

Как эффективно подарить подарок?

Сегодня подарок из знака внимания трансформировался в один из инструментов маркетинга. Подарки в деловой практике дарят: как сувениры, связанные с событиями, как носители рекламной информации (логотипа, слогана и т.п), как образцы продукции и для построения успешных отношений. И это, наверное, далеко не полный список.

Не ставя цель разобрать все причины и частные случаи дарения, давайте посмотрим общие закономерности. Закономерности эффективного дарения. Когда маленький подарок дает большой эффект.

Начнем с ошибок, которые часто совершают дарители.

Общие ошибки.

Завышенные ожидания. Завышенные ожидания и надежды на обязательства Получателя. Подарок не обязывает Получателя ни к чему! Обязательства, связанные с подарком, оговариваются заранее. И тогда подарок переходит в категорию взятки, а Получатель... Подарок служит дополнительным инструментом построения доброжелательных отношений. Косвенным источником рекламы Вашей компании. Или образцом продукта (если подарок и есть продукт).

Задаривание. Да, да. Частота случаев избыточного дарения в современных деловых отношениях растет. Компании становятся богаче. Не жалеют денег на маркетинг. А вот сотрудники «сбрасывают пачками» подарки. Не задумываясь о обесценивании и снижении эффекта от дарения.

Деперсонализация. Уф. За таким словом скрывается обезличивание подарка. Часто компании не скупятся на престижные подарки, при этом рассчитывая, что даритель будет дарить каждый подарок как эксклюзивный. Не раскрывая общего (для всех Получателей) числа подарков. Случай: сотрудники крупной зарубежной компании дарили клиентам-дамам престижные духи (компания производит не духи. После

Как эффективно подарить подарок

Автор: admin

29.07.2011 20:30 - Обновлено 30.10.2014 05:08

очередного дарения, когда даме было рассказано о том: «...какая она единственная, и вот только ей в подарок эти прекрасные духи...». И вот ...о случай. Через несколько минут, столкнувшись с клиентом в коридоре организации, он роняет сумку, из которой градом рассыпаются десятки флакончиков таких же духов...

Безадресность. Подарки, которые совершенно не нужны получателю. Уже имеются у него в наличии (и даже два). Или не совместимы с Получателем по возрастным или половым признакам. Бывает и такое. Молодежные сувениры пожилым получателям. Унитарно дамские продукты клиентам-мужчинам. Если дарение такого подарка неизбежно (ну выдали «казенные» и дари как хочешь), нужно заранее узнать наличие потребности (вдруг там уже два). Или найти дополнительную потребность у Получателя. Например: «Это для Вашего внука» – с молодежным продуктом. И т.п.

Провокационность и стимулирование зависти. Если Вы время от времени посещаете Получателя и презентуете ему подарки. Это и сувениры, и образцы продукции. Подарки к случаю и по праздникам. Да и просто так, потому что приятно. Фактов дарения не утаить от окружающих. Это может подтолкнуть коллег к зависти Получателю. И даже дискредитировать его как должностное лицо.

Излишняя частота. Ошибка из категории вышеперечисленных. Частое бессистемное, ни с чем не связанное дарение обесценивает подарки в глазах Получателя. Привыкание к дарению как к обыденному событию снижает эффект от подарков и даже может дискредитировать этот инструмент.

Технические ошибки.

Кот в мешке. Дарение подарка в пакете, упаковке. Я часто был свидетелем, да и сам совершал эту ошибку – дарил подарок, не вынимая его из упаковки. И более того, не вынимая упаковку с подарком из пакета, смущенно ставя его под стол Получателя. Не презентованный подарок значительно менее эффективен. За исключением случаев, когда дарение сопровождается интригой. Например комментарием «Это сюрприз, домой придете, посмотрите».

Презентуя, доставляйте подарок и демонстрируйте, как он работает и что из себя представляет.

Дарение без упаковки. Казалось бы, раз не распаковывая дарить неэффективно, лучше заранее распаковать. И дарить без упаковки. К сожалению, этот выход не лучший. Даже новая вещь в таком случае может неосознанно восприниматься как использованная. Вскрытие, выемка и демонстрация подарка должны производиться на глазах получателя. Техническая сторона (заклеена, запечатана упаковка, инструментики для вскрытия) должна быть продумана заранее.

Вскрывают упаковку при Получателе.

Недокомплект. Нет, это не значит, что подарок бракованный. Ведь современные технические устройства часто требуют дополнительной комплектации. А продавцы этих устройств идут на хитрость – снижая цену, не дополняют комплект, например, энергобатареями. И вот получается, что подаренные электронные часы не могут работать без батарейки. А MP3-плеер не послушать без наушников. Заранее позаботьтесь о рабочем комплекте подарка.

Как в нем разобраться. Технические подарки лучше запустить и настроить. Сделать это заранее. Или если возможно, на глазах получателя. Иначе получатель – пожилая дама (например, главбух) – может просто поставить электронные часы- метеостанцию в дальний угол, так и не сумев запустить их в рабочее состояние. Кстати, рабочее состояние относится не только к техническим продуктам. Если для Вас важно наличие календаря или постера с логотипом на видном месте в кабинете Получателя, озаботьтесь закрепить (повесить) его сами. Далеко не все дамы, Получатели подарков, станут колотить себя по пальчикам молотком ради скрытой рекламы Вашей компании. **Устанавливайте, настраивайте подарок самостоятельно.**

Он же не работает! Как часто Вы проверяете технические подарки на их работоспособность? А если подарков и Получателей много? Насколько приятно Получателю обращаться в сервисный центр, если подарок с первой секунды не работал? Проверка технического состояния подарка – не всегда приятный, но очень полезный процесс. **Потратьте время на проверку исправности.**

Желаю читателям радостных праздников. Пусть Ваши подарки приносят удовольствие Получателям и пользу Вам.

Автор - **Олег Астахов**

Как эффективно подарить подарок

Автор: admin

29.07.2011 20:30 - Обновлено 30.10.2014 05:08

[Источник](#)