

Smycze

jako ponadczasowy nośnik reklamy

Smycz reklamowa... pierwsze skojarzenie to sznurek, linka owinięta wokół naszej szyi, nadgarstka, paska od spodni itp. Zwykły gadżet, ale jakże przydatny, a przy tym efektowny. Może być mniej lub bardziej kolorowa, ale musi być z firmowym nadrukiem. Osobie, która jej używa ma służyć jako praktyczny „transporter” do np.: identyfikatora, kluczy, przenośnej pamięci pen drive, telefonu, PSP, odtwarzacza MP3/MP4 itd. Firmie której nadruk znajduje się na niej służy natomiast jako reklama, która nie wykona swojej pracy jednorazowo, ale będzie to robiła tak długo, jak tylko smycz będzie używana - niejednokrotnie nawet kilka lat.



Korzyści dla użytkowników

Smycz w ostatnich latach stała się gadżetem wprost niezbędnym i bardzo łatwo dostępnym, co więcej jest ona z reguły zupełnie darmowa, wręczana jako prezent lub też „gratis” do produktu. Bardzo często zwracamy uwagę na to jaka marka się na niej reklamuje, gdyż nawet w kwestii smyczy lubimy mieć na niej modny, ciekawy nadruk. Producenci o tym wiedzą i dlatego wprowadzają na rynek smycze z coraz to nowymi nadrukami. Dla nas jest to przydatny gadżet, dla nich akcja promocyjna. Wprawdzie jesteśmy w ten sposób wykorzystywani bo robimy komuś mniej lub bardziej świadomie reklamę, ale nie możemy narzekać, w końcu smycz dostaliśmy za darmo. Dalsza

„relacja” ze smyczą należy już do nas, czyli albo będziemy jej używać, podpinając do niej różne rzeczy, chroniąc je w ten sposób przed upuszczeniem lub zgubieniem, albo stwierdzimy, że nam się nie podoba i komuś ją przekazemy, bo przecież szkoda wyrzucić.

Korzyści dla reklamujących się

Smycz to wspaniałe miejsce na reklamę, która będzie wzmocniała markę znajdującą się na niej, przez wiele miesięcy po jej wprowadzeniu na rynek. Będzie działała nie tylko na użytkownika smyczy, ale także na wszystkie osoby, które będą na nią patrzeć. Na smyczy reklamowej można nadrukować dowolnie opracowany tekst, logo lub nazwę firmy.

Jest to więc bardzo skuteczny sposób na promowanie marki i usługi, stanowiąc tym samym pośredni produkt dla potencjalnych klientów. Producenci dają nam możliwość realizowania oryginalnych pomysłów - na smyczy możemy zamieścić już nawet zdjęcie. Wybór smyczy reklamowych i promocyjnych jest ogromny - firmy oferują smycze jednostronne lub dwustronne, o różnej grubości i szerokości oraz różnych zapięciach - od sportowych do tych bardziej eleganckich. Smycze mogą być drukowane sitodrukiem, tkane, naszywane, sznurówkowe, metalowe, pcv, silikonowe a także biżuteryjne. Coraz więcej firm przy ich produkcji korzysta z materiałów ekologicznych, co jest bardzo chwalone przez ich przyszłych użytkowników. Smycze bardzo

Producent Toreb Reklamowych

TORBY REKLAMOWE

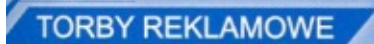
Dział Handlowy

tel. 22 500 18 58
tel. 22 500 18 59
tel. 22 500 18 98
fax 22 378 21 37

www.awih.com.pl

ul. Łopuszańska 53, 02-232 Warszawa, biuro@awih.com.pl

zapraszamy na RemaDays - hala Nr 3 stoisko E2a





dobrze sprawdzają się w akcjach promocyjnych i imprezach sportowych. W odróżnieniu od reklamy na billboardach, w Internecie, telewizji itd., smycz z naszą reklamą możemy dać komuś w prezencie, dzięki temu dostaniemy dodatkowe punkty od naszego obdarowanego potencjalnego klienta.

Poprosiliśmy Pana **Piotra Zielińskiego** właściciela Firmy **Gift Star** i **Pro-USB** o przedstawienie procesu tworzenia smyczy reklamowej oraz o odpowiedź na kilka pytań związanych z zainteresowaniem klientów tym nośnikiem reklamowym.

- **Raport Branżowy:** Jak wygląda proces tworzenia smyczy reklamowej?
- **Piotr Zieliński:** Produkcję smyczy reklamowej rozpoczynamy od uzyskania wszelkich wytycznych od klienta, który powinien nam przesłać logotyp lub inne znaki graficzne w krzywych,

określić kolorystykę i wymiary smyczy. Następnie nasi graficy przygotowują wstępny projekt z wizualizacją produktu i czekamy na akceptację lub poprawki co do projektu. Po finalnej akceptacji pliku z projektem, operator DTP przygotowuje wersję



umożliwiającą wydruk i doprowadza do wykonania prototypu. Wtedy najważniejszą rzeczą jest prawidłowy dobór kolorów o ile drukujemy cyfrowo wg CMYK. Najczęściej jedna lub druga próba pozwala nam już osiągnąć zamierzony efekt. Następnie

handlowiec odpowiedzialny za współpracę z klientem przesyła zdjęcie lub prototyp fizyczny osobie składającej zamówienie czekając na akceptację. Dopiero po takiej akceptacji ruszamy z drukiem masowym na specjalistycznych ploterach, a następnie przy użyciu termopras produkujemy pełen nakład zawsze z określonym zapasem ilościowym, mam tu na myśli przede wszystkim sublimację. Na koniec nadrukowane taśmy są cięte na gorąco i trafiają na szwalnię, gdzie są szyte i wyposażane w odpowiednie akcesoria. Potem już tylko pakowanie, końcowy przegląd jakości i dostawa do klienta.

- **RB:** Jak statystycznie przedstawia się sprzedaż smyczy reklamowych w ostatnich latach w Pańskiej firmie?
- **P.Z.:** Firma GIFT STAR odnotowała wzrost sprzedaży smyczy reklamowych w 2011 w porównaniu do roku 2010, aż o 28%. Sam rok 2011 to ponad 800 tys. sztuk smyczy wykonanych przy pomocy technologii sublimacji, a jeśli dodamy pozostałe sprzedane modele smyczy to wynik będzie grubo ponad milion sztuk. Dodam tylko, że jest to efekt wieloletniej pracy nad sprawnością i jakością produkcji. Ogólnie nie obserwujemy już tak dużych i dynamicznych wzrostów wolumenu produkcji, jak w latach 2006-2009, ale wciąż jednak rozwój naszej technologii i permanentna praca nad

SMYCZKI

Gift Star®

I ♥ SMYCZKI

SUBLIMACJA w 24H

PRODUCENT i IMPORTER SMYCZY

WWW.GIFTSTAR.PL

RemaDays 2012
Hala nr 1, stoisko KB

WESTERN UNION

VISA

BACARDI

WESTERN UNION

RZETELNA Firma
skład i asortyment



poszerzeniem oferty, skutkują systematycznymi wzrostami.

- **RB:** Jakie jest zainteresowanie klientów smyczami reklamowymi?
- **P.Z.:** Moim zdaniem zainteresowanie smyczami reklamowymi w Polsce i Europie jest wciąż duże. Jest to gadżet stosunkowo tani i bardzo funkcjonalny. Można go wykonać w dużych ilościach i obdarować dość pokątną grupę ludzi. Nie trzeba przy tym prowadzić żadnej ewidencji przy rozdawaniu, jak i płacić żadnego podatku z tym związa-

nego. Jest to gadżet poniżej wartości 10 zł, toteż bardzo bezpieczny przy pełnym księgowaniu go w koszty przez firmy, które go zakupią. Jest to niewątpliwie przewaga smyczy reklamowych nad innymi, drogimi upominkami.

- **RB:** Czy zwiększyło się zapotrzebowanie na smycze w związku z Mistrzostwami w piłce nożnej? Jaki udział w produkcji smyczy mają polskie firmy? Czy są zainteresowane taką formą promocji na czas Mistrzostw?
- **P.Z.:** Na pewno zwiększyło się i jeszcze zwiększy zapotrzebo-

wanie na smycze w związku z turniejem Mistrzostw Europy w Polsce i na Ukrainie. Dokładnie nie wiem jaki będzie ostateczny udział polskich firm w produkcji smyczy na EURO, ale podejrzewam, że zamówienia na pewno są już i będą realizowane w dużych ilościach. Pamiętajmy, że produkcji każdego gadżetu związanego z EURO 2012 będą towarzyszyć odpowiednie pozwolenia i licencje oraz umowy odnośnie wykorzystania znaków handlowych związanych z tą imprezą.

Grażyna Czaja

W artykule wykorzystano zdjęcia firmy Gift Star

Z pasji i wiary w kolor



UNi-1
Natural color
tusze • tonery • taśmy

Sprawdzone materiały eksploatacyjne



Dystrybutor: POLCAN
www.polcan.pl

www.UNi-1.pl