

GIFT REVIEW

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЖУРНАЛ О ПОДАРКАХ

№ 3(22)/2015
www.gift-review.ru



БРЕНДЫ

Современные подарки – какие они?

ЛОГИСТИКА

Тонкости дальних перевозок

АКТУАЛЬНО

Партнеры по подаркам: за и против

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Качество имеет значение

Теперь доступна интерактивная версия журнала:
скачивайте приложение GIFT Review!



3venta
a desire for novelty

tel. +7 495 64 999 20
e-mail: sales@3venta.com
web: www.3venta.com

зарядное устройство
power bank PB036
под нанесение логотипа
емкость 2800mah
адаптеры: i-phone 4-6s. micro USB

christmasworld

Seasonal Decoration at its best

29.1–2.2.2016, Франкфурт-на-Майне, Германия

Ваше место в первом ряду!

Оставайтесь на шаг впереди конкурентов: ознакомьтесь с актуальными тенденциями и ведущими производителями Вашей отрасли на международной площадке. Начните еще один успешный год с ведущей мировой выставки сезонных и праздничных украшений. Здесь будет представлено все лучшее, что только может предложить Вам отрасль.

Заказать билеты сейчас:


www.christmasworld.messefrankfurt.com

info@russia.messefrankfurt.com

Тел. +7 (495) 649-87-75



messe frankfurt

<p>3 <small>НОВИНКА</small> НОВИНКА</p> 	<p><small>ВЫСТАВКИ</small> MEGA SHOW – ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ЗАКУПОК В АЗИИ</p> 	<p><small>БРЕНДЫ</small> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДАРКИ – КАКИЕ ОНИ?</p> 											
<p>16 <small>ТРЕНДЫ</small> ЕЖЕДНЕВНИКИ СЕЗОНА ОСЕНЬ-ЗИМА 2015/2016</p> 	<p><small>СЕКТОР</small> BRILLIONI - ОТРАЖЕНИЕ В НОВОМ ФОРМАТЕ</p> 	<p><small>ЛИЧНЫЙ ОПЫТ</small> «БЕЛЫЙ ЯСЕНЬ»: СВОБОДА ТВОРЧЕСТВА</p> 											
<p>30 <small>БРЕНДЫ</small> ПОРЯДОК В ПОДАРОК</p> 	<p><small>ЛОГИСТИКА</small> ТОНКОСТИ ДАЛЬНИХ ПЕРЕВОЗОК</p> 	<p><small>ПРОИЗВОДСТВО</small> ШТУЧКИ ПРОТИВ СТРЕССА</p> 											
<p>42 <small>БРЕНДЫ</small> КОНСТРУКТОР ВКУСОВ ОТ «ЮНИДЖЕЛ» И «МИКСВИЛЬ»</p> 	<p><small>СЕКТОР</small> VIVA: ПОД АВТОРСКИМ НАДЗОРОМ</p> 	<p><small>БЛИЦ</small> 5 ВОПРОСОВ ДИРЕКТОРУ</p> 											
<p>50 <small>КОМПАНИЯ</small> PLAY & PROGRESS: В РИТМЕ ЖИЗНИ</p> 	<p><small>АКТУАЛЬНО</small> ПАРТНЕРЫ ПО ПОДАРОКАМ: ЗА И ПРОТИВ</p> 	<p><small>ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА</small> КАЧЕСТВО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ</p> 											
<p>62 <small>ВЫСТАВКИ</small> CHRISTMASWORLD 2016</p> 	<p><small>ПУЛЬС РЫНКА</small> АНАЛИЗ ТЕНДЕРОВ СУВЕНИРНОЙ ОТРАСЛИ</p> 	<p><small>ВЫБОР РЕДАКЦИИ</small> ЭМОЦИИ И ВПЕЧАТЛЕНИЯ</p> 	<p><small>ПУЛЬС РЫНКА</small> РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Год</th> <th>Показатель</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2014</td> <td>1.4</td> </tr> <tr> <td>30.1.2015</td> <td>4.5</td> </tr> <tr> <td>2014/3</td> <td>14.1</td> </tr> <tr> <td>2015/3</td> <td>17.1</td> </tr> </tbody> </table>	Год	Показатель	2014	1.4	30.1.2015	4.5	2014/3	14.1	2015/3	17.1
Год	Показатель												
2014	1.4												
30.1.2015	4.5												
2014/3	14.1												
2015/3	17.1												



Оформить подписку на журнал GIFT REVIEW можно совершенно бесплатно!

- На сайте www.gift-review.ru в разделе «Подписка»
- Или по телефону: +7-495-997-01-54

Журнал GIFT REVIEW № 3(22)/2015
 Главный редактор: Анна Пасечник
 editor@gift-review.ru
 Выпускающий редактор: Дарья Балаян
 Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-45036 от 12.05.2011
 Тел.: (495) 997-01-54
 info@gift-review.ru
 www.gift-review.ru
 Тираж: 3000 экз.
 Распространяется бесплатно.
 Перепечатка материалов журнала и использование их в любой форме, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание авторских и рекламных материалов. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Материалы, опубликованные на этом фоне, являются рекламой. Ответственность за их содержание несет рекламодатель.

10 лет
правильных решений



Полиграфия	POS`m Упак	Маркетинг
Дизайн	Сувениры	Outdoor
+7 495 690-19-63 ruora@ruora.ru ruora.ru		



MIDAS GROUP
#удовольствиеотрекламы

Чайные наборы

Кофейные наборы

Наборы для фондю

Шоколадные наборы

Медовые наборы

Корпоративные подарки

8-495-21-21-910
info@midas-group.ru

Разработка и собственное производство эксклюзивных подарочных изделий из кожи и ткани:

- Дипломаты, сумки, чехлы, кофры
- Портмоне, обложки, папки

AKCO

Всегда в наличии на складе типовой ассортимент:

- Подарочные наборы для пикника и шашлыка
- Фляги, термосы, кружки в кожаной оплётке
- Различные сувениры из кожи

Нанесение любых изображений методами тиснения, гравировки, полноцветной печати.

Компания «AKCO»
Тел.: 831-71-524-00, info@akso.su
www.akso.su

**ИЗЫСКАННЫЕ ПОДАРКИ
С ВАШИМ ЛОГОТИПОМ:**

- настенные, настольные, квартальные календари 2016 с Вашей рекламой
- ежедневники, еженедельники, записные книжки
- новогодние открытки
- производство и склад в Москве.

+7 (495) 740 43 57
www.calendar.ikristina.ru
www.vremenagoda.biz

ООО «Издательство
Кристина и Ко»



Стильная упаковка

Собственное производство

НОВАЦИЯ в области упаковки

Многофункциональный футляр-календарь

Футляр + календарь
+ две подставки
под чашечки чая



© ЗАПАТЕНТОВАНО

www.profsuvenir.ru

8 (495) 775-86-83

info@profsuvenir.ru



Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 64/2, офис 303
тел. +7 (812) 600-13-17
pdispira@yandex.ru, испира.рф

КАЛЕНДАРИ ОПТОМ

- Высокое качество
- Большой выбор
- Скидки за объем



Gift Soap
сувенирное мыло с Вашим логотипом

Сделано с душой :)

Очень красивый, ароматный подарок
для Ваших Клиентов.
Делаем быстро и недорого.

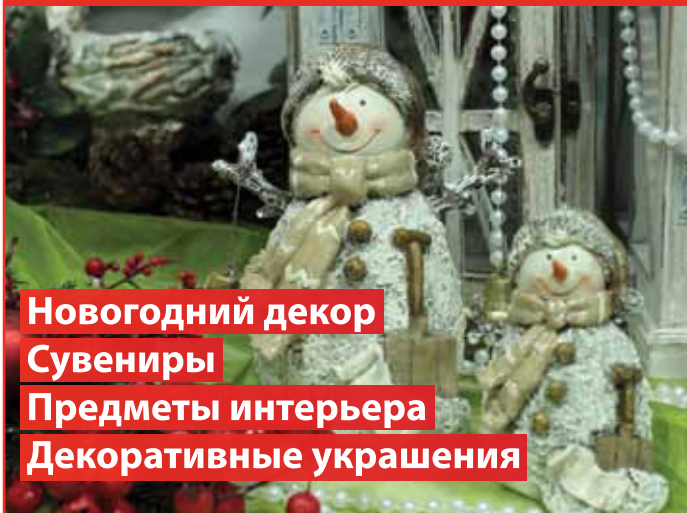


Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 64/2, офис 303
тел.: +7 (812) 600-13-17; +7 (911) 922-09-57
giftsoap@mail.ru, giftsoap.ru



АЗАЛИЯ ДЕКОР

ГРУППА КОМПАНИЙ «АЗАЛИЯ»



Новогодний декор

Сувениры

Предметы интерьера

Декоративные украшения

Более **10 000** наименований товаров для дизайнеров и оформителей!

www.azaliadecor.ru | (495) 933 26 94



ИНТЕРЬЕРНАЯ КЕРАМИКА

КЕРАМИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ПАВЛА МИЛЛЕРА

- серьезные и смешные подарки к праздникам
- вазы и декоративные тарелки
- напольные вазы и композиции
- ландшафтные композиции
- декоративные панно
- подарки для корпоративных клиентов
- мастер-классы по художественной керамике

1-й Колобовский пер., д. 13/14. Тел.: 8-910-42-00-794
pavel@art-miller.ru www.art-miller.ru

EVIS www.evis.ru

Стекольный завод с 170-летней историей.
Основной игрок на рынке флористического и подарочного стекла.

ЗАКАЗЫ ТОВАРА ИЗ СТАНДАРТНОЙ МАТРИЦЫ

тел.: 920-929-60-04
916-514-04-43

evis-stolica@mail.ru
skype:andrey13071983

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ И НЕСТАНДАРТНЫЕ ЗАКАЗЫ

тел.: 920-929-60-00
920-929-60-01

artsteklo2012@yandex.ru
p230359s@yandex.ru
skype:ssemelikova

РАБОТА С СЕТЕВЫМИ РИТЕЙЛЕРАМИ, КРУПНЫМ ОПТОМ

тел.: 916-648-25-72
916-514-04-43

ssemelikova@yandex.ru
evis-stolica@mail.ru





Творческий союз мастеров лоскутного шитья

Хотите удивить
эксклюзивным подарком?
Сделать свой дом уютным
и неповторимым?

Создать текстильный дизайн вашего дома?

Добро пожаловать в «Лоскутный дом»! Здесь вы найдете и плед для любимого, и детские одеялки, и роскошные покрывала, и дизайнерскую одежду, и тканые половики, и многое другое!

www.loskutnydom.ru

Тел.: +7 (499) 268-16-87, +7(916) 742-97-41

E-mail: loskutnydom@yandex.ru



ПЕРВЫЙ В РОССИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
ТКАНЕЙ ИЗВЕСТНОГО ФРАНЦУЗСКОГО
ДИЗАЙНЕРА АНРИ КИНТА
ПЕРСОНАЛЬНЫЕ И КОРПОРАТИВНЫЕ ПОДАРКИ



ВЫШИВКА
В ПОДАРОК ПО
ПРОМО-КОДУ
GIFT REVIEW

Шоу-рум в Москве: Кузнецкий Мост, 19
8 (495) 623-32-61, (495) 210-27-12
WWW.LESTOILESUSOLEIL.RU



Дулёво в каждом доме!

Приглашаем посетить фирменный магазин завода.
Площадь более 1000 кв/м, система самообслуживания,
весь ассортимент завода, а также товары для дома и кухни.



Сервиз чайный
«Альпийские цветы»



Сервиз чайный
«Ситец»



Сервиз чайный
«Подарочный»



Сервиз чайный
«Золотой олень»



Сервиз чайный
«Розовый сад»



Сервиз чайный
«Розовая птица»



*Данный товар представлен в фирменном магазине завода.

Фирменный магазин «Дулёвский фарфор». Наш адрес: Московская область, г. Ликино-Дулёво, ул. Ленина д.15 (административное здание Дулёвского фарфорового завода), 8 (496) 414-06-60, market@dtz.ru

Пряники ручной работы
ИМБИРНО-МЕДОВЫЕ
корпоративные подарки 2016
с логотипом компании
и индивидуальным дизайном!

Пряничная Студия

ЭКО ПРОДУКТ
100% МЕД

ЭКО
100% ПРОДУКТ

Логотип ВАШЕЙ КОМПАНИИ

Наши клиенты

ГАЗПРОМ
РУССКИЙ СТАНДАРТ
S7 AIRLINES
ВТБ24
СВЕРБАНК

Аптека Sofi

г. Москва, Ленинский проспект 101
тел. +7(495) 540-50-29
www.пряничныйдомик.рф info@sofigroup.ru

БЕЛОМОРСКИЕ УЗОРЫ

АВТОРСКИЕ РАБОТЫ И РЕДКИЕ СУВЕНИРЫ В РУССКОМ НАРОДНОМ СТИЛЕ
КРАСИВЫЕ ПОДАРКИ С РУССКОЙ ДУШОЙ

Художественные изделия из дерева с росписью и резьбой.
Строчевышитые изделия из льна.
Ручное ткачество и вязание.
Знаменитая каргопольская глиняная игрушка.

ЗАО «НХП «Беломорские узоры»
г. Архангельск, ул. Шубина, д. 3
8 (8182) 652-357, 652-213
www.belomoruzor.ru http://vk.com/belomoruzor



ГУСЬ-ХРУСТАЛЬНЫЙ
СТЕКОЛЬНЫЙ ЗАВОД

Мы работаем в лучших традициях мастеров стекла, создавая посуду, которая станет украшением Вашего дома.

ООО ОП «ПРОМСИЗ» («Гусь-Хрустальный Стекольный завод») находится в городе Гусь-Хрустальный – городе мастеров стекла, в котором традиции производства стекла и хрусталя заложены несколько веков назад. Наша компания занимается декорированием питьевой сортовой посуды. Технология производства отлажена в соответствии с новейшими, передовыми разработками современной науки в сфере нанесения покрытий на изделия из стекла.

- Новый бренд
- Рост объема производства
- Гибкий подход в работе с клиентами
- Соответствуем современным трендам в сегменте
- Принимаем Ваши идеи

Будем рады видеть Вас в числе наших постоянных клиентов!

Владимирская область, город Гусь-Хрустальный,
пр-кт 50 лет Советской Власти, дом 8А.
Тел : +7(499) 346 09 95
www.ghsz.ru



СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
(прямые поставки со складов Европы, Азии):
промо, бизнес-сувениры,
деловые и VIP-подарки

- Собственное производство: шелкография, термотрансфер, тампопечать, тиснение, гравировка, сублимация, деколь
- Оформление мероприятий (видео, фото, монтаж, накладка звука и т.д.), украшение воздушными шарами. Проекты под ключ
- Полиграфия
- Оформление мест продаж: POSM, дисплеи, паллетная выкладка
- Дизайн и производство материалов для промоакций



NEW! Производство малометражных роликов!



(495) 995-57-90
(495) 745-12-60
katya@logopen.ru
www.logopen.ru

**ФУТБОЛКИ, БЕЙСБОЛКИ,
ПОЛО – ОТПОМ И НАНЕСЕНИЕ.**

EURO TEX^{BD}

+7 495 448 01 41, +7 499 737-89-82
+7 966 381-67-27
www.eurotex.me
eurotexbd@mail.ru

GIFT REVIEW Издательская группа «Гифт Ревью»



Юбилей компании? Подготовка к сделке?
Встреча с акционерами?
В поиске партнеров? Выставки и конференции?
Отчетность перед инвесторами?



Ответ один: КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ!

ЖУРНАЛ ГАЗЕТА АЛЬМАНАХ БЮЛЛЕТЕНЬ
БРОШЮРА ЖУРНАЛ ГАЗЕТА
СТЕНГАЗЕТА



ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ НА СОЗДАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ИЗДАНИЙ:

- разработка издания с нуля
- подготовка профессиональных журналистских текстов
- верстка издания с учетом фирменного стиля компании
- сопровождение типографской печати издания

На ваш выбор: формат, бумага, цветность, периодичность, объем и тиражи.

www.gift-review.ru/corporate korporativ@gift-review.ru +7 (495) 997-01-54

ООО «АРИСТО-ДЕКОР»

Компьютерная вышивка любой сложности, шевроны, логотипы, флаги.

Разработка компьютерных программ для японского оборудования ТАЈІМА.

Спецодежда. Школьная форма.



Нижний Новгород
пр. Бусыгина 19а, офис 407
+7-987-751-95-90
www.aristo-decor.ru

БИО ПАКЕТЫ



АЭРОПОЛИГРАФИЯ-АПК

ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАТУС И МОРСКАЯ УТКА* В ОДНОМ ПАКЕТЕ!

Хотите повысить статус вашей компании без лишних затрат?

Хотите поучаствовать в сохранении окружающей среды без лишних усилий?



ПРЯМО СЕЙЧАС ЗАКАЖИТЕ КРАСИВЫЕ И ПРОЧНЫЕ БИОРАЗЛАГАЕМЫЕ ПАКЕТЫ.

www.aero-pak.ru
8-495-913-63-93
info@aero-pak.ru

**ДО 5 ОКТЯБРЯ
ДЕЙСТВУЕТ
СКИДКА 10%!**

*По данным ООН каждый год в мировом океане гибнет 1.5 млн. птиц и морских животных.



**МУЛЬТ
КУБИК** ДЕТСКИЙ
ПОРТАТИВНЫЙ
КИНОТЕАТР

МУЛЬТИКУБИК – мини-проектор, который не оставит равнодушными ни малышей, ни их родителей. Компактный и легкий, он способен показывать красочное, четкое изображение диагональю 150 см на расстоянии 3 метра. Просмотром мультфильмов возможности МУЛЬТИКУБИКА не ограничиваются: с его помощью вы научите своих детей иностранным языкам, чтению, математике, и, что не менее важно, самостоятельности. Эти умения пригодятся и им самим, и вам, родителям – вы сможете спокойно уделить время делам и быть уверенными, что ребенок тоже занят чем-то полезным.

МУЛЬТИКУБИК снабжен USB-портом и памятью 8 гб, и вы можете самостоятельно загружать новые истории. Благодаря этому мини кинотеатр отлично подойдет как малышам 2-3 лет, так и школьникам, оставаясь добрым и интересным другом на долгие годы.

MULTIKUBIK.RU

info@multikubik.ru


[/Multikubik](https://www.facebook.com/Multikubik)

MEGA SHOW – ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ЗАКУПОК В АЗИИ

В октябре (20-23 и 27-29) выставка MEGA SHOW в Гонконге снова ожидает увидеть более 53 тысяч байеров со всего света. В списках посетителей – представители компаний из 125 стран. Около 4000 экспонентов представят поистине широчайший ассортимент – от обычного и привычного до удивительного и концептуального.

В прошлом году организаторы этого масштабного мероприятия с успехом опробовали новую схему размещения продукции по тематическим разделам. Формат выставки обрел более удобную навигацию для байеров. Первая часть MEGA SHOW Series в этот раз пройдет с 20 по 23 октября и представит восемь категорий товаров. Во второй части проекта, с 27 по 29 октября, будут представлены товары по четырем категориям. Все они будут визуальнo объединены в цветовые зоны для облегчения передвижения.

Если кратко обозначить специализацию экспонентов, то MEGA SHOW предложит большой ассортимент подарков и гаджетов, сувениров, товаров для дома и кухни, посуды, текстиля и декора, игрушек и игр, товаров для детей, сезонных и праздничных аксессуаров, канцелярии, подарочной упаковки.

Как и в прошлом году, организаторы разработали байерскую программу компенсации затрат на посещение выставки, с деталями которой можно ознакомиться на сайте мероприятия. 

www.mega-show.com

Разделы выставки MEGA SHOW Часть 1 20-23 октября 2015

ПОДАРКИ И СУВЕНИРЫ



КУХНЯ И СТОЛОВАЯ



ПОДАРОЧНАЯ УПАКОВКА



СТЕКЛЯННОЕ ДЕЛО



СЕЗОННЫЕ ПРАЗДНИКИ



ИГРЫ И ИГРУШКИ



ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА



ТОВАРЫ ДЛЯ МЛАДЕНЦЕВ



ПАВИЛЬОН ДИЗАЙНА
DESIGN STUDIO
New talent for MEGA SHOW

Разделы выставки MEGA SHOW Часть 2 27-29 октября 2015

ПОДАРОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ



ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА И ДАЧИ



КАНЦЕЛЯРИЯ



ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА
И ДОМАШНИЙ ТЕКСТИЛЬ



Фото: Mega Expo (Hong Kong) Ltd

MEGA SHOW - Лучшая площадка для поиска поставщиков в Азии! Не пропустите в октябре!



Зарегистрируйтесь на выставку уже сейчас, чтобы в октябре встретиться с лучшими мировыми и азиатскими поставщиками



MEGA SHOW SERIES

20-23 октября 2015

27-29 октября 2015

HONG KONG CONVENTION & EXHIBITION CENTRE



Asian
**GIFTS & PREMIUMS
SHOW** 20-23 октября 2015



Asian **GIFTWRAP &
PACKAGING SHOW**
20-23 октября 2015



Asian **FESTIVE, CHRISTMAS
& SEASONAL SHOW**
20-23 октября 2015



Asian
GIFTWARE SHOW
27-29 октября 2015



Asian
STATIONERY SHOW
27-29 октября 2015



Не упустите эти возможности!



Специальная программа компенсации затрат на посещение выставки с 20 по 23 октября для зарубежных байеров: экономия до 230 USD

(подробности и условия по запросу)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДАРКИ – КАКИЕ ОНИ?

В наше время темп жизни ускоряется, все быстрее сменяются вкусы, приоритеты, мода. Вот и в интерьерах перемены – уже не висят ковры на стенах, громоздкие предметы из фарфора и дерева не утяжеляют пространство, а праздничные обеды не сервируют хрусталем. А значит то, что было принято дарить раньше, становится неактуальным. Наступило время выражения индивидуальности и творчества, эпоха современного дизайна. Следуя за трендом, в мире появляются дизайн-студии, создающие креативные, функциональные и эстетичные подарки для увлеченных людей. Такие подарки помогают найти ответы на вопросы «что подарить, когда бюджет ограничен, но хочется удивить качественной и интересной вещью, которой будут пользоваться каждый день?» или «как подарить искреннюю радость и улыбку, а не смущение от разочарования?» Компания FineDesign Group подготовила обзор лучших дизайн-студий, создающих подарки нового поколения.

Doiy Design – команда из Барселоны, появившаяся в 2008 году. Основатели компании – талантливые дизайнеры, а их партнеры пришли из большого fashion-бизнеса, поэтому можете не сомневаться, эти ребята точно знают, что сейчас в тренде! Самые модные подарки, сногшибательная упаковка и яркие цвета.



Suck UK

Компания, основанная в 1999 году в центре европейского дизайна – Лондоне. Бренд предлагает нестандартные вещи, которые удивляют. Юмор, множество новинок каждый сезон, красивая упаковка и качество – отличительные черты бренда.



Mustard

Тоже из Великобритании. Студия, основанная в 2005 году, получила название, которое переводится с английского как горчица, так как основатели всерьез решили добавить остроты в жизнь современных потребителей. Качество предметов соответствует стоимости, идеи яркие, с юмором, ассортимент регулярно пополняется модными новинками.



Ototo

Бренд родом из Израиля, основан в 2004 году выпускником Domus академии в Милане, получившим диплом с отличием по дисциплине «Промышленный дизайн». Как теперь заявляет бренд, они воплощают самые смелые идеи в реальность, используя лучшие знания о дизайне.





Monkey Business

Семейный бизнес талантливого дизайнера Фреда Фрейдлэнда родился в 1994 году. И уже почти 20 лет компания несет в мир доступные по цене дизайнерские подарки, которые поднимают настроение. Фред активно работает с начинающими дизайнерами и основал курсы промышленного дизайна.



Peleg Design

Компания была создана в Израиле в 2008 молодым дизайнером, окончившим престижное заведение в США. Три кита бренда – дизайн, функциональность и юмор.





J-me

Студия, расположенная в самом центре Лондона. Глава компании – настоящий эстет, прежде всего ценит практичность и утонченный стиль каждого предмета. Поэтому у J-me формы простые, линии чистые, упаковка красивая. В производстве используются только лучшие материалы.



Qualy

Бренд родом из Таиланда. Основан в 1995 году, когда начался век индустриализации и остро встал вопрос экологии. Все предметы создаются из переработанного, очищенного по самым высоким стандартам пищевого пластика, с использованием современных технологий. Весь пластик можно утилизировать и использовать еще раз. Упаковка саморазлагаемая с соевыми, натуральными чернилами. А дизайн предметов напоминает о природе. Поклонники бренда признаются: «Нам нравится, когда декор дома несет в себе частичку природы».



Компания FineDesign Group

+7 (495) 641-59-60 – Москва, 8 (800) 555-62-07 – для регионов (звонок по России бесплатный)

info@finedesigngroup.ru www.finedesigngroup.ru

ЕЖЕДНЕВНИКИ СЕЗОНА ОСЕНЬ-ЗИМА 2015/2016

В ЕЖАтелье высокой корпоративной моды Адьютант® подготовились к грядущему сезону деловых ежедневников, обобщив самые актуальные возможности производства этой продукции. Новые решения и вариации на тему хорошо отработанных приемов проанализировала для журнала GIFT Review Ольга Перминова, исполнительный модельер ЕЖАтелье Адьютант®.



ОЛЬГА ПЕРМИНОВА

После яркого лета наступление осени и (о, ужас) зимы всегда сопровождается грустью и серостью. Кажется, что мода не жалуется холодное время года... Но это совсем, совсем не так! Наша сегодняшняя подборка поможет разобраться в огромном разнообразии модных и красивых ежедневников, которые будут актуальны в грядущем сезоне осень-зима 2015/2016.

Итак, главная «фишка» сезона – **3D-ежедневники**. Казалось бы, печать на синтетических материалах, а тем более ламинирование полноцветных обложек – давно не новинки. Да и персонализация «печать по обрезу» актуальна уже не первый сезон. А вот соединить все это в один образ придумали ведущие модельеры нашей дизайн-студии. Изображение, переходящее с обложки на обрез, составляет одну общую объемную картинку, это простое и очень эффектное решение для создания индивидуального образа ежедневника.



После повального увлечения шивками материалов (Комби 1, 2, 3, 4) мода позволяет нам продолжать наслаждаться ими, но уже в сочетании с печатью по материалу. Точнее сказать, сегодня этот стиль переживает новое рождение – **стандартные шивки с печатью по материалу**. Все мы помним известные, проверенные временем, стандартные шивки «Сфера», «Конус», «Лента» и т. д. Но немного фантазии – и вот вам, удивительное – рядом! Один материал из коллекции берем в чистом виде, а второй – запечатываем. В коллекции Аджютант® более 30 вариантов стандартных шивок – неисчерпаемый простор для творчества. Так что давайте смело изобретать вместе новые образы, яркие и стильные сочетания, нестандартные комбинации индивидуальных ежедневников.



Расширяют видение этого модного тренда модели, изготовленные по технологии **печать + тиснение**. Новый визуальный эффект достигается сочетанием материала с полноцветной печатью и любого другого синтетического материала, где тиснение является продолжением полноцветного рисунка.



Не остался в стороне хай-тек 90-х, но уже в новой, современной интерпретации – **индивидуальная вырубка обложки**. Вместе с индивидуальным форзацем они составляют гармоничную пару. Тиснение в крое объединяет изображение на обложке в единый сюжет.



Подведем небольшой итог. Палитра художественных средств для самовыражения значительно расширилась, однако не стоит забывать, что слишком большое количество модных трендов не следует комбинировать в одном образе. Как правило, достаточно обратиться всего к одной модной детали, чтобы выглядеть актуально и современно. Кстати о деталях, шильда из синтетических материалов – реплика из «нулевых». Но **индивидуальная или стандартная шильда на резинку** станет той маленькой деталью, нужным акцентом, благодаря которому на ежедневник непременно обратят внимание ваши коллеги и партнеры.



ЕЖАТЕЛЬЕ АДЪЮТАНТ®: НЕМНОГО О СЕБЕ

ТМ «Адьютант» была создана в 2001 году, когда на российском корпоративном рынке царствовали итальянские и немецкие бренды. Отечественные ежедневники все, как один, были в тусклых тонах и изготавливались с обложкой из дерматина (это такой неказистый материал, им еще двери обивали)... Было куда стремиться! С первых же дней Адьютант® позиционировал себя как ателье индивидуальных ежедневников, где придумывали и выпускали не просто ежедневники, а красивые, единственные в своем роде произведения корпора-

тивного искусства. Ведь перед каждым Новым годом на столах у руководителей компаний появляются огромные стопки подарочных ежедневников. И выбирают они, конечно, свой, и еще один – самый красивый и необычный. Остальные будут розданы сотрудникам, родственникам и знакомым. Если вы стремитесь, чтобы именно ваш подарок, напоминание о вашей компании, ваше рекламное послание осталось на рабочем столе руководителя, все очень просто – следите за тенденциями и создавайте уникальные ежедневники!



Freestick!

FREESTICK с персонализацией – оригинальный бизнес-сувенир, который всегда на виду! Оставаясь самостоятельным решением для воплощения бизнес-идей, FREESTICK достойно дополнит корпоративный набор из ежедневника, еженедельника и деловой галантереи в едином фирменном стиле заказчика.



Реклама

Санкт-Петербург: ул. Маршала Говорова, д. 35, БЦ "Желтый угол",
офис 411 (812) 324-71-31, sale@poni.spb.ru, www.ponigifts.ru

Москва: Старопетровский проезд, д. 7а, стр. 3, 3-й подъезд, 4-й
этаж, офис 4 (495)798-72-18, msk@poni.spb.ru, www.ponigifts.ru

BRILLIONI - ОТРАЖЕНИЕ В НОВОМ ФОРМАТЕ

Стекло и зеркала в декоративных и сувенирных изделиях используются достаточно широко. Однако в компании Brinolli нашли метод для нестандартной обработки и производства уникальных декоративных панно. Картины на стекле и зеркалах вывели компанию на новый для нее рынок сувенирной продукции. О своих возможностях и планах в этом направлении рассказал генеральный директор Brinolli Руслан Шарипов.

GIFT Review: Руслан Галимович, познакомьте нас с терминологией вашего производства: что такое химическое матирование, пескоструйная обработка и пр.?

Руслан Шарипов: Компания Brinolli занимается химическим узорчатым матированием листового стекла и зеркал различных видов. Поверхность зеркала, подвергнутая обработке нашим методом химического матирования, приобретает определенную фактуру, порождает живописную игру света, придает изделиям новый, ранее не раскрытый потенциал в области декора. Сочетание матирования и глубокого травления позволяет создавать максимально детальные рисунки, которые невозможно повторить. Наша продукция существенно превышает качественные показатели аналогичного метода – пескоструйной обработки. Мы выпускаем изделия под зарегистрированными торговыми марками Brinolli и Brillioni. Эта продукция используется в мебельной промышленности, в оформлении интерьеров, для изготовления витражей, столешниц, сувениров и т.п. Это высокотехнологичный и экологически чистый продукт, прошедший сертификацию на соответствие экологической безопасности.

GR: А какие изделия вы производите в сегменте декора?

Р.Ш.: Наша продукция используется в художественном оформлении жилых помещений, гостиных, прием-

ных, офисов, кабинетов. Это узорчато-матовое стекло и зеркала для межкомнатных дверей, кухонных фасадов, шкафов-купе, помещений, стекольно-столовая группа, бизнес и деловые сувениры, VIP-подарки. Рисунки и изображения самые различные: от стандартных коллекций до эксклюзива.

В начале этого года у нас появилась идея сделать особенный продукт, который в серийном производстве не представлен ни одной компанией в мире. Мы решили выйти на рынок сувенирной продукции и интерьерного декора. Так и появился новый бренд Brillioni. Это высокодетализированные картины на зеркале – серия изображений, воссозданных экологически чистым методом химического травления. Такая картина создает в помещении неповторимую игру света. Наша цель – предложить новый уровень декора, направленного на создание в доме уюта и красоты, романтического настроения, даже не побоюсь этого слова – шика.

GR: Возвращаясь к технологиям, расскажите подробнее о преимуществах вашего оборудования и метода обработки?

Р.Ш.: Качество, точность, высокая детализация – одни из важнейших показателей. Все это достигается за счет высокоточного оборудования. Все операции – сборка, распиловка, резка и комплектация продукции – производятся на немецком, бразильском и итальянском оборудовании известных брендов Bottero, Intermac, DeWalt, Inmes.



КАРТИНЫ НА ЗЕРКАЛЕ:

- ✓ ДВОЙНАЯ ОБРАБОТКА РИСУНКА: ХИМИЧЕСКИ-УЗОРЧАТОЕ МАТИРОВАНИЕ И ГЛУБОКОЕ ТРАВЛЕНИЕ, ЧТО СОЗДАЕТ РЕЛЬЕФНОСТЬ, ГЛУБИНУ РИСУНКА, ТЕНЬ;
- ✓ ЛЕГКОСТЬ В УХОДЕ В ОТЛИЧИЕ ОТ ПЕСКОСТРУЙНОЙ ОБРАБОТКИ, Т. К. МЕНЬШЕ ПОДВЕРЖЕНЫ ЗАГРЯЗНЕНИЮ;
- ✓ ДОСТУПНАЯ ЦЕНА;
- ✓ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ ПРОДУКТ;
- ✓ САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ РАЗМЕРЫ;
- ✓ УДОБСТВО И ПРАКТИЧНОСТЬ В СКЛАДСКОМ ХРАНЕНИИ;
- ✓ ПОСТОЯННО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СКЛАДСКАЯ ПРОГРАММА ПО ВСЕЙ РОССИИ.

Нанесение изображения на зеркала марок AGC и Guardian производится на многокомпонентной автоматизированной линии зарубежного производства с поэтапным контролем качества.

GR: Вы уже представляли свою новинку на выставках?

Р.Ш.: Пилотная версия проекта зеркальных картин была продемонстрирована на 26-й Международной выставке «Мебель 2014» в Экспоцентре и вызвала огромный интерес у представителей немецких, итальянских и французских компаний. Именно с этого и началась масштабная разработка проекта. В нынешнем году наша продукция будет представлена на Международной специализированной выставке «Подарки. Осень 2015», которая состоится 22-25 сентября в ВК «Гостиный двор» (№ стенда В-43).

GR: А кого вы видите основными покупателями и заказчиками картин на стекле и зеркале?

Р.Ш.: Основные покупатели – это крупные, средние оптовые фирмы и магазины, работающие на рынке сувенирной продукции, подарков. Также мы постоянно совершенствуем наш интернет-магазин сувениров и картин, выполненных на зеркале и стекле. Очень много работаем с VIP-клиентами, которые желают удивить своих руководителей, подчиненных, близких. К примеру, к нам обратились представители одной из кавказских республик с заказом изобразить на зеркале одну важную для них достопримечательность, причем в большом тираже, что

мы успешно и сделали. Теперь наше изделие украшает кабинеты, рестораны и кафе заказчиков.

GR: У вас уже есть готовые коллекции картин. Какие изображения вы наносите?

Р.Ш.: Это объекты мирового культурного наследия: памятники, религиозные объекты и т.д. Есть портреты исторических деятелей, президентов, руководителей, а также различные религиозные символы, знаки зодиака. К примеру, есть коллекция храмов и мечетей России: «Собор Василия Блаженного», «Храм Христа Спасителя», «Казанский собор», «Исакиевский собор», «Смольный собор», «Новая Мечеть» в Баку, «Кул-Шариф» в Казани, «Сердце Чечни», башня «Сююмбике», «Тадж-Махал» и др. В коллекции исторических личностей: Путин В. В., Медведев Д. А., Собянин С. С., Минниханов Р. Н., Кадыров Р. А., Назарбаев Н. А., Ангела Меркель, Барак Обама, испанский король Филипп, президент Индии. Сейчас идет работа над созданием серии картин «Памятные места Санкт-Петербурга». Используются образы Дворцового моста со шпилем Петропавловки, Медного всадника, Адмиралтейства, Александровского столба и арки Генштаба, стрелки Васильевского острова, Исакиевского собора, Казанского собора, Макарьевского монастыря, Петергофа и другие. Это, конечно, далеко не полный перечень наших работ. Изображения отбирались на основе маркетинговых исследований во всех регионах страны.

GR: Кто работает над созданием макета для картин? Каковы сроки изготовления для индивидуального заказа?





Р.Ш.: Над созданием картин трудится собственная дизайн-студия, специалисты обладают не только знанием специальных программ, но и умеют творчески подходить к каждому проекту и порой выдают неожиданные решения в игре тени и света, объемов. Мы выполняем полный производственный цикл – от создания индивидуального графического рисунка по запросам заказчика до его конечного переноса на стекло или зеркало. Сроки обычно до 2-4 недель, причем основное время уходит не на производство, а на усовершенствование макета. Большая часть картин из нашей коллекции представлена в складской программе.

GR: А существуют какие-то ограничения по размерам или сложности рисунка?

Р.Ш.: Ограничений по сложности рисунка нет, так как наша линия матирования и высокая точность трафарета позволяет отобразить даже самые мелкие детали и текстуру. Конечно же, есть определенные допуски, например, толщина линии не менее 0,5 мм. Размеры – от 10x10 см до 2,5x1,6 м. Внутренние стандартные размеры полотна – 150x150, 300x300 и 600x800 мм.



GR: Какая комплектация картин возможна?

Р.Ш.: Для производства картин используются самые качественные зарубежные комплектующие, будь то итальянское бархатное паспарту ScappiCarton, высококачественный полиуретановый багет из Южной Кореи или же бразильские скобы и ламели для скрепления картинной рамы. Существуют готовые стандартные решения по размерам, багету, паспарту, оформлению и упаковке. Мы

приложили все усилия, чтобы угодить конечному потребителю по цене и качеству, удобству и изысканности. Это касается и упаковки. Но мы готовы к изменениям и новым идеям, если, скажем, крупная торговая сеть пожелает разработать индивидуальные решения в плане комплектации.

GR: Каковы ваши планы по развитию дилерской сети?

Р.Ш.: На данном этапе дилерская сеть формируется довольно успешно, идут переговоры, презентации, ознакомление с нашей продукцией. Мы приглашаем к сотрудничеству крупных дилеров, крупные торговые сети, занимающиеся распространением эксклюзивной продукции мировых известных брендов премиального сегмента в сфере luxury подарков. Всегда открыты к диалогу, так как для нас крайне важно услышать мнение профессионалов, готовы разработать индивидуальные серии изображений на зеркале, видоизменить основные комплектующие в соответствии с требованиями заказчиков, разработать

эксклюзивную упаковку премиального класса и пересмотреть иные детали. Находимся мы в сердце России, в Республике Татарстан, в Бугульме, практически на Великом шелковом пути, соединяющем Азию и Европу. Такое месторасположение и близость к основным транспортным узлам позволяет нам своевременно отгружать продукцию в любом направлении и в любых количествах. **GR**

Республика Татарстан, г. Бугульма, ул. Залакова, д. 4, стр. 4
 Отдел продаж: +7 (85594) 9-11-13, 7-03-54, +7-960-077-30-53
www.brillioni.ru mail@brillioni.ru



16-я международная специализированная выставка

HOUSEHOLD EXPO

ПОСУДА • ПОДАРКИ • ХОЗТОВАРЫ • ИНТЕРЬЕР

15-17
СЕНТЯБРЯ
2015

**ВСЁ,
ЧТО ДОМА
ПРИГОДИТСЯ**

СТОЛОВАЯ ПОСУДА, КУХНЯ

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

БЫТОВАЯ ХИМИЯ

СВЕТ, ТЕКСТИЛЬ

ПОДАРКИ

реклама 12+

ЦЕНТР В2В «RETAIL – ПОСТАВЩИК»

УНИКАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ЗАКУПЩИКОВ

Место проведения: Москва, МВЦ Крокус Экспо

Организаторы: «МОККА Экспо Групп», ГК «Майер Джей Групп». Тел.: +7 (495) 363-50-32/33
www.hhexpo.ru

«БЕЛЫЙ ЯСЕНЬ»: СВОБОДА ТВОРЧЕСТВА

Наша отрасль на 90% состоит из креатива – постоянных поисков новых идей и решений, материалов, дизайнов, технологий. Подарок по определению должен удивлять. И часто бывает, что удивительным становится сам процесс его создания, поэтому производителям всегда есть, что вспомнить о том, как появлялись новинки. Дмитрий Лачугин, руководитель компании «Белый ясень», специализирующейся на авторских кожаных изделиях, рассказал читателям GIFT Review о самых ярких моментах творческого процесса мастерской.

В нашей практике было много интересных проектов, начиная с самого первого заказа. Собственно говоря, поводом собраться нашей команде и послужила очень интересная задача. Нужно было вписать в колониально-тропический интерьер спальни современный телевизор. Объект был необычен сам по себе: плавающий дом на базе старого речного дебаркадера. Масса помещений, в каждом свои особенности и тонкости, как сейчас принято говорить – фишки. Очень много бамбука, ротанга, тростника, рогоза и камыша, других натуральных материалов. А вот с телевизором дизайнерская команда не справилась. Мы решили эту проблему, изготовив футляр из кожи, стилизованный под дорожную сумку. Вместе с содержимым он подвешивался на кожаных ремнях к каркасу балдахина кровати. Вся функциональность телевизора была сохранена – перфорация для предотвращения перегрева, для динамиков. Кнопки управления и блок коммуникации прикрыты клапанами.

Заказчику работа понравилась, и нас пригласили к дальнейшему сотрудничеству. Полноценного дизайн-про-

екта не было, команда креативила на ходу. Основной темой была Африка во всех её проявлениях. И теперь стояла задача заполнить три ниши другой спальни. Среднюю часть предполагалось сделать картой юга Африканского континента. Стилизованной и декоративной, с розой ветров и парусными корабликами. Две узкие вертикальные ниши должны были стать похожими на часть стены пещеры, с изображениями традиционных петроглифов (рисунков на камне) африканских народов. Мы, собравшиеся из разных отраслей (скульпторы, галантерейщики, ювелиры, производственники), понятия не имели тогда ни об изготовлении клише больших форматов, ни о том, как эти изображения оттиснуть на коже. Но трудности не пугали. Куража было хоть отбавляй. Справились и с этой задачей. Помогли как раз знания из иных сфер.

Правда, той картой мы до сих пор недовольны сами и считаем её первым блином, который вышел комом. Материал был подобран не совсем верно. Тиснение получилось неглубоким и невыразительным, пришлось отыгрывать тонировками. Впоследствии





в ходе массы экспериментов были найдены и применены совершенно иные техники. Мы поэкспериментировали на географических картах регионального значения (карты Самарской луки на Волге), показали их миру. И когда посыпались заказы, были готовы сделать аналогичную работу быстро.

Самым большим и увлекательным в этом ключе заказом был подарочный проект одной крупной компании: кожаные карты всех федеральных округов Российской Федерации в деревянных рамах. По количеству представителей компании в городах. Уже позже партнёры, занимающиеся трёхмерным моделированием, сказали, что за время, отпущенное на выполнение заказа, возможно создать только 3D-модель одной такой карты и попытаться успеть её отфрезеровать. По цене это было бы несоизмеримо дороже.

Мы же нашли более быструю и менее дорогостоящую технологию. Для сверхточных работ она не годится, а для декоративных – вполне.

Однако вернёмся к нашему первому объекту с предметами интерьера в виде африканских пещер. Нужно было придумать, как сделать кожу похожей на камень, да ещё и с изображением... В то время мы арендовали небольшое помещение в далеко не новом здании. Решение подсказал пол общего коридора. На совершенно разбитый бетон был постелен одноцветный линолеум без подложки. И за несколько десятилетий его красили неведомое количество раз. В углублениях сохранялась многослойная краска, а с выступающих частей она со временем стиралась подошвами ног. Оставалось придумать, как под кожей создать рисунок с рельефом, повторяющим скол натурального



камня, подобрать материал и краску для тонировки. С данной задачей мы справились довольно легко. Именно из этой техники впоследствии развилось целое направление – наши панно. В них уже нет фактуры камня, но изобретенный принцип сохранён. Добавились только тонкие тонировки с применением аэрографии. Во всех работах видна натуральная кожа. Чтобы усилить ощущение натуральности, мы не вставляем картины в рамы, а натягиваем их, кое-где добавляя кожаные шнуры. К слову, и тех самых «петроглифов» мы наделали в своё время великое множество. И сейчас думаем, а не вернуться ли к этой теме вновь. Она, конечно, нашла своё применение в наших «диких» блокнотах, брелочках, но это уже тиснение и выглядит совершенно иначе.

Когда к нам обратилось руководство одного гостиничного комплекса в Самаре с просьбой поучаствовать в оформлении интерьера, мы нарисовали массу эскизов. Очень хотелось немного «расширить горизонты» техники, опробованной на «петроглифах». Руководство гостиничного комплекса согласилось на смелый эксперимент. Почему смелый? Потому что так уж устроен человек, что ему нужно видеть, как будет выглядеть готовое изделие или на что оно будет похоже... А тут есть эскиз, а в материале по-

казать нечего. Не всякий клиент согласится заказать то – не знаю что. Но нам везло на заказчиков, которые охотно шли на риск. Надо сказать, что риск этот мы в большинстве случаев оправдывали. И тогда справились с поставленной задачей. Так появились первые панно с животными. И первая карта в такой же стилистике. Тоже, кстати, карта Африки.

Так получилось, что «Белый ясень» изначально создавался именно как творческая мастерская, способная решать массу задач – от декорирования интерьера до разработки и изготовления штучной и мелкосерийной подарочной продукции. Приоритетным материалом была выбрана кожа. А дальше начался эволюционный процесс. Мы очень признательны нашим заказчикам, и первым, и нынешним. Они дали нам возможность создать и опробовать уникальные техники и их сочетания. Выработать свою стилистику. Но время не стоит на месте. Вот уже несколько лет помимо продолжающихся заказных проектов мы выпускаем многие изделия серийно. По-прежнему каждым заказом стараемся воспользоваться, чтобы открыть что-то новое. Попробовать новый материал, применить новую технику, сочетать различные фактуры. Но и тем клиентам, которым важно сразу видеть пример продукции, нам есть, что показать!





БЕЛЫЙ
ЖЕНЫ

творческая
мастерская



Акция для наших Партнеров:
универсальное зарядное устройство
power bank склад Msk
емкость 2800mAh

340р.

В комплект входят
переходники адаптер
для Iphone 4 и 5,6,+
micro USB и мешочек
под цвет корпуса

ART. **PB036**



Зарядное устройство

power bank **PB036**

под нанесение логотипа

Емкость 2800mAh

адаптеры: I-phone 4 и 5S, micro USB

tel. +7 495 64 999 20

e-mail: sales@3venta.com

web: www.3venta.com

3venta
the desire for novelty



ПОРЯДОК В ПОДАРОК

Идея, как известно, часто кроется в деталях. Так и с офисными принадлежностями от успешных брендов. Нюансы конструкции, дизайна и стиля выделяют их на фоне рядовых образцов аналогичной по назначению продукции многочисленных по пате производителей. Для создания товара с идеей необходимо принимать во внимание и потребительские предпочтения, и реалии современной жизни, и модные тенденции. Андрей Солоухин, генеральный директор компании Esselte в России, рассказал GIFT Review об особом подходе к созданию привычных аксессуаров для работы и дома.

GIFT Review: Андрей Викторович, казалось бы, в сегменте товаров для хранения и организации пространства сложно придумать что-то технологически новое. Коробки, контейнеры, коробка... Как рассуждали дизайнеры Esselte, работая над созданием коллекции Click & Store?

Андрей Солоухин: Прежде всего, дизайнеры руководствовались реалиями сегодняшнего времени. Одна из тенденций – удаленная работа вне офиса. Чаще всего из дома. Число таких работников с каждым годом растет. К сожалению, не всегда размер жилплощади позволяет иметь рабочий кабинет, а так хочется отвести отдельное место для работы и при этом вместить все свои любимые мелочи. При этом порядок и в доме, и на рабочем месте очень важен. Другая тенденция – иметь бесконечное множество гаджетов и аксессуаров к ним, которые надо где-то хранить и находить очень быстро. Все мы хотим, чтобы наши личные вещи хранились в целости и сохранности, в организованном порядке. И в то же время вещи должны быть легкодоступны, чтобы в случае необходимости мы могли быстро и без труда найти любую мелочь. Система коробов для хранения Click & Store как раз и призвана помочь навсегда избавиться от беспорядка.

Широкий ассортимент продукции позволяет использовать короба для всех нужд хранения. Минималистичский дизайн с элегантными металлическими орнамен-

тами и эффектными цветами – это актуально, модно и соответствует тенденциям оформления интерьеров.

GR: Сборные конструкции у многих вызывают ассоциации с чем-то временным, недолговечным и ненадежным. Ваша коллекция опровергает это?

А.С.: Название серии в переводе с английского буквально означает «защелкните и храните». Главное преимущество коробов Click & Store – их можно собирать и разбирать бесконечное множество раз. Двойной картон на клапанах обеспечивает дополнительную прочность краям коробов. Клапаны фиксируются кнопками, исключая случайное открытие. Короб интуитивно собирается одним возможным способом, поэтому при сборке невозможно ошибиться и собрать его неправильно – никаких шурупов и сломанных ногтей. Если короб временно не используется, его можно разобрать и при этом он займет минимум места. Ламинированное глянцевое покрытие придает высококлассный вид и защищает поверхность от повреждений, любые загрязнения легко удаляются влажной салфеткой.

GR: У коллекции Click & Store очень разностороннее позиционирование. Почему вы решили предлагать ее как продукт и для офиса, и для дома?





А.С.: Многофункциональность лежит в основе этой коллекции. К примеру, коробка можно использовать в качестве подарочной упаковки на праздники родным, друзьям, коллегам. В отличие от обычной упаковки человек получает многофункциональный продукт для организации хранения.

GR: *Насколько разнообразны форматы и размеры в коллекции Click & Store?*

А.С.: Коллекция состоит из девяти видов разборных коробов и ящичков. Есть восемь основных цветов – классические черный и белый, модный ярко-розовый, небесный синий, жизнерадостный оранжевый, весенний салатовый, актуальный бирюзовый и насыщенный лиловый. Последние два цвета были введены в коллекцию в 2014 году, исходя из модных мировых трендов. И это, действительно, дань моде. Ведь человек хочет окружать себя модными вещами во всем, даже канцелярскими принадлежностями, которые гармонично сочетаются с современным интерьером квартиры или офиса.

GR: *А можно подобрать цвета коробов Click & Store в тон канцелярской продукции вашего производства?*

А.С.: В премиальном бренде Leitz есть очень успешная коллекция – WOW. Она была запущена несколько лет на-

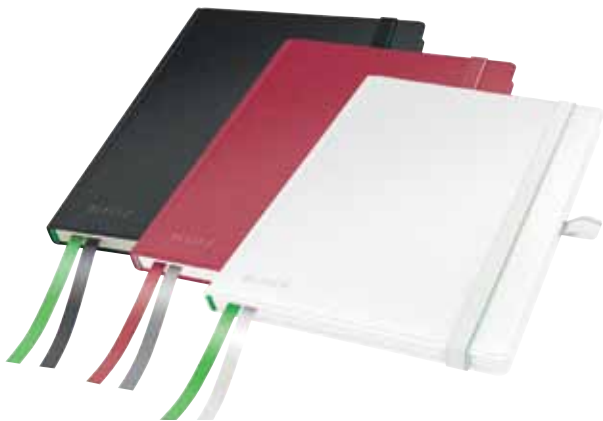
зад и начиналась с папок-регистраторов, степлеров и дыроколов. После успешного старта было принято решение добавить настольные аксессуары – вертикальные и горизонтальные накопители, настольные короба, блокноты, корзины для бумаг, потом добавились системы хранения Click & Store. Они сочетаются по цветам. Из новинок этого года упомяну электрические степлеры на батарейках, вращающиеся подставки для смартфона и планшета, ножницы с титановым покрытием и гарантией 10 лет. В настоящий момент при желании можно оформить любое офисное или жилое пространство в едином стиле и цветовой гамме.



GR: *Порядок на столе – с системами хранения, а порядок в голове – с ежедневниками. Насколько нам известно, и в этом направлении у вас есть новинки?*

А.С.: Да, бренд Leitz радует своих поклонников актуальной и стильной продукцией. Несмотря на век цифровых технологий, как показывают исследования, люди по-прежнему широко используют ежедневники в повседневной жизни и на работе. Esselte представляет записные книги в двух коллекциях – Leitz Complete и Leitz Style. Они отличаются стильным дизайном и многофункциональностью, а также разнообразием цветовой гаммы классических оттенков. Ежедневники недатированные, а значит, со временем не утрачивают актуаль-





ности. Различные размеры позволяют подобрать формат для любых нужд. Самый миниатюрный – А6 – помещается даже в женский клатч. Все ежедневники оснащены эластичной застежкой, держателем для ручки, тканевыми закладками, внутренними карманами в начале и конце ежедневника и даже самоклеящимися закладками. Последние восемь листов блокнотов имеют перфорацию, что позволяет при необходимости легко отделить часть страницы для записок.

GR: В вашем ассортименте относительно недавно, по сравнению с канцелярией, появились аксессуары для мобильных устройств и компьютеров. Что сейчас в этом сегменте предлагает Esselte?

А.С.: Компания «держит руку на пульсе» и адаптируется под изменения, происходящие в сегменте организации офисного пространства. Несколько лет назад у нас появилась новая линейка Leitz Complete, основная концепция которой – мобильный офис. В коллекцию входят зарядные устройства, подставки для смартфонов и планшетов, внешние аккумуляторы power bank, сетевые и автомобильные адаптеры. Все устройства имеют сертификат MFi, который свидетельствует о лицензировании нашей продукции компанией Apple. Также данная линейка представлена подставками и чехлами для продукции Apple и Samsung Galaxy. Интересная новинка – чехол для планшета iPad с защитной панелью и съемной приватной пленкой, которая сохранит конфиденциальность информации на экране и защитит его от нежелательных посторонних взглядов. Также в коллекцию входят портативные

беспроводные динамики, что очень удобно при проведении презентаций или мероприятий на выезде. Коллекцию дополняют сумки для планшетов и ноутбуков и даже чемоданы.

GR: А какую продукцию вы считаете приоритетной для бренда? В какой нише Esselte позиционирует себя как флагман и трендсеттер?

А.С.: Наша локомотивная категория – папки-регистраторы. Всем известно, что в кризис первым страдает средний ценовой сегмент. Сегодня мы делаем акцент на премиум-сегмент – папки Leitz. Мы уверены в качестве товара и знаем, что те, кто однажды взял в руки продукцию бренда Leitz, уже не захотят жертвовать качеством даже в сложные времена. Это идеальный бренд для клиентских зон, фронт-офисов, офисов топ-менеджмента и мест обслуживания VIP-клиентов. Поэтому дистрибьюторы, предлагающие своим клиентам сбалансиро-



ванный ассортимент, и сегодня обязательно включают в свой продуктовый портфель бренд Leitz.

Esselte – бренд продукции для организации офисного пространства, сочетающий в себе высокое качество за доступные деньги, то, что называется value for money. В нынешних непростых условиях это особенно актуально. Традиционно в высокий офисный сезон, который начинается с сентября, компания проводит акции для конечных потребителей. Этот год не стал исключением – за покупку папок-регистраторов Esselte этой осенью мы дарим подарки. Подробнее о подарках можно узнать на странице акции: www.esselte.com/winner. **GR**



ОЩУТИТЕ ВКУС УСПЕХА!

ESSELTE
ЗАПАТЕНТОВАННЫЙ
МЕХАНИЗМ №1

2015

ESSELTE
3 ГОДА
ГАРАНТИИ

2015

ESSELTE
FSC®
СЕРТИФИКАТ

2015

ESSELTE
ВМЕСТИМОСТЬ
ДО 500 ЛИСТОВ, А4

2015



УЧАСТВУЙТЕ В АКЦИИ!

1 Покупайте продукты
Esselte



2 Собирайте баллы



3 Получите свой приз



Ваши ежедневные успехи на работе просто впечатляют! С папками-регистраторами Esselte VIVIDA и Esselte №1 вы справляетесь намного быстрее. Вы прекрасно работаете в дуэте: такие гламурные, профессиональные, успешные. Все вокруг просто в восхищении: ваши труды должны быть оценены по заслугам!

Узнайте больше на сайте:
www.esselte.com/winner

Esselte
FROM TO DO... TO DONE

ТОНКОСТИ ДАЛЬНИХ ПЕРЕВОЗОК

Именно сегодня многие дистрибьюторы и импортеры сувенирной продукции активно оптимизируют свои логистические цепочки. Кто-то переходит на прямые поставки, кто-то меняет маршруты, сокращает партии или находит эффективных логистических партнеров. Непростые вопросы, связанные с внешнеэкономической деятельностью, не ограничиваются только лишь стоимостью и сроками. Оптимальные решения подбирать нужно в комплексе, исходя из конечных целей заказчика иностранной продукции, уверен Роман Лебедев, генеральный директор логистической компании АТС С&L, которая уже более 10 лет занимается поставками товаров из Китая, стран Юго-Восточной Азии и Европы. В интервью нашему журналу он рассказал о том, по каким критериям нужно выбирать схемы поставок и какие факторы сегодня сказываются на эффективности грузоперевозок.

GIFT Review: Роман Николаевич, какими видами транспорта чаще всего пользуются ваши клиенты из сувенирной индустрии? Какие маршруты наиболее востребованы ими?

Роман Лебедев: Заказы на перевозку сувенирной продукции, как правило, бывают двух типов. Срочные, которые требуют быстрого реагирования и доставки. В таких случаях мы рекомендуем доставку комбинированным транспортом «авто + ж/д» сроком 3 недели или схему «авто + авиа» с доставкой в пределах 2-х недель. Либо доставку прямым авиарейсом, которая вместе с таможенным оформлением занимает 5-6 дней.

Если сроки не критичны, а основным критерием является стоимость, то мы советуем морские и ж/д схемы. В этом случае многое зависит от места таможенного оформления, где возможно оптимизировать траты по платежам, отсюда идет и выбор транспорта.

Обычно клиент определяет срок доставки, а схему перевозки уже просчитывают менеджеры, исходя из потребностей заказчика. Наиболее востребован маршрут через Дальний Восток (всеми видами транспорта) с оформлением и последующей доставкой до других городов РФ. На данный момент дальневосточная схема является самой гибкой с точки зрения изменения сроков доставки, так как есть возможность вариации видов транспорта и перегрузки с одного вида транспорта на другой.

GR: Для каких партий оптимальны поставки с участием компании-посредника?

Р.Л.: Хочу пояснить, что в данном случае мы не посредники, а, скорее, аутсорсеры. Сотрудничество с нашей компанией имеет выгоду, когда клиент не хочет брать на себя организацию доставки, регистрацию своей компании в качестве участника ВЭД, а также другие риски, связанные с осуществлением международных торговых операций. Соответственно, обращение в компанию, аналогичную нашей, является решением данной проблемы.

Объем и частота поставок практически не влияют на это решение. Возможно, только для крупных компаний, с месячными объемами 30-40 контейнеров в месяц имеет смысл создавать свой отдел логистики. Как правило, сувенирные компании сами являются посредниками между заказчиком и производителем, и они редко выходят на критические объемы, чтобы создавать свои отделы.

GR: В подарочном ассортименте многие позиции отличаются сложностями в транспортировке – хрупкость, нестандартные размеры, мелкие изделия и пр. Как в этом случае проходит контроль качества перевозки?

Р.Л.: Действительно, многие товары данной отрасли, которые заказывают к перевозке, имеют сложности в транспортировке. Нестандартность размеров и его величина не усложняют перевозку. Хрупкость груза – основная проблема. Для хрупких грузов лучше подходят контейнерные перевозки,

будь то перевозка целыми контейнерами или в составе сборных контейнеров. Ежедневно с юга Китая с нашего склада в Гуанчжоу осуществляются отправки сборных контейнеров. Товар, отправленный именно этим способом, доходит всегда в целостности и сохранности. Единственной особенностью является невысокая скорость перевозки. С момента выхода контейнера – от 30 до 40 дней. Все остальные схемы требуют большого количества перевозок, отчего не может быть гарантирована сохранность груза. Хотя и в этом случае есть выход – деревянная обрешетка, которая немного увеличивает расходы на упаковку, но тем не менее позволяет доставить груз в сохранности.

При доставке контейнерами качество перевозки гарантируется за счет того, что контейнер загружается в одном месте и выгружается уже в пункте доставки. Единственное, относительно слабое место – досмотр на таможенном терминале, но в нашем случае порча товара при досмотре исключена, так как на всех этапах перевозки, на



таможенных терминалах и складах, при перегрузке в вагоны и самолеты присутствуют наши специалисты.

GR: Что такое мультимодальные перевозки и в каких случаях они нужны?

Р.Л.: Это схемы, где задействовано больше двух видов транспорта. В целом, практически любая перевозка в современном мире является мультимодальной. За исключением лишь автомобильных перевозок, в которых используется лишь один вид транспорта.

Сложные схемы мультимодальных перевозок в своей работе мы используем достаточно часто. Они включают в себя несколько этапов, например, груз от китайского поставщика перевозят на небольших машинах, далее перегружают в контейнер и из Гуанчжоу отправляют морем до порта Инкоу на севере Китая. В порту морской контейнер переставляют на ж/д платформу, и груз через пограничный переход Забайкальск-Маньчжурия отправляется по железной дороге в Москву. Там контейнер снимается с платформы и уже с помощью автотранспорта доставляется до склада клиента. В данной схеме задействовано 3 вида транспорта, и это позволяет сократить маршрут из Гуанчжоу до Москвы до 8 дней.

GR: А если необходимы минимальные сроки поставки из Китая?

Р.Л.: В этом случае однозначно – авиаперевозка. Из любого уголка Китая автотранспортом груз доставляется в крупные аэропорты страны. Сейчас география полетов расширяется. Помимо Пекина, Шанхая, Гуанчжоу добавляются такие города как Ухань, Урумчи, Харбин, Ченду и др., откуда осуществляются прямые авиарейсы в различные города РФ. Таким образом, возможно обеспечение минимальных сроков доставки.

Также мы предлагаем более доступную с финансовой точки зрения схему – «медленный самолет». При такой схеме груз в сборных авто везется до Владивостока, где проходит таможенное оформление с последующей авиа-



отправкой в Россию. Срок доставки по такой схеме составляет 10-12 дней. Стоимость авиаперевозки при этом снижается на 30-50%.

GR: Сейчас активно обсуждают проект строительства скоростной ж/д линии до Казани с ее продолжением вплоть до Пекина. Как, по вашему мнению, подобный проект может сказаться на вашей сфере деятельности?

Р.Л.: Данный проект серьезно не может сказаться на нашей деятельности, так как экспресс-доставка – лишь один из составляющих видов логистики. Подобный проект будет дорогостоящим и перевозка по данному маршруту будет вряд ли экономична, плюс сроки реализации проекта неизвестны. Это будет еще одно предложение на рынке, которым клиент сможет воспользоваться, но не более того.

GR: Помимо организации собственно транспортировки грузов, ваша компания работает напрямую с зарубежными производителями. Каким образом такие посреднические услуги могут оптимизировать процессы компаний, работающих на территории России?

Р.Л.: Мы можем взять на аутсорсинг часть бизнеса, связанную с поиском зарубежных производителей и размещением заказов. Открытие представительств за границей, отправка сотрудников на выставки или другие мероприятия, которые позволяют искать производителей в Китае, требуют от компаний определенных затрат, а также знания менталитета и специфики ведения бизнеса с Китаем. Немногие компании располагают такими возможностями.

Наша компания существует на рынке более 10 лет. Широкая сеть представительств, наличие складов консолидации, знание языка и многолетний опыт работы с азиатскими





партнерами позволяют предложить полный комплекс услуг – от поиска товаров до организации доставки грузов клиентам.

GR: *Больше всего в теме логистики всех волнуют проблемы, связанные со срывом сроков из-за непредвиденных сложностей на таможне. Каковы наиболее частые причины таких форс-мажоров и каким образом можно обезопасить поставки?*

Р.Л.: В любом бизнесе существуют так называемые «камни преткновения». Таможня в нашем случае – не исключение. Таможенное оформление является достаточно сложным процессом и зависит от многих факторов. Некорректно заполненные документы и таможенные декларации, просрочка оплаты таможенных платежей и ряд других факторов зачастую становятся причинами трудностей. Еще одна проблема – несоответствие заявленных данных реальной загрузке транспортных средств. Предупреждая эту сложность, наши специалисты всегда находятся на связи с производителями. При отгрузке с наших складов все товары досматриваются, а также пересчитываются, тем самым мы не допускаем внештатных ситуаций на таможне. Таким образом, обезопасить себя от таких форс-мажоров можно, работая с компаниями, имеющими профессиональный опыт в подготовке документов, работы с таможней и т. д.

GR: *Наблюдаете ли вы положительные тенденции в развитии таможенных процедур?*

Р.Л.: В последнее время было множество изменений. Одно из основных – переход к электронному декларированию, которое существенно сократило сроки подготовки и упростило подачу деклараций в таможенные органы РФ через ЦЭДы (Центры Электронного Декларирования). Теперь импортер, находясь, например, в Москве, может доставить контейнер до Владивостока и подать декларацию без личного присутствия.

В связи с вступлением России в ВТО, за последние несколько лет сократились таможенные пошлины на целую группу товаров, таких как обувь, одежда и др. Хотя стоит

отметить, что при этом таможенные платежи не уменьшаются. Напротив, ужесточаются требования таможни к заявленной стоимости товаров, корректности заявленных данных. Прикрываются лазейки в различных уголках таможенных структур, что, несомненно, ведет к улучшению работы честных участников ВЭД.

GR: *Какие изменения происходят в целом в поставках для сувенирной отрасли в этом году?*

Р.Л.: Экономическая ситуация в этом году находится в кризисном состоянии, что, бесспорно, сказывается на объемах закупок. В два раза увеличилась стоимость товаров из-за падения курса рубля. В связи с уменьшением объемов закупок актуальна перевозка сборными контейнерами и поставки автотранспортом небольших партий, где не требуется консолидация до целого контейнера. При невысоких бюджетах также будут востребованы и морские контейнерные перевозки. Больших изменений в типах перевозки и направлениях поставок не будет, скорее произойдет смещение в сторону уменьшения отдельных партий. Маршруты и направления останутся те же. Роста объемов не ожидаем, лишь передислокацию, о которой упомянул выше.

GR: *Как вы оцениваете перспективы развития бизнеса в условиях кризиса?*

Р.Л.: Компания АТС С&L относится пусть не к крупным, но, однозначно, стабильным игрокам рынка. Оценивая последствия кризиса 2008 года, могу утверждать, что именно сильные, с точки зрения успешного ведения бизнеса, компании стали нашими клиентами в этот период. Кризис активно стимулирует готовность руководителей многих предприятий переходить на нестандартные для России методики работы, что, конечно, будет способствовать появлению новых возможностей для решения важных стратегических задач. И преодолеть все финансовые невзгоды удастся только тем, кто сумеет правильно расставить приоритеты, оценить риски и грамотно выстроить политику дальнейшего развития. **GR**



**Поставки сувенирной
продукции и бизнес-подарков
СО ВСЕГО МИРА!**

Международная логистическая компания ATC C&L работает на рынке более 10 лет. За это время приобрела огромный опыт в области закупки и организации доставки сувенирной продукции и бизнес-подарков.

Наши преимущества:

- **наработанный ассортимент** сувениров, канцелярской продукции и бизнес-подарков
- **поиск новых производителей** и размещение заказов на производство сувенирной продукции
- **прямые контракты** с производителями и торговыми компаниями, контрактное сопровождение
- **консолидация, складская обработка и хранение грузов на складах** в Иу, Ченду, Урумчи, Гуанчжоу, Пекине и Гонконге
- стабильность сроков доставки и оптимизированные схемы таможенного оформления
 - **экспресс-доставка** ваших грузов самолетом и машиной в срок **от 5-ти до 20 дней**
 - **экономичные схемы доставки** сборными и целыми контейнерами **за 30-45 дней**
- **широкая сеть представительств:** Пекин, Гуанчжоу, Мумбай, Милан, Владивосток, Краснодар, Новосибирск, Москва
- **работаем для Вас** 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году!

Выбор вида доставки и схемы перевозки зависят как от самого груза, так и требуемых сроков доставки. Наше партнерство с крупнейшими транспортными компаниями, таможенными брокерами, а также собственные административные ресурсы обеспечивают возможность выполнять заказы любой сложности по транспортировке грузов и их сопровождению, таможенному оформлению.

Мы готовы предоставить нужные вам тарифы в течение 24 часов. Свяжитесь с нами вы можете



8 495 215 24 73
8 800 500 24 73

 facebook.com/atcl Logistic

 vk.com/atcl Logistic

 instagram.com/atcl Logistic



www.atc-consulting.ru

 sales@atc-logistic.com

ШТУЧКИ ПРОТИВ СТРЕССА

Возможности фабрик, работающих на территории нашей страны, всегда вызывают особый интерес. У каждого он свой: у оптового закупщика – в отсутствии таможенных процедур, у корпоративного клиента – в более сжатых сроках поставок, у розничного покупателя – в самом факте отечественной продукции. «Союз производителей игрушек» развивает собственные фабричные мощности уже второе десятилетие. Об особенностях их работы и конкурентном ассортименте GIFT Review поговорил с креативным директором компании, Валентиной Латун.

GIFT Review: Валентина Васильевна, расскажите, как организовано ваше производство?

Валентина Латун: Сегодня у компании «Союз производителей игрушек» имеются своё конструкторское бюро и современная производственная база. Предприятие самостоятельно выполняет весь комплекс работ, включая компьютерную разработку моделей, имеет автоматизированный раскройный комплекс, профессиональный швейный цех, самые современные сублимационные принтеры. Под торговой маркой «Штучки, к которым тянутся ручки» профессиональный дизайнерский отдел на протяжении 17 лет создаёт изделия, пользующиеся спросом как у детей, так и у взрослых. Вся продукция сертифицирована и совершенно безопасна, а самый главный секрет «Штучек» кроется в наполнителе – крохотных шариках вспененного полистирола.

GR: Какое количество позиций в вашем ассортименте?

В.Л.: На нашем сайте www.spi1.ru потребители могут сделать выбор из более, чем 500 наименований продукции. Мы предлагаем «Штучки» разной формы и размеров – от 8 см до 1,5 м. Ежегодно ассортимент обновляется минимум два раза, все новинки сразу появляются на сайте. «Союз производителей игрушек» выпускает фирменный каталог дважды в год, который распространяется через сеть розничных точек, дилеров, оптовиков и на тематических выставках, в которых фирма принимает активное

участие. В каталоге вся продукция, как и на сайте, представлена по категориям: игрушки или подушки, подарки для мужчин и женщин, новогодние новинки и т.д. Ежегодно коллекция пополняется символами года, что всегда радует потребителей при выборе подарка для самого долгожданного и весёлого праздника.

GR: А какие новинки сейчас в фокусе вашего внимания?

В.Л.: «Союз производителей игрушек» разработал новую линию продукции – для детского купания. Во-первых, это уникальный матрасик для купания новорождённых. Абсолютно нескользящий материал, быстро сохнет и легко моется, освобождает руки мамы и приятен для тела. Матрасик сделан по уникальной технологии из экологически чистых материалов: натуральной отбеленной фланели с окантовкой трикотажной х/б бейкой. Мягкий и уютный матрасик очень удобен для купания.

В эту серию также входят забавные зверюшки и птички-колобашки. Это аналог любимого всеми детками колобка, только с милыми и весёлыми мордочками зверюшек и птичек с приятными пожеланиями. Каждый может собрать целый мини-зоопарк для своего любимого сыночка или дочки.

Но самая интересная и неожиданная новинка для купания – это игрушка, растущая в воде. Детскому удивлению и восторгу не будет предела, и купание превратится в увлекательное развлечение, когда забавные игрушки под



Российская компания
«Союз Производителей Игрушек»
представляет антистрессовые
игрушки и сувениры
под торговой маркой
«Штучки, к которым
тянутся ручки»

ШТУЧКИ®

К КОТОРЫМ
ТЯНУТСЯ
РУЧКИ



Обезьянки, макаки, мартышки, без сомнения, нравятся всем. Умные, игривые, шаловливые, никогда не унывающие, как их за это не любить? Улыбка появляется сама собой, когда наблюдаешь за их игрищами: беганье и лазанье, хищничество и грабёж, кривлянье и гримасничанье.

Символ нового 2016 года – обезьянки!

Любимцы всех детей и взрослых. Союз Производителей Игрушек представляет новую весёлую коллекцию обезьянок. Мягкие и пушистые, весёлые и удивляющиеся, маленькие и гигантские. Всё это многообразие несомненно придётся по душе, а их добродушные мордочки не оставят никого равнодушными. Все обезьянки выполнены из высококачественного материала: велюра и бифлекса, с совершенно безвредным и гипоаллергенным наполнителем – вспененным полистиролом. Забавляясь с этими милыми игрушками, получаешь невероятное расслабление и удовольствие, ведь все игрушки от Союза Производителей Игрушек с эффектом антистресс.

С этими забавными обезьянками можно весело и задорно провести время, их можно кидать, бросать, а если устали, на них можно повалиться и набраться сил для новой игры.

Мягкие и забавные, а главное, антистрессовые мартышки – лучший подарок в 2016 году! Неподдельный восторг и изумление гарантированы не только детям, ведь взрослые тоже любят время от времени вернуться в детство.

Бизнес – предложение: Союз Производителей Игрушек предлагает уникальную возможность – размещение логотипа компании или поздравление на этих удивительных игрушках. Подарите своим партнерам именные сувениры, и Ваше сотрудничество будет более крепким и взаимовыгодным.

Выбирайте игрушки и сувениры с символом наступающего 2016 года от Союза производителей Игрушек, мы все так похожи на них...

Приглашаем всех на наш сайт www.spi1.ru

На сайте помимо игрушек и подушек очень много интересного: любимые розыгрыши подарков, фотоконкурсы, игры, конкурсы детского творчества. Всем победителям мы дарим ПОДАРКИ.



www.spi1.ru

Мы на нашем добром сайте рады видеть всех ребят
Много кукол и подушек, антистрессовых зверят!
Далеко не скромный выбор обезьянок и макак
Для игры и удивленья, обученья всех ребят.

000 «Союз производителей игрушек»
Россия 153025, Г. Иваново, ул. Дзержинского, д. 39, оф. 215.
Т/ф: (4932) 30-41-08, 30-38-34, e-mail: spi@nm.ru



воздействием воды в течение минуты станут мягкими и приятными на ощупь яркими комочками. Весёлые зверята помогут детям проявить фантазию, развить воображение и превратить обычное купание в забаву.

GR: Для многих подготовка к Новому году уже в самом разгаре. Какой ассортимент вы предлагаете к этому сезону?

В.Л.: К новому 2016 году «Союз производителей игрушек» представляет новую весёлую коллекцию обезьянок. Их добродушные мордочки не оставят никого равнодушным. Все обезьянки выполнены из высококачественных материалов – велюра и бифлекса, с совершенно безвредным и гипоаллергенным наполнителем – вспененным полистиролом. Все игрушки с эффектом антистресс. С этими забавными обезьянками можно не только релаксировать, но и весело провести время, а если устали, на них же можно поваляться и набраться сил для новой игры.

GR: У вас есть и корпоративное направление – какие возможности для брендинга и персонализации в вашем арсенале?

В.Л.: Да, безусловно, мы предлагаем большое количество вариантов для создания бизнес-сувениров. У нас огромные возможности для этого: от нанесения логотипа до создания и разработки индивидуального изделия. Мы учитываем пожелания заказчика, его макеты и зарисовки. Для всевозможных акций и презентаций изготавливаем ростовые куклы, которые используются в проведении мероприятий.

GR: А какие объёмы поставок вам под силу?

В.Л.: Объёмы могут быть разные: от 1 единицы до нескольких тысяч, а сроки зависят от загруженности производства. Всё просчитывается индивидуально перед заключением договора. Самое любившееся клиентам предложение от «Союза производителей игрушек» – индивидуальные подарки и сувениры. Они, как правило, разрабатываются и изготавливаются в единичном экземпляре. Любой может заказать игрушку, подушку, плакат с любимым рисунком или со своим фото. Подушки могут быть в виде привычной для всех формы или в виде сердца, облака и т.д. Всё зависит от фантазии заказчика... и мастерства наших дизайнеров, а оно на высоте. Совокупность качественного материала, дизайнерского видения, сублимационной печати и секретного антистрессового наполнителя позволяют создавать шикарные и незабываемые подарки. Для ценителей тонкого юмора предлагаем разработку кукол-шаржей. По предложенным фото наши художники создадут шаржи, подчёркивая все изюминки и достоинства персонажа. От такого подарка-сюрприза именинник гарантированно будет в восторге.

GR: Какова ваша дистрибьюторская и партнёрская сеть на сегодняшний день?

В.Л.: Вся центральная Россия и ближнее зарубежье знает и любит нашу продукцию. У компании динамично развивается фирменная розничная сеть. Все магазины реализуют продукцию по единым фабричным ценам, предлагают акции и бонусы.





Также мы развиваем франшизу. Приглашаем к сотрудничеству заинтересованных и энергичных людей, желающих стать партнёрами уже развитой сети, реализующей продукцию под узнаваемой торговой маркой «Штучки, к которым тянутся ручки». Интересный и неординарный бизнес. Партнёрам предоставляем максимальную скидку и оказываем помощь в разработке дизайна с учетом фирменных стандартов компании, предоставляем необходимые рекламные материалы и ежегодные каталоги новой продукции. Это готовый бизнес – можно буквально сразу начинать работать и зарабатывать. В среднем уже через 5-6 месяцев бизнес становится рентабельным, и торговля начинает крутиться, как юла! Мы помогаем всем своим партнёрам сделать бизнес успешным и развивающимся: предоставляем товарный кредит (до 30%) при открытии нового магазина, делаем полный расчет товарного наполнения. Никому не придется начинать с нуля! Всем партнёрам мы предлагаем доставку товара за счет компании при заказе от 150 тысяч рублей.

GR: *Какой рынок вы для себя считаете приоритетным – розница, опт или корпоративный? Почему?*

В.Л.: Скорее, все озвученные важны для нас. Хотя опт, безусловно, впереди, учитывая географию распростра-

нения и реализации нашей продукции. Это вся Россия, от Калининграда до Владивостока, ближнее зарубежье – Беларусь, Казахстан, Молдова, Украина. Кстати, на нашем сайте может оформить заказ как розничный покупатель, так и оптовый. Розничная сеть при этом постоянно развивается: уже более 20 торговых площадей, расположенных в центральной части России. Корпоративный сектор – очень неординарное и подчас креативное направление. Всё больше компаний в целях развития своих партнёрских взаимоотношений выбирают нас в качестве производителя оригинальных бизнес-сувениров.



GR: *Какие основные сложности сегодня актуальны для российского текстильного производства?*

В.Л.: Я думаю, сложности на сегодня есть не только в текстильной промышленности. Одной и самой большой трудностью для нас является сырьё. Далеко не весь отечественный материал подходит для создания нашей продукции. Поэтому основные закупки приходится совершать за рубежом. Но несмотря на это руководство компании делает всё возможное, чтобы соотношение цена-качество всегда оставалось справедливым. *GR

КОНСТРУКТОР ВКУСОВ ОТ «ЮНИДЖЕЛ» И «МИКСВИЛЬ»

Компании, ориентированные на пожелания своих клиентов, давно поняли, что массовое производство уже не столь актуально. Кастомизация – модный тренд последних лет. Потребителя больше не удовлетворяет масс-маркет – людям надоел ширпотреб, они хотят выразить свой внутренний мир и подчеркнуть индивидуальность. Это касается как наполнения собственного пространства «особенными» вещами и предметами, так и стремления порадовать себя и запомниться окружающим необычными подарками и презентами.

Не замечать эту тенденцию означало бы терять значительную прибыль. Основатель и владелец компании «Юниджел» Андрей Галгашов – один из тех, кто не упускает новые возможности. Компания более 16 лет занимается производством мороженого премиум-класса, являясь экспертом в этом деле и профессионалом ресторанного рынка. В 2015 году она заявила о себе в ритейле, войдя в крупнейшие сети: «Ашан», «Азбука Вкуса», X5 (Перекресток), «Виктория», «Глобус Гурмэ» и др.

СЛАДКОЕ СЛИЯНИЕ

В мае 2015 года компания «Юниджел» приобрела уникальный по своей сути интернет-магазин Mixville.ru, чтобы быть еще ближе к потребителю и предложить на рынке что-то действительно новое: конструкторы сладких подарков и мороженого.

Mixville воплотил в жизнь идею по созданию покупателем «собственной фабрики», которая предоставляет сладкоежкам возможность реализовать свой творческий

потенциал, создавая продукт по своему вкусу. Так, бельгийский шоколад различных видов можно дополнить любыми ингредиентами: от свежих ягод и орехов до золотых шариков и цукатов. Можно изобрести и составить удивительную по составу, полезную и питательную гранолу (мюсли), украсить смайликами или любыми другими рисунками и надписями модные разноцветные пирожные macarons, заказать для своих любимых изысканное лакомство – свежие фрукты в шоколаде! Каждый желающий может сам «собрать» себе угощение. Сконструированные подобным образом, такие подарки всегда смотрятся выигрышно и позволяют получателю чувствовать свою избранность.

Сегмент продаж через интернет-магазин продукции кастомизированной, то есть адаптированной под потребителя, а также наличие прямого контакта с клиентом делали Mixville привлекательным бизнесом. «Юниджел» воспользовался предложенной возможностью, поскольку развитие кондитерского направления было заложено в стратегию компании на самую ближайшую перспекти-





ву. «Приобретение Mixville – это продолжение развития «Юниджел» в области кондитерского производства и онлайн-торговли. Ранее в компании уже был разработан проект конструктора-мороженого, который будет реализован на сайте Mixville, – поясняет Андрей Галгашов. – Наша компания получила компетенции и в кондитерском производстве, и в онлайн-торговле – это и раскрученный сайт, и большая база лояльных клиентов. И хотя наши основные продажи планируются через ритейл-магазины и рестораны, e-commerce – это важный дополнительный канал продаж и маркетинговых исследований посредством прямого общения с покупателями. Это отличная площадка для экспериментов и дополнительная возможность реализовать свои многочисленные идеи».

Что же касается основной деятельности «Юниджел», в ассортименте компании сейчас более 40 сортов мороженого, продажи которого осуществляются по всей России. Это продукт премиум-класса, изготовленный с нуля, то есть на основании ингредиентов собственного производства: фруктовые пюре, ореховые пасты, печенье, карамель и прочее. Продукцию можно приобрести как оптом, так и в розницу. Особый интерес у клиентов вызывает упаковка – термобокс (500 г), кото-

рый позволяет доставить любимый продукт домой или к друзьям на дачу, не беспокоясь за состояние мороженого, поскольку этот уникальный контейнер сохраняет минусовую температуру в течение 3-х часов.

КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДАРОК ДОЛЖЕН БЫТЬ УНИКАЛЬНЫМ

Если близкому человеку мы выбираем подарок с особым вниманием, то что уж говорить о презентях корпоративных?! Ведь сама суть такого подарка – выделиться и стать приятным напоминанием клиенту или партнеру о себе. Для кондитерской Mixville изготовить такие милые сердцу и крайне вкусные сувениры не составит труда. Тем более, что смотрится такой подарок более чем достойно. Привлекательный внешний вид, брендированный продукт и креативная упаковка не могут остаться незамеченными.

Андрей Галгашов справедливо полагает: «Корпоративный сегмент – это важное самостоятельное направление. Мы можем предложить креативные съедобные подарки и наборы, составленные по своему усмотрению или по рецепту и под собственным брендом клиента: кондитерские изделия, мороженое, шоколад, macarons, конфеты и многое





другое. Такая услуга несомненно представляет особый интерес для рекламных и кейтеринговых компаний».

Наряду с этим «Юниджел» дает возможность своим клиентам приобрести все необходимые аксессуары и расходные материалы для работы торговой точки по продаже мороженого. Партнерам оказываются консультации по разработке концепции кафе-мороженого, поставка оборудования, ингредиентов, смесей для мороженого и технологий производства.

В планах на будущее развитие направления кондитерской продукции и мороженого для веганов, разработка линии продуктов здорового питания – без сахара, глютена и искусственных добавок, увеличе-



ние доли рынка за счет внедрения инновационных пищевых технологий и разработки новых видов продукции на заказ.

Основатель компании Андрей Галгашов черпает вдохновение в ведущих американских и европейских проектах, в частности, итальянских джелатериях, внимательно следит за новыми трендами и модными тенденциями в этой отрасли. Любопытные идеи он воплощает сначала дома, тестируя их на домашних, друзьях и близких. Удачные эксперименты внедряются на производстве. Такой подход вселяет уверенность в том, что в скором времени все мы сможем попробовать что-то абсолютно неизведанное и потрясающее на вкус.





**Mixville - первый
и единственный в России
онлайн-конструктор
креативных подарков!**



У нас вы можете выплавить плитку шоколада по своему вкусу, украсить макарены любимыми принтами, добавить в гранолу более 100 разнообразных ингредиентов, а также придать вкусу вашего кофе уникальный аромат.

Mixville придумает **корпоративные подарки** вашим партнерам и топ-клиентам, обеспечит кейтеринг и брендированную продукцию на мероприятия.

Для каждого подарка вы сами выберете состав, форму, размер и дизайн упаковки.

**Mixville открыт к полету
вашего воображения!**

hello@mixville.ru
8 (495) 374-70-87

Промокод
на скидку 10%
только для вас -
GIFTREVIEW
при заказе на сумму
от 5000 Р

VIVA: ПОД АВТОРСКИМ НАДЗОРОМ

Многие ритейлеры и дилеры говорят о том, что покупателю нужен эксклюзив. Качественный, оригинальный и с идеей. Однако не все имеют возможность выдержать ассортимент в этом ключе. Продукция такого рода сложна в изготовлении и отборе, равно как и в продажах. О том, как работает с коллекциями посуды и декора авторской работы компания VIVA, журналу GIFT Review рассказала ее владелица и генеральный директор Татьяна Витько.

GIFT Review: *Насколько мы знаем, сейчас ваш коллектив сосредоточен на новых поставках предметов авторской работы. Вы представите новую линейку осенью?*

Татьяна Витько: Да, как раз в сентябре 2015 года у нас стартует новый проект – оптовая продажа со склада в Москве подарков ручной работы. Теперь мы предлагаем оптовикам, магазинам и рекламным агентствам большой ассортимент подарков разной ценовой категории: вазы из авторского стекла, бокалы ручной работы на фигурной ножке, эксклюзивные картины из смарт-стекла в багете и многое другое. Впервые у нас появится большой ассортимент сувениров и подарков с новогодней тематикой.

GR: *Но ведь и ранее многое в вашем каталоге было отмечено как авторская работа. Что имеется в виду? Вы сотрудничаете с индивидуальными мастерами, с небольшими производствами?*

Т.В.: Вся продукция, представленная нами в России, сделана вручную. Мы напрямую работаем с компаниями и дизайнерскими студиями Нью-Йорка, Далласа и Калифорнии. Часто разрабатываем дизайны специально для России. Каждый товар проходит авторский надзор – от идеи до воплощения.

GR: *Есть ли в вашем ассортименте коллекционные позиции?*

Т.В.: Люди коллекционируют разные вещи: от лягушек и слонов до предметов интерьера. Конечно, создавая коллекции, мы, наши партнеры и дизайнеры стараемся учитывать не только новые тенденции, но и страсть людей к коллекционированию.

GR: *Как сейчас сосуществуют ваши форматы работы – опт и розница?*

Т.В.: На сегодняшний день у нас пять форматов работы: собственная розничная сеть, собственный розничный бренд-сайт, оптовая база для розничных магазинов, мелкооптовые отгрузки для интернет-магазинов и специальные предложения для рекламных агентств, отделов рекламы и маркетинга.

GR: *То есть у вас есть и корпоративные заказчики? В каком формате вы работаете с такими клиентами?*

Т.В.: Мы работаем с рекламными агентствами и корпоративными заказчиками, учитывая специфику каждого клиента. Мы понимаем, что товар нужно брендировать, создавать фирменную упаковку, делать сборный подарок из разных товаров и так далее. Мы предлагаем собственные дизайнерские разработки и реализацию этих проектов в корпоративных подарках.





GR: *Расскажите, пожалуйста, об оттовом направлении: кто ваши клиенты, какие условия вы можете предложить для разных категорий клиентов?*

Т.В.: Мы обязательно продумываем и подбираем индивидуальные условия работы для наших клиентов. Понимая, что интернет-магазины сейчас набирают силу, но пока не готовы работать с большими партиями, мы сделали специальное предложение для мелкого опта. Розничным магазинам мы предоставляем особые условия, включая рассрочку для постоянных клиентов. Крупным



сетевым компаниям с большими объемами продаж мы даем продукцию на комиссию.

GR: *Планируете ли увеличивать обороты, расширять ассортимент?*

Т.В.: Наши объемы поставок обеспечивают складской запас в Москве – это является наиболее важным и удобным для наших клиентов. И, конечно, мы всегда предлагаем новинки и работаем над расширением ассортимента. **GR**

Розничный сайт: viva.ru
Сайт для оптовиков: viva-viva.ru



5 ВОПРОСОВ ДИРЕКТОРУ

Почему в кризис все становятся общительнее, куда катится волна патриотизма и у кого жира больше... GIFT Review предложил обсудить пять злободневных тем главе компании «Полезные Подарки» Сергею Красавцеву.

1. *Пройден экватор этого непростого года. Как ваш бизнес изменился в 2015?*

Вести дела стали осторожней, сейчас постоянно на чеку – ждем изменений в ту или иную сторону. В кризис вошли не такими подготовленными, как хотелось бы, пришлось в ускоренных темпах реагировать на все события на внешнем и внутреннем рынке. Могу сказать, что меры принимались по всем фронтам: от выбора производителя до смены персонала. В большей степени сказались скачки курса, так как на продажи влияет не только цена товара, но и ассортимент, который пришлось несколько изменить. Доходы у населения уменьшились, и потребление стало более выверенным.

2. *Как вы относитесь к глобальной идее импортозамещения?*

Хорошая, здравая идея и очень правильная для нашей страны. Но, конечно, нужно относиться к ней без фанатизма. Что-то специфическое, как, например, китайский фарфор, пытаться повторить нам не имеет смысла, но развиваться в этом направлении – все равно хорошая перспектива. Иначе мы будем дарить друг другу только матрешки да ложки... В этом году мы незначительно, но все же увеличили долю отечественной продукции с 5 до 15%. Кстати, интерес покупателей к товарам, производимым

в России, мне кажется, тоже вырос. Видимо, сказывается поднятая СМИ волна патриотизма.

3. *Каким компаниям проще дается экономический спад?*

Думаю, как и в голод, легче тому, у кого жира больше. 😊 То есть у кого меньше издержек. Всегда должен быть коридор между тратами и прибылью, который амортизирует удары курса валют и пр. И снижая издержки, соответственно, увеличиваем коридор. Мы уменьшили свои затраты по аренде и размеру офиса, оптимизируя работу персонала и склада. Да, и по выставкам в 2015 году мы экономим, отложили свое участие в мероприятиях до лучших времен.

4. *Как ведут себя ваши заказчики?*

Думаю, наши партнеры испытывают те же трудности, что и мы. Никто ничего дополнительного не требует, наоборот – все ведут себя очень понимающе. Некоторые объемы заказов снизили, другие – нет. Мы стараемся предугадывать их желания. Максимально сглаживаем негатив – сразу снизили минимальную планку оптовой закупки в два раза – с 10 до 5 тысяч рублей. Хотя, отмечу, что не все заказы уменьшились до этой суммы, но некоторым клиентам этот вариант упростил ситуацию.





5. Что принесли в жертву кризису в этот раз вы?

Планы начали меняться с сентября 2014 г. и корректировались вплоть до весны. Развитие идет в любом случае, любой кризис учит чему-то, а что касается новшеств, мы для себя открыли и постоянно продолжаем открывать возможности российского производства, поэтому новинки присутствуют всегда. Как я уже говорил, мы стали больше обращать внимание на наших производителей, а самое главное, и к нам стали больше обращаться, что уже непло-

хо. Любой кризис заставляет людей в своей среде больше общаться друг с другом. Хотя с предыдущими двумя кризисами было все понятнее, они наступали быстро и быстро проходили. В этот раз все гораздо сложнее, дольше все закручивается и, скорее всего, восстановление тоже займет гораздо больше времени. Сейчас политическая ситуация влияет на состояние экономики гораздо сильнее, чем раньше. А что еще придумают западные «партнеры» и наши финансовые власти, остается только предполагать и пытаться оперативно на это реагировать. ^{GR}

КОМПАНИЯ «ПОЛЕЗНЫЕ ПОДАРКИ» (812) 380-76-82, 8-800-100-39-85 WWW.PODARKISPB.RU



PLAY & PROGRESS: В РИТМЕ ЖИЗНИ

Редакция GIFT Review решила задать несколько актуальных вопросов нашим давним знакомым, компании Play & Progress, которая специализируется на головоломках и оригинальных праздничных товарах. О том, как ведут себя розница и опт, рассказал Максим Бенавидес, руководитель направления оптовых продаж Play & Progress.

Экономическая ситуация непростая – это факт. Не открою Америку, если скажу, что многие покупатели в этом году снизили свои непрофильные расходы, в число которых также входят затраты на сувенирную продукцию. Несмотря на более-менее устоявшиеся курсы доллара и евро наши партнёры проявляют крайне низкую покупательскую активность, поэтому нам приходится придумывать различные способы стимулирования продаж. А ведь на этапе развития фирмы к нам едва ли не очередь выстраивалась из желающих приобрести наш товар.

Многие корпоративные заказчики сейчас только начали изучать предложения, поэтому они проявят активность ближе к октябрю, когда определяют размеры новогодних бюджетов. Розничные и оптовые покупатели также начинают оформлять свои заказы с сентября. Лето – традиционное время низкой бизнес-активности, и наша компания в этом случае тоже брала небольшой творческий отпуск, чтобы подойти к сезону 2015-2016 с новыми идеями и силами.

В сентябре мы участвуем в нескольких выставках сувениров и подарков, где рассчи-

тываем встретиться с постоянными партнёрами, а также завести новые полезные знакомства. Мы сохранили практически неизменными те отпускные цены, которые установили в прошлом году. Несмотря на то, что компания Play & Progress тоже очень сильно зависит от колебаний курсов валют, мы нашли возможность оптимизировать расходы. К тому же мы разработали прогрессивную систему увеличения скидок постоянным клиентам, как крупнооптовым сетевым магазинам, так и мелкооптовым заказчикам.

Мы стараемся ввести в оборот различные сезонные товары. Например, к этому весенне-летнему сезону мы предлагали фирменные мангалы для барбекю и «прозрачный» скворечник. Прозрачный – потому, что с виду он похож на обычный, но задняя стенка, которой он крепится к окну дома, стеклянная. В итоге человек, повесивший скворечник, может наблюдать из своего окна за жизнью птичек изнутри. Также мы прорабатываем варианты новых дизайнов «СкатЁрок-МозготЁрок». Возможно, новые варианты оформления могут быть связаны с баней или школой.



ДОСЬЕ GIFT Review

Компания Play & Progress в начале 2000-х стояла у истоков возрождения подзабытой русской забавы для разминки интеллекта. История началась в 2004 году. Тогда ее основатель и идейный вдохновитель Марина Штерингарц решила вернуть культуру головоломок на российскую почву. На тот момент это была попытка найти экологичную во всех смыслах альтернативу компьютерным играм. Ведь ещё в 1980-х почти вся страна вертела кубик Рубика, а журнал «Наука и жизнь» публиковал алгоритмы его сборки. Разгадывание головоломок стало серьёзным делом, почти наукой. Вслед за кубиком Рубика возникли змейки, пирамидки, цилиндры и множество других игрушек. Однако потом головоломки исчезли, уступив место компьютерным квестам и стрелялкам.

Марина Штерингарц впервые увидела головоломки в Германии и Израиле в 2002-2003 годах. В отличие от пластиковых игрушек 90-х годов головоломки делались из дерева и позиционировались как способ избавления от компьютерной зависимости. В России же на тот момент не было ни одной компании, торгующей «головоломной» продукцией. Поэтому, установив партнёрские отношения с предпринимателем и изобретателем Эли Баго, Play & Progress начала торговать продукцией его фирмы Gaya.



Все головоломки изготавливаются из дерева под названием Samanea, «дождевое дерево». Оно произрастает в Юго-Восточной Азии. Соответственно, производство находится в Таиланде. Этот материал не требует дополнительной обработки в отличие от пород деревьев, растущих в средней полосе. Деревянные детали не красят и не покрывают лаком, только шлифуют, оставляя фактуру в первозданном виде.

Головоломки рассчитаны практически на любую возрастную категорию. Считается, что образное и пространственное мышление, позволяющее собрать головоломку, формируется примерно к 10 годам и не пропадает до глубокой старости. Деревянные домино, шашки, шахматы, танграм, го, манкала и другие игры интересны абсолютно разной аудитории.

Еще в 2005 году в Play & Progress решили организовывать мероприятия с использованием головоломок, начиная от welcome-зон на конференциях и заканчивая полноценными event-программами. Годом позже и розничные сети «распробовали на вкус» головоломки, и появились первые крупные заказы. Вслед за ними подтянулись магазины сувениров и набиравшие популярность интернет-магазины подарков. А уже в 2010 году на рынок был выведен новый продукт – «СкатЁрка-МозготЁрка», соединившая в себе функции скатерти и развлекательного задачника. Сейчас СкатЁрку реализуют крупные федеральные и региональные сети: Metro Cash&Carry, «Глобус», «Ашан», «Монетка», «Дикси», а также розничные магазины и интернет-магазины товаров для дома.



Play&Progress

Бутик интеллектуальных возможностей

т. +7 (495) 771-55-65, 517-41-49

info@play-progress.com

www.play-progress.com www.skaterki.ru

ПАРТНЕРЫ ПО ПОДАРКАМ: ЗА И ПРОТИВ

Одна из возможностей продвижения подарочной продукции – участие в мероприятиях в качестве партнера организатора. Схем такого сотрудничества великое множество, от бартерных отношений до коммерческих поставок большими партиями. Однако цели все преследуют одни и те же – увеличить клиентуру, познакомить с товаром, запустить сарафанное радио. В каких случаях предоставление продукции в качестве подарков участникам мероприятий приносит хорошие результаты, а в каких – не имеет выхлопа, с такими вопросами мы обратились к компаниям, которые уже не раз опробовали данный формат продвижения.

Елизавета Ясько, директор по развитию компании TruExit (квесты в реальности)

Мы бесплатно предоставляем сертификаты в обмен на рекламу и PR. Объемы сотрудничества в каждом случае обговариваются отдельно. Как правило, нам предоставляются следующие опции: наш логотип на печатных материалах (баннерах, билетах и т. д.), информация о нас как о партнере в соцсетях, e-mail рассылка по базе, наш представитель в жюри, если это конкурс. В случае с мероприятиями в ВУЗах мы еще получали доступ ко всем информационным стендам и главному холлу, где могли развешивать рекламные плакаты и ставить ролл-апы, не связанные с мероприятием.

Так мы получаем выход на новую аудиторию и повышаем узнаваемость бренда. В большинстве случаев бюджет такого партнерства 12-20 тыс. руб. (3-5 сертификатов), но бывает и 50 и даже 500 тыс. руб.



Идеальные условия для нас предполагают отсутствие других партнеров и готовность организаторов размещать логотип везде, где только можно. Но не всегда организаторы согласны выделять много места под партнера. Если это пресс-волл, логотип часто ставится очень мелко. Если место под стенд – там тоже не сильно развернешься. И за некоторые опции организаторы хотят дополнительных денег (вне бартера). Для нас принципиально важно, чтобы на мероприятии не было партнеров-конкурентов, то есть других компаний, предлагающих квесты. За этим тоже всегда приходится внимательно следить.

Часто организаторы находят нас сами. Если нам подходит аудитория, договариваемся об условиях. Либо самостоятельно ищем интересные мероприятия и компании, с кем бы хотели посотрудничать. Обычно по принципу схожести ЦА и узнаваемости бренда. Иногда через личные знакомства. Квесты – это в большей степени молодежное развлечение, поэтому и компании ищем, ориентированные на молодых и активных москвичей.

КЕЙС

Для одной крупной радиовещательной корпорации мы предоставляли большое количество сертификатов в обмен на рекламу на радио и на сайте (по стоимости это было эквивалентно). Также от них пришлось играть известная команда ведущих, с последующим описанием похода на сайте. Кроме этого, мы получили и абсолютно новую аудиторию, и отличное сарафанное радио. Сертификаты были подарены топ-менеджменту компаний партнеров, на которых наши рекламные кампании обычно не рассчитаны..

Юлия Соловьева, владелица магазина оригинальных малогабаритных подарков «Белолитик»

Мы с удовольствием предоставляем подарки для распространения на закрытых корпоративных мероприятиях. Единственный формат отношений, который в данном случае признаем, – это оплата по договорной цене. Так как мы специализируемся на подарках уникальных, то тиражи обычно небольшие – 100-300 штук. Несколько раз обращались рекламные агентства с предложением предоставить подарки для очень крупных транснациональных компаний в обмен на рекламу на мероприятии. Все подобные предложения при тщательном рассмотрении были отвергнуты, потому что компенсация всегда предлагалась неадекватная – какой-то невидимый щит в углу, кадр в баннере, ссылка на сайте в разделе «Об условиях акции» на третьем листе, надпись микроскопическим шрифтом на крышке творожка о том, кто предоставил подарки. Вообще складывалось впечатление, что рекламные агентства заказчику выставили полную стоимость подарков, а потом ищут недалеких предпринимателей, которые поведутся на



TRUEXIT

Квесты в реальности

В поисках приключений.

Подарив сертификат на квест **TruExit** - вы подарите интересное и реальное приключение, где его обладатель сможет стать главным героем сюжета!

14 тематических комнат в Москве, **8** в регионах.

Подходит также для проведения корпоративов и тимбилдингов. Подробности на сайте truexit.ru или по телефону +7(903)588-84-76

IPSA

POWERED BY > PSI

28-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОМОИНДУСТРИИ:
ПРОМОСУВЕНИРОВ, БИЗНЕС-ПОДАРКОВ, ТОВАРОВ
И УСЛУГ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ И МЕРЧАНДАЙЗИНГА



ГЛАВНОЕ МЕСТО ВСТРЕЧИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И
ДИСТРИБЬЮТОРОВ
СУВЕНИРНОЙ И
ПРОМОПРОДУКЦИИ
И ИХ ЗАКАЗЧИКОВ

**8-10
СЕНТЯБРЯ
2015**

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО
ПАВИЛЬОН 2
ЗАЛ 8

ОРГАНИЗАТОР:

 Reed Exhibitions

WWW.IPSA.RU



IT'S PROMO TIME!

*Время Продвижения!

0+

красивую сказку о том, как отлично они сольются в партнерстве с крупным брендом. Подобные инвестиции носили бы характер не просто рискованных, а абсурдных.

Сергей Попов, генеральный директор компании Magruss

Мы сотрудничаем как на бартерных, так и на коммерческих условиях. Предоставляем подарочные наборы косметики класса премиум. Бывает, что вносим еще и оплату за участие в таком формате. Эти затраты оправданы. В среднем сумма бартера для участия в небольших мероприятиях – от 50 000 до 100 000 рублей, а если говорить о более крупных, то сумма может достигать и 1 000 000 рублей. Часто мы принимаем участие в небольших развлекательных/светских вечеринках, гостями которых являются звезды, представители шоу-бизнеса и бизнес-сообщества.



Это хороший способ заявить о себе, подтвердить статус, обрести полезные контакты и новых почитателей нашего бренда. Организаторы и партнеры мероприятий, а также звезды с удовольствием поддерживают нас в дальнейшем. Существенная часть этого успеха – заслуга нашего PR-агентства, хотя есть немало проектов, которые мы делаем сами.

КЕЙС

Весной мы поддержали светскую вечеринку журнала Melon Rich – мероприятие, которое объединило наиболее ярких представителей российской эстрады и бизнес-сообщества. Это была хорошая возможность контакта с премиальной аудиторией. Информацию о нас публиковали как в журналах, так и на информационных порталах. Мы получили инфоподдержку и от гостей мероприятия.

Кира Демина, руководитель отдела рекламы и PR компании KASUMI

Обычно KASUMI выступает партнером по подаркам на крупных и масштабных мероприятиях: кулинарных чемпионатах, автомобильных гонках, гольф- и стрелковых соревнованиях. Условия – предоставление нам площади для размещения торгового стенда, а также возможность презентации нашей продукции, которая часто выступает как часть шоу-программы мероприятия: зрелищные тест-драйвы ножей, мастер-классы по карвингу и т. д. Разумеется, нам не интересны мероприятия, в рамках которых за предоставление подарков мы получим только размещение логотипа на пресс-воле.



Для нас такое партнерство, в первую очередь, это возможность заявить целевой аудитории о компании и новинках. В настоящий момент у нас довольно активно расширяется ассортимент, поэтому мероприятия – это дополнительный канал информирования о новых поступлениях. Например, многие знают нас как сеть магазинов, в которой можно приобрести качественный настоящий японский нож для профессиональной и домашней кухни, охоты и туризма от лучших мастеров и производителей из Страны восходящего солнца.

Но не все знают, что на территории России мы являемся эксклюзивными представителями такого интересного североамериканского бренда, как WILLIAM HENRY, или известного японского бренда письменных принадлежностей PLATINUM.

Идеальные условия – это, конечно же, минимальные затраты при максимальном результате. Но, как говорится, пока не попробуешь – не узнаешь. Поэтому в некоторых мероприятиях принимаем сначала участие тестово, знакомимся с аудиторией, смотрим на первые результаты и потом уже принимаем решение о дальнейшем сотрудничестве. Бюджет определяется масштабом и форматом, а также той продукцией, которую мы хотим презентовать. Минимальный бюджет – это 2-3 тысячи рублей для камерных мероприятий и несколько десятков тысяч – для отраслевых фестивалей или культурно-массовых мероприятий.

КЕЙС

Один из наиболее удачных кейсов, о которых можем рассказать, – это сотрудничество со стрелковым клубом «Северянин». Начинали работу с предоставления подарков победителям стрелковых соревнований. С каждым новым мероприятием растет интерес посетителей клуба к нашему стенду и продукции. Многие стали постоянными покупателями и, уже зная, что мы будем на мероприятии, оставляют предзаказы и ждут, чем мы сможем удивить в этот раз.

Екатерина Ситникова, директор по маркетингу компании «МУЛЬТиКУБИК»



Мы сотрудничаем с различными мероприятиями детской и родительской тематики: «Девичник для мам», «Папин день», беговелогонки, мероприятия благотворительных фондов и др. Как правило, на каждом из них проводятся лотереи и/или розыгрыши, одним из призов является МУЛЬТиКУБИК (проектор мультфильмов). Соответственно, предоставляя МПК в качестве подарка, мы не платим за размещение наших промоматериалов на площадке мероприятия.

Такой формат сотрудничества дает массу преимуществ:

- мы не платим «живые» деньги за участие в мероприятии,
- в ходе анонсирования акции и конкурсов ведущий несколько раз за время проведения праздника рассказывает участникам про наш МУЛЬТиКУБИК,
- победитель автоматически становится адвокатом нашего бренда, рассказывая о продукте и взаимодействии с ним как лично, так и в социальных сетях, то есть запускается волна сарафанного радио.

В среднем на одном мероприятии работает 2 сотрудника компании. Мы предоставляем один МУЛЬТиКУБИК в качестве главного приза в розыгрыше и/или лотерее и несколько брендированных сувениров.

КЕЙС

Как ни странно, самым успешным я считаю опыт участия в закрытом мероприятии – Дне рождения для своих (количество гостей не превышало 30 человек). Участники – родители с маленькими детьми – очень заинтересовались нашим продуктом. Они буквально влюбились в МУЛЬТиКУБИК, каждый сразу захотел приобрести его в детскую своего малыша. А площадка и организаторы попросили нас участвовать во всех подобных мероприятиях, т.к. все дети были в восторге от нашего формата просмотра мультфильмов в шатре – МУЛЬТиКинотеатре.

8-11 сентября

ВЫСТАВКА

НОВОГОДНЕЙ

И ПРАЗДНИЧНОЙ

ИНДУСТРИИ

CHRISTMAS

TIME 2015

100 ДНЕЙ

ДО НОВОГО

ГОДА!

МОСКВА, ЦДХ, КРЫМСКИЙ ВАЛ, 10
WWW.CHRISTMASTIME.RU



ВЫСТАВОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ
EXPO-PARK

**Александра Тарарак,
PR-директор компании
«Декоративная Жесть»**



По системе кросс-промоушн мы предоставляем свою продукцию для подарков гостям, а организаторы обеспечивают продвижение нашего бренда до и во время мероприятия. Это включает в себя упоминания в пресс-релизах, выкладку печатной продукции и брендинг на площадке, обязательно – презентационное слово от ведущего. Благодаря такому участию мы здорово расширяем клиентскую базу путем личных контактов и запуска сарафанного радио. Главное преимущество – это отсутствие платы за участие. Например, взнос за аренду места на выставках и маркетах варьируется от 5000 до 30 000 рублей, при этом никогда нет гарантии успешных продаж. Участие в партнерских мероприятиях в качестве компании, предоставляющей призы, помогает свести к минимуму финансовые риски. Организаторы почти всегда предоставляют нам выставочный стенд бесплатно. К тому же, у гостей мероприятия в любом случае остается наша продукция, визитка и карта, дающая скидку на следующую покупку. Многие из получивших подарки в дальнейшем становились нашими постоянными покупателями. Единственная статья затрат – себестоимость продукции. Как правило, общая сумма затрат менее 10 000 рублей.

КЕЙС

В апреле в Санкт-Петербурге прошла выставка свадебной индустрии «Русские Свадебный Сезоны». Целевая аудитория – молодые платежеспособные люди, планирующие свадьбу. Мы предоставляли подарки для гостей вечернего приема в честь открытия выставки, среди которых было 150 приглашенных пар. Мы подарили каждой паре по вечному календарю с магнитным курсором, исполненному в свадебном стиле. Для участников специального розыгрыша призов мы подготовили около 40 табличек с грифельным полем для пожеланий молодоженам. В итоге мы обеспечили себя заказами на летний свадебный сезон: стрелки-указатели с надписями «невеста» и «жених», таблички just married, календари и многое другое. Тогда же мы начали работать с несколькими агентствами по организации свадеб. Среди посетителей выставки были те, кто заинтересовался вечным календарем как новогодним корпоративным подарком, таким образом, мы уже имеем два предзаказа на декабрь на 50 и 100 корпоративных календарей.

**Лана Казновская,
хозяйка кондитерской
«Кусочек счастья»**



Для нас привычный формат поддержки мероприятий – это рекламный бартер. Мы предоставляем призы и подарки в обмен на рекламу (бюджет – от 5000 до 50 000 рублей). Обычно настаиваем на выступлении нашего представителя на мероприятии. На всех торгах, конечно, есть наш логотип. На благотворительных мероприятиях мы предоставляем сладости и проводим мастер-классы

просто так. Но обычно и там нас упоминают как спонсоров.

В результате, бренд становится более узнаваемым. Так как продукт является универсальным (торты, пирожные, десерты), то любой такой «выход в свет» дает прирост клиентской базы. И сами организаторы мероприятия потом становятся нашими постоянными заказчиками и рекомендателями. Очень много заказов приходит именно таким путем.

Иногда бывало так, что не все договоренности соблюдались организаторами. Например, забывали поставить наш ролл-ап или не давали слово при вручении подарка-торта. Ну, бывает... В следующий раз провинившиеся организаторы предлагали компенсацию, или мы отказывались от участия в их мероприятиях, если уж те проштрафились совсем серьезно.

КЕЙС

В первый год работы моей кондитерской мы участвовали в проекте «Школа невесты». Ежемесячно там проходили встречи с невестами и женихами, они знакомились с дизайнерами, стилистами. Проводились тематические съемки. Мы на эти встречи предоставляли свадебные торты нужной тематики. До участия в «Школе» нас просто не знали на рынке свадебных тортов. После – мы попали в «белые списки» свадебных кондитеров на самом большом форуме для молодоженов, с множеством фотографий прекрасного качества наших тортов, кучей упоминаний в сети, отличными рекомендациями от участников проекта. Следующий свадебный сезон со всем этим багажом у нас был супер-ударным. Именно после такого удачного старта я и решила, что участие в такого рода мероприятиях у нас будет чуть ли не обязательным.

**Дмитрий Цивилев,
СЕО и сооснователь
компании Giftery.ru**



Нашу компанию выбирают в качестве партнера по подаркам, как правило, организаторы крупных конференций. Мы предоставляем подарочные сертификаты для того, чтобы они впоследствии смогли поощрить своих спикеров. Как правило, это представители крупных компаний – руководители HR или маркетинговых подразделений, а также владельцы бизнеса. Условия сотрудничества могут быть как бартерные, так и коммерческие. Средний бюджет – 15 000-20 000 рублей. Для нас это возможность расширить список клиентов. Каждое такое мероприятие значительно увеличивает потенциал роста нашего бизнеса. Нам важно не только представить себя на мероприятии и заинтересовать потенциальных клиентов и партнеров своим сервисом, но и получить положительные рекомендации.

КЕЙС

Участвовали в HR-конференции и предоставили подарки победителям отраслевой премии. Это были представители крупных компаний, в том числе «М.Видео», «Уютterra», «ВымпелКом». Получили их контакты, ведем с ними переговоры по использованию наших решений. Там же мы получили возможность провести нетворкинг с другими участниками конференции (около 30 компаний – потенциальных клиентов).

CHRISTMAS BOX ПОДАРКИ

международная специализированная выставка

15-17 сентября

ОСЕНЬ 2015

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Новогодняя продукция, подарки, сувениры



реклама 12+

ЦЕНТР В2В «RETAIL – ПОСТАВЩИК»



Организаторы:
«МОККА Экспо Групп»,
ГК «Майер Джей Групп»
Тел.: +7 (495) 363-50-32/33
www.christmasbox.ru

КАЧЕСТВО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Алексей Соловьев, совладелец компании NG Electronics, о том, почему он не любит продавцов дешевых аккумуляторов и к чему приводит неразумная экономия.



АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ

К сожалению, сегодня на рынке аккумуляторов и зарядных устройств много компаний, которые действительно пекутся о качестве своей продукции. Средняя стоимость этих изделий говорит сама за себя: 500-800 рублей в рознице. Мы все понимаем, что себестоимость таких аккумуляторов должна быть ничтожна. Но даже компании, которые имеют существенные доли на рынке электроники, не задумываются о последствиях производства и продажи дешевых аккумуляторов. А между тем это колоссальные объемы опасной продукции, которая с регулярной частотой отправляется на свалки.

Страшно, что и покупатель не задумывается об этом. Его приучили к слишком короткому сроку службы техники. Люди считают нормой, что аккумулятор отслужил в лучшем случае год, выкидывают его без каких-либо претензий к производителю и идут покупать новый. Мне вспоминаются 80-е годы, когда видеокамера с аккумулятором работала 5 лет и больше. Никто не удивлялся этому. А сейчас я спрашиваю себя: где эта долговечная техника?.. Создается впечатление, что теперь компании осознанно не повышают (или даже понижают) качество устройств, чтобы поддерживать объемы продаж, стимулировать повторные покупки. Формально все законно и честно. Но если вдуматься... Миллионы некачественных аккумуляторов выбрасываются только в нашей стране. Последствия в общих чертах известны всем.

Мы в этом деле начали с себя. И поставили задачу – за 2 года сформировать у клиента понимание, что такое надежная компания и качественный товар. Я пришел к выводу, что если делаешь что-то хорошо, приходится это доказывать, так сказать, просвещать потребителя. У нас двойная гарантия: первый год мы при любых условиях заменяем аккумулятор на новый (даже если старый просто уронили или утопили), потом еще 2 года гарантируем обслуживание аккумулятора в случае неполадок. Возвращенные аккумуляторы отправляются на переработку. В этом нет финансовой выгоды для нас, но раз уж мы занимаемся аккумуляторами, мы должны это делать. Рас-

сказываю об этом не с целью поднять свои продажи. Это нормальная ответственность перед покупателем. Он имеет право знать, что средний срок службы аккумулятора – 5 лет. Это, конечно, при идеальных условиях пользования с регулярной полной разрядкой и полной зарядкой устройства. С учетом человеческого фактора этот срок – 3 года. Но никак не 15 циклов зарядки.

Хочется, чтобы и другие компании, имеющие отношение к зарядным устройствам, задумались. Вот, к примеру, мама с тремя детьми едет отдыхать, берет с собой зарядное устройство, которое подводит в самый ответственный момент. В результате, она не сможет сделать бесценный кадр с ребенком, выйти на связь в экстренной ситуации, без связи останется ребенок... Никто не знает, что еще может случиться. Но все знают, к чему это приведет – к разочарованию в товаре. А если это брендированный аккумулятор, который подарили в рекламных целях...

Компании часто берут дешевые аккумуляторы для своего промо, дарят их клиентам в огромных количествах. Это большой риск. Хорошо, если человек будет носить с



собой имя компании год-два, если аккумулятор качественный. Если же нет – то в ближайшем будущем он сослужит дурную службу. Человек будет ассоциировать некачественный товар с брендом компании, его подарившей, а не с брендом производителя. К слову, с учетом этого мы всегда оставляем свой логотип на аккумуляторах. Мы за них отвечаем в любом случае.

Хочу сказать корпоративным заказчикам: цените свой имидж и деньги. Осознанно выбирая дешевый вариант, многие не отдают себе отчет, что выбирают низкое качество и тратятся на неэффективную рекламу. Да, при покупке качественного товара затраты выше. Но и отдача другая. Лучше 10 штук действительно хороших аккумуляторов со своим логотипом подарить правильно отобранным людям, чем 100 дешевых – кому попало. Результатом правильных вложений станет продолжительное действие рекламы – не пару месяцев, а несколько лет реклама будет работать и формировать отношение к компании у клиента и его окружения. Качество – это и есть сама реклама. Качество приводит новых, не случайных, клиентов. Чем дольше работает товар, тем дольше работает реклама. Для любого бизнеса должно быть главным правилом: делай все, как для себя.

16+

14 – 16
ОКТАБРЯ 2015

**РИ
ДО**

ЭКСПОФОРУМ
РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

**СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА**

**РЕКЛАМА.
ИНФОРМАЦИЯ.
ДИЗАЙН.
ОФОРМЛЕНИЕ.**



Реклама

ОРГАНИЗАТОР

EXPOFORUM

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР

ТЕЛЕКАНАЛ
Санкт-Петербург
topspb.tv

+7 (812) 240 40 40
RIDO@EXPOFORUM.RU

WWW.TRENDS.EXPOFORUM.RU





kids russia

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

1–3 марта 2016

**МЫ ПРАЗДНУЕМ ВМЕСТЕ С ВАМИ
WE CELEBRATE TOGETHER WITH YOU**

10-я Международная Специализированная выставка товаров для детей
10th International Trade Fair for Our Children's World

Организатор: ЗАО «ГРАНД ЭКСПО» – профессиональная выставочная компания, учрежденная совместно Ассоциацией предприятий индустрии детских товаров России (АИДТ) и компанией Spielwarenmesse eG, организатором крупнейшей в мире выставки игровой индустрии Spielwarenmesse® (Германия). Spielwarenmesse eG – организатор международного павильона "World of Toys" на выставке

Organizer: GRAND EXPO CJSC – is the professional exhibition company, a joint company of Russian Association Of Children's Goods Industry Enterprises (ACGI) and Spielwarenmesse eG – organizer Spielwarenmesse® (Germany), the biggest world fair for toys, hobbies and leisure Spielwarenmesse eG is an organizer of International Pavilion World of Toys by Spielwarenmesse eG at Kids Russia.



Присоединяйтесь! Join Us!

www.kidsrussia.ru



М И Р ДЕТСТВА 22–25.09 2 0 1 5

21-я международная выставка

 ЭКСПОЦЕНТР

Товары и услуги
для детей и подростков.
Новые программы
обучения и развития

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Ассоциации индустрии детских товаров

Под патронатом
Торгово-промышленной палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.mirdetstva-expo.ru

12+
Реклама

CHRISTMASWORLD 2016 – ЭФФЕКТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРАЗДНИКАМ

Франкфуртская выставка остается наиболее востребованным событием праздничной тематики – об этом говорит тот факт, что еще этой весной на следующий выпуск Christmasworld (29 января – 2 февраля 2016 года) было забронировано 95% площадей экспозиции. Среди экспонентов – множество новичков. В этом году организаторы как никогда стремятся отвечать потребностям байеров в широком ассортименте и планируют представить как можно больше эффективных решений в условиях непростой экономической ситуации. В то же время решено минимизировать изменения в самом выставочном пространстве, чтобы дать возможность опытным посетителям оперативнее и комфортнее ориентироваться в уже знакомых павильонах выставки. Основу ассортиментной линейки экспозиции, как всегда, составят сезонная праздничная атрибутика, идеи для витрин и крупноформатные декорации для торговых центров и гостиниц, самые актуальные позиции и абсолютные новинки к новогодним праздникам.

Тематика Рождества и Адвента будет представлена в формате классических решений для интерьеров, сезонных фигур и декора, предметов ручной работы. Особый акцент сделан на «эмоциональных», вдохновляющих покупателя презентационных конструкциях для ритейла, в том числе от компаний Christborn и Inge's Christmas Decor.

Раздел «Сезонный декор и подарки» предложит бесчисленное множество идей для праздников на весь год вперед. Среди компаний, которые представят новинки в этом сегменте, AM Design и Gilde.

Флористика и садовый декор также будут представлены в различных вариациях, актуальных для разного времени года. Байеры получают возможность сделать выбор среди разнообразия искусственных цветов, вазонов и садовых скульптур. И впервые в экспозиции будут представлены натуральные растения и композиции из них.

В разделе, посвященном мерчендайзингу и освеще-

нию торговых площадей, в этот раз ведущую роль отвели ультрамодным энергосберегающим решениям. Не скучаются экспоненты и на зрелищные, масштабные проекты. Организаторы уверены, что вложения в эффектные витрины всегда окупаются, поэтому экспозиция этого павильона формируется особенно насыщенной и атмосферной.

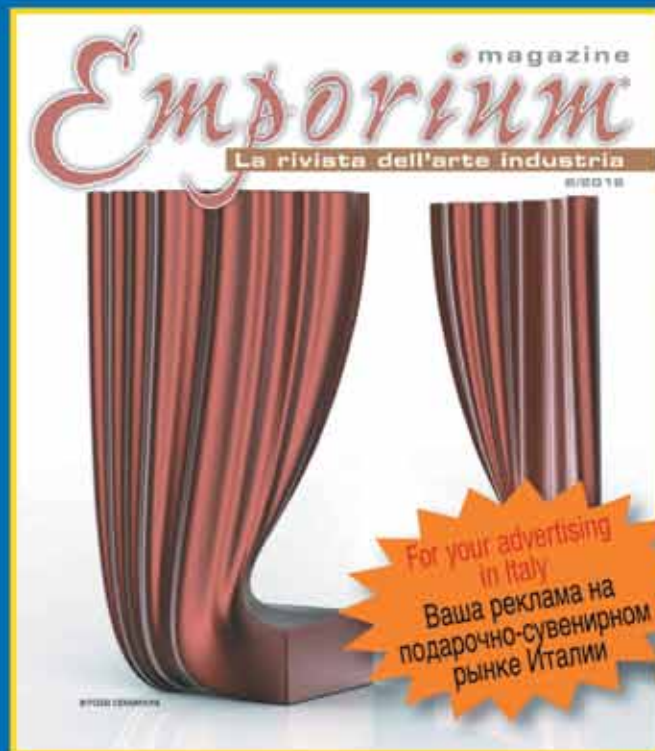
Кроме того, новинки предложат компании, специализирующиеся на свечах, ароматах, подарочной упаковке. Отдельный павильон выделен для представителей бизнеса из стран Азии, производственные мощности которых востребованы во всем мире.

Добавим, что, как и всегда, Christmasworld 2016 будет проходить параллельно с двумя другими профессиональными проектами – Paperworld (канцелярия) и Creativeworld (искусство и ремесла). **GR**

www.messefrankfurt.com



Фото: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Pietro Suter



The Italian trade magazines of giftware, wedding souvenirs, textiles and furnishing accessories, ceramics, decoration, design

Editorial Office and Subscriptions: redazione@emil.it - info@emil.it
 Advertising: Mirco srl - tel. +39 (0)95 7560660 - mirco1931@emil.it

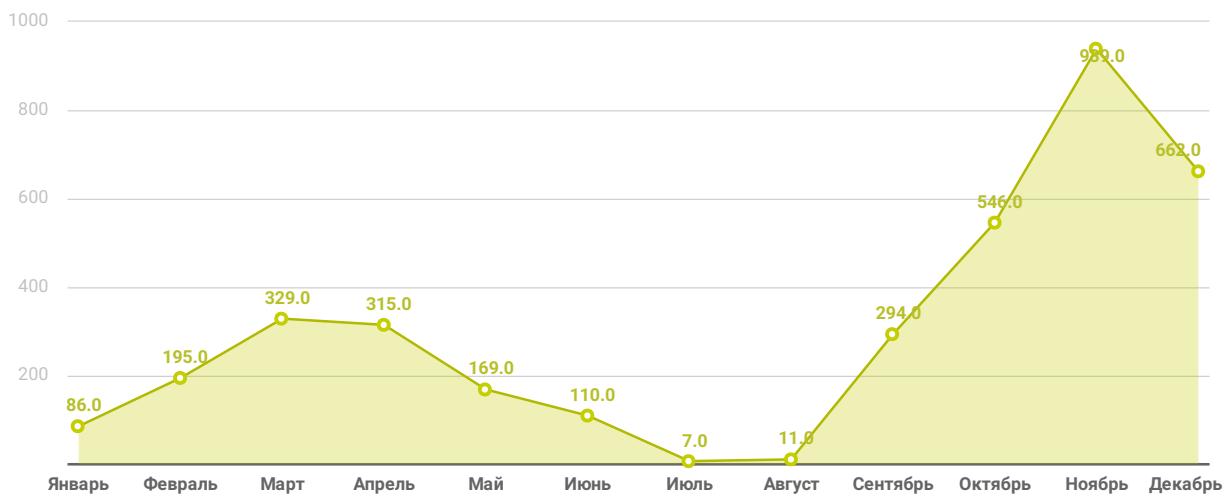
www.emil.it

АНАЛИЗ ТЕНДЕРОВ СУВЕНИРНОЙ ОТРАСЛИ

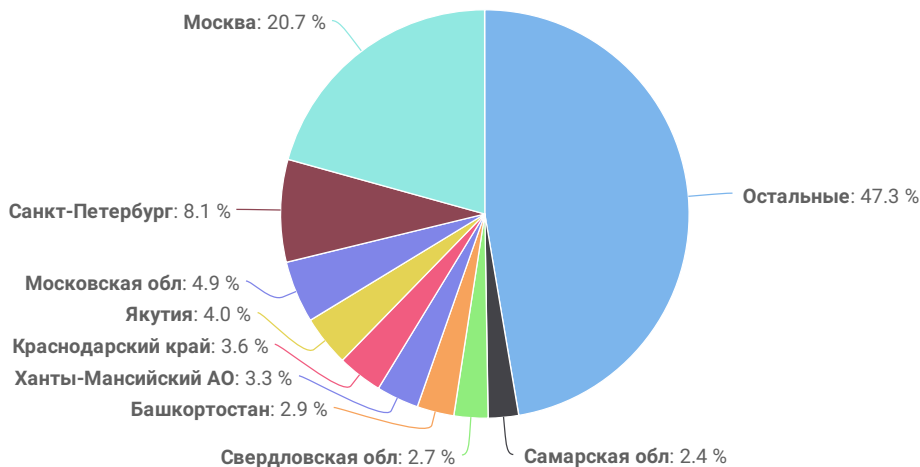
Компания «Дертен», которая специализируется на тендерном сопровождении и консультировании, по просьбе GIFT Review подготовила обзор проведенных аукционов по заказу сувенирной и промопродукции за последний год.



Динамика торгов (сезонность), 2014 г.



Статистика по регионам



ДАННЫЕ ПРИВОДЯТСЯ ПО РОССИЙСКИМ ТЕНДЕРАМ ЗА ПЕРИОД С 21.08.2014 ПО 21.08.2015

Материал подготовлен компанией «Дертен»

6-я международная специализированная выставка

STYLISH HOME

OBJECTS & TABLEWARE

15-17
СЕНТЯБРЯ
2015



ТОВАРЫ
ДЛЯ ДОМА
ПРЕМИУМ-КЛАССА

ПОСУДА, ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА
ПОДАРКИ, ОСВЕЩЕНИЕ, ТЕКСТИЛЬ
ФЛОРИСТИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН

реклама 12+

Место проведения: Москва, МВЦ Крокус Экспо

www.styhome.ru

ЭМОЦИИ И ВПЕЧАТЛЕНИЯ

В этой подборке собраны товары, впечатлившие редакцию GIFT Review на международных выставках в Гонконге, Бангкоке, Гуанчжоу, Хэрогейте и Нью-Йорке.

1 Креативный набор для детей
вилка+ложка Tabloom
Cosopony for creative child
Корея



2 Держатель бумажных салфеток
с декоративными наклейками
DNA design Studio
Корея



3 Чехол для iPhone с тактильной
и визуальной иммитацией газона
(под объемное нанесение)
Shibaful
Япония



5 Силиконовые сумки
модных цветов SiliBAG
Kilovest
Гонконг



6 Ложка-вилка-палочки
для еды Stand Up
ani ani original
Гонконг



7 Интерьерные принты
от английских дизайнеров
LoopyLolly / FabFunky
Великобритания



8 Насадка на бутылку
для полива домашних растений
Peleg Design
Израиль



9 Мимими посуда от британского дизайнера
Jane Abbott
Великобритания



10 Металлические часы
в колониальном стиле
Shengda Arts and Crafts Co. Ltd
Китай



11 Кожаный авторский брелок
Bella Pazzo
Таиланд



12 Подарочные мини-сеты домашних ароматов Candy Shop
Botanique
Таиланд



13 Открытка-панорама Moon Bridge
Paper Pop Cards
США



14 Эко-игрушка люлька-каталка из дерева
Manny&Simon
США



15 Свечи ручной работы
в форме кристаллов
Vance Kitira
США



В материале использованы
иллюстрации с сайтов:

- www.coonory.com
- www.instagram.com/dna_designstudio
- www.agltd.jp/sbibaful
- www.ooky.it
- www.kilovest.com.bk
- www.facebook.com/anianioriginal
- www.peleg-design.com
- www.janeabbott.com
- www.fabfunky.com
- www.gsbengda.com.cn
- www.bellapazzotbailand.com
- www.botanique.com
- www.paperpopcards.com
- www.mannyandsimon.com
- www.vancekitira.com

РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ

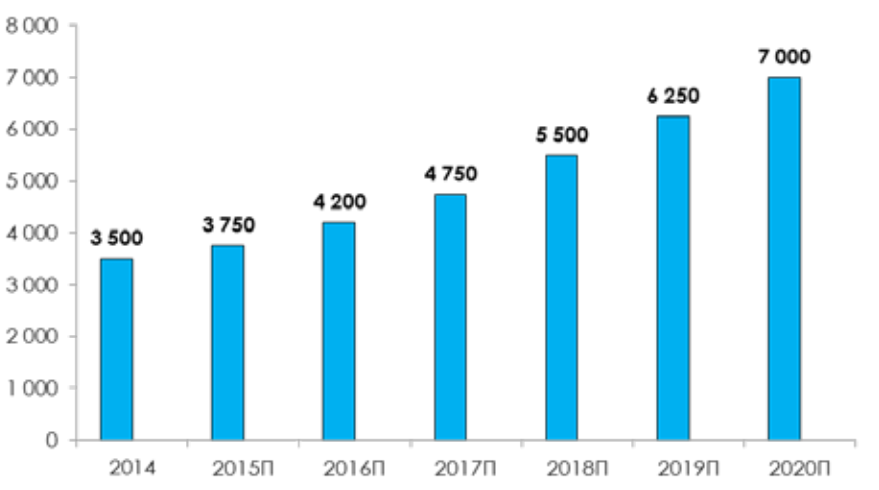
Компания Giftery.ru предоставила данные собственного маркетингового исследования специфической ниши – подарочных сертификатов в электронном виде. Для российского рынка это еще только приходящий тренд, тогда как на Западе потребитель успел хорошо освоить этот виртуальный вид подарка. GIFT Review приводит выдержки из исследования, чтобы познакомить читателя с этим перспективным, по мнению авторов материала, сегментом.

В 2014 году, по оценкам экспертов, объем рынка подарочных сертификатов в России составил 700 – 800 млн. долларов (по курсу на конец 2014 года это приблизительно 35 млрд. рублей). При этом среднегодовые темпы роста находились в рамках 15 – 20 %. Первые проекты в сегменте электронных подарочных сертификатов появились еще в 2010 году, однако активно развиваться сегмент начал с 2012 года.

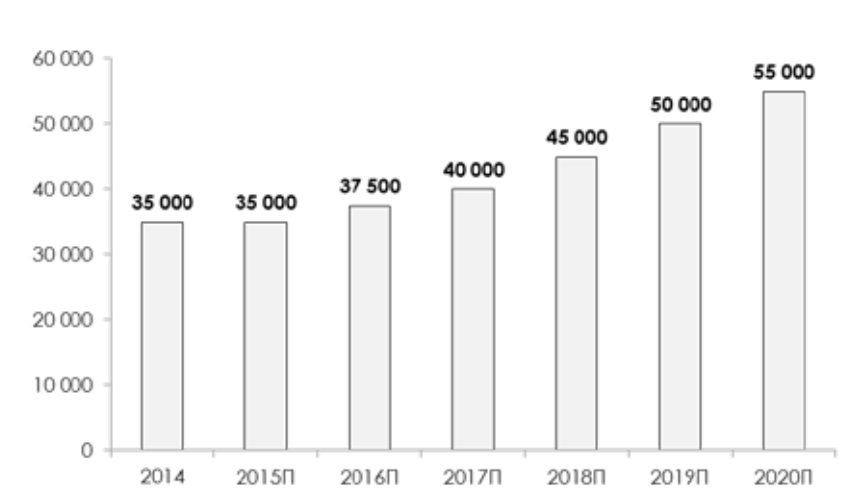
Российский рынок в целом следует за крупнейшим на сегодняшний день рынком США с отставанием в несколько лет. По данным американской консалтинговой компании SEB TowerGroup, объем рынка подарочных сертификатов в США в 2014 году составил почти 130 млрд. долларов. При этом активный рост сегмента электронных подарочных сертификатов в США начался в то же время, что и в России, то есть в 2012 году. Однако за счет большего объема рынка подарочных сертификатов, а также благодаря развитой сфере онлайн-ритейла, там он смог расти быстрее. По итогам 2012 года объем сегмента составлял всего 300 млн. долларов. С тех пор он вырос более чем в 25 раз – до 8 млрд. долларов.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ – ЭТО ВИРТУАЛЬНАЯ ПОДАРОЧНАЯ КАРТА, КОТОРОЙ МОЖНО ОПЛАТИТЬ ТОВАРЫ И УСЛУГИ. ПО СУТИ ЭТО АНАЛОГ ПРИВЫЧНОГО ПЛАСТИКОВОГО ПОДАРОЧНОГО СЕРТИФИКАТА, НЕ ТРЕБУЮЩИЙ ФИЗИЧЕСКОГО НОСИТЕЛЯ. ОБЫЧНО ЭЛЕКТРОННЫЙ ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ ПРИХОДИТ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ, В ВИДЕ SMS ИЛИ СООБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ.

РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ РОССИИ В 2014-2020 ГОДАХ, МЛН. РУБЛЕЙ (НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ)



РЫНОК ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ РОССИИ В 2014-2020 ГОДАХ, МЛН. РУБЛЕЙ (НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ)



НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Российский рынок подарочных сертификатов в последние годы активно развивается. Пару лет назад темпы его роста составляли 30 % в год. Однако под влиянием текущего финансового кризиса темпы в ближайшие 2-3 года могут снизиться до 5-0 %. В период оживления российской экономики после кризиса рынок может вернуться к более высоким темпам роста – до 15 %. При этом рынок подарочных сертификатов в России сможет достичь 55 млрд. рублей уже к 2020 году.

На этом фоне сегмент электронных подарочных сертификатов будет расти чуть быстрее рынка. Темпы его роста также снизятся до 5-10 % в период кризиса, однако после него возрастут до более привычных 10-15 %. К 2020 году он достигнет показателя в 7 млрд.

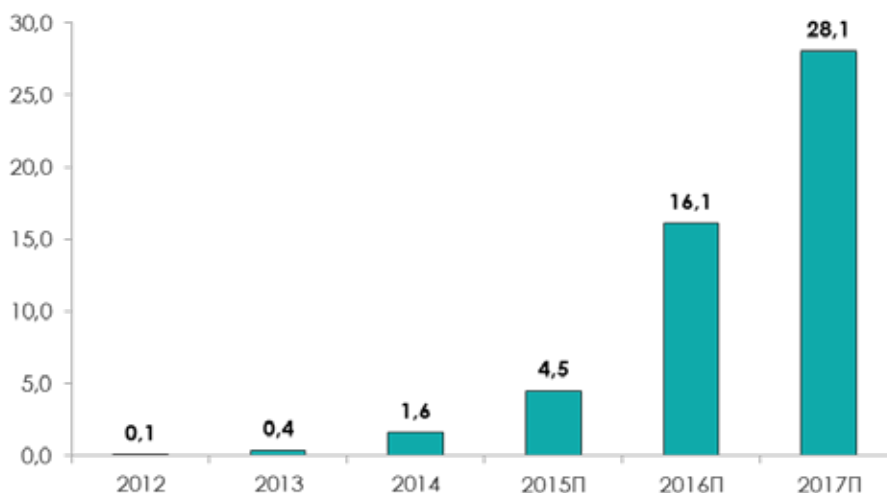
рублей. Это позволит увеличить долю данного сегмента на рынке с 10 % до 12,5% к 2020 году.

В рамках пессимистичного сценария рынок подарочных сертификатов уже прошел стадию активного роста и входит в фазу стабильного развития по аналогии с тем, что можно наблюдать в США, где темпы роста стабильны, но невелики. Серьезно должен сказаться кризис – в 2015 году рынок может упасть на 15-20 %. В этом случае сегмент электронных подарочных сертификатов, скорее всего, к 2020 году достигнет объема в 5,25 млрд. рублей при доле рынка в 10,5%.

Средняя стоимость подарочного сертификата в США – 25 долларов. В России обычно предпочитают дарить сертификаты номиналом 3 000 рублей в случае с частными подарками, и 1 000 – 1 500, если речь идет о корпоративных подарках. Основными потребителями электронных подарочных сертификатов в развитых странах является молодежь. Опрос, проведенный в ноябре прошлого года, показал, что молодые люди комфортнее ощущают себя с онлайн-подарочными картами.

Российский рынок электронных подарочных сертификатов имеет огромный потенциал. В рамках оптимистического сценария в ближайшие годы большинство розничных сетей, кафе и ресторанов и других компаний начнет предлагать собственные подарочные сертификаты онлайн. Аналогичный тренд можно было наблюдать в США несколько лет назад. Одним из драйверов роста также будет рост объемов электронных платежей в России.

ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ГИФТЕРИ.РУ В 2012-2017 ГОДАХ, МЛН. ДОЛЛАРОВ

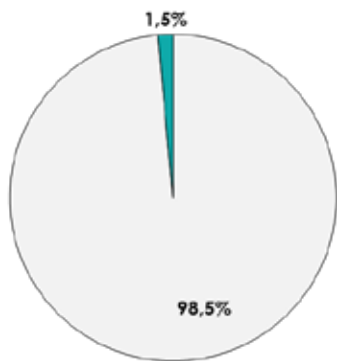


ПРОГНОЗ ПРОДАЖ КОМПАНИИ GIFTERY.RU

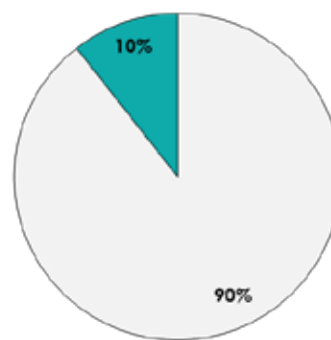
Компания Giftery.ru (ООО «ГИФТЕРИ.РУ») начала работу на рынке в 2010-2011 гг. и сумела привлечь инвестиции, на которые бизнес существовал несколько лет. По итогам 2014 года выручка компании составила 1,5 млн. долларов. На данный момент она занимает около 1,5 % рынка электронных сертификатов в России.

В 2015 году Giftery.ru планирует увеличить свои продажи втрое, получить первую прибыль, а уже в 2017 году прогнозируемая выручка компании составит 28 млн. долларов, что позволит ей увеличить свою долю рынка почти до 10%.

ДОЛЯ ГИФТЕРИ.РУ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ В 2014 ГОДУ, %



ДОЛЯ ГИФТЕРИ.РУ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДАРОЧНЫХ СЕРТИФИКАТОВ В 2017 ГОДУ, %



■ - ГИФТЕРИ.РУ ■ - другие компании

■ - ГИФТЕРИ.РУ ■ - другие компании



АССОЦИАЦИЯ
«НАРОДНЫЕ
ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ
ПРОМЫСЛЫ РОССИИ»

МАНЕЖ



Выставка
«Народные художественные промыслы
России: вчера, сегодня, завтра»
15 - 22 сентября

к 25-летию Ассоциации
«Народные художественные промыслы России»

Государственный выставочный зал

«Новый Манеж»

Георгиевский пер., д. 3, стр. 3

Генеральный спонсор:



Организатор: Ассоциация «НХП России» www.nkhp.ru



АССОЦИАЦИЯ
«НАРОДНЫЕ
ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ
ПРОМЫСЛЫ РОССИИ»



ХІХ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ РОССИИ

ЛАДЬЯ
Зимняя сказка

16 - 20
декабря 2015

ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», Павильон № 2
метро «Выставочная»

Генеральный спонсор:



Тел. Дирекции: (499)124-48-10, 124-08-09 www.nkhp.ru nkhp@mail.ru

ранспорте, с
лама, экраны, видеостены
я полиграфия, расходные материалы
широкоформатное печатное оборуд
вание, web-дизайн, фотосерв
обильные конструкции, оформление
мест продаж, рекламные услуги и
ежные рекламная печать, рекламно
кие работы, pos-материалы, бизне
екстильная печать, интернет-рекла
етинг, рекламные кампании online
нда, корпоративные подарки, гор
дская реклама, рекламная фотогр
фотопечать, наружная реклама, ст
коп витрин, web-дизайн

реклама



РЕКЛАМА 22-25.09 2015

**23-я международная
специализированная
выставка**



ВЫСТАВКА РЕКЛАМНОЙ ИНДУСТРИИ №1*

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»
При поддержке
Ассоциации коммуникационных
агентств России (АКАР)
Под патронатом
Торгово-промышленной палаты РФ

*Согласно Общероссийскому
рейтингу выставочных мероприятий
2013-2014 гг.
Подробнее о рейтинге – на сайте
www.exporating.ru

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
www.reklama-expo.ru

12+ Реклама

Brillioni

Brillioni - отражение в новом формате !

Подарки могут быть поистине знаковыми, если Вами избрано сотрудничество с компанией «Brillioni», которая не первый год предлагает эксклюзивные сувениры для избранной аудитории.

Представляем Вашему вниманию особенный продукт, который в серийном производстве не представлен ни одной компанией в мире.

Перед Вами уникальные картины на зеркалах, появившиеся на свет методом химического матирования.

Ждем Вас 22-25 сентября в ВК «Гостиный двор» г. Москва, на выставке «Подарки. Осень 2015»

№ стенда: В43



Республика Татарстан, г. Бузульма, ул. Залакова, д. 4 стр. 4, www.brillioni.ru, mail@brillioni.ru
Отдел продаж: +7 (85594) 9-11-13, 7-03-54, +7 (960) 077-30-53

Внутренние размеры полотна: 150*150, 300*300, 600*800 мм