

«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА» – И ТОЧКА!

В 2022 году коллектив GIFT Review представил новый отраслевой проект «Сувенирная Точка» – онлайнцентр закупок сувенирной продукции в формате индивидуальных видеопереговоров между поставщиками и заказчиками бизнес-подарков, промотоваров, мерча. Пилотная сессия мероприятия прошла с 18 по 29 июля.

Используя многолетний опыт участия в ведущих отечественных и зарубежных мероприятиях, знание рынка и его участников, накопив солидную базу контактов, мы решили создать «Сувенирную Точку» – проект, который объединял бы поставщиков и заказчиков сувенирной продукции и помогал им находить партнеров и клиентов.

За две недели работы инновационной платформы www.gift-meet.ru участники рынка (поставщики, производители, рекламные агентства, представители компаний-заказчиков) провели около 150 онлайн-встреч по поставкам рекламно-подарочной продукции, нашли надежных деловых партнеров, увидели образцы товаров, ознакомились с новинками и актуальными предложениями отрасли. И все это – не выходя из офиса!

Процесс поиска контрагентов и назначения встреч был обоюдным: как поставщики, так и заказчики могли найти подходящего бизнес-партнера по многим параметрам, таким как вид продукции, стоимость, минимальный тираж, возможность брендирования, географическое положение.



Свою продукцию на платформе презентовали такие компании, как Императорский ювелирный дом «Русские Самоцветы», «Северная Чернь», «Нью-Тон», «Топкаталог», 3D Avtozavod, iLUXE, «Russian Елка», «Кунжут», Ludens, «ПОНИ» (ТМ Адьютант) и многие другие. В список наиболее крупных заказчиков входили ГК «Автоимпорт», авиакомпания «Уральские Авиалинии», торговая сеть «Коралл», ООО «Компания Инверсия», ОТК «ЮниТранс», ООО «Такском», ООО «Гейзер-Телеком», Судостроительный завод «Вымпел», АО «Холдинговая компания Элинар», ИД «Сфера образования», ИД «Граница», Рязанский театр драмы, РА «СБ Формат», ООО «Ядкаръ», ООО «Лакуэр», ГК «Востокцемент», ООО «БДР Термия Рус», ФБУН ЦНИИ Эпидемиологии Роспотребнадзора.

Для самых активных заказчиков, которые провели наибольшее количество встреч, мы подготовили подарки: профессиональный фильм в формате бизнес-интервью, а также электрические штопоры с набором винных аксессуаров.

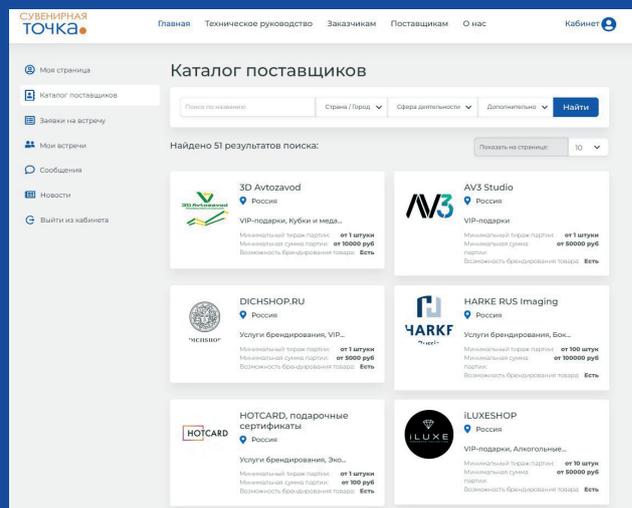
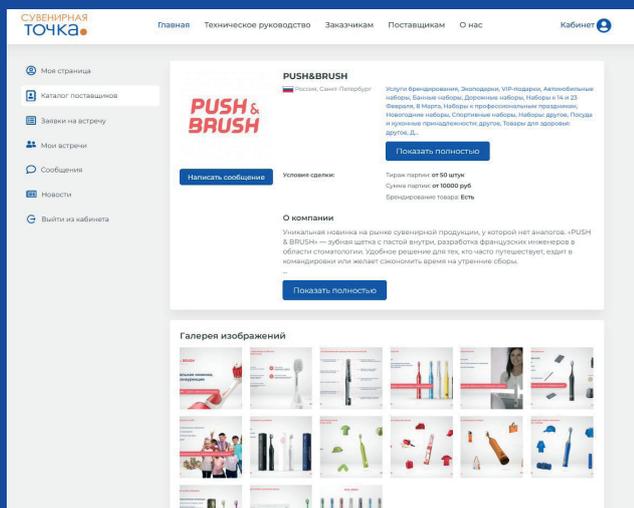
ПЕРВАЯ СЕССИЯ «СУВЕНИРНОЙ ТОЧКИ» В ЦИФРАХ:

Количество заказчиков – 80.

Количество поставщиков – 50.

Проведено онлайн-встреч – 145.

КРАТКО О ФОРМАТЕ: зарегистрировавшись в личном кабинете онлайн-платформы www.gift-meet.ru, участник находит интересные компании в каталоге и назначает им встречи в удобное для него время в специальном календаре. Аналогичным образом в его личный кабинет приходят приглашения от других участников, которые он может принять или отклонить по своему желанию. После подтверждения встречи обеими сторонами в личном кабинете появляется ссылка на видеовстречу, и в назначенное время компании проводят индивидуальные переговоры о сотрудничестве.





ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ

ЗАО «Северная чернь»: Интересная задумка, хороший формат, высокий уровень организации. Нам удалось договориться о дальнейшем общении, предоставлении презентаций, а также обменяться необходимой контактной информацией с тремя потенциальными заказчиками. Соотношение «цена / качество» мероприятия вполне устроило, но на будущих сессиях хотелось бы видеть больше оптовых компаний, интересующихся ювелирной продукцией.

ООО «ПОНИ» (ТМ «Адьютант»): Спасибо за приглашение принять участие в мероприятии, формат проведения очень удобный. Встреч удалось провести немного, но те, что состоялись, оказались продуктивными и полезными для обеих сторон, ведутся переговоры о дальнейшем сотрудничестве. Количество заказчиков, представленных на платформе, вполне устроило. Из пожеланий: возможно, стоит увеличить продолжительность мероприятия с двух до трех недель. И, по нашему мнению, необходимо сделать поля информации о желаемых товарах / услугах обязательными для заполнения заказчиками, чтобы поставщику было на что ориентироваться при выборе контрагентов и назначении встреч.

Vivere Gifts: Мы достаточно оперативно согласились на участие в «Сувенирной Точке», кажется, еще до официального анонса. Несмотря на относительно небольшое количество заказчиков (80 компаний), у нас почти каждый день были назначены 1-2 встречи. Также многие потенциальные клиенты просили выслать коммерческое предложение на почту. Организаторы мероприятия быстро и качественно решали все вопросы с переносами встреч и выходом на контакты, которые нас интересовали. А также давали советы, как максимально эффективно привлечь к себе внимание. В целом, участие в «Сувенирной Точке» – это хорошая возможность заявить о себе для тех компаний, которые производят уникальные эксклюзивные вещи, так как среди клиентов есть не только конечные заказчики, но и рекламные агентства, которые ищут надежных подрядчиков и новинки.



ПРЕИМУЩЕСТВА ОНЛАЙН-ФОРМАТА «СУВЕНИРНОЙ ТОЧКИ»:

- экономия времени,
- безопасность в период пандемии,
- экономия средств,
- адресное и подробное общение,
- нужные именно вам поставщики,
- перспективные заказчики.



ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ?

ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

- найти новых поставщиков сувенирной продукции не выходя из офиса и провести индивидуальные переговоры в удобное время,
- узнать о новинках и трендах в промо-индустрии,
- сделать предзаказ или запросить конкретные образцы.

ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

- найти новых клиентов – заказчиков бизнес-подарков и промопродукции,
- получить прямые контакты лиц, принимающих решение по вопросам сотрудничества и закупок,
- пообщаться с представителями компаний, которые ранее были недоступны, в том числе из интересующих сегментов рынка.



ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ

«Рязанский театр драмы»: Очень удобный современный онлайн-формат, интуитивно понятный интерфейс платформы. В техническом плане все работало хорошо, замечаний нет. Все проведенные нами встречи были однозначно интересны и полезны, но хочется видеть среди продукции экспонентов больше каких-то эксклюзивных, оригинальных товаров. Благодарим коллектив «Сувенирной Точки» за реализацию хорошей идеи!

«СБ Формат»: Хотим выразить огромную благодарность команде «Сувенирной Точки» за организацию, задумку и воплощение идеи! Нам все очень понравилось, обязательно будем участвовать и в следующих сессиях мероприятия.

«Инверсия»: Интересная идея, позволяющая сэкономить время на поиск подарков и сувениров, особенно в условиях, когда все работает удаленно. Очень удобно, что встречи проходят на платформе Zoom. Время проведения тоже вполне устроило, июль – хороший период, чтобы начать заниматься подбором новогодних подарков. С несколькими производителями мы сразу начали обсуждать варианты. В техническом плане хотелось бы добавить опцию, когда поставщик назначает встречу и одновременно присылает краткую информацию о своей продукции. Это позволит понять, актуальна ли для нас данная встреча или ее стоит отменить.

Евгения Маврина, ОТК «ЮниТранс», РПК «Актив-С.М.»: Поздравляю команду «Сувенирной Точки» с дебютом! Я, как и некоторые другие участники, побывала «по обе стороны баррикад». Как представитель ОТК «ЮниТранс», я была заказчиком, провела 4 онлайн-встречи, получила предложения от 13 компаний, отклонила 7 встреч. Реально заинтересовала продукция 2 компаний, пока есть время подумать.

Как производитель и представитель РПК «Актив-С.М.», я написала сообщения более 70 заказчикам, получила 13 откликов, из них 2 отказа, нейтральных, 7 заинтересованных, направила 6 предложений, провела 1 онлайн-встречу с рекламным агентством. Была пара запросов на просчет, заказов пока нет.

Хотелось бы отметить высокую активность производителей при ожидаемой пассивности заказчиков. Считаю, что формат личных сообщений спас ситуацию. В целом, онлайн-выставка прошла довольно живо, при этом не отняла много времени, дистанционный формат был удобен.

Пожелания на будущее: было бы здорово доработать интерфейс назначения встреч – предусмотреть напоминания о неопработанных заявках, сделать более удобный функционал для переноса переговоров по времени, а также добавить указание причины при отклонении встречи. Возможно, это повысит процент положительных откликов и снизит количество заявок, висящих «в игноре».



Следующая сессия «Сувенирной Точки» пройдет в начале октября, в самый разгар высокого сувенирного сезона. Мы учли пожелания участников по улучшению работы платформы, поэтому к началу осенней сессии будут добавлены такие полезные опции, как возможность переноса встреч на другое время, загрузка презентаций в личном кабинете, прикрепление вложенных файлов в личных сообщениях, отправка карточки компании контрагенту.



Участие для заказчиков по-прежнему будет бесплатным. А для тех из них, кто проведет 20 онлайн-встреч и более, мы подготовили призы – подарочные сертификаты на покупки в крупнейшем российском онлайн-маркетплейсе OZON.



Следующая сессия «Сувенирной Точки» пройдет 3-14 октября 2022 года.

Участие для заказчиков бесплатное.

Регистрация открыта на сайте мероприятия www.gift-meet.ru.

ЖДЕМ ВАС!