

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ: «СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА» – СЕНТЯБРЬ 2024

Представляем пост-релиз нашего онлайн-проекта «Сувенирная Точка», успешно стартовавшего в 2022 году, очередная сессия которого прошла в сентябре 2024 года. На этот раз, помимо традиционной статистики и рассказа о новшествах мероприятия, мы решили сделать акцент на «живых» отзывах участников – поставщиков и заказчиков. Представители самых разных компаний поделились впечатлениями и рассказали о своих успехах на платформе, полученных заказах, а также о планах по дальнейшему сотрудничеству с «Сувенирной Точкой».

Впервые сессия «Сувенирной Точки» **продолжалась целых три недели** – со 2 по 20 сентября 2024 года, в самый разгар высокого сезона в промобизнесе. В мероприятии приняли участие **60 поставщиков и 200 заказчиков** – еще один рекордный показатель за все время существования проекта. **Для заказчиков участие, как всегда, было бесплатным.**

Поставщики предлагали практически весь спектр бизнес-подарков, среди которых:

- ювелирная продукция и аксессуары из драгоценных металлов (посуда, столовые приборы, предметы интерьера и декора, культовые предметы, иконы),
- наградная продукция (значки, медали, ордена)
- текстиль,
- аромапродукция (свечи, диффузоры, автопарфюм),
- гастрономические подарки,
- канцелярские принадлежности (ежедневники, ручки и т.д.),
- аксессуары из натуральной кожи (кошельки, портмоне, папки, сумки, рюкзаки, визитницы, картхолдеры и т.д.),
- подарки и мерч из Европы (от посуды и канцелярии до текстиля и гаджетов),
- настольные игры,
- упаковка (пакеты, ленты, коробки, бирки, бумажная, пластиковая упаковка),
- гаджеты и электроника.

Среди заказчиков присутствовали компании из самых разных отраслей, таких как нефтегазовый рынок, металлургия, химическая и медицинская промышленность, электроника, строительство, банковская сфера, агропромышленный комплекс и т.д.

За три года работы «Сувенирной Точки» мы успели обзавестись пулом постоянных клиентов: около **50% заказчиков и 45% поставщиков** в сентябре 2024 приняли участие в мероприятии повторно.

ГЕОГРАФИЯ ЗАКАЗЧИКОВ

Москва и МО: **90** компаний.

Санкт-Петербург: **17** компаний.

Другие города: **97** компаний.

Эти цифры демонстрируют, насколько **эффективен удаленный формат мероприятия**: он позволяет значительно сэкономить на командировочных и прочих расходах и очень удобен для компаний, находящихся в разных часовых поясах и в самых отдаленных уголках нашей страны.

Помимо конечных заказчиков, в списке были и рекламные агентства – их доля составила около 20%.

Некоторые компании выступали сразу в двух ролях – и как поставщики, и как заказчики. Они предлагали свою продукцию, параллельно находясь в поиске монопроизводителей для расширения собственного ассортимента.



ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВЩИКОВ

Москва и МО: 70% компаний.

Другие регионы: 30% компаний.

Большинство крупных поставщиков и производителей сувенирной продукции и мерча базируются в Московском регионе, но, конечно, им не ограничиваются. Наша страна богата перспективными предприятиями, которые хотят расти и развиваться, находя новых клиентов и рынки сбыта.

Как обычно, участникам на платформе были доступны два канала коммуникации – видеовстречи и чат (переписка).

Раздел «Сообщения» остается наиболее популярным вариантом связи и сдавать своих позиций не собирается: в этот раз заказчики написали почти 3 000 сообщений (в два раза больше по сравнению с осенью 2023 года). Что касается поставщиков, количество их сообщений превысило 13 000, увеличившись почти вдвое по сравнению с предыдущей сессией!

К сентябрьской сессии «Сувенирной Точки» мы добавили на платформе удобные и востребованные функции редактирования и удаления сообщений, а также массовую рассылку сообщения-приветствия от участника. Последняя позволяет сильно экономить время: теперь поставщику не надо писать каждому заказчику отдельно – в рамках приветственной рассылки можно одним письмом оповестить всех о своей компании, продукции, возможностях, специальных условиях и т.д. А заказчик может в один клик разослать всем интересующим его поставщикам техническое задание, запрос на продукцию и т.п.

Кроме того, во время сессии мы продолжили вести специальные группы в WhatsApp для информирования и технической поддержки участников. Заказчики и поставщики по-

Среди поставщиков в осенней сессии «Сувенирной Точки» приняли участие такие компании, как Императорский ювелирный дом «Русские Самоцветы», Волгореченский ювелирный завод «Русское серебро», «Волго-Вятский монетный двор», «Практика», Diamond-Gift, Fahrenheit 183, Vivere Gifts, Фабрика новогоднего настроения «Коломеев», Russian Ёлка, Aromagen, Avalonica, Caspi Group, Giftis, «Нью-Тон», РПК «Пи-Ай-Ви», Промо-сувенир.рф, BoomGift, «Колумб Ру», «Атрибутика», «Российская Сувенирная Компания» и другие.

лучали важные анонсы и уведомления в режиме реального времени, разъяснения по технической части работы платформы, а также советы и подсказки по ходу мероприятия.

И о главном. Наверное, самые часто задаваемые вопросы о «Сувенирной Точке»: «А что по заказам? Сколько сделок заключили участники? Как понять, сколько клиентов реально можно привлечь, участвуя в мероприятии?» Чтобы не быть голословными, мы решили ответить словами наших постоянных участников. Вся правда – из первых уст.

Среди заказчиков осенней сессии «Сувенирной Точки» участвовали такие компании, как АО «НК «Нефтиса», ООО «Газпромнефть – Каталитические системы», ОАО «Уралтрубпром», KERAMA MARAZZI, АО «Реалист Банк», ОАО «Металлист», АО «Судостроительный завод «Вымпел», АО «Боровичский комбинат огнеупоров», ООО «Востокцемент», ОТК «ЮниТранс», ООО «Сыктывкарский фанерный завод», АО «Сухоложский огнеупорный завод», АО «Апатит», ООО «Торговый Дом «Югнефтемаш», АНО «Центр Желдорреформа», АО «Государственный рязанский приборный завод», Национальная ассоциация организаторов мероприятий, ФБУН ЦНИИ Эпидемиологии Роспотребнадзора, АО «Курганмашзавод», ООО «Миасский завод медицинского оборудования», ФГУП КП «Кремлевский», МГТУ «Станкин» и многие другие.



ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ

Елена Босова, «ПРОМОСУВЕНИР.РФ»: «Наша компания уже не первый год участвует в онлайн-выставке «Сувенирная точка». Данная площадка дает возможность провести индивидуальные встречи в формате созвона в Zoom с заинтересованными корпоративными заказчиками. У каждого участника есть заполненная карточка – визитка, дающее емкое представление о сфере деятельности компании и ее потребностях и интересах в области мерча и корпоративной продукции, что дает возможность максимально продуктивно подготовиться к встрече. На самой платформе можно выбрать удобные временные слоты для проведения встречи. К каждому созвону подключается куратор со стороны организаторов мероприятия и помогает в случае возникновения технических сложностей, так что проблем не возникает даже у новичков.

Отдельно хочется отметить новую функцию массовой рассылки писем. Эта опция позволяет делать выборку по нужным параметрам и рассылать письма всем участникам либо отсортированным по какому-либо критерию группам заказчиков. А как нам известно, количество «касаний» благоприятно влияет на формирование положительного образа компании и позволяет поддерживать узнаваемость в отрасли.

Конечно, сложно сравнивать такой формат с отраслевыми офлайн-выставками по количеству участников, но стоимость данного мероприятия является достаточно бюджетной и времени на подготовку уходит гораздо меньше, что позволяет сфокусироваться на каждом клиенте и организовать индивидуальный подход.

Несмотря на уже неоднократное участие, нашей компании каждый раз, при активной работе на платформе, удается найти новых партнеров среди заказчиков для выстраивания долгосрочных отношений. Поэтому смело можем сказать, что сотрудничество с «Сувенирной Точкой» всякий раз окупается.

Мы видим растущий интерес со стороны клиентов к такому формату – с каждым годом количество заказчиков и спектр интересующей их продукции увеличиваются. Это позволяет пополнять нашу клиентскую базу, расширять географию заказов компании, так как участники выставки не ограничены своим местом нахождения.

За несколько лет участия в «Сувенирной Точке» мы наблюдаем трансформацию методов коммуникации между клиентами и поставщиками: если пару лет назад доминировали очные Zoom-созвоны, то в последнее время формат общения плавно перетекает в режим переписки в чате, а затем в случае обоюдной заинтересованности происходит созвон / презентация / личная встреча и т.д. Мы считаем, что такой формат позволяет более уважительно относиться к вре-

Также стоит отметить внимательное отношение менеджеров «Сувенирной Точки», которые всегда остаются на связи и напоминают о датах начала проведения выставки, добавлении в каталог новых заказчиков, ведут внутренний рейтинг активности по проведенным встречам каждого из участников, что несомненно очень положительно влияет на общее впечатление о сотрудничестве с командой мероприятия.

мени всех участников и делать более целевые «касания». На платформе заказчики активно делятся своими контактами, а у менеджеров не происходит выгорания от пустых встреч.

От всей команды «ПРОМОСУВЕНИР.РФ» хочется пожелать проекту дальнейшего роста и масштабирования. Сотрудничество с «Сувенирной Точкой» – это выгодное и комфортное решение для всех участников процесса. Рекомендую всем, кто ищет надежного партнера в сфере сувенирной продукции!»



Александр Яковлев, «Русские Самоцветы»: «Участие в мероприятии «Сувенирная Точка» предоставляет уникальную возможность разным поставщикам (в том числе и **премиальной продукции, такой как ювелирные изделия**), не только продемонстрировать свои товары, но и установить ценные связи с потенциальными клиентами и партнерами. Данная платформа подходит для обмена опытом и идеями, где можно обсудить текущие тренды и потребности рынка. Участие в «Сувенирной Точке» позволяет выделить свою продукцию на фоне конкурентов, продемонстрировать ее уникальность и качество, что особенно важно для товаров с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, это шанс получить обратную связь от целевой аудитории, что способствует дальнейшему совершенствованию продукции и увеличению ее привлекательности. В конечном итоге, «Сувенирная Точка» открывает новые горизонты для роста бизнеса и укрепления позиций на рынке».



Анна Либер, Vivere Gifts: «Для нашего бренда мы давно выбрали маркетинговую стратегию «Быть везде». От ее правильной реализации напрямую зависят показатели работы компании, ее узнаваемость и, соответственно, прибыль. Следует представлять бренд везде, где возможно: в интернете, на офлайн- и онлайн-выставках, в печатных изданиях, рекламных буклетах и каталогах. Спрогнозировать поведение целевой аудитории практически невозможно. До оформления заказа может произойти несколько «касаний», поэтому следует обеспечить их максимальное количество и доступность.

В «Сувенирной Точке» мы принимаем участие с самой первой сессии и на данный момент ни разу не пожалели о своем решении. **Благодаря широкой географии компаний-**

заказчиков эта уникальная онлайн-выставка стала прекрасной возможностью распространить информацию о себе за пределами Москвы и ближайших регионов. Ведь на офлайн-выставку придет не каждая компания, а в онлайн-формате может принять участие любая фирма, даже из самых удаленных уголков нашей страны.

Что касается обратной связи и заказов, многие клиенты, обращаясь к нам, подчеркивали, что впервые увидели и пообщались с нами в рамках «Сувенирной Точки» и теперь готовы к сотрудничеству.

Благодаря в том числе «Сувенирной Точке» уже в сентябре 2024 года мы «перевыполнили» план продаж, прекратили прием индивидуальных заказов на елочные шары с ручной росписью к Новому 2025 году и работали только по складской программе. Обязательно будем принимать участие в мероприятии и дальше».

Ирина Плотникова, РПК «Пи-Ай-Ви»: «Онлайн-выставка «Сувенирная Точка» стала ярким событием, объединившим производителей, поставщиков, рекламные агентства и конечных корпоративных заказчиков сувенирной продукции. Одним из главных преимуществ активного участия поставщика в таком мероприятии является возможность **расширения клиентской базы.** Прямое взаимодействие с потенциальными покупателями и партнерами позволяет установить доверительные отношения и продемонстрировать уникальность своих товаров.

Для **рекламных агентств** участие в «Сувенирной Точке» открывает новые горизонты. Они могут продвигать свои услуги, находя клиентов среди участников, а также предлагать креативные решения для брендинга продукции. Удаленный формат выставки значительно упрощает процесс, позволяя сотрудникам работать из любой точки мира. Это не только экономит время на поездки, но и дает возможность сосредоточиться на качестве презентации товаров.

Удобные уведомления о новых событиях и предложениях помогают участникам не пропустить важные моменты, что делает взаимодействие более динамичным и эффективным. В целом, онлайн-мероприятие «Сувенирная Точка» демон-

стрирует, как современные технологии могут улучшить бизнес-процессы, способствуя развитию сувенирной отрасли в условиях цифровой экономики».

Светлана Серебрякова, ARTA GROUP: «Нам очень понравился удобный удаленный формат мероприятия, уважение организаторам. **Цена очень демократичная, качество организации на высоте, соотношение «цена – качество» идеальное.**

В рамках мероприятия нам удобнее всего было общаться через раздел «Сообщения», это дает больше мобильности и вариативности – писать можно даже во время совещания или в транспорте. Небольшие замечания по поводу функционала чата: хотелось бы видеть больше фильтров поиска – не только по названию компании, но и, например, по дате отправки или получения. Кроме того, на наш взгляд, по юзабилити раздел «Сообщения» надо приближать к общеизвестным мессенджерам, так как со временем опция видеовстречи будет становиться все менее востребованной.

Что касается компаний-заказчиков, то у нас есть пожелания не по их количеству (заказчиков было достаточно, более 200), а, скорее, к сфере их деятельности. На данный момент корпоративные заказчики «Сувенирной Точки» – это в основном представители среднего бизнеса, с запросом на готовые товары или продукцию с коротким циклом производства до 1-1,5 месяцев с последующим брендингом. Тогда как для нас прежде всего интересны крупные компании, имеющие имиджевые подарочные бюджеты и уже несколько уставшие от широко представленных на рынке сувениров, пусть даже премиальных. Компании, которые продвинуты в понимании дизайна и хотят видеть формы продукции, смоделированные именно под их бренды и задачи: например, пусть это будет ручка, но корпус будет отлит индивидуально, а не просто нанесен логотип».

Мария Шумилова, S-Lab: «Мы участвуем в «Сувенирной точке» уже не в первый раз. Наша компания занимается разработкой дизайна и производством индивидуальных значков, медалей, брелоков, орденов. **Ниша узкая и продукция довольно специфическая,** поэтому очень удобно, что на площадке можно сразу увидеть, какие компании заинтересованы в заказе подобных изделий, и «точечно», более адресно составить коммерческое предложение потенциальным клиентам, прикладывая нужные примеры работ. По результатам онлайн-выставки **мы нашли новых заинтересованных заказчиков,** которые запросили расчет на ту или иную продукцию и оставили свои контакты».

«Наш Сыр»: «Понравился удобный онлайн-формат мероприятия, длительности (целых три недели) тоже вполне хватило для того, чтобы пообщаться со всеми интересующими нас заказчиками. В результате завязалось сотрудничество с компанией из Нижнего Новгорода, **мы получили заказ** на поставку гастрономических подарков к Новому году».





ООО «Атрибутика»: «Удобный удаленный формат, оптимальные длительность и время проведения мероприятия. **Мы получили несколько хороших запросов от заказчиков,** но в целом хотелось бы от потенциальных клиентов больше активности в плане ответов на сообщения».



Giftis: «Формат, время и длительность проведения «Сувенирной Точки», подобранные компании-заказчики – 10 из 10. **Общение было продуктивным,** появилось понимание, что и по каким поводам ищут корпоративные клиенты. Из пожеланий к работе платформы – хотелось бы ускорить работу чата и других разделов».

ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ

ООО «Поло Раша»: «Очень понравились формат и сама идея «Сувенирной Точки» – ново, современно, необычно. **Тематика предлагаемых подарков и мерча очень обширна,** думаем, что количество поставщиков «Сувенирной Точки» с каждым годом будет только расти».



ООО «Янтарный круиз»: «Формат, время проведения и функционал мероприятия нас вполне устроили. Представленных на платформе поставщиков тоже было достаточно, ассортимент предлагаемой продукции широкий, есть из чего выбрать. **Удалось достичь договоренностей о предзаказе деловых подарков».**



«Востокцемент»: «Формат, время проведения, длительность мероприятия – все отлично. Представленных на платформе поставщиков достаточно для продуктивных переговоров. Что касается предлагаемой продукции, хотелось бы увидеть больше премиальных подарков, качественной и креативной упаковки, а также компаний, предлагающих услуги по разработке дизайна (графика и упаковка, календари). **Мы договорились с некоторыми новыми компаниями о поставках бизнес-сувениров,** а также продолжили сотрудничество с партнерами, с которыми познакомились на «Сувенирной Точке» в рамках прошлых сессий. Будем участвовать и в мартовском мероприятии».



ООО «Торговый Дом «Югнефтемаш»: «Все понравилось: удаленный формат, время проведения, длительность мероприятия, количество поставщиков и разнообразие представленной продукции. **Мы выбрали несколько поставщиков бизнес-подарков на 2025 год».**



Судостроительный завод «Вымпел»: «Современный формат, удобное время проведения, достаточная длительность мероприятия. Мы пообщались со всеми интересующими нас поставщиками, **представленных категорий сувенирной продукции было очень много,** охвачены практически все сегменты. На данный момент мы нашли надежного партнера по ежедневникам, остальное в процессе обсуждения. Скорее всего, примем участие и в весенней сессии «Сувенирной Точки».



АО «ОЗНА-Измерительные системы»: «Организация онлайн-выставки нам понравилась, было много поставщиков с разнообразными бизнес-подарками и мерчем, недостатка в выборе не было. **С некоторыми компаниями мы договорились о заказе продукции к весенним и другим праздникам.** В техническом плане все отлично, никаких нареканий нет. Спасибо организаторам!»





СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА.

17 – 28 марта 2025

**Нужны корпоративные подарки на Новый год и другие праздники?
Ищете для своей компании эффектный и качественный мерч?
Требуется сувенирка на мероприятие?
Тогда вам – в «Сувенирную Точку»!**

«Сувенирная Точка» – это центр закупок бизнес-подарков в формате индивидуальных переговоров, онлайн-платформа для проведения деловых встреч между поставщиками и заказчиками сувенирной продукции.



Участие для заказчиков БЕСПЛАТНОЕ!
Подробнее на сайте www.gift-meet.ru

«Сувенирная Точка»

+7 (985) 997-01-54, ☎️ +7 (910) 427-81-48, +7 (926) 581-16-43

для заказчиков – info@gift-meet.ru,

для поставщиков – manager@gift-meet.ru

www.gift-meet.ru