

اولین پیدایش و تولید هدایای تبلیغاتی در آمریکا بوده است که مربوط به جشن انتخابات جرج واشنگتن در سال ۱۷۸۹ می‌باشد در اوایل قرن ۱۹ هدایای تبلیغاتی مثل خط کش، تقویم، ابزار و وسایل چوبی رایج بوده است ولی هیچ سازمانی تا آن زمان برای خلق یا ایجاد یک تبلیغات گسترده در مورد هدایای تبلیغاتی وجود نداشت.

جاسپر میک نقاش اهل کوشوکتون اهاپو است او زمانی تصور کرد می‌تواند مبتکر و بنیانگذار این صنعت باشد که توانست یک فروشگاه کفش فروشی در شهر خودش را متقاعد کند به تولید بسته های نقاشی شده برای نگهداری کتاب برای مدارس محلی به اسم آن فروشگاه کفش که یک نوع تبلیغات برای کفش فروشی محسوب می‌شد. هنری بیچ به همراه آقای میک از این ایده استفاده کردند و شروع به فروش بک های تبلیغاتی و تقویم، پیش بند، کلاه کردند.

در سال ۱۹۰۴ دوازده تولیدکننده هدایای تبلیغاتی تصمیم گرفتند با همدیگر اولین انجمن فروش این محصولات را راه اندازی کنند این سازمان اکنون به عنوان انجمن بین المللی تولید هدایای تبلیغاتی یا PPAI معروف است که اخیرا بیش از ۱۰۰۰۰ عضو در دنیا دارد.

PPAI نشان داد که صنعت محصولات و هدایای تبلیغاتی دارای بیش از ۲۲۰۰۰ تبلیغ کننده و تقریباً ۴۸۰۰۰ تولید کننده است سال ۱۹۵۰ در انگلستان و ایرلند صنعت هدایای تبلیغاتی به صورت یک شرکت به طور رسمی پدیدار شد و قبل از اینکه این شرکت به تولید این کیفیت ها اقدام کند هیچ صنعتی در تولید هدایای تبلیغاتی وجود نداشت اولین و حقیقی ترین انفجار در رشد هدایای تبلیغاتی در سال ۱۹۷۰ بوده است در این زمان شرکت ها تشخیص دادند که سود بدست آمده از محصولاتشان بوسیله تبلیغات برند محصول و لوگوی خاص چندین برابر شده است. در آمریکا و انگلستان و ایرلند شرکت ها و بنگاه خریدهای خود را از طریق کمپانی و هدایای تبلیغاتی خریداری می‌کنند و در کانادا و آمریکا این تبلیغات را به نام مشاوره تجاری یا تبلیغات کالای تبلیغاتی می‌شناسند. کالای تبلیغاتی با این تعریف مثل لوگوی یک شرکت، اسم شرکت و یا یک پیغام خاصی که فقط مرتبط به آن شرکت است شناخته می‌شوند.

www.toorangprint.com



منافع و سود های متنوعی برای سرمایه گذاری در هدایای تبلیغاتی وجود دارد که مهم ترین آن :

خلاقیت در تاثیر گذاری: اولین و مهم ترین سود آن نگهداری و حفاظت از این کالاهاست با این کالاهای تبلیغاتی شما یک چیز با دوام و سودمند بدست می آورید دریافت کنندگان این کالاها برای مدت زمان زیادی از آن استفاده می‌کنند مثل لوگو و شکل برند شرکت شما روی هدایای تبلیغاتی برای همیشه ماندگار خواهد بود و به یاد خواهند داشت و همینطور کجا و چطور آن را دریافت کرده اند در نتیجه حفاظت و نگهداری نام شرکت شما و یا برند آن در ذهن ما خواهد ماند.

دادن یک نمونه مجانی بهترین راه و استراتژی است که شما اقدام به جا انداختن یک کالا در بازار و شروع فروش آن در بازار داشته باشید این کار بسیار تاثیر گذاری است که مردم با آن ارتباط برقرار می‌کنند و به طور ذاتی حس کنجکاوی مشتری را بر می انگیزد.

معروف ترین هدایای تبلیغاتی

معمولا خودکار، دفترچه یادداشت، یادداشت های پشت چسب دار و شاپینگ بگ است و از قیمت بسیار پایین تا قیمت بالا و لوکس آن وجود دارد.

هدایای تبلیغاتی برای دلایل مختلف استفاده می‌شود که شامل:

(۱) برای کارمندان به عنوان مثال از خودکار و یادداشت در مراسم و جلسه ها

(۲) برای هدیه به مشتریان

(۳) به عنوان پاداش یا جایزه و یا بخشش

(۴) برای تبلیغات در نمایشگاه ها و ابزاری در کنفرانس ها

(۵) به عنوان کالا و جنس مجانی به مردم

کالاهای تبلیغاتی

می‌تواند کمک کند مشتریان جدید به شما ببینند این روش قابل انعطاف برای هدایای تبلیغاتی می‌تواند تجارت بسیار پرسود و پرمفعتی باشد.

یکی از جذاب ترین روش برای نشان دادن برند شما با قیمت مناسب است که می‌تواند تبلیغات با قیمت پایین باشد و یا در سایز های کوچک، متوسط و هر دو این ها با سود بالا منفعت فراوانی دارند وقتی شما یک هدیه تبلیغاتی را به کسی می‌بخشید شما نه تنها کالای مورد نظر خود را در معرض نمایش قرار می‌دهید بلکه حتی مردم با شما در ارتباط خواهند بود بخشیدن کالای تبلیغاتی می‌تواند کمک کند به سازمان شما برای تولید یا خلق محصول جدید و پاداش دادن به مشتریان به وسیله یک برند مطرح می‌تواند کمک کند که آن‌ها احساس با ارزش بودن داشته باشند و از آن طرف برند شرکت شما را به برند مثبت تبدیل می‌کند و هیجان و وفاداری خاصی به شرکت شما باز خواهد گشت.

اگر شما می‌خواهید یک شرکت خلاق از هدایای تبلیغاتی داشته باشید :

(۱) کلمه ی هدیه مجانی یا اشانتیون به اندازه کافی برای جلب نظر مشتری هیجان انگیز خواهند بود.

(۲) اگر شما چیزی به مشتری خود بدهید که برای او سودمند باشد مشتری شما او را حتما دوست خواهد داشت به طور کلی می‌توان گفت هدایای تبلیغاتی یک مدلی از بخشش است که به ساختن تصویری از شرکت شما در ذهن مشتری کمک می‌کند و همچنین این کار را می‌توان در موقعیت یا فرصت مناسبی در نمایشگاه و یا فروش اجناس شرکت و یا در کنفرانس ها انجام داد.



لوگوی شرکت یا جزئیات دیگر یک شرکت می‌تواند ایده بسیار خوبی بر روی کالای تبلیغاتی باشد از این رو تبلیغات از طریق تبلیغات دامنه گسترده ایی از سود و منفعت را به دنبال دارد و سود این کالا های تبلیغاتی و پوشاک از فروشگاه های آنلاین بیشتر است و بازگشت مشتری از سمت هدایای تبلیغاتی بسیار گسترده تر از تبلیغ به صورت عادی می‌باشد به این دلیل تقریباً همه صاحبان بازار رقابت برای موفق بودن می‌خواهند پیشنهاداتی برای قدردانی از مشتریان به عنوان هدیه پرداخت کنند.

اکثر این شرکت ها ترجیح می‌دهند که کالاهای تبلیغاتی را به صورت آنلاین خریداری کنند تا زمانی که اجازه می‌دهد به آن‌ها که مقایسه کنند و قیمت آن را از سایت های متنوع دیگر بگیرند و امکان دسترسی آسان مشتریان به این محصولات یک راه دیگر برای خرید این کالا های تبلیغاتی است.

