

«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА»: ЭКОНОМИМ ВАШЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ!

Онлайн-платформа «Сувенирная Точка», запущенная в 2022 году, провела очередную успешную сессию в марте 2025 года, добившись самых больших цифр по количеству участников за всю историю мероприятия. В этом обзоре мы традиционно представим статистические данные, расскажем о технических усовершенствованиях, а также поделимся отзывами участников проекта – поставщиков и заказчиков деловых подарков, мерча и промопродукции.

Весенняя сессия «Сувенирной Точки» прошла с 17 по 28 марта 2025 года. В мероприятии приняли участие **60 поставщиков и 205 заказчиков** – рекордный показатель за все время существования проекта. **Для заказчиков участие, как всегда, было бесплатным.**

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

Поставщики предлагали практически **весь спектр бизнес-подарков**, среди которых ювелирная продукция и аксессуары из драгоценных металлов, призы и награды, текстиль, ароматизаторы, гастрономические подарки, канцелярские принадлежности, аксессуары из натуральной кожи, подарки и мерч из Европы, настольные игры, упаковка, гаджеты, электроника и др.

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.

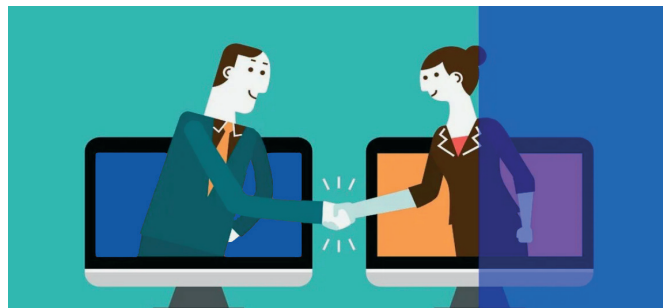
Помимо конечных заказчиков, в списке были и рекламные агентства – их доля составила около 20%.

Как уже знают наши постоянные читатели (и, конечно, участники «Сувенирной точки»), на платформе доступны два канала коммуникации между участниками – видеовстречи и чат (переписка).

Среди поставщиков весенней сессии «Сувенирной Точки» такие компании, как Императорский ювелирный дом «Русские Самоцветы», Pokrovsky Jewelry, ЗАО «Фабрика «Ростовская финифть», ЗАО «Практика», ИПК «Платина», «Лабиринт», «Аромат Дома», Vivere Gifts, ARTA Group, LOGO77, Caspi Group, «Нью-Тон», РПК «Пи-Ай-Ви», «Атрибутика», «АльянсПринт» и другие.

Среди заказчиков весенней сессии «Сувенирной Точки» такие компании, как АО «Газпромбанк», АО «НК «Нефтиса», Тюменская областная Дума, ООО «Санкт-Петербургский Лифтовой Завод», ООО «Газпромнефть – Каталитические системы», ОАО «Уралтрубпром», АО «Красноярский электровагоноремонтный завод», АО «Горнопромышленная финансовая компания», АО «Подольский машиностроительный завод», 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», ГК «Шоколадница», АНО «Центр Желдорреформа», Национальная ассоциация организаторов мероприятий, ФБУН ЦНИИ Эпидемиологии Роспотребнадзора, ООО «Миасский завод медицинского оборудования», ФГУП КП «Кремлевский», МГТУ «Станкин» и многие другие.

Раздел **«Сообщения»** остается наиболее популярным вариантом связи: в этот раз заказчики написали почти 4 000 сообщений (на 30% больше по сравнению с предыдущей сессией осенью 2024 года). Что касается поставщиков, количество их сообщений превысило 15 200, увеличившись на 20% по сравнению с сентябрем прошлого года.



ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ

«АльянсПринт»: «Очень удобный формат мероприятия с точки зрения управления временем. Период проведения также был выбран удачно: как правило, занятость у поставщиков меньше, а многие корпоративные клиенты именно весной начинают выбирать бизнес-подарки к Новому году».

«Платина»: «Понравилась удаленный формат онлайн-выставки и отлично продуманный личный кабинет экспонента – все информативно, интуитивно понятно. Длительность проведения тоже устроила: две недели вполне достаточно для эффективной работы на платформе. Мы уже приняли решение об участии в следующей сессии «Сувенирной Точки» в сентябре 2025 года».

«Галерея Бокалов»: «Формат прекрасный, личный кабинет и система оповещений максимально удобны – не надо постоянно заходить на сайт и мониторить ответы заказчиков, сразу все видно и понятно. Что хочется сказать о процессе онлайн-переговоров: если на стороне потенциального клиента работает грамотный и коммуникабельный менеджер – дело сразу идет, причем очень хорошо. Наша продукция авторская, очень качественная и поэтому недешевая – квалифицированные сотрудники это прекрасно понимают и если отвечают, то строго по делу. В итоге мы получили один крупный заказ – и это немало. Замечательная организация мероприятия, обязательно будем участвовать в осенней сессии, выражаем благодарность всей команде «Сувенирной Точки»!»

BTWN: «Из преимуществ онлайн-формата мы отметили следующие: можно не отвлекаться от рабочего процесса и параллельно общаться; сразу видно, из какой компании обратился потенциальный заказчик и что его интересует. Весеннее время проведения мероприятия выбрано удачно, двух недель для онлайн-переговоров и видеовстреч вполне достаточно – особенно с учетом того, что организаторы дают возможность продолжать общение в чате еще в течение месяца после окончания основной сессии «Сувенирной Точки». За это им большое спасибо! Что касается готовности заказчиков к сотрудничеству: большинство переговоров было проведено с ознакомительной целью, но все-таки один клиент обратился с реальным заказом, еще двое в результате общения четко сформулировали запрос, с остальными продолжаем искать точки пересечения. В целом, можем сказать, что соотношение «цена – качество» более чем приемлемо. Примем участие в мероприятии в сентябре 2025».

«Деревянная лошадка»: «Мы участвовали в «Сувенирной Точке» впервые, остались довольны всем: форматом, временем проведения и длительностью мероприятия. Честно говоря, даже не ожидали такого количества обратной связи от клиентов! Компаний-заказчиков было достаточно (но нет предела совершенству!). Удалось достичь договоренностей о корпоративных заказах нашей продукции, есть первые сделки на суммы от 100 тысяч рублей».

Wood Kubik: «Только положительные впечатления от участия, все очень понравилось, мы познакомились со внушительным количеством потенциальных корпоративных

клиентов, которым очень понравилась наша продукция. Сразу после мероприятия мы уже закрыли одну сделку, а к новому году сезону, уверены, заказов будет еще больше. В общем, мы поняли, что «Сувенирная Точка» – это по-настоящему «наше место»! Огромная благодарность организаторам».

Souvtech: «Мы участвовали в «Сувенирной Точке» впервые и уже через несколько дней работы оценили значимость мероприятия. Все прошло очень хорошо, мы представляли уникальную продукцию, аналогов которой не было на платформе, заказчики реагировали очень активно и позитивно. Мы даже порекомендовали команде онлайн-выставки повысить цену на участие, так как эти затраты многократно себя окупают. Сразу же решили присоединиться и к следующей сентябрьской сессии».



Чтобы участие в ключевой предновогодней сессии «Сувенирной Точки» (15–26 сентября 2025) стало еще более удобным и эффективным, мы разработали следующие **новые функции**:

- выгрузка каталога участников в форматах Word и Excel,
- отображение контактного лица в карточке компании,
- выбор отрасли, в которой работает заказчик,
- удаление ненужных чатов,
- маркировка прочитанных сообщений,
- визуальный редактор текста сообщений,
- выбор причины отклонения видеовстречи пользователем (например, если не интересует конкретный сегмент продукции или не подходит выбранный временной слот).

ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ



ГК «Аврора СПГ»: «Очень понравилось, что на одной площадке собран большой пул поставщиков из разных регионов. Многие компании по-настоящему впечатлили, о некоторых новинках мы даже никогда не слышали. Из технических новшеств хотелось бы добавить возможность перехода с сайта в сторонние мессенджеры, чтобы там продолжать переписку с контрагентами. Желаем проекту дальнейшего процветания и развития!»

«Мисма Про»: «Комфортный формат мероприятия и время проведения, поставщиков на платформе также было достаточно. Мы сохранили много интересных контактов на будущее. Из желательных технических опций хотелось бы видеть в карточке участника обязательное для заполнения поле с указанием минимальной суммы заказа или партии».

«ЯТвойМерч»: «Мы впервые принимали участие в «Сувенирной Точке». Поначалу было не совсем понятно, насколько это будет целесообразно. Оказалось, очень даже полезно: особенно если учесть очередность проведения мероприятия с выставкой «Содружество». Получилось, что мы сперва познакомились с поставщиками онлайн, что-то для себя отметили, а потом с некоторыми из них пообщались на офлайн-площадке, оценив продукцию вживую».

«Юнилот»: «Очень удобный онлайн-формат, длительность сессии в течение целых двух недель тоже порадовала – можно гибко выбрать время для работы на платформе. Нас, как рекламное агентство, интересовали прямые производители и поставщики: в частности, технологичных продуктов и бытовых гаджетов хорошего качества. Мы познакомились с одним из производств и разместили там заказ, сотрудничеством остались довольны. В части технической реализации все на платформе понравилось, никаких нареканий нет. Обязательно будем участвовать в осенней сессии «Сувенирной Точки».

ФБУН ЦНИИ Эпидемиологии Роспотребнадзора:

«Отличный дистанционный формат мероприятия – можно подключиться в любое время и не надо тратить время на дорогу. Компаний-поставщиков было достаточно, единственное пожелание – в будущем хотелось бы видеть больше предложений именно промосувениров. Сама платформа организована очень хорошо, все сделано для удобства пользователей».

«Янтарный круиз»: «В целом, все понравилось, поставщиков с самой разнообразной подарочной продукцией и мерчем на платформе было много. На следующих сессиях «Сувенирной Точки» мы бы хотели познакомиться с большим количеством производителей магнитов, мягких и резиновых игрушек, дождевиков, чехлов для чемоданов, шоперов. Тем не менее, нам удалось найти практически всех нужных нам партнеров по поставкам подарков, все онлайн-встречи и переписки в чате были продуктивны. Благодарим организаторов за проделанную работу, и до встречи в сентябре 2025!»

ООО «РПК «Партнер»: «Исключительно удобный и комфортный формат мероприятия, так как не нужно терять время на разъезды, в любой момент можно зайти на сайт и пообщаться с контрагентами или найти нужную информацию. Время проведения (в марте) вполне устроило, можно было бы и чуть раньше – в феврале. Продолжительность сессии хотелось бы чуть дольше – 3-4 недели. На наш взгляд, среди участников нужно больше производителей канцелярии, полиграфии, наградной и сувенирной продукции, а также поставщиков расходных материалов (ткани, фурнитура, бумага и т.д.). В техническом плане в работе платформы все устроило. Наша общая оценка «Сувенирной Точки» – «отлично!»»

**Следующая сессия «Сувенирной Точки»
пройдет с 15 по 26 сентября 2025.**

Как принять участие:

Тел.: +7 (985) 997-01-54,

  **+7 (910) 427-81-48**

+7 (926) 581-16-43.

По электронной почте:

для ЗАКАЗЧИКОВ – info@gift-meet.ru

(участие БЕСПЛАТНОЕ),

для ПОСТАВЩИКОВ – manager@gift-meet.ru.