



**ОПТОВО-РОЗНИЧНАЯ  
КОМПАНИЯ «УДИВИ»**

## Миссия компании:

развитие российского рынка  
необычной сувенирно-  
подарочной продукции,  
посредством представления  
и продвижения на рынке  
новых товаров.

# 01

## **ПРОБЛЕМЫ С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ БОЛЕЕ 80% МЕНЕДЖЕРОВ ПО ЗАКУПКАМ В СУВЕНИРНО-ПОДАРОЧНОЙ ОТРАСЛИ**

- Однообразие ассортимента у оптовых поставщиков необычной сувенирно-подарочной продукции. Как результат — потеря клиентов, которые следят за новинками, ищут что то редкое.
- Высокие цены у компаний поставляющих новые, редкие для отрасли товары. Как результат — торговля интересными, редкими товарами с небольшой маржинальностью.
- Высокая минимальная цена на оптовую закупку. Как результат — отсутствие гибкой системы управления ассортиментом.
- Отсутствие индивидуального подхода к партнерам у оптовых компаний. Как результат — потеря времени при каждом оформлении заказа.



### **Кто наши потенциальные партнеры?**

1. Интернет-магазины подарков, аксессуаров и необычных вещей
2. Розничные оф-лайн магазины подарков, аксессуаров и необычных вещей
3. Магазины любых профилей, желающие развить свой ассортимент необычной/креативной продукцией!

### **Как мы решаем эти проблемы?**

1. В наш ассортимент попадают самые редкие, интересные и необычные вещи, которые по оценкам наших аналитиков будут пользоваться большим спросом.
2. Мы гарантируем качество, легкость и простоту в эксплуатации всех товаров.
3. Мы заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве и наших оптовые цены, как правило, ниже рекомендуемых среднерыночных в 2 раза.
4. Минимальная цена на оптовую закупку в магазине «Удиви» составляет 5000 р, что значительно меньше, чем у основных игроков на рынке.
5. Мы готовы в течение 2-3-х рабочих дней подобрать и доставить (55 дней до Москвы), необычные товары оптом специально по вашему запросу (принтер: квант нужны креативные вентиляторы).
6. Мы готовы отдавать товары на разных условиях (под реализацию, с опложенным платежом).

# 02

## НАШ ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

- Открытые к расширению ассортимента торговые компании.
- Компании, владеющие актуальной и достоверной информацией о рынке подарков
- Компании, в сроки осуществляющие оплату и действующие в рамках заключенных договоров.
- Компании, рассчитывающие на долгосрочное сотрудничество с вытекающими преимуществами постоянного клиента.
- Компании, желающие сократить количество своих поставщиков, посредством увеличения объема закупок по более выгодным ценам у нас.



### С кем мы бы не хотели работать

1. Компании, представители которых постоянно пытаются выпросить скидки, бонусы и т.п.
2. Компании, которые некорректно оценивают рынок и безосновательно указывают на неадекватность цен.
3. Компании, систематически нарушающие условия договоров.

# 03

## ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ «УДИВИ»

### Мы готовы:

- В кратчайшие сроки собрать ваш заказ и подготовить его к отгрузке или доставке наиболее выгодным для вас способом!
- Предоставить вам качественные фотоматериалы и описания товаров для вашего сайта в полном объеме.
- В течении 40 дней, привезти в Москву любой товар который вас очень интересует, даже если его нету в нашем прайс-листе.
- Предоставить вам личного менеджера, который сможет ответить на ваши вопросы оперативно и без колебаний.
- Делать выгодные предложения и подарки надежным и хорошим партнерам.



# 04



## ОТЗЫВЫ И КОММЕНТАРИИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



**Артём Азеев**  
участник многочисленных  
стартап-ап проектов,  
предприниматель.  
E-mail: info@1st-present.ru  
www.1st-present.ru/about  
один из проектов Артёма

«Работать с «Удивом» я начал по рекомендации знакомых, мне сказали, что менеджеры компании могут составить прайс на интересующие меня товары в короткий срок, и доставить товар в Москву в течение месяца. Ввиду того, что для различных проектов, которыми я занимаюсь, зачастую приходится закупать оптом различные типы товаров (мебель, предметы интерьера, различные расходные материалы), я предложил подготовить для меня прайс по интересующим меня наименованиям (мне потребовалось лишь выслать фото), и к моему счастью, цены, которые мне предложили оказались ниже или равны среднерыночным. С тех пор, каждый раз, когда мы нуждаемся в оптовой поставке товара, я выслал запрос менеджеру который ко мне прикреплен, и в течение 2-5-и дней мне приходит оптовый прайс».



**Константин Матвеев**  
предприниматель, владелец  
сети различных точек с  
необычными товарами.

«У меня давно была налажена система закупок по таким товарам как EE, Napdgit и Hoojub. Но в оптовом прайсе подарков компании «Удив» я нашёл много товаров, которые особенно мне понравились. В мой ассортимент. На данный момент мы активно сотрудничаем, причем при необходимости менеджеры по продажам ловкости и готовы предложить различные варианты сотрудничества. Проблем при сотрудничестве с «Удивом» не возникало, все вопросы решались быстро и адекватно».



**Ивановский Сергей**  
предприниматель, владелец  
торгового мини комплекса  
«Чайлово» г. Нахабино.

«Мне сразу понравился ассортимент подарков компании «Удив», и их настрой на взаимовыгодное сотрудничество. Креативные подарки в подношковые посылы «на ура!», в нашем магазине начала разговаривать молодёжь г. Нахабино, и спрос на них превысил все мои ожидания. Единственный минус, на многие товары мне не смогли предложить оптовую цену ниже чем я закупал на тот момент, но это скорее из-за специфики товаров, которые я запрашивал, но по определенной группе товаров мы все таки договорились и по сей день успешно сотрудничаем».



**Кристиан Ахила**  
Создатель и владелец  
магазина: mugeek.ru,  
godgetdirect.ru

Автор тренинга «Домашний интернет магазин с нуля».

«Мы уже не первый месяц сотрудничаем с компанией «Удив» и на данный момент никаких претензий к ней не имеем. Мы отказались от части поставщиков по причине того, что менеджеры по продажам из «Удива» сумели предложить нам более интересные цены. Между нашими компаниями доверительные отношения, мы всегда без опасений вносим предоплату за заказ, а товар нам выслал без подтверждения оплаты оставшейся части суммы. По поводу брака нам удалось прийти к консенсусу, но по результатам процентная доля брака вовсе сведена к нулю».

# F.A.Q.



**?** В интернете можно найти товары которыми вы торгуете по цене ниже рекомендуемой розничной цены, указанной в вашем прайс-листе. Почему вы думаете, что по такой цене у нас купят этот товар?

Отдел маркетинга компании «Удиви» еженедельно проводит мониторинг рынка. Да, в некоторых интернет-магазинах, зачастую появляются товары из нашего ассортимента по более низкой цене, но это обусловлено тем, что эти интернет-магазины демпингуют (намеренно торгуют с очень маленькой наценкой), или же, они распродают остатки.

Зачастую в магазинах с очень привлекательной ценой на отдельные позиции, просто нет в наличии этих позиций, а низкая цена добавляет трафика сайту.

**?** Что означает «Мы готовы в короткие сроки подобрать и предложить вам необычные товары оптом специально по вашему запросу»?

Это означает, что если вам интересна какая то группа товаров — будь то лампы, бижутерия, часы, гаджеты и т.п., то мы готовы по вашему запросу в течение 3-4-х рабочих дней прислать вам прайс лист по интересующей вас категории товаров с фото и описанием.

**?** Что означает, что вам интересны компании, желающие сократить количество своих поставщиков, посредством увеличения объема закупок по более выгодным ценам у вас?

Такое предложение появилось само собой — один из наших оптовых клиентов предложил нам сделать ему предложение по поставкам тех товаров, которые он закупал у других компаний. Получив сведения, что и по каким ценам он уже закупает, мы смогли сделать клиенту более выгодное предложение по 50% наименований товара, которые он закупал на тот момент, что позволило ему сократить операционные издержки связанные с закупками.

## НАШИ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Вы всегда можете  
запросить актуаль-  
ный прайс-лист  
написав нам на  
[info@udivishop.ru](mailto:info@udivishop.ru)

Мы готовы сделать все, что  
позволит нам стать вашими  
лучшими партнерами!

Мы ждем от вас звонка:  
**8 (926) 822-67-39**

Лысых Сергей Владимирович  
Директор отдела продаж