

# Compacon

onderscheidend in promoties & premiums



actie

verrassing

aandacht

## Merkartikelen

als relatiegeschenk: gegarandeerd goed!

Waarom zien we steeds meer merken als Princess, Rituals, Senseo-koffiezetters, Slazenger, Villeroy & Boch of Koziol als relatiegeschenk, in spaaracties en kerstpakketten? Omdat bekende merken meerwaarde hebben.

Mensen, vooral jongeren, hebben iets met merken. Of het nu gaat om schoenen, koffie en cola, of kleding, horloges en auto's. Merken en emoties hebben alles met elkaar te maken. En ook relatiegeschenken draaien om emoties.

### Toegevoegde waarde

Merkartikelen hebben toegevoegde waarde boven merkloze producten. De merknaam vergroot de uitstraling van het relatiegeschenk. Consumenten zijn bekend met merken door de advertising en de verkrijgbaarheid in de retail. Men kent de naam en het imago, de kwaliteit en de prijs. Wie zo'n artikel cadeau krijgt, weet dus wat hij er in de winkel voor had moeten betalen. Dat scoort! Des te



meer als u een artikel cadeau doet dat men wel graag zou willen hebben, maar niet zo snel voor zichzelf koopt.

### Altijd garantie

Om allerlei redenen kan het heel goed zijn om uw bedrijf te associëren met een bekend merk. Vooral grote, gerenommeerde ondernemingen associëren zich graag met topmerken: A-merken geven A-merken cadeau. Uw voordeel is dat merkproducten bij ons veel lager geprijsd zijn dan in het retailkanaal! Een ander voordeel is dat er op merkartikelen altijd garantie zit, óók als ze cadeau zijn gedaan als relatiegeschenk of zijn gebruikt in een spaaractie of kerstpakket. En dat draagt positief bij aan de beleving van de ontvanger.

### Loyalty

Juist in loyalty programma's, waarbij geschenken ingezet worden om bepaalde doelen te bereiken, zijn A-merken heel effectief. Een waardevol geschenk als beloning zet eerder aan tot actie dan een merkloos artikel en in de selectie van de juiste artikelen adviseren we u graag. Net als het (desgewenst) aanbrengen van uw logo op een merkartikel. Om uw logo en het logo van het A-merk met

### Verder in dit nummer:

China, een land in beweging	Pag. 2
LambWeston webshop, evaluatie	Pag. 3
IPPAG	Pag. 3
De nieuwste en leukste gadgets	Pag. 4

elkaar in overeenstemming te brengen is een vak apart. Tenslotte geeft u niet zomaar een cadeau, maar een relatiegeschenk!



koziol

## De Hypotheker

Sluit overeenkomst met Compacon



De Hypotheker, een franchise-organisatie waarbij ruim 170 vestigingen zijn aangesloten, heeft Compacon gekozen als haar leverancier van relatiegeschenken en promotionele producten. De Hypotheker geeft met haar vestigingen onafhankelijk advies over de verkrijgbare hypotheekvormen en daaraan gekoppelde verzekeringen en verzorgen vervolgens offerte en afsluiting. Zij speelt een toonaangevende rol in deze snel groeiende markt en heeft inmiddels een aanzienlijk marktaandeel (circa 12%). De Hypotheker heeft een uitgebreide marktscan gedaan om de juiste leverancier te selecteren, waarbij vooral samenstelling van het assortiment aan nieuwe producten en de totaaloplossing met een eigen webshop, voorraad, handling en distributie een belangrijke rol in de selectie hebben gespeeld.

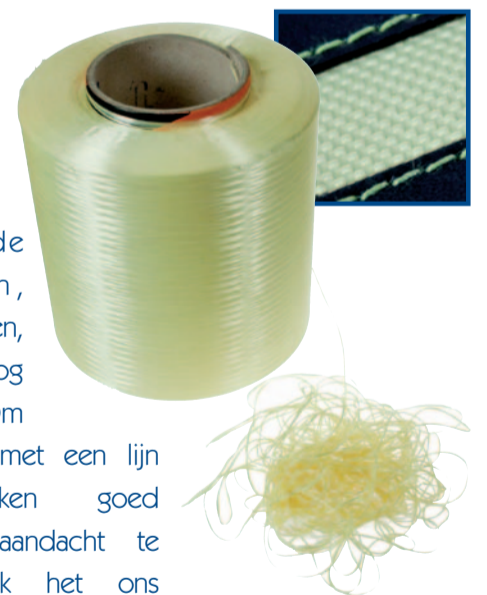
## Teijin Aramid

Relatiegeschenken uit eigen materiaal

Relatiegeschenken of promotionele producten die een product ondersteunen? Een beter voorbeeld kunnen we u niet laten zien. Onze klant Teijin Aramid produceert onder de merknaam Twaron een hittebestendige en zeer sterke vezel. Deze vezel wordt in veel producten gebruikt zoals autobanden,

hittewerende producten, helmen, touwen, kabels en nog veel meer. Om dit product met een lijn relatiegeschenken goed onder de aandacht te brengen leek het ons

een goed idee deze vezel te verwerken in een aantal producten. Door de vezel te verwerken in een weefsel konden we een unieke lijn producten laten produceren. Een A4 portfolio, een portemonnee en een eerste hulp set. Stuk voor stuk unieke producten die het product Twaron herkenbaar maken. En een goed voorbeeld hoe Compacon kans ziet om op een onderscheidende manier producten te ontwikkelen!



# China, een land in beweging!

## Kans of bedreiging

Van oudsher is China het land voor de productie van premiums. En juist dat land is momenteel op allerlei fronten sterk in beweging. Dit heeft ook gevolgen voor de promotionele productenindustrie.

Diverse factoren hebben een prijsverhogend effect: de prijzen voor grondstoffen in China stijgen al ruim een jaar, de binnenlandse vraag neemt toe, de Chinese munt wordt sterker ten opzichte van de dollar en de euro en de loonkosten stijgen omdat het aantal fabrieksarbeiders afneemt (jongeren verkiezen ander werk in de steden boven de fabrieken op het platteland).



### Koploper

China heeft door de jaren heen een schat aan kennis opgebouwd, bijvoorbeeld op het gebied van elektronica, waarover andere landen nog niet beschikken. Daarmee blijft China koploper en vooralsnog het belangrijkste land voor de productie van premiums en relatiegeschenken. Maar nieuwe markten, zoals Vietnam, Cambodja en India, zien door de situatie in China kansen en komen op waar het gaat om de productie van met name basic producten. Ook Europa speelt zich in de kijker. Door de prijsstijgingen in China wordt het prijsverschil met Europa minder groot. Inkoop binnen Europa betekent bijvoorbeeld ook minder transportkosten met als bijkomend voordeel dat er minder vervuilende kilometers hoeven worden overbrugd.

### Creatieve oplossingen

Door de ontwikkelingen in China stijgen de prijzen voor promotionele producten. Maar we zouden Compacon niet zijn als we niet de wegen kennen om goed én

voordelig te blijven inkopen. En natuurlijk hebben we creatieve oplossingen in huis om samen met u te bekijken hoe u ondanks de prijsstijgingen het meeste rendement uit uw budget kunt halen. En wat onveranderd blijft is dat promotionele producten betaalbaar en effectief blijven in vergelijking met andere vormen van reclame.



## Pfizer

### Unieke serie producten voor Pfizer Animal Health

Voor Pfizer heeft Compacon een serie bureau artikelen geproduceerd voor het merk Pfizer Animal Health.



Een herkenbare stijl die door ons is toegepast op een multimap, een schrijfblok met soft cover en elastieken sluiting en een hardcover post-it blokje. Hierdoor ontstond grote herkenbaarheid naar de doelgroep (waaronder veeartsen) en werd het merk op een functionele wijze ondersteund.

## J&T

### J & T en A.R.M. autolease samen verder

Hoe kun je op ludieke wijze een fusie tussen twee bedrijven communiceren naar de markt? De campagne die we voor J&T autolease en A.R.M. autolease hebben



ontwikkeld is daar een sprekend voorbeeld van. Een doos met taartschap en de afbeelding van een grote bruidstaart met twee auto's boven op de taart maakte de fusie in één keer duidelijk!

## Rabobank

### Een bank met ideeën



Voor de Rabobank hebben we pro-actief een voorstel gedaan met een spaarlamp in een custom made doosje. De lamp past sowieso bij een organisatie die als pay off heeft "een bank met ideeën", en zeker gezien het (be)sparende karakter is de spaarlamp een product dat goed aansluit bij de bank. De spaarlamp is bovendien een maatschappelijk verantwoord geschenk, en dat heeft Rabobank ook hoog in het vaandel staan.

## Nieuwjaarsduik Delfland

### "Van je vet af!"

Tijdens de nieuwjaarsduik in 's-Gravenzande renden veel dappere helden met vrolijk gekleurde zwembandjes het koude zeewater in. De duik stond in het teken van de campagne Vanjevetaf.nl. Daarmee vraagt het Hoogheemraadschap van Delfland aandacht voor gebruikt (frituur)vet: dat hoort in de afvalbak en niet in het toilet!" Compacon produceerde de zwembanden met de campagnekreet.



# LambWeston webshop

Evaluatie na de eerste 5 maanden



Het is alweer zo'n 5 maanden geleden dat LambWeston haar internationale webshop voor promotionele artikelen en POS materiaal heeft gelanceerd. De webshop werd ontwikkeld door Compacon en ook de distributie van de goederen wordt door Compacon gedaan. Hoe kijkt de organisatie terug op de



eerste 5 maanden? 29 gebruikers door heel Europa hebben deelgenomen aan deze evaluatie en er werd getoetst op verschillende punten. Zo vond

76% dat je eenvoudig kunt navigeren door de shop. Ruim 81% vond de webshop een goed ordersysteem en een grote vooruitgang. Overall een positieve indruk en in de ogen van de gebruikers een echte stap vooruit.



## Wärtsilä

Kerstpakket met een boodschap



Voor Wärtsilä heeft Compacon een kerstgeschenk ontwikkeld met een boodschap. Een custom made pakket dat de nieuwe richting van Wärtsilä aangaf en waarbij vrijwel alle artikelen speciaal gemaakt zijn met de nieuwe thema's Energy, Excellence en Excitement. Veel non food producten waardoor de boodschap nog lang onder de aandacht bleef!

## Toto

Custom made pennen



Een premium dat ingezet wordt als verkoopbevorderend product moet in onze ogen wel het merk ondersteunen.

En bij deze Toto pennen kan daar geen misverstand over bestaan. Een pen met voetbal verwerkt in de drukknop, geheel in de kleuren van Toto, werd weggegeven aan de deelnemers van de Toto. Dat is scoren met Toto!



## Schiphol

Beursondersteunende artikelen op maat

Voor Schiphol hebben we deze twee custom made beursartikelen ontwikkeld. Passend binnen het thema: Connecting the world to Europe's preferred cargo airport. Een



reisstekker die je in contact

brengt over de gehele wereld en een mini voetbal die de transportlijnen over de wereld inzichtelijk maakt. Producten met een boodschap die tijdens de beurs gretig aftrek vonden onder de bezoekers!



## UK

Unieke producten voor Unieke Kinderopvang

Voor UK hebben we een reeks producten ontwikkeld. Allereerst om UK meer zichtbaar te maken in het straatbeeld met bijvoorbeeld kleding en tassen, maar daarnaast ook om evenementen als Koninginnedag en Sinterklaas te ondersteunen.

Door de inzet van promotionele artikelen in hun eigen stijl komt Unieke Kinderopvang professioneel en herkenbaar voor de dag!



## Compacon

Actief in ruim 20 landen wereldwijd door internationaal netwerk IPPAG

Onlangs is Compacon gevraagd toe te treden tot de IPPAG, een samenwerkingsverband van toonaangevende leveranciers van promotionele producten in ruim 20 landen wereldwijd. Door deze samenwerking is Compacon een partner voor internationaal georganiseerde klanten.

Door de samenwerking met onze collega's in het buitenland kunnen we internationale klanten professioneel en efficiënt over de grens van dienst zijn. IPPAG-leden maken gebruik van elkaars knowledge, toeleveranciers en netwerken en bedienen klanten waar nodig en mogelijk. Ieder lid kent immers alle ins & outs van zijn eigen nationale markt.

### Kostenbesparingen

Het IPPAG-lidmaatschap biedt vooral internationaal actieve klanten tal van extra's. Met het IPPAG-netwerk kunnen we, bijvoorbeeld, promotionele producten en diensten per land inkopen en laten uitvoeren. Dat levert aanzienlijke kostenbesparingen op het vlak van inkoop, voorraadbeheer en distributie op. Groot voordeel is ook dat de buitenlandse inkoopafdelingen van de klant door de daar gevestigde IPPAG-leverancier in hun eigen taal en cultuur worden bediend.

### Kennis en expertise

De IPPAG, wat staat voor International Partnership for Premiums and Gifts, is opgericht in 1965. Slechts één leverancier per land kan lid worden en de IPPAG-board

beoordeelt welk bedrijf in aanmerking komt. De leden wisselen kennis uit op het gebied van hun inkoopnetwerken, maar ook succesvolle concepten worden gedeeld. Alle leden hebben bewezen tot de top-leveranciers van hun land te behoren en beschikken over ruime kennis en expertise van het promotionele productenvak. Bovendien committeren ze zich aan de Code of Conduct van de IPPAG. Compacon is ook lid van de Nederlandse brancheorganisatie Platform Promotional Products en heeft ook de Code of Conduct van het PPP onderschreven. Hiermee garanderen wij een strikt beleid op het gebied van milieu, veiligheid en kwaliteit.

Meer weten? Bel ons of kijk op [www.ippag.net](http://www.ippag.net)

**ippag**  
INTERNATIONAL PARTNERSHIP  
FOR PREMIUMS AND GIFTS

# Verrassend genoeg...

Nieuw en verrassend vinden wij de volgende producten. Daarmee laten we u nog eens zien wat er allemaal mogelijk is op het gebied van promotionele artikelen. Wilt u weten wat Compacin voor uw bedrijf kan betekenen? Bel ons dan, want we denken ook voor u graag out of the box om het verschil te maken. Tenslotte gaat het om het teweeg brengen van actie, verrassing, aandacht!



### Verantwoord shoppen

Uw relaties verrassen met een reclame-tas? Kies dan voor een maatschappelijk verantwoord materiaal als jute. Niet alleen duurzaam, maar ook nog een uitstraling die door uw klant zeker gewaardeerd wordt!



### Schrijf geschiedenis...

...met deze biologisch afbreekbare pennen. Ze schrijven net zo goed, kosten nauwelijks meer, maar door deze pen aan uw relaties te geven denkt u aan de toekomst! En juist daardoor schrijft u geschiedenis.



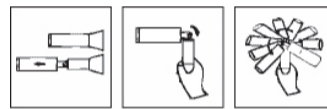
### Promotionele telefoon!

Uw relaties verrassen met een telefoon? Het is nu binnen handbereik, want deze telefoons voorzien we van uw logo en indien gewenst uw voorgeprogrammeerde nummer. En tegen kosten die u echt zullen verrassen. Meer weten? Bel ons!



### Organiseer uw USB

U kent dat wel, meerdere USB sticks met veel informatie. Deze sticks zijn dé oplossing, voorzien van een label dat u zelf kunt invullen. Zo organiseert u uw informatie op de USB sticks en dat maakt dit model zo leuk om aan uw relaties kado te doen.



### Zwaailamp

Deze zaklamp is eigenlijk een zwaailamp. Door ermee te zwaaien laadt de lamp namelijk op, en dat maakt de lamp tot een echt MVO artikel. Geen batterijen meer nodig en toch altijd licht bij de hand. Bovendien te verpakken in uw eigen custom made doosje.



### Koel drankje?

Dan is deze onderzetter met mini parasol een uitkomst. Uw drankje blijft heerlijk koel in de schaduw. En dit is natuurlijk hét product waarmee u uw relaties kort voor de zomer enorm mee kunt verrassen!



### Tissues voor in de auto

Dat is nog eens handig, een kartonnen beker met tissues. In de auto altijd tissues binnen handbereik. En de beker kunnen we geheel voorzien van uw boodschap of afbeeldingen. Een geweldig product voor de automotive!



### Shine your own light

Custom made Led lampjes van siliconen, in iedere vorm te produceren. Zo kunt u uw eigen licht laten schijnen met uw eigen vorm of logo. Makkelijk te bevestigen aan een fietsstuur, maar natuurlijk ook aan een sleutelhanger. Trendy lampjes en bovendien in allerlei kleuren te verkrijgen.



### Een bloemenvaas door de brievenbus?!

Deze kartonnen vaas, die natuurlijk aan de binnenzijde waterdicht is, kan volledig in uw eigen stijl gemaakt worden en past opgevouwen door de brievenbus. Met uw logo, met een boodschap, of zelfs met full colour afbeeldingen. En dat al vanaf 600 stuks!



### P(l)akkende tekst-tegel

Deze zelfklevende tegel met haakje voor een handdoek misstaat in geen enkele keuken. Zeker niet wanneer u deze tekst-tegel voorziet van uw eigen tegelwijsheid. Daarmee communiceert u ijersterk uw boodschap.



### Energy-tree

Deze boom geeft energie. met maar liefst 9 solar chargers staat deze design boom in no time onder hoogspanning. Een handig en natuurlijk product om energie op te wekken en bijvoorbeeld uw iPhone mee op te laden.



### Smile!

Het leven is een feestje, en dus moeten we niet vergeten te lachen. Niet voor niets is er inmiddels een hele lijn met de bekende smile producten om promotioneel in te zetten. Een tas, een USB stick, een spiegelgltje en nog veel meer. Laat uw relaties lachen met deze smiley's!