



2009 IMAGE AWARDS WINNERS

HONOURING THE BEST IN
THE CANADIAN PROMOTIONAL
PRODUCTS INDUSTRY

LAURÉATS DES PRIX IMAGE 2009

POUR RENDRE HOMMAGE AUX
MEILLEURES RÉALISATIONS
DE L'INDUSTRIE CANADIENNE
DES PRODUITS PROMOTIONNELS

PPPC

Promotional Product
Professionals of Canada
Professionnels en produits
promotionnels du Canada

SUPPLIER SALES REPRESENTATIVE OF THE YEAR / REPRÉSENTANT(E) DES VENTES DE L'ANNÉE - FOURNISSEUR

GOLD / OR

CHAD MAYBURY – TRIMARK SPORTSWEAR GROUP INC.



SILVER / ARGENT

VINCENT SARROINO – SPECTOR & CO.



BRONZE (Tie / Ex æquo)

NELSON ESCOTO – WHITERIDGE INC.



BRONZE (Tie / Ex æquo)

DEBORAH PORTEOUS – LEED'S



SUPPLIER BEST CATALOGUE OF THE YEAR / MEILLEUR CATALOGUE DE FOURNISSEUR

GOLD / OR

LEED'S



SILVER / ARGENT

TRIMARK SPORTSWEAR GROUP INC.



BRONZE

ASH CITY WORLDWIDE



BEST ECO SOLUTION / ÉCO-SOLUTIONS

GOLD / OR

IMMEDIATE SALES AGENCY LTD., MEMBER OF BRANDALLIANCE

SILVER / ARGENT

TRIMARK SPORTSWEAR GROUP INC.

BRONZE

ASH CITY WORLDWIDE

HONOURABLE MENTION / MENTION HONORABLE

AKRAN MARKETING

SILVER AWARD / PRIX ARGENT

OBJECTIVE: We wanted to look at every possible way to be more environmentally responsible, and had identified the mailing of thousands of invoices and statements as a huge opportunity.

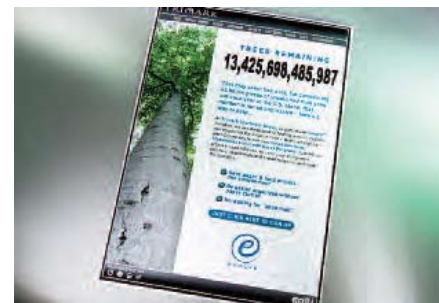
STRATEGY & EXECUTION: We targeted our entire active customer base, using an "opt in" email campaign. The email featured an easy and convenient reply button which sent a "please sign me up" email to the A/R department. We were very specific not to use any paper, and to make it as easy as possible.

RESULTS: As of November 31st, we have currently sign up 46% of our active customers. This number is increasing every month.

OBJECTIF : nous voulions envisager tous les moyens possibles d'être encore plus respectueux de l'environnement, et l'envoi postal de milliers de factures et d'états de compte nous a donné une occasion formidable de le devenir.

STRATÉGIE ET EXÉCUTION : nous avons ciblé chacun de nos clients actifs à l'aide d'une campagne par courriel. Le courriel comprenait un bouton-réponse facile et pratique qui envoyait un courriel « Veuillez m'inscrire » à notre service des comptes clients. Nous avons pris grand soin de ne pas employer de papier et de faciliter la tâche à nos clients autant que possible.

RÉSULTATS : depuis le 31 novembre dernier, 46 % de nos clients actifs se sont inscrits à notre service de facture ou état de compte en ligne, et ce nombre ne cesse d'augmenter.



JUSTIN RIEDER
TRIMARK SPORTSWEAR
GROUP INC.