

Меламиновая кромка представляет собой ленту из декорированной бумаги. Защитные свойства ей придают меламиновые смолы, покрытые лаком. Толщина ленты обычно не превышает 0,4 мм.

Кромка ПВХ (поливинилхлорид) — наиболее известный термопласт, применяемый в мебельной промышленности для облицовывания фасадов и крышек столов, а также в качестве кромочного материала. Кромка ПВХ придает мебельным щитам повышенную износостойкость, долговечность и хорошо защищает торцы изделий от сколов, проникновения влаги и других повреждений, возможных в процессе эксплуатации. Благодаря своей пластичности при нанесении кромка плотно прилегает к мебельной плите и обеспечивает полное оптическое слияние поверхностей. Толщина кромки ПВХ от 0,5 до 2 мм.

— Какие детали характеризуют качественную мебель?

— В любой мебели важно высокое качество используемой фурнитуры, которое характеризуется плавностью и мягкостью хода дверей и выдвижных ящиков. В конечном счете именно из деталей складывается безупречное качество продукции.

Участники канцелярского рынка уже давно освоили возможности интернет-торговли и могут оценить преимущества, которые дает наличие интернет-магазина, особенно при организации продаж офисной мебели. К этому вопросу мы еще вернемся чуть позже.

Кроме того, Интернет признан наиболее удачной рекламной площадкой для мебельной промышленности. Программные особенности позволяют ограничивать регионы распространения информации, использовать контекстную рекламу, отслеживать количество откликов и выбирать самые популярные ресурсы.

Эффективным методом для привлечения покупателей эксперты мебельного рынка также считают печать каталогов и рекламных листо-

вок, делая акцент на обязательной высокой квалификации персонала. Проводимые программы лояльности рассчитаны на долгосрочные перспективы. Однако можно задействовать и мгновенные резервы, такие как ценовые и подарочные акции.

Решая включить в ассортимент мягкую и корпусную мебель для офиса, компаниям, осуществляющим комплексное обслуживание организаций, важно остановить выбор на надежном поставщике. Для этого необходимо внимательно изучить выпускаемую продукцию, получить образцы материалов и сертификаты качества, которые в дальнейшем понадобятся при работе с покупателями.

Организация продаж

Кто такой «надежный поставщик»? Это компания, которая имеет безупречную репутацию на рынке, известна потребителям, предоставляет длительную гарантию на продукцию, соблюдает сроки поставок и предлагает широкую ассортиментную линейку.

«Согласно «Закону о защите прав потребителей» гарантия на корпусную мебель должна быть не менее 24-х месяцев. Если производитель предлагает меньший срок, не стоит останавливать выбор на его продукции, такая мебель прослужит недолго, — считает **Антон Терентьев («ФЕЛИКС»)**. — Мы устанавливаем гарантию на мебель собственного производства на срок до 7-ми лет. Такую гарантию может давать только тот производитель, который уверен в качестве своей продукции. Для офисной мебели семь лет — это очень большой срок с учетом того, как интенсивно она эксплуатируется».

Важно понимать, что, приобретая мебель для офиса, покупатель изначально рассчитывает на определенную сумму, которую не сможет или не захочет превысить. Поэтому необходимо иметь решение для любого бюджета. В этом вопросе помогут модульные системы: не обязательно покупать сразу весь набор, можно по мере необходимости добавлять те или иные элементы. Сегодня на российском рынке представлены такие серии, количество элементов в которых доходит до 100-120 единиц. Такое разнообразие позволяет оснастить любое помещение, организовать различные рабочие места. Идеальным вариантом можно считать модульную систему, включающую мебель для приемных и ресепшена (наличие специальных стоек с уровнем выше обычного стола), а также оперативную мебель (компьютерные столы, тумбы для оргтехники, подставки).

Общая сумма затрат на оснащение офиса складывается из стоимости всех рабочих мест. Рядового сотрудника необходимо обеспечить столом, подкатной тумбой, креслом и, желательно, шкафом для хранения документов. «Сегодня средняя стоимость стандартного рабочего места составляет 5000-7000 рублей, — говорит **Евгений Петракеев («Самсон»)**. — Для топ-менеджера — сумма повыше — 7000-10000 рублей, а для руководителя компании — начиная от 10000». На такие цифры ориентируются покупатели, приступая к формированию обстановки в офисе, и такой ассортимент обязаны иметь в наличии компании, осуществляющие комплексное обслуживание организаций.

Важным моментом является соблюдение условий хранения и транспортировки товара. Это способствует снижению процента брака и возврата. Мягкая и корпусная мебель должна храниться с соблюдением температурного режима. В результате перепада температур на древесных плитах, из которых изготавливается каркас мебели, может образовываться конденсат. Повышенная влажность приводит к деформации плиты.

Не стоит пренебрегать качеством упаковки. Ее целостность свидетельствует о профессионализме сотрудников службы доставки. Упаковка должна быть сухой. При приемке товара необходимо убедиться в отсутствии на поверхности вмятин, царапин и прочих повреждений.

«Мебель обязательно должна быть упакована. В соответствии с ГОСТ 16371-93 упакованные предметы мебели должны храниться в кры-

тых отапливаемых помещениях при температуре не ниже +2^{0}С и относительной влажности 45-70% в том положении, которое предписывается знаками на упаковке. Нельзя хранить мебель на холодных, горячих или влажных поверхностях. Минимальное расстояние до них должно составлять не менее 0,5 метра, — перечисляет **Антон Терентьев («ФЕЛИКС»)**. — Перевозить мебель необходимо в специально предназначенных для этой цели мебельных фургонах. Такие автомобили имеют мягкую обивку и оснащены специальными системами крепления и переноски груза. Это гарантирует, что мебель будет доставлена до заказчика без повреждений».

Подробнее о транспортировке и хранении мягкой и корпусной мебели рассказывает **Евгений Петракеев («Самсон»)**: «Мягкая мебель должна быть упакована в прочный полиэтилен, закрепленный при помощи скотча, допускается использование других материалов, надежно предохраняющих изделие от возникновения дефектов. Для упаковки мебели из ДСП применяется гофрокартон, им же прокладываются плиты. Металлические и деревянные элементы, которые могут повредить изделие, дополнительно упаковываются в поролон, полиэтилен, гофрокартон. В процессе использования мебель запрещено ронять, наносить механические повреждения, воздействовать агрессивными растворами, влагой, различными загрязнителями. Необходимо избегать порезов поверхности. Предметы мебели нельзя ставить под прямые солнечные лучи. Перемещать изделия следует, приподнимая над полом».

Существует несколько способов проверки качества мягкой и корпусной мебели. Их стоит помнить и применять на практике не только конечным покупателям, но и консультантам магазинов — так они смогут донести до клиента информацию о продаваемых изделиях не только на бумаге, но и на деле. Для проверки мягкой мебели существует простое правило — «сели-встали». Если при производстве изделий использован пружинный блок, то пружины, изготовленные из качественного металла и имеющие правильную форму, не будут скрипеть. Наполнитель после подъема быстро примет исходную форму. Для офисной мебели предпочтительнее пружинный блок и натуральный наполнитель (войлок или ватин). Такие изделия прослужат длительное время. Качество корпусной мебели зависит от фурнитуры, предпочтительнее выбирать металлическую, и толщины плиты, применяемой для корпуса, — не меньше 18-22 мм.

Проявляя заботу о клиентах, производители к каждому изделию прилагают схему сборки. Следуя ей, за 1-2 часа профессионалы могут собрать мебель для 8-10 рабочих мест.

Качественная мебель для офиса удовлетворяет целому комплексу требований. Конструктивно продуманные элементы делают изделия функциональными и удобными в использовании. При работе с клиентом важно не просто продать мебель, а предложить покупателю варианты создания офисного пространства. Именно разработкой полноценных концепций производители привлекают внимание потребителей, которые со временем переходят в категорию постоянных клиентов.

Составляем ассортимент

Офисная мебель выполняет две глобальные функции. Во-первых, организует рабочее место так, чтобы в течение всего дня не снижалась работоспособность сотрудников и чтобы они чувствовали себя комфортно. Во-вторых, производит первое впечатление на клиентов компании. Все больше руководителей придерживаются мнения, что мебель — отличный инструмент воздействия на посетителей, поэтому ее выбору стоит уделить особое внимание.

В последнее время в российских офисах набирает популярность интерьер в стиле Open Space, в дословном переводе — «открытое пространство». Решение, получившее широкое распространение в Америке, подразумевает наличие большого офисного помещения, разделенного мобильными перегородками. Отсутствие капитальных стен позволяет экономить квадратные метры и не платить лишние деньги за аренду.

Постепенно стирается грань между офисной и домашней мебелью, однако это изменение касается только оформления рабочих зон. «Конечно, это очень разная мебель, — подтверждает **Антон Терентьев («ФЕЛИКС»)**. — Отличие, в первую очередь, состоит в том, что мебель для дома очень четко делится на зоны применения: мебель для спальни, прихожей, гостиной, детской и т. д. А мебель для офиса более универсаль-

Rexel®

Новинка: персональный шредер с системой автоподачи документов на 100 листов

Шредер, который уничтожает документы вместо вас

ЗАГРУЗИТЕ
ВКЛЮЧИТЕ
БУДЬТЕ СВОБОДНЫ

УСТРОЙСТВО АВТОПОДАЧИ ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ

Отнеситесь серьезно к уничтожению конфиденциальных документов. Подчас именно шредер спасает бизнес от утечки секретных данных. Поэтому, когда речь идет о надежном решении, мы знаем ответ. Шредер Rexel Auto + 100 с автоматичекой подачей уничтожает до 100 листов за одну загрузку. Что может быть проще – загрузите, включите и будьте свободны.

Подробная информация на сайте **www.rexeleurope.com/shredders**

Выбирайте лучшее!

на: одни и те же коллекции можно увидеть в кабинетах для руководителей и для персонала. Домашнюю мебель трудно представить в офисе, а вот офисные коллекции вполне подходят для оборудования в доме кабинетов, библиотек, уголков школьника или студента и т. д. Некоторые коллекции приобретают даже для жилых зон: гостиных, например.

Самой яркой тенденцией является стремление к эргономичности, созданию мебели с учетом анатомических и физиологических особенностей человеческого тела. Так, например, претерпела изменение форма рабочего стола. Угловая конструкция позволяет удобно расположить монитор компьютера, исключая сидение вполоборота, расположить локти без провисания и избежать нагрузки на запястья и кисти рук. Одновременно с этим угловой стол ориентирован на рациональное использование пространства.

На мебельном рынке существует и своя офисная мода, которая время от времени меняется. Например, сегодня самые популярные кабинеты для руководителей созданы на основе сочетания нескольких материалов: металла, стекла, массива дерева. Для персонала по-прежнему актуальна мебель из ДСП — прочная, износостойкая, надежная.

Меняются и цветовые предпочтения. Еще несколько лет назад преобладал дизайн Black&White (черное и белое) – сочетание темной мебели со светлыми стенами и шторами. Сегодня офисное пространство приобретает яркий насыщенный цвет, теплые тона и эргономичные плавные формы. По оценке экспертов, предпочтения потребителей переключаются с привычных в последние десятилетия цветов (дуб, бук, вишня) на модные оттенки (венге, разнообразные оттенки ореха). «Сегодня в выборе цветов для офисной мебели нет четких стандартов, — подтверждает **Евгений Петракеев («Самсон»)**. — В сегменте кресел и стульев явно прослеживается переход от темных тонов в сторону цветных тканей. Для покупателей наибольшее значение имеет цена и дизайн, включающий конструкцию, цвет, материал. Потом оценивается качество продукции, известность торговой марки и эксплуатационные свойства. Страна производителя стоит на последнем месте в рейтинге приоритетных параметров».

Со значимостью торговой марки соглашается и **Антон Терентьев («ФЕЛИКС»)**: «Для потребителей важен как сам бренд, так и его история. Компания, которая существует на рынке длительное время, хорошо себя зарекомендовала, вызывает больше доверия. Мы это проверили на собственном опыте. Компания «ФЕЛИКС» работает уже 20 лет и с каждым годом количество клиентов, которые выбирают нас, увеличивается».

Безусловно, мода на мебельном рынке меняется не с такой скоростью, как, например, в одежде. Поэтому ежегодно популярные коллекции будут оставаться востребованными у покупателей, и это огромное преимущество.

Экокожа

Современный материал, объединивший в себе свойства натуральной кожи и мебельной обивочной ткани — экокожа. В отличие от ПВХ-покрытия, полиуретановая поверхность имеет микропористую структуру, которая пропускает воздух и влагу, т.е. материал «дышит». К другим достоинствам полиуретана относятся исключительная износоустойчивость, морозостойкость (до -35^{0}С), способность противостоять механическим воздействиям.

Вместо заключения

Пришло время вернуться к каналам сбыта офисной мебели, о которых шла речь в самом начале, и еще раз упомянуть о перспективном направлении — интернет-торговле. Мы задали нашим экспертам вопрос: какой канал сбыта можно назвать самым выгодным?

«Фирменные магазины имеют ряд безусловных преимуществ. В них можно наиболее полно показать ассортимент, используя корпоративные традиции и элементы фирменного стиля. Однако сеть специализированных салонов может позволить себе только крупный и хорошо известный производитель, — рассказывает **Антон Терентьев («ФЕЛИКС»)**. — Мультибрендовые магазины также имеют право на существование и, в зависимости от места расположения, умения грамотно оформить экспозицию, квалификации персонала, также могут быть популярны и приносить хороший доход. Продажи мебели через Интернет набирают обороты: в 2011 году мы проследили заметный рост на собственном опыте. От части это связано с известностью нашей торговой марки и доверием к ней, именно поэтому мы с успехом продаем мебель и по каталогам.

«Среди наиболее востребованных каналов сбыта офисной мебели, безусловно, стоит выделить специализированные магазины, в которых представлено множество брендов, а также продажи по каталогам и через интернет-магазины, успешно зарекомендовавшие себя в последнее время», — перечисляет **Евгений Петракеев («Самсон»)**.

По оценкам экспертов, рост спроса на мягкую и корпусную мебель для офиса продолжит увеличиваться. Как ни странно, этому будет способствовать пройденный кризисный период. Во-первых, начнет реализацию отложенный покупательский спрос. Именно на него, как на двигатель рынка, многие делают ставку. Во-вторых, изделия, купленные по низкой цене и не соответствующие критериям качества, постепенно приходят в негодность. Клиенты, которые сэкономили при первой покупке, вынуждены обновлять мебель, и теперь они делают выбор в пользу известных производителей и надежных торговых марок.

Компаниям, осуществляющим комплексное обслуживание организаций, стоит вспомнить собственный опыт в продажах металлической мебели, которая у многих уже есть в ассортименте, скорректировать коммерческие предложения для клиентов, расширить знания персонала и тогда можно ожидать стабильного роста продаж.

Новинка!

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

МОБИЛЬНЫЕ профессионалы

- **Деловые сумки для документов и ноутбуков**
- **Бизнес-рюкзаки**
- **Сумки-пилоты**
- **Кейсы-пилоты**
- **Сумки-планшеты**

Демократичный стиль.
Немецкое качество.
Справедливая цена.

Множество карманов и отделений, крепкие ручки и ремни, надежные замки и удобные формы - все это обеспечивает комфорт Вам и Вашим вещам в поездке.

www.brauberg.com

Hatber® — узнаваемый бренд

Что нужно для того, чтобы стать популярной торговой маркой? Заслужить признание потребителей. Каждая компания ищет свои пути решения этой задачи, но не у всех получается достигнуть результата. А ведь покупательский спрос — это не только гарантированный высокий уровень продаж, это возможность устанавливать хорошую наценку на продукцию, диктовать свои условия в отрасли, занимать ведущие позиции и быть лидером, которого легко заметить.

Более 15 лет компания «Хатбер-М» непрерывно изучает рыночную ситуацию и стремится во всем соответствовать запросам своих клиентов. Покупатели узнают продукцию предприятия на полках магазинов, выделяют ее на фоне аналогичных товаров и выбирают для себя лучшее.

Текст: Анна ВЛАСОВА

История компании «Хатбер-М»

Компания «Хатбер-М» работает на российском канцелярском рынке более 15 лет. Постоянное стремление к развитию и совершенствованию высоко ценится потребителями — продукция «Хатбер» для многих клиентов является любимой.

В летописи компании значимой датой числится 1996 год, когда был выпущен первый дневник со справочным материалом. Чуть позже, в 1998 году, была зарегистрирована торговая марка Hatber и создан каталог продукции. Существенным прорывом стало заключение в 2000 году контракта на приобретение первой автоматизированной линии Bielomatic для производства продукции на скрепке. Ставка на современное оснащение предприятия оправдала себя. Сегодня производственный парк оборудован четырьмя линиями Bielomatic для выпуска бумажно-беловых изделий, пятикрасочной офсетной печатной машиной Rapida KBA, техническим комплексом для создания спецэффектов на обложках. Судить о масштабах производства можно хотя бы по тому, что только одна линия Bielomatic способна выпускать до 500 тысяч изделий в сутки.

Непрерывный технологический контроль, даже на автоматизированных линиях, гарантирует высокое качество и соответствующую комплектность готовых изделий. Большую помощь в удовлетворении потребительского спроса оказывают партнеры компании «Хатбер-М» и сами покупатели, которые направляют свои отзывы о продукции и предложения по улучшению ассортимента. Внимательное отношение ко всем пожеланиям вывело предприятие в лидеры отрасли. Признание коллег по цеху отразилось в ежегодном награждении премией «Золотая скрепка» в номинации «Лучший производитель» с 2005 по 2009 гг.

Сегодня благодаря собственному производственному комплексу и дизайн-бюро компания «Хатбер-М» имеет самую широкую товарную линейку в отрасли и является лидером в выпуске общих тетрадей в России. Предлагаемый ассортимент удовлетворяет потребности клиентов в различных ценовых категориях.

Чтобы повысить узнаваемость бренда и сохранить лояльность потребителей, на предприятии разрабатываются собственные стандарты качества, на которые впоследствии ориентируются другие производители бумбела и которые постепенно переходят в разряд общеотраслевых. Например, совпадение полей с линовкой внутреннего блока и горизонтальных линий на развороте уже давно стало признаком качественных тетрадей. Неяркая линовка блока не напрягает зрение, квадратный корешок обеспечивает презентабельный внешний вид, микроперфорация в альбомах и блокнотах позволяет легко отделять листы и подшивать их в архивные папки. Словом, все направ-

лено на удовлетворение потребительского спроса, от которого и зависит в конечном итоге успех торговой марки.

Коллекции — для всех

Ассортимент бумажно-беловых изделий «Хатбер-М» делится на 3 коллекции, соответствующие различным ценовым категориям.

Продукция торговой марки Hatber имеет стандартное качество и относится к среднему ценовому сегменту. Бренд является определенной точкой отсчета, на которую равняется не только сам производитель, но и некоторые другие участники отрасли. Изделия стандартного класса печатаются на новом оборудовании с использованием бумаги высочайшего качества. Для их отделки применяются такие спецэффекты, которые принято относить к более высокой и дорогой категории. Например, выборочный лак с эффектом теплого пластика.

Следуя потребностям клиентов, в компании разработали торговую марку «Ваш Канцтоварищ». При производстве продукции применяются более простые варианты отделки и доступные по цене материалы. Несколько снижены и требования к бумаге, однако контроль качества остается на высоком уровне. Чтобы избежать производственного брака, замедляется работа машин — на стандартной скорости, при которой выпускается продукция торговой марки Hatber, такая бумага рвется. Удерживать оптимальную стоимость позволяют минимальные вложения в мероприятия по продвижению. Клиенты, для которых важна низкая цена продукта, знают марку «Ваш Канцтоварищ» и с удовольствием приобретают ее для продажи в регионах, где потребители чувствительно относятся к стоимости товара.

В 2011 году, проанализировав запросы клиентов, в компании приняли решение создать коллекцию Hatber HD — это продукция премиум-класса. Дизайн изделий отбирается с особой тщательностью. Продукция оснащена дополнительными опциями: цветные запечатанные форзацы и титульные листы, комбинация отделочных материалов и спецэффектов, развитие использованной на обложке идеи на форзацах и титуле. Сегодня ассортимент включает тетради на скрепке формата А5 и А4 объемом 48 и 96 листов, на евроспирали — объемом 80 листов. К новому сезону коллекция будет расширена.

В ближайшее время покупателям представят предметную тетрадь в коллекции Hatber HD, торговая марка Hatber пополнится многочисленными интересными дизайнами. Познакомиться с новинками можно в полном каталоге Hatber или при посещении стенда компании на выставке «Скрепка Экспо».

Ни для кого не секрет, что при выборе бумбела покупатели в первую очередь оценивают дизайн обложки. Разработкой идей в компании «Хатбер-М» занимается не только собственное дизайн-бюро, но и сторонние дизайнеры, чей стиль работы соответствует требованиям предприятия. Благодаря новым людям удается находить интересные решения, применять нестандартную технику дизайна и реализовывать оригинальные идеи. Собственное отделочное оборудование позволяет применять различные спецэффекты для оформления обложки: выборочное УФ-лакирование, выборочные блестки, конгрев, тиснение фольгой, флокирование, а также сочетание отделочных элементов. Регулярный анализ рыночного предложения и собственных продаж направлен на изучение потребительского спроса. Менеджеры компании «Хатбер-М» во время командировок по городам России с удовольствием общаются с торговыми представителями и конечными покупателями, для которых и работает предприятие.

Лицензии

Наличие лицензионной продукции дает неоспоримое преимущество торговой марке перед конкурентами. Известные герои притягивают взгляды покупателей и добавляют ценности товару. Появляется возможность создать кросс-продуктовый ассортимент и наполнить его в зависимости от формата торговой точки. Например, коллекция Secret Wings включает комиксы, сладости, аксессуары. Маржа на кросс-продукты всегда выше, чем на стандартные товары канцелярского рынка.

Вклад в продвижение образа лицензии вносит и сам держатель лицензии, и компании, которые приобрели право на использование образа. Различные товары (одежда, продукты питания, печатная продукция и т. д.) и рекламные бюджеты помогают вызвать интерес у потенциальных покупателей, от этого косвенно выигрывают все продавцы лицензионной продукции.

Разработкой лицензии занимаются профессиональные дизайнеры правообладателя. Чаще всего это европейские и американские специалисты. Поэтому и герои, и паттерны, и фоны сделаны на более высоком уровне. Дизайнеры компании «Хатбер-М» адаптируют иностранные идеи к потребностям российского рынка.

В этом году в ассортименте «Хатбер» появились новые интересные лицензии — это Zoobles, Secret Wings и Simon's cat.

Марка Zoobles известна на российском рынке благодаря забавным игрушкам-зверюшкам, полюбившимся девочкам в возрасте от 5 до 9 лет. Удивительные герои и увлекательная история о волшебной стране Зублс, в которой проживают сказочные звери, стала основой для коллекции тетрадей, дневников и альбомов. Яркая, красивая и притягательная продукция придется по вкусу маленьким девочкам.

Вторая лицензия — Secret Wings.

Истории про волшебных крылатых фей очень нравятся девочкам 6-12 лет, которые легко ассоциируют себя со сказочными персонажами. У каждой маленькой волшебницы свой характер, своя история и свои любимые занятия. Тщательно продуманный дизайн лицензии воплотился в красивых героях и фонах, которые обязательно найдут своего покупателя.

Некоторое время назад в Интернете появились короткометражные истории про кота и его хозяина. Простая графика, тонко подмеченные особенности поведения кота, комичные ситуации, в которые заводит своего хозяина любящий поесть и поспать самоуверенный кот, полюбились аудитории разных возрастов, интересов и занятий. Сами ролики быстро набрали миллионы просмотров, а имя хозяина кота и по совместительству аниматора стало известно всем. Сегодня лицензия Simon's cat динамично развивается. В ассортименте компании «Хатбер» уже представлены несколько серий тетрадей 48 листов с узнаваемыми героями.

В новом сезоне «Хатбер» продолжает выпуск полюбившихся серий. Лицензия «Бакуган» (Bakugan) приобрела огромную популярность среди детей 6-12 лет. На обложках неизменно появляются популярные герои «СОЮЗМУЛЬТФИЛЬМА», знакомые и любимые с детства не только школьниками, но и их родителями. Не менее известные персонажи украшают лицензионную продукцию Warner Bros.

Потребители, знакомые с брендом «Хатбер», доверяют высокому качеству торговой марки и с удовольствием приобретают товары из лицензионных серий.

Курс на «Сочи 2014»

Компания ООО «ХАТБЕР-М» является официальным лицензиатом Оргкомитета «Сочи 2014» в категории «Бумажно-беловая продукция». Это дает право на производство и продажу продукции с символикой XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр в 2014 году в г. Сочи.

Данная возможность позволяет компании и ее партнерам стать активными участниками национального проекта.

Образ Игр — это концепция единого оформления стадионов и городского пространства, которое станет фоном спортивных соревнований 2014 года и их яркой отличительной чертой. Образ сочетает исторические мотивы и инновационные решения в дизайне. В основе идеи — многообразие впечатлений и эмоций, которые Игры принесут не только жителям страны, но и всего мира.

В основу дизайнерского решения лег принцип «лоскутного одеяла» (пэчворк) — сочетание 16 орнаментов самых известных национальных промыслов России, от гжели до хохломы. Образ стал наглядным воплощением идеологии Игр, призванных выразить характер современной России и познакомить гостей со всего мира с традиционным русским гостеприимством.

В основу Образа, как и в основу бренда «Сочи 2014», заложена идея сопричастности каждого жителя страны Играм в Сочи. Он отражает эмоциональность и сдержанность, деликатность и экспрессию, одним словом — русский характер, присущий каждому жителю страны-хозяйки Игр 2014 года.

Новинки

Среди явных фаворитов грядущего сезона — уже упомянутая коллекция продуктов Hatber HD. Знакомое премиальное качество общих тетрадей нашло отражение в тетрадях объемом 12 листов и тематических тетрадях. Компания расширит коллекцию продукции на отрывной склейке, запущенную годом ранее. Уже появилась миллиметровая бумага на склейке, увеличилось количество дизайнов блокнотов, готовится новая коллекция альбомов.

Получила свое развитие идея двойных тетрадей: теперь тетрадь-перевертыш можно раскрыть в середине и там будут еще две обложки, то есть одну тетрадь можно использовать для четырех разных предметов, проектов, задач. Интересные новинки ждут покупателей и среди тематических тетрадей. В коллекции «Металлика» все композиции для обложек составлены вручную. В дизайне общих тетрадей развивается новое направление — графика (актуальна для студентов и креативных офисов). Ну, а коллекция школьных тетрадей порадует всех младшеклассников классическими дизайнами для девочек (принцессы, мультфильмы, игрушки) и для мальчиков (автомобили, гонки).

Продукция компании «Хатбер» широко известна не только в России, но и в ближнем зарубежье: Украине, Беларуси, Казахстане, Армении, Грузии и других странах. Развивать эффективную дистрибьюторскую сеть помогает филиал компании, открытый в 2010 году в г. Алматы (республика Казахстан). Активное сотрудничество с крупными оптовиками, средними и небольшими компаниями, специализированными розничными сетями и федеральными ритейлерами дает возможность каждому конченому покупателю приобрести качественную продукцию по приемлемой цене.

«ХАТБЕР-М» – ПРОДУКЦИЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС

HATBER HD

- Лучшие дизайны
- Красочный запечатанный форзац
- Титульный лист
- Комбинация качественных инновационных видов отделки

Hatber®

- Большая дизайнерская линейка
- Широкий ассортимент
- Узнаваемость бренда
- Европейские стандарты качества

Ваш канц товарищ

- Доступная цена
- Соблюдение стандартов качества
- Классические узнаваемые дизайны

ООО «ХАТБЕР-М» тел. 8 (495) 925-11-08 www.hatber.ru

Текст:
Александр
Котляров

Канцелярские наборы BRAUBERG: для взрослых и детей

Сегодня в центре нашего внимания оказались настольные канцелярские наборы. Очевидно, что разработки предметов этой товарной группы не стоят на месте. Еще до недавнего времени канцелярский набор представлял собой скучную монотонную емкость с ячейками для хранения канцелярских мелочей. Дизайнеры превратили этот предмет в определенном смысле в произведение искусства. Став привлекательнее, он не утратил своей функциональности. Яркое подтверждение этому — новые модели канцелярских наборов от BRAUBERG.

Для офиса

Сегодня скучные офисы постепенно уходят в прошлое. Современный человек старается избавиться от угрюмого наследия советской эпохи, когда выбор канцелярских принадлежностей был, мягко говоря, невелик. 21 век — время расцвета промышленного дизайна, лозунг которого — «вещь должна не просто быть, вещь должна быть красивой». Обычным стаканом для ручек сейчас уже никого не удивить. Да и потребитель, у которого появился выбор, стал более избирательным в своих предпочтениях, обращая внимание на нестандартные и качественные вещи.

Разработчики марки BRAUBERG вывели на рынок новинки — стильные настольные канцелярские наборы из пластика в новом дизайне. Марка представила 7 интересных эргономичных моделей для офиса. «Galaxy»

и «Motion 360°» — вращающиеся на 360 градусов полусферы из прочного пластика с 4 отделениями для канцелярских предметов. Модели «Motion 45°» выполнены в форме вертикально расположенных вращающихся под углом 45 градусов цилиндров с ячейками на подставке.

Все модели укомплектованы канцелярским наполнением из 9 предметов. В наборы входит все, что может быть необходимо работнику офиса: автоматическая ручка и механический карандаш, степлер №10 с набором скоб, ножницы, канцелярский нож, скрепки, линейка, стирательная резинка. Новинки выполнены в насыщенных цветах: черном, красном и синем, а также в их комбинациях.

Не забыт и классический стакан, который преобразился, став более стильным, — модель «Sputnik» с 2 отделениями, укомплектованная 6 предметами. Цвет модели — классический черный.

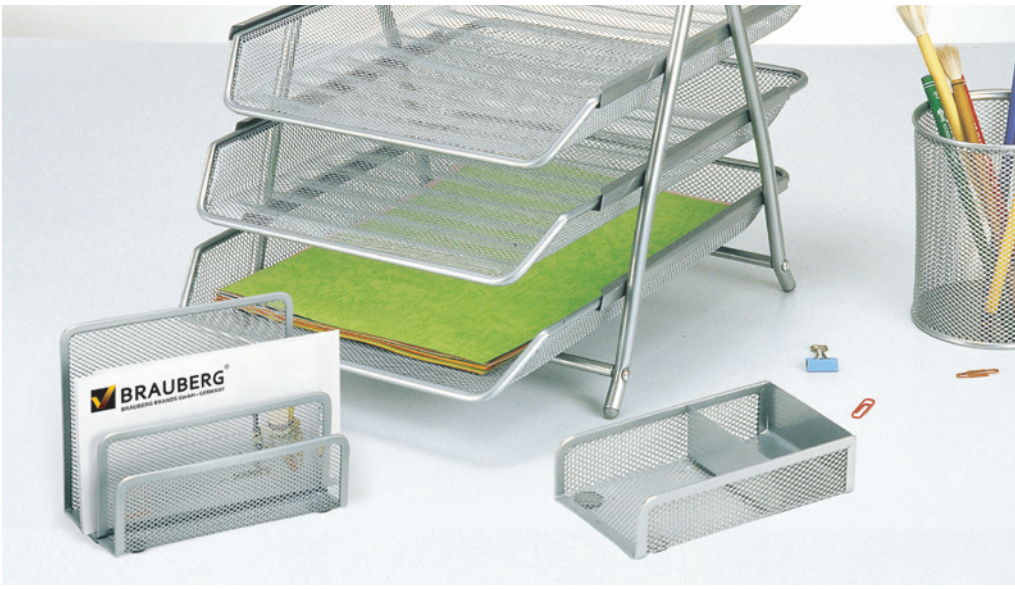
Яркие футуристичные дизайны, качество и функциональность наборов непременно привлекут к ним внимание потребителей. Это действительно новый необычный товар, а новинки, как известно, вызывают особенный интерес.

Отдельного внимания заслуживает упаковка. Она притягательна своей яркостью и вызывает однозначные ассоциации: еще с советских времен у потребителя осталось особое доверие к товарам, произведенным в Германии. Лейбл «Сделано в Германии» — синоним качества во всем мире, особенно в России. Поэтому вкладыши офисных моделей канцелярских наборов выполнены в цветах государственного флага Германии: черном, желтом и красном. Прозрачный блистер с европодвесом позволит рассмотреть товар, взяв его в руки. А когда товар оказывается в руках потребителя — это уже половина пути к совершению им покупки.

В зоне особого внимания

Помимо ставших уже традиционными наборов из пластика, BRAUBERG представила стильную коллекцию офисных канцелярских наборов из металлической сетки «Germanium» — новое направление развития настольных канцелярских принадлежностей. Поддоны и подставки для бумаг, подставки для канцелярских блоков, подставки-органайзеры для канцелярских мелочей, подставки для пишущих принадлежностей и визиток — все это разнообразие предметов, обеспечивающих эргономику рабочего места, теперь воплощено в металле. Настольные наборы «Germanium» — без канцелярского наполнения и включают 4, 7 и 8 предметов.

Наборы выполнены из качественного материала — металлической сетки черного или серебристого цветов. Они не царапают поверхность



стола, поскольку оснащены мягкими подушечками, предотвращающими повреждение офисной мебели.

Наборы составляют достойную конкуренцию «традиционным» офисным моделям из пластика. Изделия из металла выглядят стильно, подчеркивают высокий статус и хороший вкус их владельца. Для реселлера это отличная возможность повысить свой доход, расширив и разнообразив при этом ассортимент привлекательными новинками.

Для детей

Никто не поспорит с тем, что детский канцелярский набор, в сравнении с офисным, должен быть более ярким и интересным. Дизайнеры BRAUBERG показали, что такой набор может быть еще и развивающим. Для детей они создали модели в форме животных: «Кит», «Пигги» (поросенок), «Рыбка», имеющие целый ряд несомненных преимуществ.

Наборы развивают мелкую моторику рук, поскольку представляют собой мини-конструктор. Как известно, развитие мельчайших манипуляций пальцами руки — прямой путь к развитию интеллекта. Ученые напрямую связывают появление у человека абстрактного мышления с развитием руки. Недаром говорят, что человеческая рука — это «мозг, вынесенный наружу». Человек учился совершать мельчайшие манипуляции не сразу, а на протяжении длительного развития. Его деятельность стала более совершенной, а это способствовало тому, что он глубже проник в окружающий мир, исследовал его в мельчайших подробностях, а его мозг получил возможность вырабатывать более сложные абстрактные понятия. Именно так возникло мышление.

Интересно, что ребенок в процессе развития повторяет весь путь, который прошло человечество от первобытных людей до современного интеллектуального homo sapiens. Вот почему психологи так заботятся о развитии мелкой моторики у детей — это стимулирует деятельность мозга ребенка, а значит, запускает механизмы познания окружающего мира, механизмы развития интеллекта. Наборы BRAUBERG позволяют развивать такую моторику.

Яркие цвета наборов BRAUBERG имеют для детей особое значение. Выбор цветов довольно широк: желтый, синий, зеленый, розовый. Цвет создает настроение. Желтый стимулирует деятельность мозга, синий и зеленый успокаивают и вызывают положительные эмоции, розовый стимулирует эмоциональную сферу.

Волшебное число

В детских наборах важно количество компонентов наполнения и отделений. При манипуляциях с канцелярскими принадлежностями у ребенка, как и у взрослого, работает оперативная (кратковременная) память. Ученые выяснили, что среднестатистический человек способен совершать манипуляции с 5-9 предметами и при этом помнить, где они лежат, что с ними происходит, какого они цвета, размера и т. д. Таким образом, число предметов, которые человек может одновременно держать в памяти «здесь и сейчас», равно 7+/-2. Если их больше 9, то человек начинает испытывать определенные трудности в сфере контроля над ними. Чтобы не перегружать оперативную память, универсальный канцелярский набор не должен содержать больше 9 элементов и иметь более 9 отделений. Если мы говорим о канцелярских наборах для детей, то это число должно быть еще меньше.

Память тесно связана с вниманием. Если взрослый человек способен удерживать в сфере активного внимания в среднем 7-9 предметов, то для малыша сделать это будет непросто. Именно поэтому детские канцелярские наборы состоят из меньшего количества компонентов, чем взрослые, офисные. Для ребенка 4-6 ячеек и компонентов наполнения в наборе вполне достаточно, чтобы с легкостью совершать с ними необходимые манипуляции.

Детские наборы BRAUBERG имеют 4 отделения и 4 предмета наполнения — оптимальный вариант для маленьких пользователей, которые только учатся работе с канцелярскими принадлежностями.

Игры разума

Игровой элемент в детском канцелярском наборе — несомненное новшество. Игра для ребенка очень важна, поскольку, в отличие от взрослого, он познает мир именно в игровой форме. Игра — пусковой механизм познания. А канцелярский набор находится постоянно перед глазами. Поэтому детские канцелярские наборы BRAUBERG представляют собой не что иное, как развивающие игрушки.

Новинки от BRAUBERG выполнены в форме кита, рыбки или напоминают смешного поросенка. Игрушка для ребенка всегда привлекательна. А игрушка, которая выполняет практическую функцию настольного канцелярского набора, привлекательна вдвойне. Наборы имеют интересные для ребенка детали.

В наборе «Пигги», выполненном в форме поросенка, «пятачок» и «хвостик» представляют собой съемные стирательные резинки. «Хвостик» может дополнительно использоваться в качестве волчка, развивающего мелкую моторику пальцев. Передняя часть набора, напоминающая мордочку поросенка, прозрачная и крепится на магнитах. Под ней малыш может поместить фотографию.

В наборе «Кит», выполненном в форме морского животного, помимо 4 отделений с канцелярским наполнением, в передней верхней части имеется прорезь, куда ребенок может бросать мелкие карманные деньги. Это не что иное, как копилка. Для извлечения монет достаточно просто открыть «киту» «пасть» и забрать содержимое.

Набор «Рыбка» напоминает представителя ихтиофауны. Съемные «ротик» и хвост «рыбки» используются в качестве стирательных резинок, а глаза представляют собой два увеличительных стекла, при помощи которых можно рассматривать мелкие детали любых изображений.

Разработчики BRAUBERG не забыли и о тех, кто предпочитает традиционные формы. Набор «Радуга» представляет собой классический стакан для канцелярских принадлежностей с 4-мя отделениями, выполненный в ярких цветах. Он отличается своей функциональностью и простотой.

Наполнение всех наборов: безопасные пластиковые ножницы, скрепки, стирательная резинка и линейка с лекалами. Линейка привлекает особое внимание: лекала выламываются и представляют собой пластиковые фигурные скрепки, которыми ребенок может скреплять, например, листы альбомной бумаги со своими рисунками.

Потребитель получает не просто детский канцелярский набор, а интересную яркую развивающую функциональную игрушку. Покупка «два в одном» всегда привлекательна — для реселлера, безусловно, выгодно этим воспользоваться.

В яркой упаковке

Все детские канцелярские наборы BRAUBERG представлены в прозрачном блистере с европодвесом. Упаковка позволяет размещать наборы на витринах магазинов свободного доступа. Наборы красочно оформлены: на лицевой стороне вкладышей размещены цветные мультяшные изображения персонажей, составляющих конструктивную основу наборов. Оборотная сторона вкладыша содержит подробное описание товара, схему набора и индивидуальный штрихкод. Непременный атрибут упаковки — красочный логотип торговой марки BRAUBERG.

Канцелярские наборы BRAUBERG хорошо продаются в течение всего года и являются достойным подарком к любому празднику. Для реселлера это отличная возможность расширить ассортимент интересными новинками и получить хорошую прибыль.

Подробно ознакомиться с новинками канцелярских наборов BRAUBERG и сделать их заказ можно на сайте группы компаний «Самсон» www.samsonopt.ru

НОВИНКА

Цветная бумага и картон

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

kids series

Для воплощения творческих фантазий

Форматы А3 и А4

Яркие, сочные цвета

Мелованный, глянцевый, флуоресцентный, волшебный, двухсторонний – ЕСТЬ ВСЕ!

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

«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 Саратова, Чебоксар, Воронежа, Владимира, Самары и Новосибирска.

Текст: Мария ТАРАСЕНКО

Компания «Индиго»: каталог — главный инструмент в работе дилера

Компания "Индиго"
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-zakaz.ru/indigo
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(8452) 911-004, 54-33-40

***Компания** «Индиго»*
***Год основания компании** — 2010*
***Количество сотрудников** — 15*
***Обслуживаемые рынки** — Саратов и Саратовская область*

«Изначально основным направлением деятельности нашей компании было предоставление корпоративным клиентам транспортных услуг, — рассказывает директор фирмы **Роман Парфирьевич Силантьев**. — В дальнейшем эта работа и повлияла на перепрофилирование бизнеса. Решение о начале обслуживания корпоративного рынка товарами для офиса было принято в середине 2010 года, поскольку данное направление сегодня является одним из наиболее перспективных, а предлагаемый нами товар необходим для нормальной работы любого предприятия.

Слева направо: директор Силаньев Роман Парфирьевич, начальник отдела продаж Киселев Артем Александрович, начальник по работе с клиентами Ермаков Александр Игоревич

Дилерская программа группы компаний «Самсон» является огромным подспорьем в работе дилера, самыми сильными инструментами которой являются дилерский каталог и сайт www.office-zakaz.ru . Обслуживание клиентов по каталогу, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ для конечного потребителя — таких, как удобство при выборе товара, возможность составления заявки в комфортной для клиента обстановке в удобное время. Заказ товара по коду значительно снижает вероятность ошибки. По каталогу легко выбрать товар по внешнему виду и по характеристикам, и совсем не обязательно посещать выставочный зал. Также каталог крайне необходим для клиентов, у которых отсутствует возможность осуществления заказа через Интернет.

Для распространения каталогов нами были привлечены менеджеры, которые передают их корпоративным клиентам, из расчета 1-2 каталога на компанию. В среднем мы берем 1000 каталогов, треть сразу расходится по действующим клиентам, а остальные — в течение года по мере проведения переговоров с потенциальными клиентами.

Стоит отметить, что с началом применения каталогов продажи в нашей компании значительно выросли, поскольку клиенты стали заказывать и бытовую химию, и мебель, и многие другие товары, которые невозможно разместить в выставочном зале. В нашем ассортименте регулярно появляются новые товарные группы, спровоцированные покупательским спросом, что обеспечивает нам постоянный рост».

Компания «Полет»: изучать потребности клиентов

Компания «Полет»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-planet.ru/polet
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(8352) 55-19-94

Коммерческий директор Михайлов Роман Владимирович

***Компания** «Полет»*
***Год основания** — 2005*
***Количество сотрудников** — 25*
***Обслуживаемые рынки** — г. Чебоксары, г. Новочебоксарск, районы Чувашской Республики*

«История компании «Полет» началась в 2005 году с момента создания оптовой канцелярской фирмы, — рассказывает **коммерческий директор Михайлов Роман Владимирович**. — С развитием корпоративного рынка клиенты стали более требовательны и к качеству обслуживания, и к ассортименту предлагаемой продукции. Сегодня пользуется спросом не только средний ценовой сегмент, но и более дорогой, а доставка нужна не только до офиса, но и до «стола» клиента, также обязательно наличие и бумажного каталога, и интернет-магазина.

Со временем, по просьбам, а иногда и требованиям клиентов в наш ассортимент вводились новые группы товаров — офисная техника и мебель, сейфы и бухгалтерские шкафы, бытовая химия и т. д. Мы постоянно отслеживаем общую ситуацию на рынке, изучаем потребности наших клиентов и вносим изменения в условия работы с клиентом.

Так началось наше сотрудничество с группой компаний «Самсон». Дилерская программа, к которой мы присоединились, удобна в плане обслуживания корпоративных клиентов — регулярные поставки, большой ассортимент продукции, множество товаров сопутствующего характера и многое другое. Все ее функции полезны для работы, и со временем мы стараемся пользоваться все большим количеством ресурсов, предлагаемых компанией «Самсон». Работа по дилерской программе помогла нам предложить своим клиентам выгодные условия для сотрудничества, а в дополнение к красочному каталогу мы получили четкую работу поставщика, рекламную поддержку, функциональный интернет-магазин, а главное — надежного стратегического партнера.

Все это отличает нашу компанию от конкурентов. Информативные каталоги облегчают работу с клиентами, привлекательные акции и спецпредложения способствуют росту продаж».

Зам. директора по продажам Шурбя Татьяна Владимировна

Сотрудники отдела продаж

ТД «Воронеж»: работа по каталогам — реальная перспектива развития

ТД «Воронеж»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www. office-planet.ru/tdvoronezh
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(473) 259-73-73

Генеральный директор: Александр Михайлович Греков

ТД «Воронеж»
Год основания компании *— 1993*
Количество сотрудников *— 57*
Обслуживаемые рынки *— Воронеж, Воронежская область, Центрально-Черноземный регион*

Свою деятельность в сфере канцелярских товаров компания начала с изготовления визиток, печатей, штампов и продажи оснасток к ним. В марте 1993 года был заключен первый договор о сотрудничестве с московской компанией, которая специализировалась на этих услугах.

«В начале 90-х годов существовавшая система снабжения предприятий была разрушена, — рассказывает **генеральный директор компании Александр Михайлович Греков**. — Появились новые организации, которым необходимо было обеспечивать свои потребности в канцелярских и офисных товарах для стабильной работы офиса. На рынке появились импортные оснастки для штампов и печатей, калькуляторы, пишущие принадлежности, папки и многое другое. Со временем наш первый партнер стал расширять свой ассортимент и предлагать все новую и новую канцелярскую продукцию для продаж, которая вызывала активный интерес у наших потребителей. С 1996 года это направление показалось наиболее перспективным, так как у организаций города была постоянная потребность в канцелярских и офисных товарах и были финансовые ресурсы для их оплаты. Стали складываться стабильные деловые отношения с различными компаниями города и области. Однако стоять на месте было нельзя — в связи с растущей конкуренцией заказчики стали значительно более требовательными к продукции и сервису. Нужно было находить новые пути завоевания и удержания клиентов.

В федеральной торговой системе «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» и работе по каталогам мы увидели реальную и интересную перспективу своего дальнейшего развития.

Греков Денис Александрович, коммерческий директор

Голактионова Раиса Семеновна, зам. генерального директора

В нашем товарном предложении появились такие группы как оргтехника, расходные материалы, хозтовары и бытовая химия, спецодежда, офисная мебель, сувенирная продукция, продукты питания и многое другое. Увеличилась доля продаж через Интернет, появились новые клиенты, а также новые возможности по поставке непрофильной продукции под заказ клиентов с использованием каталогов.

Работа в ТС «ОФИСНАЯ ПЛАНЕТА» принесла нам расширение ассортимента, более качественное удовлетворение потребностей клиентов, повышение уровня их обслуживания и оптимизацию сроков поставки».

Автомобиль доставки

Коллектив ТД «Воронеж»

Компания «Алгоритм»: 17 лет успешной работы

Компания «Алгоритм»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.office-planet.ru/algoritm
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(4922) 44-86-01

Генеральный директор Емельянов Геннадий Петрович

***Компания** «Алгоритм»*
***Год основания компании** — 1995*
***Количество сотрудников** — 50*
***Обслуживаемые рынки** — Владимир и Владимирская область*

«Работа компании началась с небольшого отдела по продаже программных продуктов 1С, — рассказывает генеральный **директор Емельянов Геннадий Петрович**. — Но в середине 90-х годов продажа программного обеспечения была неблагодарным занятием: спрос на лицензионное ПО был невелик, а цена его достаточно высока. А вот на канцелярские товары, товары для офиса и бумагу для оргтехники спрос был. Этим было обусловлено решение о начале продаж товаров данного ассортимента. В результате они и стали основной сферой деятельности нашей компании, а опыт, приобретенный во время продаж и обслуживания продуктов 1С, очень пригодился в развитии бизнеса. Решение обслуживать корпоративных клиентов было принято практически сразу после начала продаж офисного и канцелярского ассортимента.

Доставка товара в офис, отсрочка платежа, оперативная связь с менеджером компании, возможность заказать товар через интернет-магазин или по каталогу – весь этот спектр услуг наша компания готова предоставить своим клиентам. Безусловно, так было не с момента нашего образования: улучшение качества обслуживания — это процесс, который можно доводить до совершенства бесконечно. И все, что мы делаем сегодня для своих клиентов, — это результат многолетнего труда большого сплоченного коллектива.

На сегодняшний момент компания «Алгоритм» — это отдел оптовой и корпоративной торговли с площадью выставочного зала 200 м^2, склад, отдел доставки, 4 розничных магазина во Владимире, 2 из которых работают в формате «самообслуживание» и два интернет-магазина www. algorim33.ru и www. office-planet.ru/algoritm .

В этом контексте нельзя не упомянуть о партнерских отношениях с группой компаний «Самсон», которые берут свое начало с момента образования московского филиала компании, то есть с 2001 года. Спустя несколько лет взаимовыгодного сотрудничества нам была предложена схема работы по дилерскому каталогу.

Коллектив корпоративного отдела

Мы сразу же почувствовали большой потенциал в этом предложении и не ошиблись. Работа по каталогу существенно увеличила объемы продаж в корпоративном секторе и благоприятно повлияла на имидж компании. Спустя некоторое время мы присоединились к федеральному проекту «Офисная планета», что еще больше укрепило наши позиции на региональном рынке.

С момента начала работы по каталогу штат менеджеров корпоративного отдела вырос в 2.5 раза, были приняты на работу несколько экспедиторов, работники склада, диспетчер-логист. Количество новых клиентов также существенно увеличилось.

В ассортимент нашей компании было введено большое количество товарных групп (сейфы, стеллажи, офисная мебель, кресла, хозяйственные товары, офисная посуда, офисная техника и многое другое). Наглядность и удобство работы по каталогу, быстрое получение информации об актуальной цене и наличии товара, большое количество дополнительной полезной информации, такой как подбор расходных материалов к оргтехнике, подробное описание товара, удобный поиск по алфавиту и по коду — все это является дополнительным поводом для клиента выбрать именно нашу компанию в качестве своего поставщика. Мы любим и уважаем наших клиентов и каждому из них стараемся найти индивидуальный подход. Постоянно работаем над повышением качества обслуживания. И это не простые слова — это опыт, накопленный в течение 17 лет работы».

Коллектив компании «Алгоритм»

paperworld
RUSSIA

Международная выставка бумажной продукции,
канцелярских и офисных товаров.

25-27 Сентября, 2012
ЦВК «Экспоцентр»
Москва
www.paperworld-russia.ru

Creativeworld Russia salon

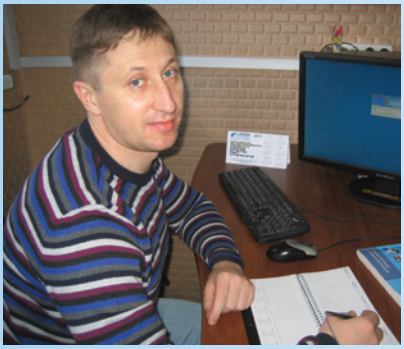
Салон товаров для творчества и рукоделия в рамках выставки представит свежие идеи, актуальные тенденции и последние новинки отрасли - современные материалы, новейшие аксессуары и инструменты, а также последние методики и техники для творчества и хобби.

messe frankfurt

Компания «Максимус»: мощный инструмент для взаимодействия с клиентами

Компания «Максимус»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.mxnsk.ru
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(383) 330-48-46,
330-48-49

Директор Илья Владимирович Ларичкин



***Компания** «Максимус»*
***Год основания компании** — 2001*
***Количество сотрудников** — 22*
***Обслуживаемые рынки** — Новосибирская область*

«Наша компания создавалась с целью обеспечения организаций всеми необходимыми товарами. Именно в этой области мы видели и видим наибольшую потребность в комплексном обслуживании, — рассказывает **директор «Максимус» Илья Владимирович Ларичкин**. — С самого начала работы мы ориентировались на корпоративный сектор, так как считаем, что именно таким клиентам важно сэкономить время и деньги. В начале 2000-х целью компании было обеспечение офисов канцтоварами, позднее мы расширили ассортимент, включив в него такие товарные группы, как бытовая химия, уборочный инвентарь, хозяйственные товары, расходные материалы для оргтехники, упаковочные материалы.

Несомненно, условия работы с клиентами с момента начала нашей деятельности серьезно изменились: сейчас предъявляются более высокие требования к ассортименту товаров и услуг, методам взаимодействия, качеству доставки. Сегодня наша компания продолжает осваивать новые рынки и развивать уже изученные. Операторам рынка товаров для офиса необходимо находить новые методы и приемы работы, выгодно отличающие их компанию от конкурентов. Мы имеем все необходимое для оперативного предоставления информации по любому интересующему клиентов товару. В этом нам сильно помогает каталог товаров для офиса группы компаний «Самсон», а также сотрудничество по дилерской программе.

Компания получила мощный инструмент для взаимодействия с покупателями: каталог помогает клиенту выявить свои потребности, определиться с критериями выбора товара, произвести заявку с минимальной потерей данных при передаче информации.

Увеличилась производительность операторов, поскольку клиенты делают заявку в стандартных кодах. В дальнейшем наша компания планирует автоматизацию приема заявок по сайту и каталогу. Наши клиенты высоко оценили удобство работы по дилерскому каталогу: подробную, систематизированную информацию о товаре, широкий ассортимент, быстроту заказа по коду. Каталог — необходимое средство для снабженцев средних и крупных организаций, которые работают с большим количеством разнообразных позиций для заказа.

Что касается непосредственно нашей компании — с началом работы по каталогу увеличились продажи по всем группам товаров более чем на 20%, за счет более полного удовлетворения потребностей клиентов (расширения ассортимента) и привлечения новых клиентов.

Константинов Павел, коммерческий директор

Набиева Алена, менеджер отдела обслуживания

Слева направо: Бонакер Марина — менеджер отдела обслуживания, Чистякова Полина — менеджер отдела продаж, Соколова Ольга — начальник отдела продаж

Компания «Офис Центр»: мы позаботимся о мелочах

ООО «Офис Центр»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.sterka.ru
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
(846) 332-34-22

Директор ООО «Офис Центр» Богданова Наталья Николаевна

***Компания** «Офис Центр»*
***Год основания компании** — 1999*
***Количество сотрудников** — 30*
***Обслуживаемые рынки** — г. Самара, Самарская область*

Автомобиль доставки

Керженцева Надежда Николаевна, старший менеджер корпоративного отдела

Молодкина Ирина, зам. директора

Компания «Офис Центр» начинала свою деятельность в 1996 году с одного небольшого магазина в центре города, при этом с самого начала основное внимание уделялось ассортиментной политике. Как говорит директор компании, со временем менялась ситуация на рынке. Все больше корпоративных клиентов предпочитали работать по безналичному расчету в рамках заключенных с поставщиком договоров. Число предприятий-потребителей в 90-е годы увеличивалось с каждым днем. Тогда и была поставлена стратегическая цель — работать и развиваться на рынке корпоративных клиентов, именно тогда компания получила имя, которое известно уже более 10 лет нашим клиентам — «Офис Центр».

Со временем требования клиентов к ассортиментному предложению и уровню сервиса повышались. Старые методы приема заявок на канцтовары — факсы со списком и количеством — уже изживали свое. Предприятия все больше внимания уделяли уровню сервиса. Было необходимо уменьшить время, затрачиваемое клиентом с момента составления заявки до непосредственного получения товара.

«В решении данной задачи нам помогло сотрудничество с группой компаний «Самсон», которое на протяжении многих лет приносит нам только положительные результаты, — говорит директор компании. — В дилерской программе мы увидели массу неоспоримых преимуществ: во-первых, оперативность выполнения заказов, во-вторых, удобство — каталог товаров для офиса составлен достаточно грамотно, в-третьих, уменьшение времени на составление заказа и его обработку менеджером, ну и, наконец, в-четвертых, интернет-магазин, который с развитием рынка интернет-продаж является гигантским плюсом в сфере корпоративных продаж.

На данный момент мы обслуживаем предприятия города Самары и области через два крупных центра обслуживания корпоративных клиентов, параллельно развиваем розничную сеть, которая состоит сейчас из 5 магазинов, преимущественно располагающихся в торговых центрах. Наш интернет-магазин WWW.STERKA.RU является одним из самых посещаемых на рынке. Клиентура постоянно растет, и, на наш взгляд, в этом немалую поддержку нам оказывает группа компаний «Самсон».

Слоган нашей компании — «Думай о главном! Мы позаботимся о мелочах», по этому принципу мы строим свои взаимоотношения с клиентами. Нам важно быть лучшими по уровню сервиса и иметь необходимый клиентам ассортимент товаров. Поэтому мы дорожим деловыми связями с нашими партнерами, с которыми мы решаем одну задачу — делаем мир лучше, пусть и касательно рынка канцелярских товаров.

Отдел продаж компании «Офис Центр»

важна каждая мелочь

ErichKrause®

товар сертифицирован

ООО НПП "ЭКСПОПРИБОР"
Адрес: 249037, г. Обнинск Калужской области, ул. Красных Зорь, 24а
Телефон: (48439) 6-96-55, 9-71-82 **E-mail:** expopribor@obninsk.com
www.expopribor.ru

ЭКСПОПРИБОР

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

ООО «КАББАЛКСНАБ»: быть нужными своим клиентам

ООО «КАББАЛКСНАБ»
ТОВАРЫ ДЛЯ ОФИСА
www.kbsnab.ru
заказ бесплатного каталога
и прайс-листа:
88662968002

Директор Азамат Нурбиевич Нахушев

Компания *ООО «КАББАЛКСНАБ»*
Год основания компании *— 2009*
Количество сотрудников *— 12*
Обслуживаемые рынки *— Кабардино-Балкарская Республика*

«Компания «КАББАЛКСНАБ» была создана в феврале 2009 года, рассказывает **директор компании Азамат Нурбиевич Нахушев.** — Тогда группа молодых специалистов с большими планами и амбициями вышла на рынок канцтоваров.

Изначально ассортимент был небольшим. Но шло время, мы развивались благодаря увеличению запросов наших клиентов. За столь короткий срок компания «КАББАЛКСНАБ» зарекомендовала себя как одна из ведущих региональных компаний в области снабжения канцелярией и сопутствующими товарами для корпоративного сектора. Наша компания осуществляет продажи канцелярских и офисных принадлежностей, хозяйственных товаров, компьютерных аксессуаров, расходных материалов и офисной мебели корпоративным клиентам, обеспечивая комплексное обслуживание организаций, а также розничные продажи всего ассортимента товаров частным лицам.

Сегодня наши клиенты — многочисленные предприятия, государственные учреждения, банки, вузы. Причем клиенты, которые делали у нас покупки в начале нашей деятельности, сегодня снова идут к нам, чтобы купить канцелярские товары, а это значит, что они остались довольны сотрудничеством с нами. С ростом нашей компании высокие стандарты качества, которые мы установили для себя в самом начале нашей работы не изменились — мы делаем все возможное для того, чтобы каждый наш клиент смог чувствовать себя особенным. Мы стараемся совершенствоваться, развиваться, быть нужными своим клиентам. Наши сотрудники — это сплоченная команда молодых, сильных, позитивно настроенных людей, которые стремятся стать настоящими профессионалами своего дела!

Слева направо: менеджер отдела корпоративной торговли Сюзанна, юрист Наталья, торговый агент Асхад, экономист Евгения, бухгалтер Сюзанна и директор компании

Наши менеджеры квалифицированно консультируют покупателей по всем интересующим вопросам, помогают определиться с выбором. Мы заботимся о наличии товара на складах и обеспечиваем широкий ассортимент продукции, что позволяет осуществлять бесплатную доставку в любое удобное для наших покупателей время и место. В этом нам помогает сотрудничество с группой компаний «Самсон» и, безусловно, работа по каталогу товаров для офиса. Доверие клиентов — это главное в нашем деле. Именно поэтому с каждым годом мы стараемся и будем стараться оптимизировать свою работу, делать ее удобной и доступной».

Больше акций — хороших и разных

Традиционно в весеннем номере журнала мы публикуем имена победителей акций, которые проводились группой компаний «Самсон» в прошедшем году — на этот раз были подведены итоги нескольких масштабных акций, и мы с удовольствием представляем вам победителей.

«Сделайте ваш магазин привлекательнее»

Акция «Сделайте ваш магазин привлекательнее», которую группа компаний «Самсон» ежегодно проводит среди своих клиентов, помогает не только привлечь внимание покупателей к продукции известных торговых марок BRAUBERG, STAFF, GALANT, ПИФАГОР, ErichKrause и Офисная планета — рекламная информация позволяет выгодно представить товар, повысить узнаваемость выделенной торговой марки, способствует формированию приверженности потребителей и увеличению объема продаж. Условия конкурса «Сделайте ваш магазин привлекательнее» знакомы постоянным клиентам группы компаний «Самсон»: в течение августа прошлого года, как и раньше, более тысячи клиентов компании вместе с доставками товаров получили бесплатные комплекты рекламных POS-материалов, с помощью которых оформили свои торговые площади. После чего участники конкурса присылали фотографии оформленных магазинов в головной офис компании «Самсон» на суд компетентного жюри. В этом году участниками конкурса стали более 650 компаний со всей России, но победить в конкурсе смогли только шесть компаний, наиболее красочно и интересно оформившие свои магазины. Первое место завоевала компания из Нижнекамска, которая получила в подарок современный плазменный телевизор, а также микроволновую печь для коллектива магазина. Второе место разделили две компании из Краснодара и Казани. Они получили по модному планшетному компьютеру и многофункциональному чайнику-термосу для коллектива магазина. Три компании из городов Кунгур, Прокопьевск и Рубцовск заняли третье место. Победители награждаются компактной цифровой фотокамерой и кофеварками. Кроме того, компании, которые оформили магазины и прислали фотографии, получают поощрительный приз — стильный кофейный набор WALTZ. В текущем году группа компаний «Самсон» предоставит новые стильные, красочные и информативные POS-материалы, которые помогут продвижению продукции популярных брендов и привлечению внимания покупателей к магазинам клиентов.

Компаний «Самсон» от всей души поздравляет победителей акции благодарит всех участников, которые прислали на конкурс фотографии своих магазинов!

BRAUBERG
BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY
ПИФАГОР
ErichKrause
TIGER FAMILY
Herlitz

ОТЛИЧНЫЕ РЮКЗАКИ 2012

550 позиций, 95 коллекций уже в марте 2012

на всех складах группы компаний «Самсон»!

В период с 1.04.2012 по 30.09.2012 принимайте участие в АКЦИИ. Покупайте рюкзаки и ранцы торговых марок BRAUBERG, ПИФАГОР, ERICH KRAUSE, TIGER FAMILY, HERLIZ и получите шанс выиграть один из 27 гарантированных призов:

- **Путешествие в Прагу**
- **13 ноутбуков**
- **13 карманных видеокамер**

В поддержку Ваших продаж!

Розничный покупатель рюкзаков и ранцев BRAUBERG может принять участие в фотоконкурсе и выиграть приз. Призовой фонд:

10 ноутбуков
50 игровых приставок
50 электронных книг
50 велосипедов
100 MP3 плееров
50 конструкторов LEGO

Отличные рюкзаки, ранцы, пеналы доступны для заказа в оптовом интернет-магазине **www.samsonopt.ru/zakaz**

«Ультрамодные призы за рюкзаки»

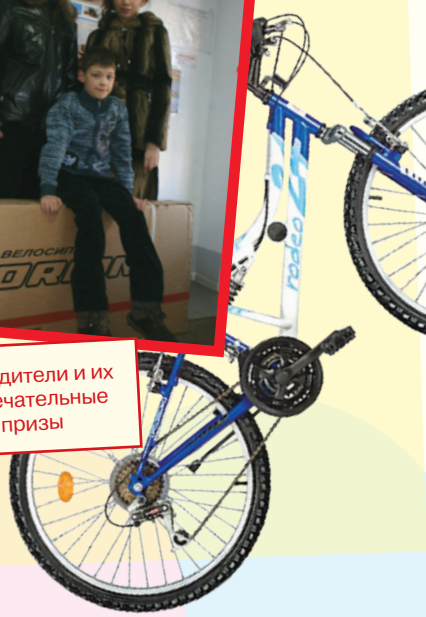
Еще одна интересная акция от группы компаний «Самсон» стимулировала рост закупок ранцев и рюкзаков торговой марки Brauberg, предоставляя возможность компаниям, закупающим данную группу товара, получить отличные призы. По результатам акции клиенты, продемонстрировавшие наибольший рост закупок ранцев и рюкзаков ТМ Brauberg, становились обладателями ценных призов. В каждом филиале группы компаний «Самсон» в результате анализа продаж были определены три победителя, закупившие продукцию на максимальную сумму. Приз за первое место - ультрамодный планшет iPad получили 13 компаний в каждом филиале. Также 13 победителей были награждены высокопроизводительным МФУ за второе место. 10 компаний, занявшие третье место, получили компактные цифровые фотоаппараты.

Группа компаний «Самсон» поздравляет всех победителей и приглашает к участию в акциях, которые обязательно будут проводиться и в 2012 году!

Фотографии покупателей, победившие в конкурсе

Акция «В поддержку Ваших продаж»

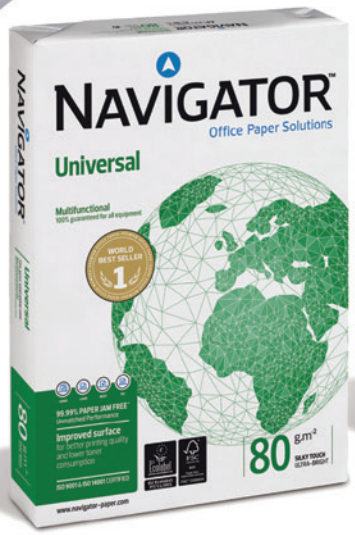
Акция по продвижению новинок рюкзаков и ранцев TM Brauberg проводилась среди конечных потребителей — розничных покупателей, то есть тех, кто приобретал рюкзаки и ранцы в период акции в магазинах клиентов группы компаний «Самсон». В ней мог принять участие каждый желающий ребенок, прислав свою фотографию с новым рюкзаком Brauberg на сайт производителя. Самые остроумные и веселые авторы фотографий получали великолепные подарки. Розыгрыш призов проводился отдельно среди малышей и старшеклассников. Для учеников начальной школы было разыграно 50 игровых приставок Sony, 50 велосипедов и 50 конструкторов, а ученики старших классов и студенты стали обладателями 50 электронных книг, 10 игровых ноутбуков и 100 MP3- плееров! Что, несомненно, стало приятным дополнением при покупке рюкзака или ранца. К слову, розничные покупатели могли приобрести рюкзаки Brauberg не только в специализированных канцелярских магазинах, но и в гипермаркетах федеральной сети О'Кей. А владельцы розничных магазинов, участвовавшие в стимулирующей акции по рюкзакам Brauberg, смогли без дополнительных затрат максимально привлечь внимание к продукции этой торговой марки. От души поздравляем всех победителей и участников!

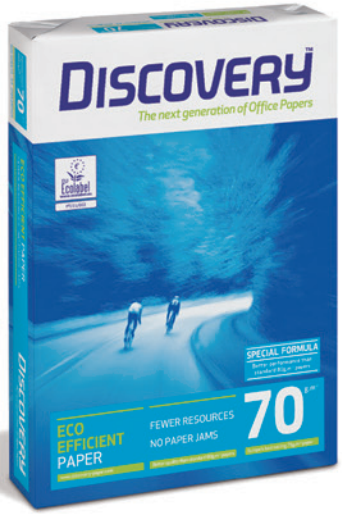


Победители и их замечательные призы

Следите за итогами конкурсов на страницах нашего журнала!

grupo Portucel Soporcel





NAVIGATOR - мировой бестселлер класса А универсального применения!

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

DISCOVERY – новый стандарт офисной бумаги класса В+!

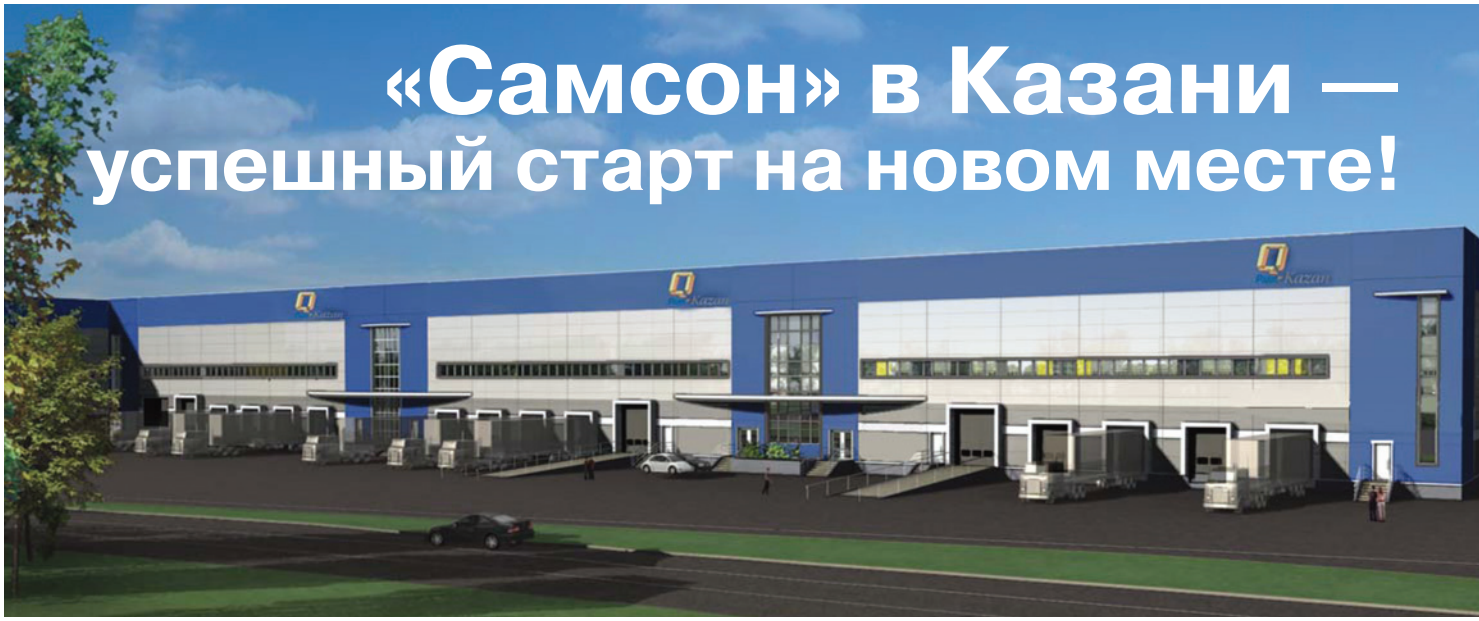
- специальная формула превосходит качество бумаг плотностью 80 г/м^2
- обеспечивает эффективную бесперебойную работу
- экологичная

ГРУППА КОМПАНИЙ STARLESS

Официальный дистрибьютор в России ООО «Старлесс Трейд»
г. Санкт-Петербург, Октябрьская наб., д. 104/6. Тел.: (812) 447 66 80

www.starless.ru

«Самсон» в Казани — успешный старт на новом месте!



В прошлом выпуске журнала мы рассказывали нашим читателям о предстоящем переезде офиса и склада Казанского филиала группы компаний «Самсон» в новый современный логистический комплекс международного уровня «Q Парк Казань». С радостью сообщаем всем партнерам компании, что переезд успешно состоялся, а «Самсон КФ» начал принимать своих клиентов, не прерывая работы ни на один день.

Без преувеличения можно сказать, что с февраля 2012 года ООО «Самсон КФ» вышел на самый высокий уровень сервиса: получив новую «прописку», теперь современный оптовый склад, оснащенный современным стеллажным и погрузочно-разгрузочным оборудованием, площадью более 5800 м^2 и товарными запасами более 110 млн. рублей,обеспечивает поставку свыше 10 000 наименований по Татарстану, республике Марий Эл, Кировской области и республике Удмуртии, где уже действуют регулярные маршруты доставки товара клиентам. При этом, по сравнению с прежним складом, объем хранения товара вырос более чем в пять раз, а товарный запас увеличился в 6 раз. Эффективность технологической составляющей и инновационных разработок складского комплекса «Q Парк Казань» намного превосходят существующие на рынке аналоги, а близость к международному аэропорту «Казань» и федеральной трассе Казань-Оренбург гарантирует быстрый беспрепятственный доступ к основным автомагистралям, ведущим к Москве, Екатеринбургу, Самаре, Перми, Челябинску, Нижнему Новгороду и Уфе.

Уже в 2012 году склад ООО «Самсон КФ» будет переведен на использование системы автоматизированного управления складом (WMS), которая позволит значительно увеличить скорость и точность набора товара за счет автоматизации основных процессов на складе, что, в свою очередь, положительно скажется на качестве обслуживания клиентов филиала.

Сегодня в просторном офисе обновленного филиала трудится штат из 90 квалифицированных сотрудников, что позволяет с максимальным удобством обслуживать оптовых клиентов. К слову, общая площадь (с офисами и подсобными помещениями) обновленного филиала «Самсон КФ» составляет 6500 м^2.

На складе нового логистического комплекса представлены все товары, необходимые для удовлетворения потребностей каждого клиента: и компании, занимающейся розничными продажами или корпоративным обслуживанием, и классического оптовика. Наличие широкого ассортимента продукции имеет сегодня первостепенное значение, и клиенты Казанского филиала непременно оценят возможности нового склада и смогут продолжить успешное сотрудничество с компанией «Самсон», значительно увеличив объемы закупок.

Все клиенты обновленного филиала, как и прежде, получат не только высокий уровень сервиса, востребованный ассортимент и конкурентоспособные цены, но и всестороннюю поддержку своего бизнеса, которую обеспечивают программы компании «Самсон».

Кроме того, в честь переезда ООО «Самсон КФ» подготовил для своих партнеров множество выгодных предложений, бонусов и акций!

Ждем Вас в новом офисе ООО «Самсон-КФ»!

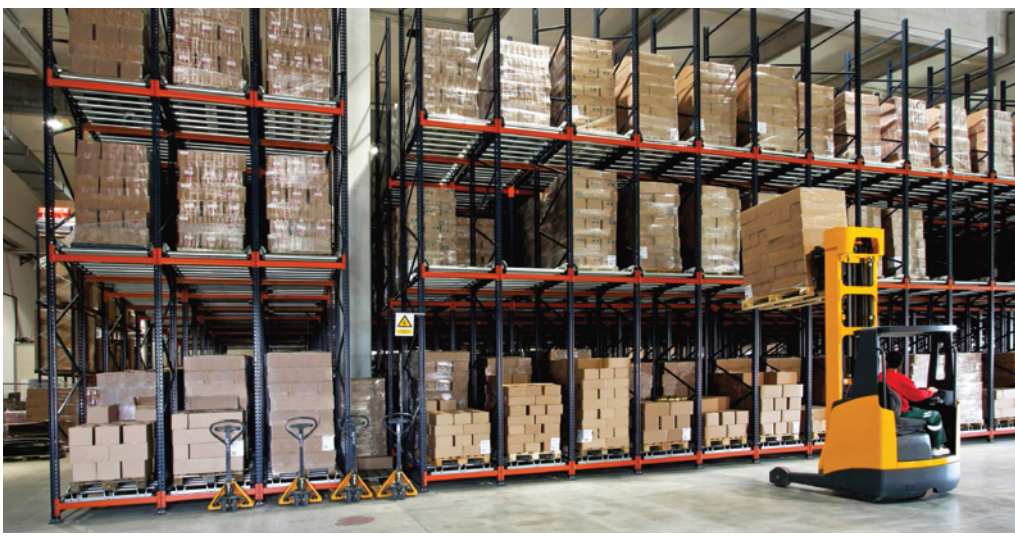
Итак, с февраля 2012 года компания ООО «Самсон КФ» осуществляет доставку товара со склада, располагающегося по новому адресу:

Республика Татарстан, Лаишевский район, село Столбище, улица Советская, д. 271.

Наши новые телефоны:

Торговый зал (офис-менеджеры): (843) 567-32-20 (многоканальный),

Отдел продаж: (843) 567-32-21 (многоканальный).



STAFF®

МАКСИМАЛЬНАЯ НАДЕЖНОСТЬ - МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫГОДА

www.samsonopt.ru

STAFF®

Международные Канцелярские Игры

13–16 марта

MOSCOW'12

Россия, Москва
МВЦ «Крокус Экспо»
3 павильон, 14 зал

СКРЕПКАЭКСПО
SKREPKAEXPO

XVI Международная специализированная выставка канцелярских и офисных товаров

Информационная поддержка:

Лидер · Профессионал · Инфофол Бумага · Бизнес-информ информационное агентство · РБА · Журнал Канцелярия · Хороший секретарь · Секретарь Референт · яСкрепка.рф · Office mart · РЕВ · Cartolena · Paper & Stationery

Officefile — Официальный медиа-партнер

Официальный интернет-партнер

Сегмент — Официальный информационный партнер

Дирекция выставки:

+7 (495) 648 91 38
+7 (495) 789 93 80
expo@apkor.ru
www.skrepkaexpo.ru

При поддержке:

АПКОР · Крокус Экспо

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

STAEDTLER: марка с традицией оформляет будущее

Год основания: 1835
Сфера деятельности: производитель письменных принадлежностей и чертежных инструментов
Оборот: более 200 млн. евро
Число сотрудников: более 2200
Охват: 150 стран мира
Штаб-квартира: Германия, Нюрнберг
Руководство: Axel Marx

Задолго до того, как 3 октября 1835 года Себастьян Штедтлер основал самостоятельное предприятие — фабрику по производству карандашей, его предок Фридрих Штедтлер был известен как мастер по изготовлению карандашей и упоминался в книгах Нюрнберга уже в 1662 году. Себастьян Штедтлер смог перенести богатый опыт ремесленного производства карандашей, наработанный его предками, из сферы традиционного производства на промышленное, индустриальное.

Он начинает с предприятия в собственном доме в переулке Herzgässchen, 7 и двумя годами позже переезжает в дом на Johannisgasse. В издании «Korrespondenten von und für Deutschland» от 26 февраля 1834 года Иоганн Себастьян Штедтлер объявляет глубокоуважаемому купечеству, а также господам художникам о том, что ему удалось, наконец, изготовить карандаши, которые превосходят все прежние модели с точки зрения качества. Их можно более тонко заострять, они превосходно пишут, их цвет и твердость остаются неизменными.

К 1840 году неутомимый изобретатель налаживает выпуск 63 различных сортов карандашей. К 1856 году он производит карандаши из кедра, шестигранной формы, 48 оттенков цвета. К 1866 году на производстве Штедтлера уже работают 54 человека, которые изготавливают более 2 миллионов карандашей в год.

В 1884 году экспортное представительство компании открывается в Лондоне, а в 1887 году — такое представительство появляется и в Париже. В 1895 году официально регистрируется знаменитая марка карандашей Minerva, а в первые 2 года 20 века появляются марки Mars и Noris.

В 1905 году в компанию приходит доктор Рудольф Кройцер, который начинает организацию всемирной торговой сети. Под его руководством формируется ассортимент выпускаемой предприятием продукции. В 1912 компания получает название Staedtler Co. 4 года спустя, формируется касса взаимопомощи для сотрудников, попавших в беду. В 20-е годы 20 века открываются филиалы компании в Нью-Йорке (США), Осаке (Япония) и Лондоне (Великобритания).

В 1945 году 20 процентов зданий компании были разрушены авиационными бомбардировками, но предприятие сумело восстановиться и уже в 1949 году начало выпуск нового для себя продукта — шариковой ручки. В 1950 году было налажено производство механических карандашей из древесины, а через 4 года — зарегистрирована знаменитая торговая марка Lumocolor, которая сегодня занимает 70 процентов рынка Германии.

В 60-е годы прошлого века Staedtler Co наладила производство механических карандашей из пластмассы для профессиональных чертежников, линию карандашей для рисования тушью, производство тонких графитных карандашей. В 1978 году компания взяла под свое управление фирму Эбергарда Фабера, а в 1998 году стала выпускать чернила для широкоформатной печати. К 2000 году была основана Staedtler Deutschland Vertriebs GmbH, а в 2006 году открылся филиал компании в Копенгагене (Дания) STAEDTLER Nordic A/S.

Сегодня на самом большом в Европе производстве по изготовлению простых и цветных карандашей трудятся более 2200 человек. Хотя в соответствии с глобальным экономическим развитием международные филиалы и предприятия STAEDTLER имеются на всех континентах, сердце компании бьется в родном городе его основателя — в Нюрнберге. Здесь по-прежнему производятся более 75 % письменных принадлежностей.

Отметка качества «Сделано в Германии» стала важной составной частью марки STAEDTLER. Сегодня традиции, заложенные основателем, имеют для компании большое значение — даже в трудных экономических условиях. STAEDTLER относится к старейшим промышленным предприятиям в Германии. Продукты STAEDTLER представлены в более чем 150 странах мира. Инновации гарантируют превосходство на пути в будущее. На этой основе в прошедшие десятилетия получили широкую известность успешные модели классических простых и цветных карандашей марки STAEDTLER: Lumocolor Folienstift, которая в 2009 году праздновала 55-ый день рождения, и STAEDTLER triplus fineliner, которая относится к линейке письменных принадлежностей с эргономическими формами. Компания предложила рынку целый ряд инновационных разработок, среди которых не только карандаши, а также ручки, маркеры и множество других интересных решений. Сегодня STAEDTLER один из безусловных лидеров производства орудий для письма.

И последнее... Когда Вам в голову приходит яркая мысль или новая продуктивная идея — в вашей руке появляется карандаш, чтобы эту мысль записать или зарисовать. Именно карандаш — первое орудие в воплощении любой инновационной идеи. Понимание этого — основа философии STAEDTLER, которая вот уже более 175 лет производит качественные принадлежности для письма.

Точность линий

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

Текст: Александр Котляров

Современные чертежные инструменты, которые используются ежедневно в офисах, на производстве и в образовательных учреждениях, пришли к нам из глубокой древности, являются неотъемлемой частью повседневной работы и учебы, а значит, требуют к себе особого внимания как со стороны производителей, так и со стороны участников канцелярского рынка. Без линеек, транспортиров, циркулей и готовален не обходится ассортимент ни одной компании, работающей на рынке товаров для офиса. И даже в этом, казалось бы, привычном сегменте появляются интересные и функциональные новинки, способные удивить даже знатока.

Сегодня качественные чертежные принадлежности представляет торговая марка BRAUBERG.

Экскурс в историю

Циркули, линейки, транспортиры, треугольники – измерительные и чертежные инструменты известны человеку с глубокой древности. Они были востребованы во все времена архитекторами, художниками, ремесленниками, строителями.

Эти простые, на первый взгляд, вещи имеют богатую историю: к примеру, циркулю – такому привычному предмету — около трех тысячелетий. Самому старому из дошедших до нас — железному — не меньше 2 тысяч лет. Его изобретение приписывают греку Талосу, племяннику знаменитого Дедала, который соединил два одинаковых по длине стержня и смастерил устройство, способное чертить идеальный круг.

Более того, этот инструмент использовался еще древними вавилонянами и ассирийцами (II - I века до нашей эры). А во время раскопок в Помпеях были найдены бронзовые циркули, приближенные к современным: предназначенные для измерения внутренних диаметров предметов, для измерения максимального диаметра, и даже для кратного увеличения и уменьшения размеров.

Кстати, у обыкновенной линейки тоже весьма древняя и интересная история: при раскопках той же Помпеи археологи обнаружили аккуратно обструганные деревянные дощечки с делениями, которые использовались для чертежей.

А линейка, которую мы используем сегодня повсеместно, появилась в послереволюционной Франции. Тогда перед учеными стояла задача разработать новую линейку с новой системой мер. Так линейка стала своеобразным эталоном: ее шкала представлена в сантиметрах и миллиметрах. А сантиметр, между тем, — это сорокамиллионная часть геогра-

фического меридиана, который проходит через Париж. В Россию французские, или, как их еще называли, республиканские линейки были привезены как военный трофей в 1812 году, а массовое производство линеек в нашей стране наладил великий химик Д.И. Менделеев. Именно ему мы обязаны метрической системой мер, которая используется и в наше время.

Сегодня циркули, линейки и прочие инструменты для точных измерений используются как профессионалами — в картографии, черчении, медицине и т. д., так и студентами и школьниками.

Циркули и готовальни

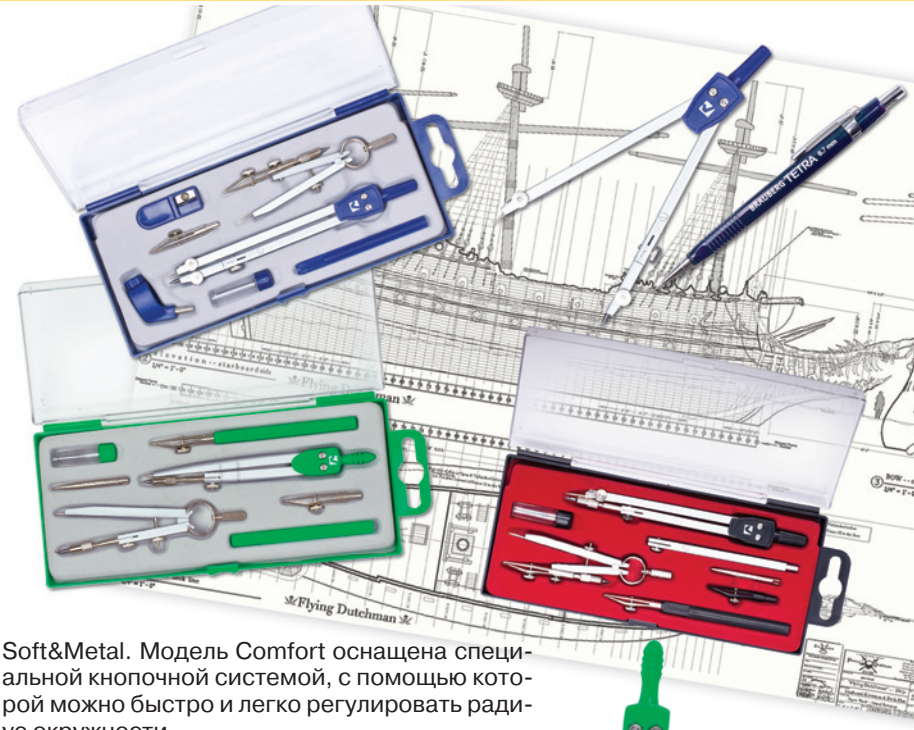
Появившиеся в ассортименте группы компаний «Самсон» циркули и готовальни под маркой BRAUBERG уже успели отлично зарекомендовать себя как среди реселлеров, так и в кругу конечных потребителей. Предлагаемый товар, безусловно, нравится — это основная предпосылка для его успешных продаж.

4 новые серии чертежных принадлежностей Klasse, Student, Student Oxford и Studio включают оптимальный набор предметов, отличаются оригинальным дизайном и функциональной упаковкой, хорошим качеством и привлекательной ценой. Компоненты готовален — циркули, кронциркули, рейсфедеры, рейсфедерные вставки, пеналы с запасными грифелями, точилки, держатели для карандаша представлены в разнообразных комбинациях.

Для начинающих чертежников разработаны циркули и готовальни серии Klasse. В ассортименте как штучные циркули длиной 110 — 125 мм с неподвижными ножками и иглами в 3-х различных упаковках: ПВХ чехол, туба и пластиковый пенал с прозрачной крышкой-линейкой, так и готовальни с набором от 2-х до 7-ми предметов. Благодаря привлекательному ярко-зеленому цвету упаковок товар прекрасно выделяется на витрине магазина. Приятно удивят клиентов приемлемые цены, которые позволяют реселлеру сделать на готовальни Klasse хорошую наценку.

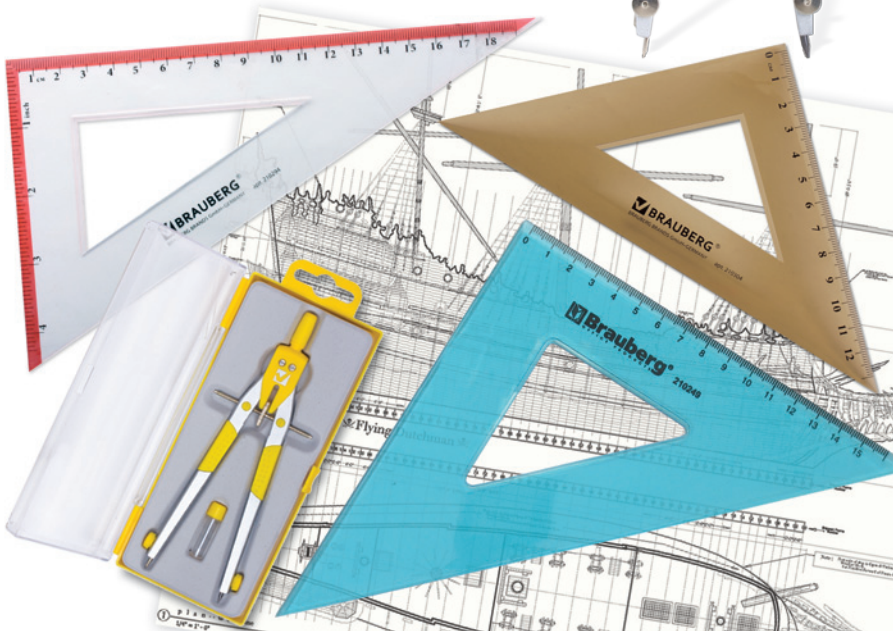
Для учеников старших классов и студентов предназначены серии Student и Student Oxford. В конструкции циркулей указанных серий предусмотрена подстраиваемая игла и сгибаемая ножка. Циркули Student имеют длину 135 мм, а Student Oxford – 140 мм. В данных сериях есть как штучные циркули в ПВХ чехлах, так и наборы от 2 до 9 предметов, упакованные в пластиковый пенал с прозрачной крышкой и европодвесом. При необходимости покупатель легко может открыть пенал, чтобы подержать в руках содержимое готовальни, не нарушив при этом целостность упаковки. Готовальни Student оформлены в черно-красной цветовой гамме, а Student Oxford в сине-серой — они прекрасно выделяются на витринах.

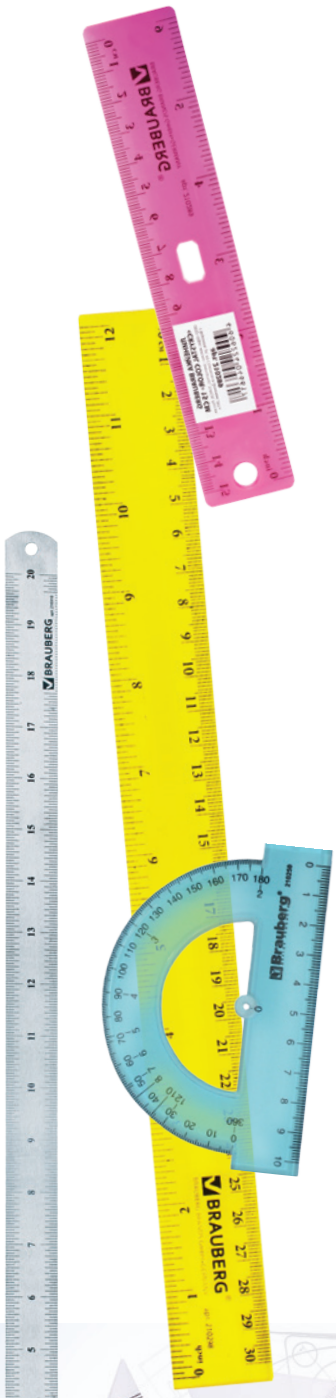
Для тех, кто хочет выполнять чертежи с профессиональным качеством и высокой точностью, представлена серия Studio. Готовальни этой серии укомплектованы наиболее функциональными циркулями длиной от 155 до 170 мм с двумя подвижными ножками и подстраиваемой иглой. Циркули представлены также отдельно в мягких прозрачных упаковках. Серия Studio разделяется на три коллекции: собственно Studio, Studio Comfort и Studio Soft&Metal. Модель Comfort оснащена специальной кнопочной системой, с помощью которой можно быстро и легко регулировать радиус окружности.



Для тех же, 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, как правило, эти предметы готовален часто ломаются или теряются. Теперь не нужно мучиться вопросом, где же взять, например, запасные грифели. Несомненно, выгодно представить их в качестве сопутствующих товаров. Потребитель, видя, что реселлер заботится о





наличии запасных компонентов готовален, обязательно без лишних размышлений их приобретет.

Линейки, треугольники, транспортиры

ТМ BRAUBERG представляет широкий ассортимент линеек из пластика и металла, треугольников и транспортиров. Разнообразие чертежных принадлежностей поражает воображение. 5 серий BRAUBERG «Cobra», «Crystal», «Crystal Vivid», «Crystal Color» и «Quantum» удовлетворят любые потребности как школьника и студента, так и сотрудника офиса. В ассортименте торговой марки представлены изделия из пластика и металла, тонированные, прозрачные и непрозрачные, различной длины, с разными шкалами.

В серии «Cobra» — тонированные линейки из гибкого пластика длинной 30 см с безопасными для школьников скругленными углами и двумя шкалами делений в сантиметрах и в дюймах.

Серия «Crystal» представлена тремя моделями линеек длиной 15, 20 и 30 см и двумя видами треугольников с углами 30 и 60 градусов: с транспортиром и без него; а также транспортиром с линейкой 10 см и отверстием для карандаша, которое позволяет точно находить центр и вычерчивать окружность. Название серии говорит о том, что все изделия изготовлены из прозрачного пластика.

В серии «Crystal Vivid» — две модели линеек 20 и 30 см из непрозрачного флуоресцентного прочного пластика, с двумя контрастными шкалами в сантиметрах и в дюймах.

Серия «Crystal Color» включает три модели тонированных линеек длиной 15, 20 и 30 см с безопасными скругленными углами и двумя контрастными шкалами в сантиметрах и в дюймах. Линейки привлекут внимание, в первую очередь, школьников и студентов.

Серия «Quantum» включает пять моделей прозрачных тонированных линеек с держателем на корпусе и без него длиной 30 и 50 см; а также двумя моделями прозрачных тонированных треугольников коричневого цвета с углами 30 и 60 градусов и по 45 градусов со шкалами длиной 13 см.

Все модели помещены у удобную прозрачную мягкую упаковку с европодвесом, что позволяет реселлеру с легкостью размещать их на витринах магазинов свободного доступа.

Помимо названных серий в ассортименте торговой марки присутствуют линейки BRAUBERG из пластика и металла длиной 50 и 100 см. Они заинтересуют, главным образом, профессиональных чертежников, а также строителей, работников ателье и многих других специалистов и организации, деятельность которых связана с точными измерениями.

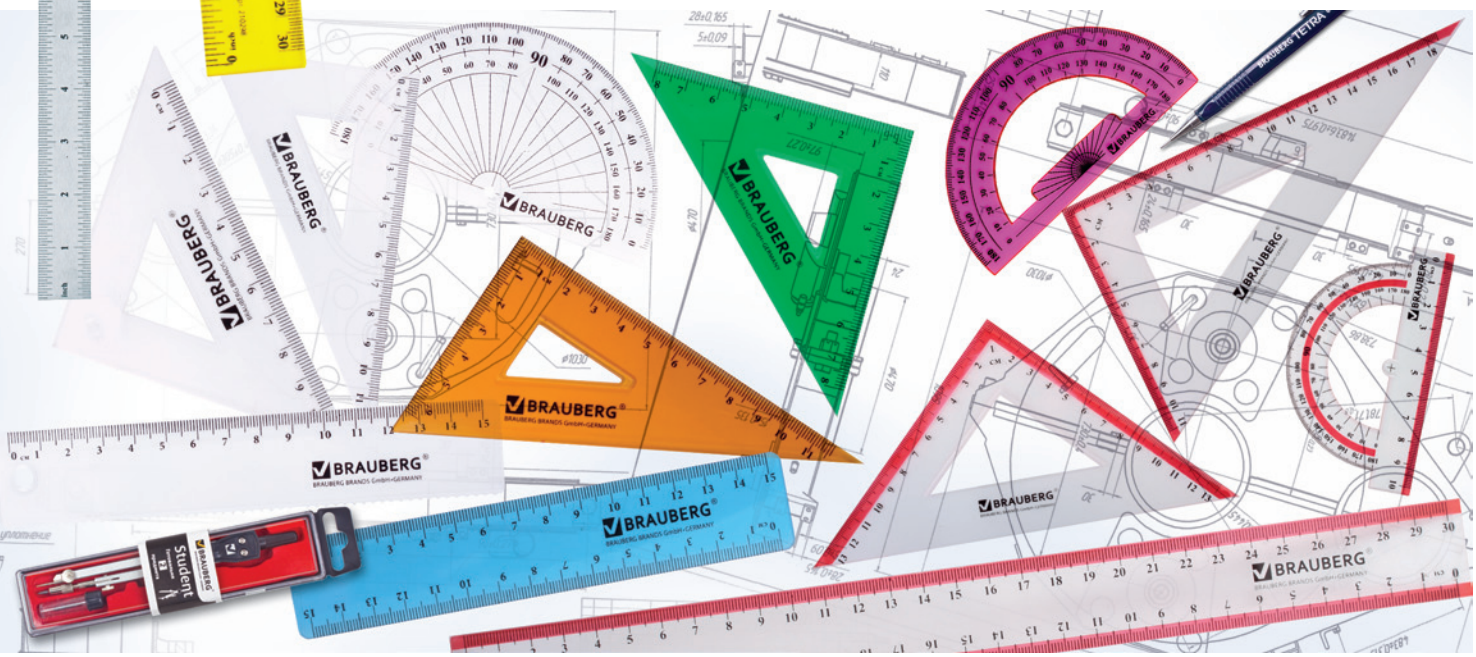
Чертежные наборы

В большинстве случаев школьник, студент или профессионал в своей деятельности использует не один, а несколько чертежных инструментов. Например, для того чтобы провести две параллельные линии, одной линейки недостаточно — нужен треугольник, а для измерения углов часто необходим транспортир. Поэтому потребители часто приобретают чертежные принадлежности в наборах. В связи с этим отдельные серии ТМ BRAUBERG представлены наборами инструментов.

Серия «Crystal» включает три модели чертежных геометрических наборов из яркого и прочного пластика из 4 предметов: линейки, двух треугольников с разными углами и транспортира. Все предметы наборов тонированы различными яркими цветами, что, непременно, привлекательно, в первую очередь, для школьников. Предметы в наборах различаются шкалами.

В серии «Quantum» представлены четыре набора по 4 предмета: линейка, два треугольника и транспортир. Предметы наборов помещены в прозрачный функциональный пенал с европодвесом на молнии. Наборы различаются тем, что шкалы линеек, треугольников и транспортиров имеют различную длину и значения.

Подробно ознакомиться с ассортиментом чертежных принадлежностей ТМ BRAUBERG и сделать их заказ можно на сайте группы компаний «Самсон» www.samsonopt.ru



BRAUBERG®

БРАУБЕРГ БРЕНДС ГмбХ • ГЕРМАНИЯ

Готовальни

Циркули

Линейки

Треугольники

Транспортиры

Чертежные наборы

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

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

Текст: Александр Котляров

Коробка с карандашами, или «витамины» для малышей

Читатель удивится, но «витаминами» для малышей называют именно цветные карандаши и восковые мелки. Как такое возможно? — спросите вы. Психологи установили, что цветные карандаши и мелки необходимы ребенку для полноценного развития, а их отсутствие в жизни малыша они сравнивают с явлениями авитаминоза.

Не погружаясь в психологию, можно утверждать, что в руках участников канцелярского рынка — ни больше ни меньше — психическое здоровье подрастающего поколения. Тем большая ответственность ложится на их плечи. В этой связи мы поговорили о цветных карандашах и восковых мелках с участниками рынка товаров для детского творчества.

Цвет в жизни ребенка

Знаменитый немецкий поэт Йоганн Вольфганг Гете еще в 19 веке создал «Учение о цвете», где обосновал идею о «чувственно-нравственном воздействии цвета», который через зрение оказывает влияние на психику человека. Современные психологи пошли еще дальше: они вскрыли все многообразие и сложность психических процессов, связанных с восприятием цвета детьми.

Вы встречали детские рисунки, на которых по сути ничего не изображено, но разнообразие использованных цветов просто поражает воображение и ставит взрослого в полнейший тупик? Этому есть простое объяснение: для малыша первоначально цвет важнее конкретного образа. Цветные карандаши приобретают колоссальное значение при его знакомстве с цветами. Само появление на чистом листе бумаги разноцветных пятен — захватывающий процесс. Ребенок пробует все цвета подряд и при этом совершенно не замечает, что у него не получается конкретных изображений.

Интересно, что существует определенная последовательность в восприятии и предпочтении цветов малышами. Знания об этом позволяют ответить на вопрос, сколько же цветов должно быть в коробке с карандашами для детей разных возрастов.

Оказывается, мир цвета открывается ребенку в определенной последовательности. Сначала он осваивает и

использует преимущественно только теплые тона: красный, оранжевый и желтый. По мере развития психики к ним добавляются зеленый, голубой, синий и фиолетовый. Позже малыш вовлекает в сферу своего внимания остальные цвета спектра и их оттенки.

Интересен опыт японских психологов и педагогов, которые сначала выявляют, какие цвета полностью отсутствуют в рисунках детей. После этого ведется работа над расширением цветового восприятия. В итоге дети овладевают всеми известными тонами и их оттенками. Это очень важно, поскольку владение всей цветовой гаммой в японской традиции — основа душевного равновесия.

Важно также не перегружать психику ребенка большим количеством цветов и оттенков. Каждому возрасту — своя коробка с карандашами. Для самых маленьких достаточно шести основных наиболее ярких тонов. При этом самыми популярными среди них будут красный, оранжевый и желтый. Карандаши этих цветов используются и «закончатся» быстрее остальных. Младшие дошкольники просто знакомятся с цветами, которые вызывают у них определенные эмоции и пока ничего не выражают — отсюда бесформенные абстрактные разноцветные рисунки.

Старшие дети используют большее количество тонов и их оттенков – для них шести цветов уже не достаточно, и требуются наборы по 8 или 12 цветов. С их помощью они придают своим рисункам определенную эмоциональность. Цвет в их творчестве оказывается востребованным намного сильнее.

К пяти годам дошкольники уже осваивают все основные цвета, которые постепенно становятся средством выражения отношения к окружающему миру и помогают усваивать новую информацию. Цвет героев мультфильмов помогает отличать врагов от друзей, кроме этого, в цветовых предпочтениях начинает проявляться дифференциация детей по полу. Девочки самыми приятными назовут розовый, красный и фиолетово-сиреневый цвета. Мальчики же предпочтут черный, коричневый, синий и зеленый.

В старшем дошкольном возрасте — к 6-7 годам — дети при помощи цвета начинают передавать настроение героев своих рисунков. Для этого возраста уже важно наличие большего количества цветов, по крайней мере, не менее двенадцати. При этом используются яркие тона.

Предпочтение к ним настолько велико, что приводит к нереалистическому изображению: на рисунках часто можно увидеть красные и желтые дома, самолеты, красных людей и оранжевые деревья. Мрачные, холодные и темные цвета дети — особенно в возрасте до 5 лет — используют, когда их просят нарисовать что-то нелюбимое или неприятное.

Таковы основные тенденции в предпочтениях в зависимости от возраста ребенка. Особенности цветовосприятия детьми во многом определяют выбор цветных карандашей.

«Здоровый» оттенок

Цвета по-разному воздействуют на эмоциональное состояние и даже на здоровье ребенка. Они воспринимаются рефлекторно и не зависят от сознания. Красный цвет возбуждает психику, усиливает кровообращение, гормональную активность, улучшает слух и стимулирует память. По воздействию на человека близок к нему и оранжевый цвет. Желтый цвет стимулирует деятельность мозга, фантазию, мечтательность. Зеленый способствует концентрации внимания. Вспомните, что школьные парты когда-то были непременно зелеными.

Психологи установили, что на партах зеленого цвета дети при прочих равных условиях более сконцентрированы и совершают меньше ошибок в сфере внимания.

Синий цвет в предпочтениях ребенка говорит о его уравновешенности. Однако обилие синего цвета на рисунках может свидетельствовать о внутренней усталости малыша и потребности в отдыхе.

Использование фиолетового цвета — сигнал скрытой импульсивности, а его полное отсутствие — знак состояния стресса. Голубой — цвет мечтательности, розовый — цвет возбудимости. Интересно, что розовый потолок в комнате с новорожденным снижает его заболеваемость на первом году жизни.

Белый цвет используется не очень часто и говорит о рассеянности внимания малыша или о том, что он хочет освободиться от чего-то гнетущего. Коричневый цвет может свидетельствовать о наличии хронического заболевания. Черный — сигнал внутреннего протеста, боевого настроения, некоторой внутренней агрессивности.

Отдельно стоит сказать о сером цвете — он противопоказан детям. Психологи отмечают, что если ребенок часто использует серый цвет, то стоит насторожиться: такой малыш тихий и замкнутый, с ним сложно выйти на контакт. Если он не может определиться с тем, нравится ли ему серый цвет, то это говорит

о его психологической усталости. Серый цвет — это спокойствие без раздражения и без возможностей. Его используют отверженные дети, или те, которым безразличен окружающий мир. Если ребенок рисует карандашом серого цвета — стоит уделить ему больше внимания.

Рисунок цветными карандашами — это определенным образом представленная речь ребенка. Очевидно, что ему проще выразить внутренний мир в рисунке, чем подобрать слова, многие из которых пока не знакомы. Именно поэтому коробка с карандашами имеет такое огромное значение в его жизни.

Сегмент растет

Что же канцелярская отрасль может предложить детям сегодня и какие «витамины» непременно стоит включать в ассортимент товаров для детского творчества?

Менеджер отдела бренд-маркетинга группы компаний «Самсон» Александра Сливко замечает: «Прежде чем говорить о доле цветных карандашей в сегменте товаров для детского творчества, нужно определить, какие товары входят в эту категорию. Мы включаем в нее цветную бумагу и цветной картон, детский мел, наборы для детского творчества, пластилин, краски — как гуашь, так и акварельные — альбомы, кисти и цветные карандаши. По данным 2011 года, доля цветных карандашей среди указанных товарных категорий в нашей компании составила около 11,5 %, в предыдущие два года картина была примерно такой же».

Руководитель маркетинговой службы компании Hatber Наталья Суворова рассказывает: «В ассортименте «ХАТБЕР-М» к канцелярским товарам для детского творчества относятся цветные карандаши, фломастеры, краски и пластилин, и в этой группе товаров продажи цветных карандашей занимают 40%».

При этом участники обзора отмечают хороший стабильный рост этой товарной группы. **Начальник управления продаж компании «Группа Товарищей» Наталья Матвеева** говорит: «Несмотря на то, что компьютер сегодня есть в каждом доме, интерес к графическим редакторам не уменьшает интереса к рисованию от руки. На фоне появления технических новинок растет увлечение творчеством, рукоделием, и рынок товаров для детского творчества вот уже несколько лет демонстрирует уверенный рост с небольшой стагнацией, связанной с кризисом трехлетней давности. Динамика рынка детской канцелярии зависит во многом и от демографической ситуации, которая в последнее время улучшилась и повлияла на растущий спрос».

Александра Сливко («Самсон») добавляет: «Цветные карандаши знакомы всем нам с детства, и, несмотря на все прогнозы и опасения, что с технологическим развитием карандаши потеряют свою популярность, эта группа товаров на временном отрезке с 2009 по 2012 год показывает ежегодный рост порядка 10 процентов».

Постоянно растущий спрос, обусловленный улучшением демографии, позволяет экспертам делать позитивные прогнозы. Участники обзора объясняют рост также улучшением качества продукции, появлением новинок и конструктивных усовершенствований, привлекательными дизайнами упаковок.

Среди основных тенденций в сегменте цветных карандашей они отмечают улучшение эргономичности корпуса и появление карандашей с различными эффектами.

«За последние 3-4 года появились трехгранные карандаши, специальные карандаши для левшей, а также карандаши с выемками по корпусу, которые помогают выработать у ребенка правильную постановку пальцев. Все это направлено на то, чтобы снизить мышечное напряжение в кисти. И если трехгранные карандаши есть почти у всех мировых производителей, то специальные карандаши для левшей пока не получили широкого распространения, но в течение 3-4 лет многие производители начнут их выпуск. Вторая заметная тенденция — появление карандашей со специфическими эффектами: это карандаши акварельные, неоновые, с эффектом «металлик», пастельных оттенков и масляные карандаши. Все это позволяет реселлерам удовлетворить потребности самого взыскательного клиента», — отмечает **Александра Сливко («Самсон»)**.

«Сегодня особенное внимание уделяется эргономичности. Для самых маленьких художников карандаши выпускаются в утолщенном и/или треугольном корпусе, с утолщенным стержнем. Для окрашивания и лакировки корпуса используются безопасные нетоксичные материалы – не секрет, что многие художники в процессе обдумывания шедевра любят погрызть кончик карандаша. Некоторые производители вообще не окрашивают деревянный корпус карандашей», — говорит **Наталья Матвеева («Группа Товарищей»)**.

Рынок насыщен продукцией. С советских времен всем знакомы карандаши Koh-i-Noor и фабрики имени Л.Б. Красина. С открытием границ и развитием канцелярского бизнеса в России стали широко известны такие производители, как Faber-Castell, Lyra, Steadtler, BIC и многие другие. После кризиса 1998 года, когда европейские товары стали чрезвычайно дороги для вмиг обнищавшего российского рынка, появились дешевые заменители из Азии и основными лидерами в производстве карандашей стали BEIFA и FRIENDSHIP. Со временем их существенно потеснили товары, которые производятся в странах Юго-Восточной Азии под собственными торговыми марками крупных российских компаний-импортеров.

Александра Сливко («Самсон») говорит: «Сегодня порядка 85 процентов занимают карандаши азиатского происхождения, остальные 15 процентов приходятся на европейских и российских производителей. Поэтому, выделяя лидеров в данной области, имеет смысл поделить их на

www.artGAMMA.ru

гамма

Ведущий производитель товаров для:

- **детского творчества**
- **хобби**
- **материалов для профессиональных художников**
- **и канцелярии**

Адрес фирменного магазина:
Москва, ул. М. Семеновская, 5
Телефон: **(495) 741-0288, 741-0289**
e-mail: **info@artgamma.ru**

европейских и на крупных операторов канцелярского рынка, имеющих товары под собственными торговыми марками».

Наталья Матвеева («Группа Товарищей») считает: «В абсолютном большинстве на нашем рынке представлены карандаши импортного производства — более 80 процентов».

Итак, ситуация на рынке с цветными карандашами такова: среди заметных игроков европейского происхождения эксперты выделяют Koh-i-Noor, Faber-Castell, Lyra, Staedler, Universal. Быстро набирает обороты турецкая марка ADEL. Продукция этих компаний представлена в верхнем ценовом сегменте, в то время как карандаши из Юго-Восточной Азии занимают среднюю и низкую ценовые ниши. Среди собственных торговых марок операторов российского рынка интенсивно развивается ассортимент TM BRAUBERG — подробнее об этом читайте ниже.

Тенденции спроса

Какая продукция в сегменте цветных карандашей пользуется наиболее высоким спросом? Этот вопрос мы задали всем участникам обзора. Мнения оказались единогласны: классические цветные карандаши по-прежнему самые популярные среди потребителей, несмотря на обилие новинок с улучшенной эргономикой корпуса или со специальными эффектами.

Александра Сливко («Самсон») говорит: «Наибольшей популярностью пользуются обычные цветные карандаши, несмотря на то, что сейчас предлагают и акварельные, и неоновые, и с металлическим эффектом. Все равно даже совокупные продажи карандашей со специфическим эффектом в разы меньше, чем продажи обычных карандашей. Это позволяет предположить, что такого рода товары покупают или дети, которые занимаются рисованием, или это просто спонтанная покупка, вызванная желанием попробовать что-то принципиально новое».

Наталья Матвеева («Группа Товарищей») отмечает: «Самыми популярными остаются обычные цветные шестигранные карандаши (не акварельные, не восковые) стандартного размера в наборах по 6 и 12 цветов. В отличие от акварельных или восковых, такие карандаши не требуют владения специальной художественной техникой. Ими рисует большинство детей в разных возрастных группах, поэтому по объему продаж они обгоняют специальные карандаши для малышей — утолщенные, трехгранные, с толстыми стержнями».

Наталья Суворова (Hatber) говорит: «Наибольшим спросом пользуются классические шестигранные карандаши в наборах по 12 цветов с диаметром стержня 2,8 мм».

Итак, участники обзора отмечают, что самыми продаваемыми являются 12-цветные наборы. Доля их продаж составляет порядка 70 процентов. Второе место занимают 6-цветные наборы – около 20 процентов продаж. Оставшиеся 10 процентов делят модели с большим количеством цветов — 18, 24 и 36.

Альтернатива — воск

Замечательной, но еще в полной мере недооцененной альтернативой цветным карандашам в последнее время стали восковые мелки, или — как их называют некоторые участники рынка — восковые карандаши. Пока они занимают небольшую долю в ассортименте: как правило, она не превышает 1-2 процентов. При этом перспективы у этой товарной группы весьма велики.

Маркетолог отдела бренд-маркетинга группы компаний «Самсон» Ярослав Самохвалов считает: «Данная группа товаров пока не очень популярна в России, но она может достичь в ближайшие годы 5-10% в сегменте товаров для творчества».

Карандаши на основе воска имеют несомненное преимущество перед цветными карандашами: они подходят для рисования на любых поверхностях — на бумаге, картоне, стекле и даже дереве — и при этом не пачкают руки. Материалы, из которых изготовлены восковые мелки, безвредны: это парафин, жир и пигмент. В разных моделях соотношение этих компонентов различно. Спрос на товар пока не велик, но тем шире его перспективы на российском рынке.

Предложение восковых мелков и восковых карандашей представлено как крупнейшими отечественными производителями — компаниями «Гамма» и «Луч» — так и импортной продукцией, предлагаемой участниками рынка под собственными торговыми марками. При этом соотношение долей отечественных и импортных восковых мелков на российском рынке составляет, как и в сегменте цветных карандашей, порядка 20 и 80 процентов соответственно.

В целом тенденции в сегментах восковых мелков и цветных карандашей весьма сходны: качество продукции у разных производителей приблизительно одинаково; ярко выраженного деления по цене не наблюдается. Наиболее популярны на-

РЕКЛАМА

Издательство «РОСМЭН» Департамент продаж канцелярских товаров
тел: (495) 933-71-30 доб. тел: 290, 294, 104, 105, 119
StationeriesSalesDep@rosman.ru www.rosman.ru

РОСМЭН

боры восковых мелков и карандашей по 12 цветов — это золотая середина, поскольку 6 тонов бывает недостаточно для воплощения всех фантазий малыша, а наборы по 18 и 24 цвета — более дорогие.

Ярослав Самохвалов («Самсон») отмечает: «Конкурировать по качеству и цене в данной категории сложно, поскольку у всех продуктов сходное качество и примерно одинаковая цена. Одной из предпосылок для удачных продаж восковых мелков является яркая и красочная упаковка товара, привлекающая конченого потребителя. Несмотря на то, что покупку в магазине оплачивает родитель, выбор остается за потребителем товара — ребенком. И дизайн упаковки играет при этом решающую роль».

Поскольку данная товарная категория представляется весьма перспективной, восковые мелки, безусловно, необходимо включать в ассортимент, учитывая при этом специфику продаж этого товара.

Самое простое, что рекомендуют маркетологи реселлерам, — предложить покупателю сравнить восковой мелок и карандаш в действии прямо в торговой точке. Затраты на это не так велики, а рост продаж восковых мелков гарантирован. Если потребителю предстоит оценить все прелести этого товара, значит, ему необходимо предоставить такую возможность.

Сегмент восковых мелков не стоит на месте. Сегодня появляются модели с различными эффектами: с блестками, вводятся неоновые цвета, а также мелки с эффектом металлик. Эксперты говорят о том, что в ближайшее время ожидается появление двухцветных мелков, что, безусловно, удобно, а также мелков с большими размерами. Появятся и новые упаковки: на смену стандартным картонным придут пластиковые.

Отдельно следует сказать о том, что детям нравится рисовать восковыми мелками, для них это нечто новое, в определенной степени отличающееся от обычного карандаша, а все новое, безусловно, вызывает огромный интерес. Кроме этого, восковые мелки не нужно постоянно затачивать. Маленькие художники обязательно оценят преимущества этого товара.

Brauberg

Сегодня выбор цветных карандашей на отечественном рынке товаров для детского творчества чрезвычайно широк. Главными факторами, определяющими предпочтения потребителя, являются приемлемая цена, яркий дизайн упаковки, количество карандашей в наборе и их качество. Обо всех этих параметрах позаботились разработчики торговой марки BRAUBERG, представив целый ряд новых серий цветных карандашей для разных групп потребителей в ярких привлекательных упаковках. Дизайны коробок с карандашами вызывают в ребенке желание повторить то, что на них изображено, либо создать свой рисунок в такой же стилистике.

В категории UNISEX для мальчиков и девочек разработаны серии «DINO» с яркими «мультяшными» изображениями динозавров и «MY LOVELY DOGS» с изображениями веселых щенков. Серии представлены наборами по 6, 12 и 18 карандашей. В серии «DINO» присутствует набор мини с карандашами длиной 89 мм.

Для мальчиков марка предлагает 5 новых серий со специально разработанными дизайнами упаковок в насыщенных черно-красных, синих и зелено-желтых тонах. Серия «HOT CARS» отличается яркими динамичными изображениями современных гоночных автомобилей с языками пламени на улицах ночного города. Акцент в дизайне сделан на современную популярную субкультуру стритрейсеров. Дизайн серии «STAR PATROL» воплощает современные представления о фантастических воинах будущего, стоящих на фоне огненных взрывов, держа в руках фантастическое оружие. Упаковки серии «HOT CARS» имеют в отделке поверхности выборочный лак, а в серии «STAR PATROL» представлен набор из 12 карандашей в металлической коробке. Еще одной популярной темой в оформлении карандашей для мальчиков стали изображения отважных пиратов с их атрибутикой: оружием, сундуками с золотыми монетами, кораблями и «Веселым Роджером» — черепом с пересеченными косыми арабскими мечами. В отделке упаковок с карандашами этой серии используется тиснение золотой фольгой. Серия «MAGIC DRAGONS» оформлена фантастическими изображениями персонажей, управляющих огненными шарами и ужасными драконами. Серия «FOOTBALL» с яркими «мультяшными» изображениями животных, играющих с мячом на зеленом поле огромного стадиона, обязательно привлечет внимание мальчишек, увлекающихся этим очень популярным видом спорта.

Специально для девочек дизайнеры BRAUBERG разработали 5 новых серий карандашей в коробках, оформленных в типично «девичьих» тонах: розовом, сиреневом и желтом. Серии «PRETTY GIRLS» со стилизованными изображениями современных модниц, «BUTTERFLY» — для самых маленьких художниц — представлены в ярких коробках, отделанных блестками. Серия «FLOWERS» с потрясающим воображение цветочным орнаментом имеет тиснение радужной фольгой. Серия «ROSE ANGEL» выполнена в ярко-розовых тонах: на коробках изображения принцесс, цветов и сказочных персонажей. И, конечно же, внимание девочек привлекут карандаши серии «OCEAN LOVE» с изображениями русалочки и морского принца, кружащихся в танце на просторах океана. Упаковки имеют отделку блестками.

Ассортимент BRAUBERG дополняют серии акварельных карандашей, а также моделей с неоновым эффектом и эффектом металлик. Особое внимание стоит обратить на эргономичные трехгранные карандаши различных серий в красочных упаковках по 12 штук. Новинками ассортимента BRAUBERG стали пластиковые карандаши как для мальчиков, так и для девочек.

Стоит особо присмотреться к наборам категории премиум, которая представлена сериями «MASTER CLASS» и «BLACK JACK». Серия «MASTER CLASS» — это наборы по 6, 12, 18 и 24 карандаша в коробках с фирменными дизайнами и логотипом BRAUBERG, а также акварельные карандаши и модели с эргономичным трехгранным корпусом. В наборах 6, 12 и 24 цвета.

Серия «BLACK JACK» представлена наборами высшего качества из 18 цветов в корпусах эргономичной трехгранной формы из черного дерева. Серия выделяется стильной упаковкой черного цвета с зеленым трилистником и логотипами BRAUBERG и BLACK JACK.

Упаковки всех серий имеют европодвес, что позволяет реселлеру с легкостью разместить их на витринах магазинов свободного доступа.

Подробнее ознакомиться с новинками ассортимента карандашей ТМ BRAUBERG и сделать их заказ можно на сайте www.samsonopt.ru

Hatber

Компания Hatber представляет широкий ассортимент цветных карандашей в привлекательных упаковках по 6, 12, 18 и 24 цвета с современными яркими дизайнами для мальчиков и девочек разных возрастов. Все карандаши предлагаются в красочных картонных коробках с европодвесом. Карандаши в наборах не требуют первоначальной заточки — они полностью подготовлены к использованию. Ребенку остается просто открыть коробку. Мягкий грифель позволяет оставлять при рисовании более яркие и насыщенные линии, рисовать такими карандашами очень легко.

Серии «Пираты», «Машинки», «Футбол» непременно привлекут внимание мальчиков тематическими изображениями пиратской символики, современных автомобилей и фотографий футболистов, сделанными в лучшие игровые моменты матчей. Серии «Маленькая леди», «Маленький ангел», «Сердечки» выполнены в нежных тонах и созданы специально для девочек.

Помимо специализированных серий, в ассортименте Hatber представлены цветные карандаши, которые непременно понравятся малышам. Упаковки универсальных серий ярко оформлены изображениями персонажей из любимых мультфильмов: «Том и Джерри», «Ну, погоди!» и, конечно же, так популярного сегодня среди детей мультфильма «Бакуган». Кроме «мультипликационных» упаковок, компания предлагает цветные карандаши универсальных серий с изображениями животных и веселых нарисованных персонажей: «Дикий мир», «Любимцы», «Далматинцы», «Щенок», «Твити и его друзья», «Подводный мир» и многие другие.

В ассортименте Hatber обращают на себя внимание цветные карандаши улучшенной формы с эргономичным корпусом. Они представлены в наборах по 6, 12 и 18 цветов. Трехгранный корпус способствует правильному расположению карандаша в руке ребенка, которая в процессе творчества практически не устает.

Разноцветные карандаши в ярких привлекательных упаковках, с улучшенной эргономикой от компании Hatber придутся по душе самым требовательным маленьким художникам. Карандаши нетоксичны и безопасны для детского здоровья.

Гамма

Компания «ГАММА» предлагает широкий выбор карандашей для детского и художественного творчества. Так, например, для самых маленьких художников можно выбрать новинку от компании «Гамма» — карандаши из серии «Юный художник». В данной серии представлены карандаши двух видов — со стандартным диаметром (наборы по 12 и 24 цвета) и с увеличенным диаметром деревянного корпуса (набор 6 цветов) — это очень удобно для неокрепшей детской ручки. Кроме этого, карандаши этой серии дополнены (укомплектованы) точилкой и упакованы так, что 12-тицветный набор выглядит как 6-тицветный, а набор из 24 карандашей — как 12-тицветный, что экономит место в портфеле школьника. Не забудем и о классических цветных карандашах серий «Мультики» и «Пчелка», которые имеют достаточно мягкий грифель — яркие линии будут получаться без лишнего нажима.

Для более взрослых юных художников представлены акварельные карандаши серии «Лицей», которые совмещают в себе свойства цветных карандашей и акварельных красок. Если провести влажной кисточкой по рисунку, сделанному такими карандашами, то будет казаться, что он сделан акварельными красками. Стержень акварельных карандашей изготовлен из спрессованных акварельных красок по специальной технологии, не позволяющей ему крошиться при использовании. Эти карандаши очень мягкие и гораздо ярче грифельных.

Все карандаши компании «Гамма» имеют неограниченный срок годности.

Компания «Гамма» не забыла и о любителях порисовать мелками. Восковые механические мелки серии «Юный художник» — идеальны

для реализации творческих замыслов ребенка. Продаются в наборах по 6 и 12 цветов. Мелки защищены от механических повреждений пластиковым корпусом и снабжены механизмом выдвижения, благодаря чему мелки никогда не сломаются! Упаковка имеет подвес, что позволяет удобно размещать их в магазинах самообслуживания. Более простой вариант мелков на основе воска от компании «Гамма» — это мелки серии «Мультики» и «Пчелка», которые выпускаются как обычного диаметра, так и утолщенного для более юных художников.

Выпуская много лет материалы для творчества, компания «Гамма» старается учитывать предпочтения всех своих покупателей, не забывая о качестве!

Maped

Премиальное качество — цветные карандаши Maped — это лучшее качество. При этом, как и весь ассортимент компании, разумные цены являются веским аргументом в пользу выбора карандашей Maped среди карандашей отличного качества. Основным рынком для Maped являются страны Европы, потому качество соответствует самым высоким европейским стандартам.

Очень удобно — треугольный корпус делает пользование более удобным и приятным. Кстати, треугольные карандаши легче затачивать, так как в них меньше сама площадь заточки по сравнению с круглыми и шестигранными.

Ярко и легко — за счет мягкого и прочного грифеля карандаши Maped рисуют ярко и не крошатся. Проклеенные по всей длине грифеля, после падения грифель не ломается.

Прекрасно точатся — карандаши Maped сделаны из американской липы. Это дерево позволяет делать древесину карандаша таким образом, чтобы, с одной стороны, точить было легко, а с другой — место заточки оставалось гладким и без заусенец.

Какой выбор — в ассортименте есть все: от упаковки мини карандашей до классных неломающихся, складных и мобильных футляров. А с помощью 36 цветовых оттенков дети выразят все свои эмоции.

Самые интересные позиции:

Новинка 2012 года — карандаши в умном пластиковом футляре Smart Box. Плоский ударопрочный пенал превращается в настольную удобную подставку одним движением руки. В наборе есть все самое необходимое — чернографитный карандаш, ластик и точилка, а также 12 цветных карандашей.

Карандаши в металлическом боксе, которые идут с подвесом.

Гибкий пенал Flex превращается из пенала в подставку карандашей.

Ударопрочный компактный пенал Squeezy tube занимает мало места в ранце и предохраняет карандаши от поломки.

Один из самых позитивных продуктов — карандаши для малышей макси большого диаметра.

Отличное качество и широкий ассортимент в сочетании с разумной ценой являются гарантом популярности карандашей Maped.

Пифагор

Восковые мелки и карандаши в ярких, разноцветных коробках — лучшая альтернатива обычным карандашам в ассортименте любого продавца товаров для детского творчества. Ими можно рисовать практически на любых поверхностях — и в этом смысле они универсальны.

В ассортименте ТМ ПИФАГОР представлены восковые мелки и восковые карандаши. Восковые мелки имеют эргономичное шестигранное сечение и индивидуальную обертку. Они идеальны для детской руки и не скользят, рисуют ярко и мягко. Внутри коробки есть специальный лоток с ячейками для хранения мелков. Яркие эргономичные модели длиной 90 мм и шириной 11 мм представлены в наборах по 6, 12, 18 и 24 цвета в фирменных картонных упаковках с яркими дизайнами, на европодвесе. Утолщенные мелки удобнее держать в руке за счет увеличенного сечения — они подойдут для самых маленьких художников.

Часть восковых мелков в ассортименте ТМ ПИФАГОР называются «восковыми карандашами» специально для того, чтобы не вызвать у потребителя неприятных ассоциаций со словом «мел» — пыль, грязные руки и т. д. Удобные наборы круглых восковых карандашей с диаметрами 8 мм и 11 мм и длинами 90 мм и 100 мм представлены в ярких фирменных картонных коробках с европодвесом. Каждый карандаш имеет индивидуальную обертку, которая не дает ему скользить при использовании. На упаковках красочные яркие цветные изображения веселого «мультяшного» мышонка с разноцветными мелками ПИФАГОР. Яркие упаковки универсальны и подходят как для мальчиков, так и для девочек.

С ассортиментом восковых мелков и карандашей ПИФАГОР можно подробнее ознакомиться и сделать заказ понравившихся моделей на сайте www.samsonopt.ru

Карандаши и фломастеры

BRAUBERG®

BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY

- ГРИФЕЛЬ ЭКСТРА-МЯГКИЙ 3 ММ.
- Корпус из пластика, черного и белого дерева, трехгранной, шестигранной, круглой формы.
- Акварельные, металлик, неоновые, классические.

НОВИНКА!

- Полипропиленовый корпус.
- Вентилируемые колпачки.
- Смываемые и нетоксичные чернила.
- Пластиковая и картонная упаковка.

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

сегмент

ПЕРВЫЙ КАНЦЕЛЯРСКИЙ ПОРТАЛ WWW.SEGMENT.RU

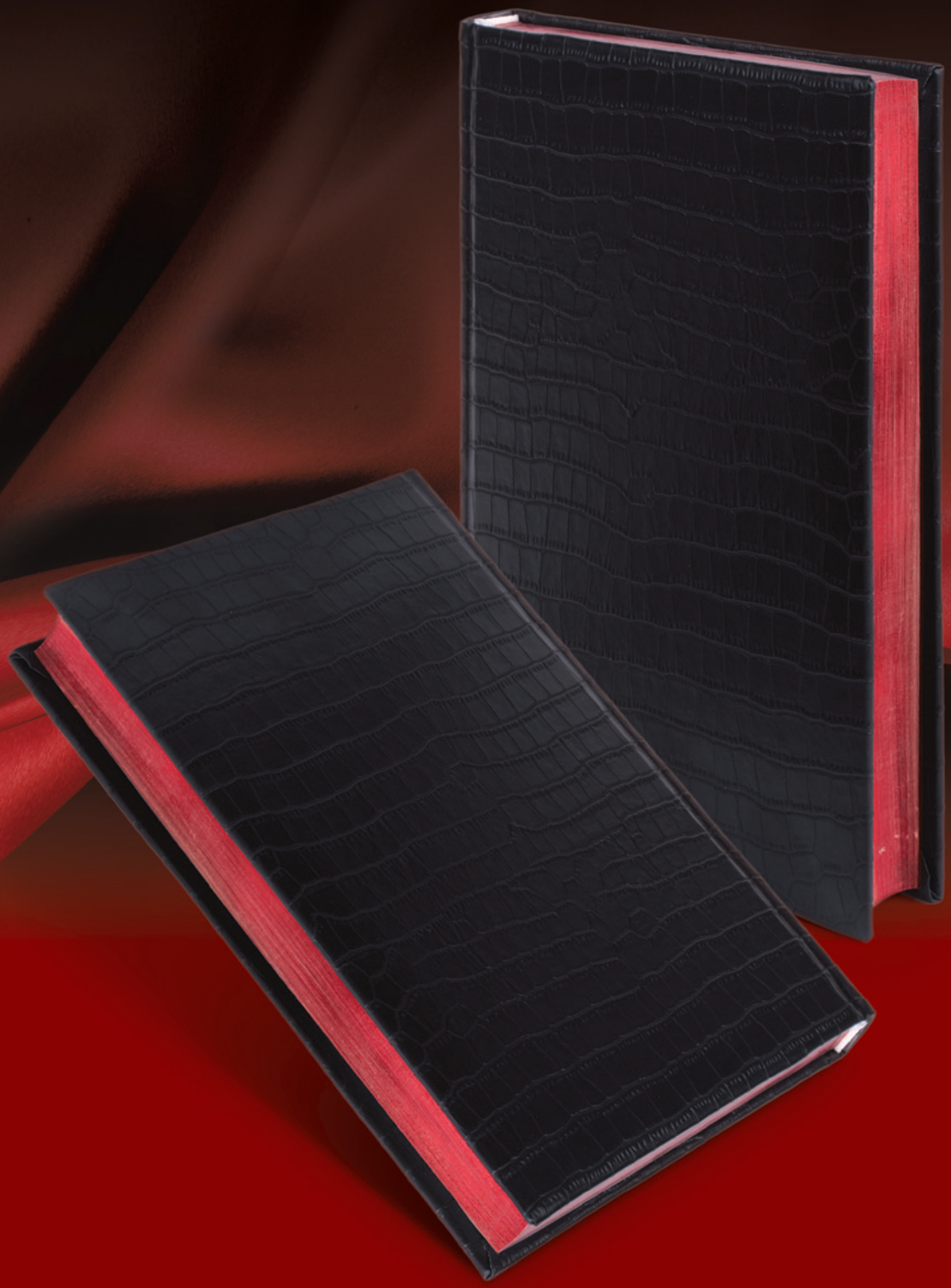
Каждый лакомый кусочек
канцелярской отрасли
на одном портале

www.segment.ru

Тел.: +7 (812) 335-59-15 E-mail: segment@segment.ru

BRAUBERG® // Коллекция ежедневников

BLACK JACK



Лучшие коллекции ведущих европейских брендов!

BRAUBERG® BRAUBERG BRANDS GmbH • GERMANY ErichKrause® Galant® Nazareno Gabrielli

подробности на www.samsonopt.ru

Galant®

Создавая имидж

арт. 500839

4 606224 068565

Стильный и элегантный подарок для коллег и партнеров.

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