



#### **CONTACTS:**

Eva Kubů  
Aoboxs Communications s.r.o.  
+420 724 930 333  
eva.kubu@aoboxs.cz

### **Prezentujte se na úrovni**

*Cílem profesionální vizuální komunikace je zaujmout, odlišit se od konkurence, předat své hodnoty nebo být originální. Zákazníci Vás jako značku nebudou vnímat, dokud se tak sami nebudete prezentovat.*

Bez loga, identity, vizuálně dobře provedené propagace bude vaše firma na trhu téměř neviditelná. Pokud v první chvíli nepředáte zákazníkům hodnoty, na kterých vaše značka stojí, mine se vaše prezentace účinkem. To je mrhání časem i investicemi. Zabránit tomu můžete snadno, a to oslovením, které bude precizní jak obsahem, tak formou.

Připravit kvalitní prezentační materiály trvá někdy i pár týdnů. Vyplácí se ale spěchat pomalu. Na práci je to vždy vidět a preciznost chce svůj čas. Dejte si ho. Klient, byť zatím jen potenciální, jedná jak na základě rozumu, tak na základě emocí. Můžete tedy uspět s obsahem prezentace (produktem či službou, kterou nabízíte), ale abyste se odlišili od konkurence, je třeba něco navíc. Přidaná hodnota.

Věnujte velkou pozornost detailům, právě na nich záleží, jakou informaci klient dostane. Připravíte-li si prezentaci (ať už jde o portfolio, hlavičkový papír nebo jen vizitku) a dáte si záležet na kvalitě zpracování, vzbudíte dojem profesionála. Budete zákazníkovi stále na očích a dáte mu informaci, že jste perfekcionista, a že si ho vážíte. Jedna úspěšná zakázka na základě pečlivě připravených tiskovin a sebeprezentace Vám zaplatí vše, co jste do ní investovali.

*„U všech papírových neelektronických formách prezentace je dobré vsadit na vkus a kvalitu. Volte proto kvalitní papír s vyšší bělostí a gramáží, ten levný používejte klidně dál, ale jen směrem dovnitř, nikoliv směrem k zákazníkům. Pokud dáváte na papír vlastní logo, jdete s kůží na trh. Vaše kůže si zaslouží, aby byla dobře vnímána. Neodbývejte se tím, že slevíte z nároků – byť jen na papír, trh to cítí, a bude tak s Vámi jednat.“*; radí Ondřej Pavelka, produktový manažer společnosti Office Depot.

Vizitky. Je jich mnoho, sypou se z kapes a málokterá oslní. Pokud si ale myslíte, že ušetříte, když si vytisknete vizitky na levný papír a bez kvalitního zpracování a tisku,

riskujete, že tak dáte Vašemu zákazníkovi najevo, že si ho nevážíte a šetříte na něm. Vhodně navržená vizitka dokresluje image Vaší osoby či firmy. Vkusná vizitka na hodnotném papíře ukáže klientovi už při prvním dotyku, že tak jako máte smysl pro detail na vizitkách, budete ho mít i na Vámi nabízených službách.

Posíláte-li faktury poštou, nebo je předáváte osobně, spolupráci zakončete efektně a zabalte fakturu do obálky s potiskem Vaší firmy. Faktuře tak přidáte na vážnosti a upevníte svou značku. Obálky s potiskem jsou poměrně levná záležitost a za kýžený efekt to stojí. Zrovna tak není od věci hlavičkový papír, je součástí prezentace Vaší firmy a opakováním Vaší značky při každé vhodné příležitosti.

Mnoho štěstí při vlastní i firemní prezentaci Vám přeje Office Depot.

---

### **Office Depot Česká republika**

- Společnost Office Depot je předním dodavatelem kancelářských potřeb v České republice.
- Na český trh vstoupila společnost Office Depot v září 2006 akvizicí společnosti Papirius založenou v roce 1993.
- Office Depot nabízí v ČR více než 6 500 položek zahrnujících papír, kancelářské potřeby, kancelářský nábytek, kancelářskou techniku, občerstvení, drogerii a hygienu a print management (nabídka a potisk reklamních předmětů, výroba tiskovin, tiskové služby).
- Dále nabízí služby Technického servisu, které zahrnují mimo běžného servisu kancelářské techniky i komplexní řešení v rámci řízených tiskových služeb (Managed Print Services – MPS), včetně bezplatné analýzy, zpracování návrhu a realizace nového řešení.
- Z největšího skladu kancelářských potřeb ve střední Evropě o rozloze více než 10 000 m<sup>2</sup> obsluhuje Office Depot zákazníky v České republice a na Slovensku.
- Díky propracovanému logistickému systému garantuje Office Depot jako jediný v oboru dodání zboží do druhého pracovního dne po celé ČR s garancí „Zítřa, nebo zdarma“, kterou využívají zákazníci již od roku 2001.
- V roce 2003 vznikl ekologický program „Stromy pro život“, kdy společnost za každých 50 prodaných balíků papíru vysadí strom. Do současné doby bylo vysazeno více než 425 tisíc stromů. Ekologickou vizí společnosti Office Depot je nakupovat ekologicky, chovat se ekologicky a prodávat ekologicky.
- Zaměstnává více než 400 pracovníků.