



Contact Methods  
Mob: (86)18668768846  
Tel: (86) 577 68668118  
Wechat: zigpac123  
Skype: bruce.chan1999  
E-mail: bruce@zigpac.com  
Whatsapp: +86-18668768846  
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info  
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited  
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin  
Commercial and Residential Building, Longgang  
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



# YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

---



---

## Корпоративные блокноты на заказ: руководство по планированию для каждой программы — адаптация, мероприятия, подарки клиентам и обучение

---

### Details

**Краткий ответ:** Планируйте корпоративные блокноты на заказ под каждую программу, а не одним общим заказом. Для адаптационных наборов нужен универсальный дизайн, не привязанный к дате и рассчитанный на волны найма. Для раздачи на выставках нужны оформление под событие и реалистичная оценка доли разбора. Для подарков клиентам нужны сдержанный брендинг и список именных получателей. Для обучающих блокнотов нужны структурированные внутренние страницы под каждую учебную группу. По каждой программе до запроса расчёта определите аудиторию, фактор тиража, размещение брендинга и маршрут доставки.

### Почему один заказ блокнотов редко подходит для всех программ

Большинство команд покупают корпоративные блокноты на заказ одинаково. Кто-то собирает пожелания HR, маркетинга, продаж и отдела обучения и развития, сводит их в один дизайн и заказывает единый тираж. Проблемы начинаются спустя несколько месяцев. Блокноты для конференции с оформлением прошлой весенней выставки так и лежат в коробках. Новички в сентябре получают обложки, посвящённые мероприятию, на котором они не были. Ключевые клиенты получают тот же сувенир, что раздавали посетителям стенда. А слушатели курса остаются с чистыми страницами, хотя программа построена вокруг рабочих листов.

Аудитории этих программ различаются так, что это имеет значение. PPAI Research опросила более 3,000 US американских потребителей и выяснила, что офисные товары популярнее всего у поколения X — около 55 %, а меньше всего — у поколения Z, около 27 % ([исследование PPAI о предпочтениях разных поколений<sup>\[1\]</sup>](#)). Группа начинающих сотрудников на адаптации и группа руководителей со стороны клиентов не оценят один и тот же блокнот одинаково. Если считать их единой аудиторией, бюджет превращается в расходы на хранение.

Решение — планировать по каждой программе. В этом руководстве описан метод из пяти шагов и сравнительная таблица, которую можно передать в отдел закупок. Здесь рассказано, что нужно каждой программе, а конструктивные детали оставлены для спецификации продукта.

### Содержание

1. [Что такое корпоративные блокноты на заказ?](#)
2. [Как планировать корпоративные блокноты на заказ для каждой программы](#)
3. [Сравнительная таблица программ](#)
4. [Вопросы и ответы](#)
5. [Главные выводы](#)
6. [Заключение](#)
7. [Источники](#)

## Что такое корпоративные блокноты на заказ?

Корпоративные блокноты на заказ — это блокноты, которые организация заказывает с нанесением собственной символики, а затем раздаёт как рабочий инструмент сотрудникам, потенциальным клиентам, клиентам или слушателям обучения. Их не перепродают. Этим они отличаются от брендированных блокнотов-ежедневников из розничных магазинов и от личных подарочных блокнотов, которые покупают для одного человека. Покупатель, как правило, — отдел, а не тот, кто пишет в блокноте, и этот разрыв между покупателем и пользователем определяет каждое из описанных ниже решений по планированию.

Категория растёт в премиальном сегменте. Industry Today, пересказывая оценку Mordor Intelligence, оценивает мировой рынок бумажных блокнотов в USD 76,28 миллиарда в 2025 году и прогнозирует рост до USD 89,72 миллиарда к 2030 году при CAGR 3,30 %. По той же оценке, у блокнотов в твёрдой обложке CAGR выше — 4,27 %, а факторами роста названы корпоративные подарки и персонализация ([отчёт о рынке бумажных блокнотов<sup>\[2\]</sup>](#)). В целях торговли и таможи эти изделия относятся к товарной позиции 4820 тарифа США, которая охватывает «блокноты... из бумаги или картона». Эта позиция становится важной, как только вы начинаете отправлять товар через границы.

Жёсткая картонная обложка — распространённый формат для деловых программ: на всю обложку можно нанести печатное оформление, а блокнот лежит в сумке ровно. Варианты конструкции представлены на нашей странице [Блокноты на заказ в твёрдой картонной обложке](#). В этой статье речь пойдёт о планировании, которое предшествует составлению такой спецификации.



## Как планировать корпоративные блокноты на заказ для каждой программы

## Шаг 1: назовите программу, конечного пользователя и ответственного за решение

Напишите по одной строке на каждую программу: кто получает блокнот, кто утверждает покупку и что получатель будет с ним делать. Утверждающий важен, потому что согласования проходят выше, чем многие команды ожидают. По данным профиля покупателей в розничной отрасли, подготовленного RPAI за 2025 год, большинство лиц, принимающих решения о закупке рекламно-сувенирной продукции, — менеджеры или директора, причём директора составляют около 41 % ([инфографика RPAI о конечных покупателях](#)<sup>[3]</sup>). Закладывайте этап согласования в график с самого начала.

- **Адаптационные наборы:** Получатели — новые сотрудники в первые недели работы, бюджетом распоряжается HR или служба персонала. Блокнот используется на индивидуальных встречах и вводных занятиях, поэтому он должен выглядеть актуально как минимум для всех дат выхода на работу в течение года.
- **Раздача на конференциях и выставках:** Получатели — посетители стенда и участники, бюджетом распоряжается маркетинг или отдел мероприятий. Блокнот должен заслужить место в набитой сумке и остаться в использовании после выставки.
- **Подарки клиентам:** Получатели — именные контактные лица в клиентских компаниях, бюджетом распоряжается отдел продаж или менеджеры по работе с клиентами. Блокнот сигнализирует об отношениях, поэтому он ни в коем случае не должен выглядеть как рекламная безделушка.
- **Внутреннее обучение:** Получатели — участники учебных групп, бюджетом распоряжается отдел обучения и развития. Блокнот работает как учебный материал, а значит, внутренние страницы могут быть важнее обложки. Составляя требования к бумаге, указывайте граммаж в g/m<sup>2</sup> — единице, определённой стандартом [ISO 536](#)<sup>[4]</sup>, чтобы все поставщики рассчитывали цену по одной и той же мере.

От ответственного за решение зависит и то, какие документы вам понадобятся. Обучающие программы для государственных клиентов часто сопровождаются требованиями к доле вторичного сырья. Закупочные руководства US EPA рекомендуют для обложек книг 75–100 % постпотребительского волокна ([Комплексные закупочные руководства EPA](#)<sup>[5]</sup>). Кодекс публичных контрактов Калифорнии, §12209, устанавливает не менее 30 % постпотребительского волокна для печатной и писчей бумаги и требует обновить перечень начиная с 1 января 2026 года ([PCC Калифорнии, §12209](#)<sup>[6]</sup>). CalRecycle требует от поставщиков письменно подтверждать содержание вторичного сырья ([руководство CalRecycle](#)<sup>[7]</sup>).

Программы подарков клиентам предъявляют другое требование. Корпоративные клиенты могут сверять подарки со своими политиками закупок, а маркировка FSC действительна лишь тогда, когда непрерывная цепочка сертифицированных организаций охватывает каждую смену собственника ([FSC-STD-40-004](#)<sup>[8]</sup>). Более 50,000 компаний имеют сертификат цепочки поставок FSC ([FSC US](#)<sup>[9]</sup>), поэтому запрашивайте номер сертификата, а не довольствуйтесь общей отметкой «эко». На странице продукта объясняется, как формулировать такие заявления конкретно.

## Шаг 2: выберите фактор тиража, а не просто число

У каждой программы своя переменная, определяющая тираж. Сначала выберите эту переменную, затем считайте.

- **Адаптация:** Спрогнозируйте число принимаемых на работу за период планирования,

умножьте на число периодов, на которые должен хватить один дизайн, и добавьте запас на замены и сотрудников, пришедших позже. Прогнозы найма меняются, поэтому разделите общий тираж на основную партию и дозаказ вместо одного большого заказа.

- **Выставки:** Исходите из ожидаемого потока на стенде или числа регистраций, затем примените долю разбора по итогам последнего мероприятия. Если истории нет, держите блокноты за стойкой для целевых разговоров, а на открытый стол выкладывайте более дешёвые сувениры.
- **Подарки клиентам:** Используйте список клиентских компаний. Посчитайте именных получателей по каждой компании, затем добавьте небольшой запас на новых контактов и замены в течение года. Тиражи небольшие, поэтому стоимость единицы продукции важна меньше, чем подача.
- **Обучение:** Умножьте размер учебной группы на число запланированных занятий, затем добавьте экземпляры для ведущих и наблюдателей. Если учебную программу скоро нужно пересматривать, заказывайте только на подтверждённые занятия.

Определив эти факторы, спросите у поставщика, какие ступени тиража имеют смысл для каждой программы. Минимальные тиражи и скидки за объём зависят от спецификации, поэтому запрашивайте расчёт по каждой программе, а не одну общую цифру.



### Шаг 3: решите, где разместить брендинг

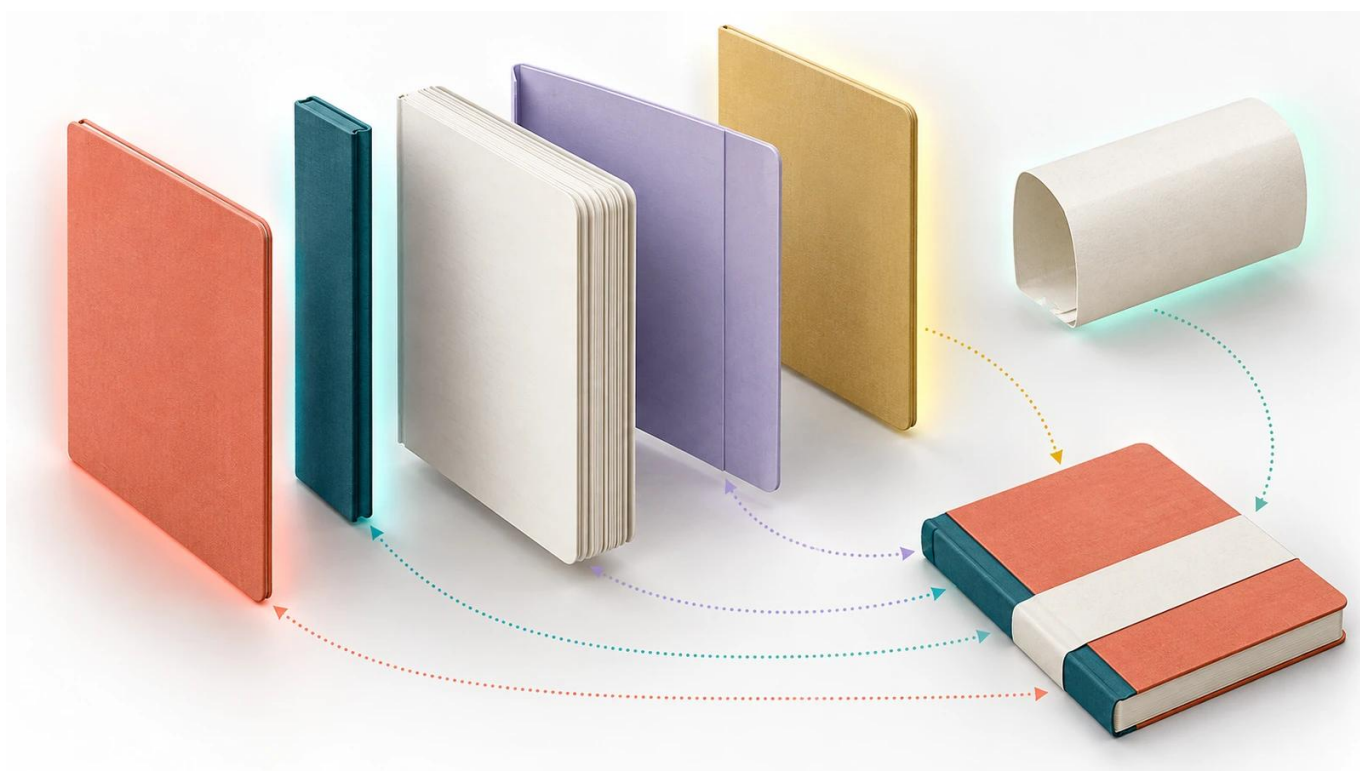
Размещение брендинга сильнее любого другого решения отличает раздаточный сувенир от подарка. Рассматривайте каждую поверхность как отдельное решение.

- **Передняя обложка:** Это самая заметная поверхность. Оформление на всю обложку под событие подходит для конференций. Небольшой неброский знак подходит для подарков клиентам. Для адаптации используйте основной фирменный стиль, а не кампанию, которая устареет уже к следующему кварталу.
- **Корешок и задняя обложка:** Они несут брендинг, не доминируя в дизайне. Хорошо подходят для подарков клиентам, где лицевая сторона может оставаться сдержанной.
- **Внутренняя сторона передней обложки и первые страницы:** Используйте их для

приветственного письма или ценностей компании в адапционных наборах, плана занятий в обучении или короткой личной записки клиенту. Брендинг внутри остаётся с получателем, когда обложка уже забыта.

- **Съёмная лента или чехол:** Лента позволяет одному универсальному блокноту обслуживать несколько программ. Одна и та же основная партия может уйти весной с конференционной лентой, а круглый год — с адапционной, что к тому же сокращает остатки.

Персонализированные подарки клиентам добавляют риск, связанный с предпечатной проверкой. Сверьте каждое имя в списке получателей с вашей CRM до отправки макета, ведь одна ошибка в имени делает блокнот непригодным для этого человека. Если вы называете подарочный блокнот памятным, учтите, что стандарт [ISO 9706:2025<sup>\[10\]</sup>](#) охватывает долговечную бумагу, но прямо исключает картон, поэтому заявление о долговечности может относиться только к внутренним страницам. Подготовку макета для оклеенной обложки выполняйте по рекомендациям к файлам на [странице продукта с блокнотом в твёрдой картонной обложке](#).



#### Шаг 4: распишите маршрут доставки до начала производства

Куда идут блокноты — обычно самая затратная часть плана, и о ней часто вспоминают в последний момент. Нарисуйте маршрут для каждой программы до утверждения производства.

- **Адаптация:** Решите, будут ли наборы собираться в головном офисе или отправляться напрямую удалённым сотрудникам. Прямая отправка требует домашних адресов от HR и графика выдачи, привязанного к датам выхода на работу. Централизованное комплектование требует места для хранения и человека, ответственного за склад.
- **Выставки:** Организаторы выставок заранее устанавливают окна приёмки на склад и на площадке, и пропуск такого окна означает оплату срочной обработки. Коробки с блокнотами в твёрдой обложке тяжёлые, поэтому ещё до окончания выставки продумайте обратную отпарку или местный адрес назначения для остатков.
- **Подарки клиентам:** Отправляйте по одному с открыткой и привязывайте доставку к значимой дате в отношениях, например к продлению договора или запуску проекта, а не

к предновогодней суете. Для клиентов в ЕС Регламент об упаковке и упаковочных отходах применяется к подарочным коробкам и почтовым пакетам с 12 августа 2026 года ([Регламент \(ЕС\) 2025/40<sup>\[11\]</sup>](#)). Он регулирует упаковку, а не сам блокнот.

- **Обучение:** Доставляйте блокноты вместе с учебными материалами в каждый учебный класс и назначайте именного получателя на каждой площадке. Храните утверждённую спецификацию, чтобы следующая группа получила идентичный повторный заказ. На странице продукта описано, как защитить коробки при перевозке и сохранить спецификацию для повторного заказа.

Для любой программы, связанной с импортом, подтвердите у брокера классификацию по товарной позиции 4820. Общая ставка пошлины — это не полная стоимость поставки, поскольку в зависимости от страны происхождения могут применяться дополнительные пошлины.



## Шаг 5: считайте назад от даты раздачи и измеряйте использование

Зафиксируйте дату раздачи для каждой программы, затем двигайтесь назад: комплектование, доставка, производство, утверждение образца, макет и внутреннее согласование из шага 1. Запросите у поставщика актуальный график производства и образцов, а не предполагайте его, и оставьте время как минимум на один круг правок. Когда программа идёт, проверяйте, пользуются ли блокнотами. Спросите новых сотрудников после первого квартала, посчитайте, сколько блокнотов со стенда ушло после целевых разговоров, и узнайте у менеджеров по работе с клиентами, упоминали ли клиенты подарок. Эти данные должны влиять на следующий заказ сильнее, чем цена единицы в этом году.

## Сравнительная таблица программ

| Программа                            | Основной пользователь            | Ответственный за решение     | Фактор тиража                   | Размещение брендинга                                                          | Акцент во внутренних страницах               | Маршрут доставки                                              | Главный риск                                     |
|--------------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Адаптационные наборы для сотрудников | Новые сотрудники                 | HR / служба персонала        | Прогноз найма x периоды + запас | Основной фирменный стиль на обложке; страница ценностей внутри                | Страницы для повседневных записей            | Централизованное комплектование или доставка на дом           | Оформление кампании, которое быстро устаревает   |
| Раздача на конференциях и выставках  | Участники, потенциальные клиенты | Маркетинг / мероприятия      | Поток x доля разбора            | Оформление мероприятия на всю обложку или сменная лента                       | Стандартные страницы в линейку или в точку   | Склад предварительной приёмки или площадка                    | Остатки после выставки                           |
| Подарки клиентам                     | Именные контактные лица          | Продажи / работа с клиентами | Список клиентов + запас         | Неброский знак на лицевой стороне; корешок или задняя обложка; личная записка | Премиальные ощущения от письма               | Индивидуальные отправления с открыткой                        | Вид рекламной безделушки; ошибки в именах        |
| Внутреннее обучение                  | Участники учебной группы         | Обучение и развитие          | Группа x занятия + ведущие      | Название программы; страницы с планом занятий                                 | Рабочие листы или структурированная разметка | Учебные классы, по одному контактному лицу на каждую площадку | Изменения учебной программы до повторного заказа |

Если у двух программ строки получаются почти одинаковыми, объедините их в один блокнот с разными лентами или вкладками. Если строки различаются по аудитории и брендингу, оставьте заказы отдельными, даже если общий заказ кажется дешевле. Компромиссы конструкции, например сравнение вариантов переплёта и обложки, рассмотрены на [странице спецификации продукта](#).

## Вопросы и ответы

### Вопрос: подойдёт ли один дизайн блокнота для всех четырёх программ?

Иногда — если обложка использует ваш основной фирменный стиль, а брендинг конкретной программы размещён на съёмных лентах, вкладках или первых страницах. Для подарков клиентам это обычно не работает: получатели, увидевшие такой же блокнот на стенде, воспримут подарок как рекламную продукцию.

### Вопрос: сколько адаптационных блокнотов заказывать?

Опирайтесь на прогноз найма, а не на численность персонала. Умножьте ожидаемое число принимаемых за период на число периодов, на которые должен хватить один дизайн, затем добавьте запас на замены. Основной тираж плюс последующий дозаказ снижают риск остатков, если найм замедлится.

### Вопрос: где разместить логотип на подарочных блокнотах для клиентов?

Сделайте переднюю обложку сдержанной — с небольшим знаком или вовсе без него, а более заметный брендинг разместите на корешке, задней обложке или в печатной записке внутри. Сверьте каждое персональное имя с вашей CRM до утверждения макета.

### Вопрос: нужны ли блокнотам для выставок твёрдые обложки?

Не всегда. Жёсткая обложка выдерживает дорогу в сумке и выглядит как вещь, которую стоит сохранить, что полезно, когда блокноты оставляют для целевых разговоров. Для раздачи с открытого стола — большим тиражом и без особого интереса получателей — лучше потратить бюджет на более лёгкий сувенир.

### **Вопрос: какие документы запрашивают клиенты из государственного сектора для обучения?**

Ожидайте запросов на доли постпотребительского вторичного сырья и письменное подтверждение, особенно по калифорнийским правилам и федеральным закупочным руководствам США. Если заявлен FSC, покупатели попросят действующий номер сертификата цепочки поставок. Уточните требования клиента до окончательного утверждения спецификации.

### **Вопрос: каковы минимальный тираж и срок изготовления?**

И то и другое зависит от выбранной для каждой программы спецификации, тиража и отделки. Отправьте бриф программы с фактором тиража, размещением брендинга и датой раздачи, и мы назовём актуальные минимальные тиражи и сроки.

## **Главные выводы**

- **Подбирайте блокнот под поколение и роль аудитории.** — Офисные товары нравятся примерно 55 % представителей поколения X, но лишь примерно 27 % поколения Z ([Источник](#))
- **Заложите в график согласование на высоком уровне.** — Около 41 % лиц, принимающих решения о закупке рекламно-сувенирной продукции в рознице, — директора ([Источник](#))
- **Деловые программы с блокнотами в твёрдой обложке находятся в более быстро растущей части рынка.** — CAGR для блокнотов в твёрдой обложке составляет 4,27 % против 3,30 % для рынка в целом, период 2025–2030 ([Источник](#))
- **Федеральные клиенты по обучению могут ожидать высокую долю вторичного сырья в обложках.** — EPA рекомендует 75–100 % постпотребительского волокна для обложек книг ([Источник](#))
- **Государственные покупатели Калифорнии устанавливают нижний порог доли вторичного сырья.** — Не менее 30 % постпотребительского волокна для печатной и писчей бумаги ([Источник](#))
- **Подарки клиентам в ЕС подпадают под новые правила об упаковке.** — PPWR применяется к упаковке с 12 августа 2026 года ([Источник](#))
- **Проверяйте заявления FSC по номеру сертификата.** — Более 50,000 компаний имеют сертификат цепочки поставок FSC ([Источник](#))

## **Заключение**

Лучшие корпоративные блокноты на заказ получаются в результате планирования, а не самого крупного общего заказа. Отведите каждой программе отдельную строку: кто пользуется, кто утверждает, что определяет тираж, где размещается бренд и как блокноты доходят до получателей. Объединяйте программы, только если эти строки совпадают. Когда бриф готов, изучите варианты конструкции на странице [Блокноты на заказ в твёрдой картонной обложке](#) и пришлите нам по одному брифу на каждую программу, чтобы расчёт отражал, как именно

будет использоваться каждый блокнот.

## Источники

1. PPAI Research, «Предпочтения в рекламной продукции по поколениям», сентябрь 2025 г. [ppai.org](https://ppai.org) ↗
2. Industry Today, «Рынок бумажных блокнотов достигнет USD 89,72 миллиарда к 2030 году», 22 декабря 2025 г. [industrytoday.co.uk](https://industrytoday.co.uk) ↗
3. PPAI, «Инфографика о конечных покупателях в розничной отрасли», 2025 г. [ppai.org](https://ppai.org) ↗
4. ISO 536:2019, Бумага и картон — определение граммага. [iso.org](https://iso.org) ↗
5. US EPA, Комплексные закупочные руководства по бумаге и бумажной продукции. [epa.gov](https://epa.gov) ↗
6. Кодекс публичных контрактов Калифорнии, §12209. [california.public.law](https://california.public.law) ↗
7. CalRecycle, Требования к бумаге с вторичным сырьём (SB 1383). [calrecycle.ca.gov](https://calrecycle.ca.gov) ↗
8. FSC-STD-40-004, Сертификация цепочки поставок. [fsc.org](https://fsc.org) ↗
9. Forest Stewardship Council US, «Что такое FSC?» [us.fsc.org](https://us.fsc.org) ↗
10. ISO 9706:2025, Информация и документация — Бумага для документов — Требования к долговечности. [iso.org](https://iso.org) ↗
11. EUR-Lex, краткое изложение Регламента (ЕС) 2025/40 об упаковке и упаковочных отходах. [eur-lex.europa.eu](https://eur-lex.europa.eu) ↗

---

октября 21, 2026