



GIFT REVIEW

ОТРАСЛЕВОЙ ЖУРНАЛ О ПОДАРКАХ

№ 49/2024

www.gift-review.ru



ЛИКБЕЗ

«Ароматный» ликбез:
чем пахнет праздник?

АКТУАЛЬНО

10 антитрендов в мерче:
не делайте так!

СЕГМЕНТ

Корпоративные стикерпаки –
реальные и виртуальные

ДИСКУССИЯ

Канцелярский и сувенирный рынки –
вместе или врозь?

*Драгоценные
подарки*

РУССКОЕ СЕРЕБРО
ВОЛГОГРАДСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

www.russiansilver.ru

+7 (49453) 30213, 50213

ООО ВЮЗ «Русское серебро»

THE BRIDGE
FIRENZE 1969

MOLESKINE®

merlion

www.merlion.ru
+7 495 981 84 84

merlion

www.merlion.ru
+7 495 981 84 84



LOGO77

больше, чем сувениры

Светодиодная акриловая лампа
любой формы с нанесением
вашего логотипа
Арт. 70120808



Оптовые поставки
промопродукции
под нанесение с 2004 года.

Десятки тысяч сувениров
в каталоге и на складе,
а также все возможные
виды брендирования.

Все виды нанесения на широкий ассортимент
ручек: УФ, УФ-DTF, тампопечать, гравировка,
гравировка с чернением.



8 (495) 308-95-88 Москва 8 (800) 500-44-89 Вся Россия
info@logo77.ru logo77.ru

Хит продаж - термокружки с высокоскоростной круговой полноцветной
печатью. Лучшее исполнение и самые короткие сроки.

Реклама

Реклама

- 7 АКТУАЛЬНО
 - 8 ЮВЕЛИРНЫЕ ПОДАРКИ
СКАЗОЧНЫЕ ПОДАРКИ ОТ «РУССКОГО СЕРЕБРА»
 - 12 ЮВЕЛИРНЫЕ ПОДАРКИ
DIAMOND-GIFT: БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ И VIP-ПОДАРКИ НА ЗАКАЗ
 - 14 ЮВЕЛИРНЫЕ ПОДАРКИ
ДРАГОЦЕННЫЕ НОВИНКИ ОТ «РУССКИХ САМОЦВЕТОВ»
 - 17 АРОМАМАРКЕТИНГ
AROMAGESTIYA: АРОМАТЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ
 - 18 КОМПАНИЯ
LOGO77 – БОЛЬШЕ, ЧЕМ СУВЕНИРЫ
 - 20 БРЕНДЫ
MERLION: ИТАЛИЯ В СУМКЕ
 - 22 ЛИКБЕЗ
«АРОМАТНЫЙ» ЛИКБЕЗ: ЧЕМ ПАХНЕТ ПРАЗДНИК?
 - 31 АРОМАМАРКЕТИНГ
AROMAGEN: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА АРОМАТЫ
 - 32 БРЕНДЫ
БРЕНДИРОВАННЫЕ СУВЕНИРЫ ИЗ ДЕРЕВА ОТ МАСТЕРСКОЙ LOVARO
 - 34 АРОМАМАРКЕТИНГ
FOR ME CANDLE: АРОМАТНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ
 - 36 КЕРАМИКА
WKRUGE CERAMICS: «СОЗДАЕМ НОВОЕ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ»
 - 38 НОВИНКА
WOLFSPIN – АНТИСТРЕСС ДЛЯ БИЗНЕСА
 - 39 НОВИНКА
БОКАЛЫ КАК ИСКУССТВО
 - 40 КЕРАМИКА
TAVOLGA CERAMICS: ПОДАРКИ, ВОДОХВОЛНЕННЫЕ ПРИРОДОЙ
 - 42 АКТУАЛЬНО
10 АНТИТЕНДОВ В МЕРЧЕ: НЕ ДЕЛАЙТЕ ТАК!
 - 45 СЕГМЕНТ
ИЗДАТЕЛЬСТВО «КРЕП»: ИГРА В ПОДАРОК
 - 46 ПРОИЗВОДСТВО
STAN: ИСКУССТВО ПРОИЗВОДСТВА ПРЕМИАЛЬНЫХ БЕЙСБОЛОВ – СДЕЛАНО С ЛЮБОВЬЮ
 - 48 ДИСКУССИЯ
КАНЦЕЛЯРСКИЙ И СУВЕНИРНЫЙ РЫНКИ – ВМЕСТЕ ИЛИ ВРОЗЬ?
 - 56 ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ПОДАРКИ
DICHSHOP.RU: ТЕПЕРЬ И РЫБА, И МЯСО!
 - 57 ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ПОДАРКИ
«ОТЕЦ НАСТОЯТЕЛЬ» – НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЕМ!
 - 58 СЛАДКИЕ ПОДАРКИ
ЦВЕТЕНИЕ ВЕСНЫ-2024 В ШОКОЛАДНЫХ ПОДАРКАХ «КОНФАЭЛЬ»
 - 60 ВЫСТАВКИ
ВЫСТАВКА «ЦВЕТЫЭКСПО»: ЦВЕТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА И НЕ ТОЛЬКО
 - 62 СЕГМЕНТ
КОРПОРАТИВНЫЕ СТИКЕРПАКИ – РЕАЛЬНЫЕ И ВИРТУАЛЬНЫЕ
 - 67 ВЫСТАВКИ
«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА»: МЕСТО ВСТРЕЧИ – ОНЛАЙН

Оформить подписку на журнал GIFT REVIEW:

- на сайте www.gift-review.ru в разделе «Подписка»
- или по телефону:
+7 (495) 587-15-69

Журнал GIFT REVIEW
№ 49/2024
Главный редактор: Анна Пасечник
editor@gift-review.ru
Выпускающий редактор: Анна Михайлова
Отдел рекламы: Екатерина Соколова, Анна Михайлова
Дизайн и верстка: Марина Еськина

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.: +7 (495) 587-15-69
info@gift-review.ru
www.gift-review.ru
Тираж: 3000 экз.

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.



Корпоративные изделия из кожи

с вашим
logo

- папки для документов • портмоне
- кошельки • косметички • футляры







✉ portman812@yandex.ru

🌐 pmpproject.ru/korporate

☎ @portman_project

☎ +7 (911) 098-87-62

Реклама

Корпоративные **ОТКРЫТКИ**
на **ВСЕ** праздники

С Днём рождения

8 марта

23 февраля

С Днём Победы

www.unita-cards.ru

+7 (495) 663-71-88

СБОРНЫЕ ДЕРЕВЯННЫЕ МОДЕЛИ, РАЗВИВАЮЩИЕ ИГРЫ И ИГРУШКИ, ГОЛОВОЛОМКИ

Постоянно в ассортименте
более 1200 моделей:
архитектура, животные,
техника, пазлы, доски
Сегена, шнуровки,
цветные модели

ИП Чернусь Георгий Владимирович
+7 (495) 542-01-21
info@vga-int.ru www.vga-int.ru





1953
МИНСКИЙ
ЧАСОВОЙ
ЗАВОД

ЧАСЫ

С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ДИЗАЙНОМ

☎ +375 25 511 72 22
(WhatsApp, Telegram, Viber)

🌐 spech.luch.by

СКАЗОЧНЫЕ ПОДАРКИ ОТ «РУССКОГО СЕРЕБРА»

Волгореченский ювелирный завод «Русское серебро» – уникальное российское предприятие, ассортимент которого поистине самобытен. Продукция компании имеет особую специфику и отличается от стандартных ювелирных украшений и аксессуаров: каждое изделие воплощает в себе ценность и глубокий смысл русских сказок. Такие подарки будут очень востребованы для особых, неординарных событий, таких как юбилей, рождение ребенка, свадьба; а в сфере бизнеса – подписание важного контракта, налаживание международного сотрудничества или другие важные поводы.

Коллекции «Русского серебра» никого не оставляют равнодушным, ведь, помимо красоты и художественной ценности, они несут в себе и тепло рук их создателей. Продукция изготавливается мастерами-ювелирами исключительно вручную, без применения 3D-технологий. Только так можно передать эмоции, присущие сюжету сказки, наполнить изделия тонким юмором и вдохнуть в них жизнь. На заводе применяются уникальные технологии: тончайшая работа по серебру, ручная гравировка и роспись золотом по хрусталу. Отлаженные производственные процессы позволяют выпускать тиражи изделий без потери качества.

Особо привлекательная новинка этой зимы от «Русского серебра» – вазочка для сухариков и снеков «Вершки и корешки». Она дополняет уже известную пивную кружку «Медведь», раскрывая сюжет сказки и создавая с этим предметом единую композицию.

Уникальный проект сказочного серебра возник не просто так. Если двигаться вниз по Волге, то немного ниже Костромы, на правобережье, можно попасть в удивительные места – еще с XVI века здесь производили серебряную посуду. Не простую, а сюжетную, с богатым декором. Мастера ориентировались на обеспеченного покупателя, не жалея сил и времени на изготовление каждого изделия. Некоторые из этих предметов и сегодня можно увидеть в крупнейших российских музеях.

Художники завода «Русское серебро» продолжают традиции местных серебряников, объединив в своей коллекции знаменитый русский стиль и наше литературное наследие – народные сказки.

Веселый мужик с песнями и прибаутками возвращается домой с поля верхом на огромном мешке репы: «Тебе – вершки, ну а мне – так уж и быть – корешки». Не каждый отважится пахать и сеять там, где хозяйничает медведь. Но храбрость и смекалка выручат – даже из весьма непростой ситуации можно выйти победителем! Кстати, такой подарочный набор может стать идеальным тематическим презентом на 23 Февраля.

Другой пример единства формы и содержания – креманка для мороженого по мотивам сказки «Морозко». На небольшой серебряной ножке расположилась целая скульптурная группа, иллюстрирующая, как отец привез Настеньку в лес. Тонкость проработки и множество сюжетных находок удивляют: здесь и отец, который решил вернуться с дочерью домой и показать, «кто в доме хозяин», и Настенька, пожалевшая отца и сошедшая с саней, – сидит под огромной заснеженной елью, дожидаясь своей участи. И над всем этим могучей ледяной стихией распростер свои объятия Мороз – вот он, растворился в зимних узорах, да так, что и не обнаружить его с первого взгляда, нужно искать по всему завьюженному пространству.



Все изделия, производимые на Волгореченском ювелирном заводе «Русское серебро», имеют дипломы ювелирных конкурсов и паспорта художественной ценности, подписанные ведущими искусствоведами крупнейших российских музеев. Копии этих документов вместе с сертификатом подлинности предоставляются каждому покупателю.



Все произведения «Русского серебра» несут в себе загадку. Любуясь этими многогранными вещами, человек начинает понимать глубинные смыслы народной мудрости, дошедшей до нас через века вместе с обычной русской сказкой, и сердце его становится добрее и мудрее. Это и есть настоящий подарок – для души, для ума, для передачи из поколения в поколение.

Каждое изделие «Русского серебра» упаковано в фирменный подарочный футляр. Рекомендации по использованию и уходу за изделием находятся на бирке.



При необходимости вывоза изделий за рубеж «Русское серебро» предоставляет письмо для таможенных органов о происхождении товара, принадлежности авторских прав и отсутствии исторической ценности.



Волгореченский ювелирный завод «Русское серебро»
+7 (49453) 30-213, +7 (910) 958-60-57
www.russiansilver.ru

Boom Gift
 leather gift online shop

Крупнейший производитель подарков, сувениров и аксессуаров из натуральной кожи в Сибири.



boomgift.ru



— Изготовление больших партий, от 100 до 3000 единиц продукции



— Бесплатное брендрование тиснением (при заказе на сумму от 100 т.руб.)

DIAMOND-GIFT

БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ И VIP-ПОДАРКИ НА ЗАКАЗ

Опираясь на многолетний опыт работы в сфере производства эксклюзивных ювелирных украшений, профессиональный менеджмент и самые современные технологии, мы гарантируем непревзойденный результат, воплощенный в наших изделиях.



Мы заслужили доверие наших клиентов и безупречную репутацию благодаря исключительному сервису, вниманию к мельчайшим деталям, высокому качеству используемых материалов и работе профессиональных ювелиров. Мы контролируем качество продукции на всех этапах производства: от эскиза и модели до готового изделия.



Наши возможности позволяют отвечать самым разнообразным потребностям заказчиков независимо от статуса и величины компании.

Исходя из ваших пожеланий, наши дизайнеры разработают концепцию и построят 3D-макет изделия, который даст возможность сделать для вас максимально реалистичную визуализацию и точные расчеты.



Вы получите не просто изделие, а воплощенную в жизнь идею, которая принесет дополнительный успех.



DIAMOND-GIFT
+7 (925) 088-95-55
zakaz@3d-diamond.ru
www.diamond-gift.ru



ДРАГОЦЕННЫЕ НОВИНКИ ОТ «РУССКИХ САМОЦВЕТОВ»

Мы продолжаем серию статей о легендарном российском предприятии – Императорском ювелирном доме «Русские Самоцветы». Его история восходит к далекому 1912 году, а сегодня завод располагается на пл. Карла Фаберже, д. 8, всего в пяти километрах от Невского проспекта. Компания изготавливает корпоративные и индивидуальные ювелирные изделия, обеспечивая полный цикл производства – от создания эскиза до воплощения в драгоценных материалах. В этой статье мы собрали роскошные новинки от «Русских Самоцветов», которые станут памятным подарком к весенним праздникам, а также настоящей фамильной реликвией.

ДЕКОР И АКСЕССУАРЫ

ЯЙЦО-ШКАТУЛКА ИЗ МЕДИ В ЭМАЛЕВО-ФИЛИГРАННОЙ ТЕХНИКЕ

Лилии – один из любимых символов в геральдике. Цветок традиционно изображали на гербах, чтобы подчеркнуть статус, благородство и доблесть владельца. Художники Императорского ювелирного дома рисуют живые цветы в эмаливо-филигранной технике. Ручная работа мастеров вызывает восторг: яркие краски и индивидуальность каждого завитка на яйце-шкатулке придутся по душе каждому.



«Русские Самоцветы» работают по двум основным направлениям: складская программа и изделия по индивидуальному проекту с определенной минимальной суммой заказа. Для VIP-получателей (топ-менеджеров, собственников компаний, ключевых партнеров) Ювелирный дом предлагает премиальные подарки: предметы интерьера, столовое серебро, изделия с государственной символикой. Все они могут быть украшены логотипом или монограммой – объемными или с гравировкой.

ИЗДЕЛИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИМВОЛИКОЙ И ГИЛЬОШИРОВАННОЙ ЭМАЛЬЮ

Большой популярностью среди корпоративных заказчиков пользуются изделия из особой линейки «Русских Самоцветов», декорированные символикой Российской Федерации – гербом или флагом. Ассортимент здесь поистине огромен: предметы интерьера, посуда и аксессуары (от бюджетных до премиальных) – запонки, значки, монеты и зажимы для галстуков. Гильошированная эмаль – одна из самых эффектных ювелирных техник, которая стала известна благодаря Карлу Фаберже. «Русские Самоцветы» возродили эту технологию: полупрозрачное покрытие на узоры металла создает эффект объема и глубокие переливы оттенков. Изделия с двуглавым золотым орлом или красочным эмалевым триколором представляют интерес с художественной точки зрения и деликатно подчеркивают статус и вкус своего владельца.



ПОСУДА И СТОЛОВЫЕ ПРИБОРЫ

САМОВАР ИЗ СЕРЕБРА В ЭМАЛЕВО-ФИЛИГРАННОЙ ТЕХНИКЕ

Как известно, у многих семей есть домашние самовары, передающиеся из поколения в поколение. А что, если вам начать или продолжить эту традицию? Мастера «Русских Самоцветов» представили новинку – самовар из серебра ручной работы, щедро покрытый эмаливо-филигранной росписью. Мотивы долинных северных сказок и росписей легли в основу дизайна для «русской диковинки»: цветы-кувшинки, строгая геометрия форм традиционных костромских горниц и таинственные узоры-спирали.



ЧАЙНАЯ ПАРА С ДРАКОНОМ

Дракон – единственное мифическое животное в китайском зодиаке, самый сильный и мощный знак. В древние времена считалось, что благодаря властности и амбициозности драконы способны держать под контролем весь мир. Художники «Русских Самоцветов» создали свою интерпретацию главного символа 2024 года – чайную пару в серебре, покрытую рисунками в технике перегородчатой эмали.



КОФЕЙНАЯ ПАРА

Изящная ручная работа, которая излучает тепло и уют. Нежные оттенки, тонкие линии делают кофепитие особенным ритуалом. Кофейная пара станет изысканным подарком к 8 Марта.



Линейки Императорского ювелирного дома «Русские Самоцветы»:

- ювелирные украшения,
- столовое серебро,
- эмаливо-филигранная посуда,
- яйца-шкатулки и яйца-подвески в традициях великого Карла Фаберже,
- стопки-перевертыши,
- эксклюзивные изделия,
- корпоративная продукция,
- камнерезная пластика,
- изделия религиозной тематики.

СЛИВОЧНИК ИЗ СЕРЕБРА В ЭМАЛЕВО-ФИЛИГРАННОЙ ТЕХНИКЕ

Маковое поле – зрелище настолько прекрасное, что любоваться им можно бесконечно. Этот простой, но в то же время удивительный цветок всегда был символом, который трактовали по-разному. Но его главные значения – плодородие, свобода, прекрасное настроение. И действительно, такой предмет сервировки стола способен полностью изменить картину, добавив к настроению ярких красок. Рассматривать сливочник в деталях – отдельный вид удовольствия. Эмаль наносится вручную мастерами «Русских Самоцветов»: каждый штрих и оттенок доведен до совершенства.



ИКОРНИЦА ИЗ СЕРЕБРА

Грядущему сезону застолий посвящается: особенным предметом столового декора станет икорница, выполненная в серебре. Икру ценных пород рыбы по канонам принято подавать на стол в серебряных икорницах. Изделие непременно должно быть с крышечкой – чтобы икра не пересохла и сохранила свежесть и вкус на протяжении всей трапезы.



КОЛЛЕКЦИЯ СЕРЕБРЯНЫХ ЛОЖЕК «КУЛЬТУРНЫЙ ЗАВТРАК»

Уникальный петербургский сувенир – серия серебряных ложек, покрытых яркой эмалью, с изображениями достопримечательностей города и строками русских поэтов. Каждое изделие снабжено сертификатом и поставляется в индивидуальной упаковке из картона с ложементом. Вы можете собрать собственный неповторимый набор ложек с символами Петербурга. Возможно изготовление футляра в вашем корпоративном стиле. Комплект станет оригинальным презентом для туриста, коллекционера или зарубежного бизнес-партнера.



«Русские Самоцветы» могут изготовить личные и корпоративные изделия по индивидуальному дизайну заказчика. Ювелирный дом предлагает множество способов персонализации подарков: лазерную и ручную гравировку, филигрань, гальванопластику (электроформинг) и другие.

Огромный опыт работы, большой штат мастеров-ювелиров, художников, специалистов по 3D-моделированию и собственное отлаженное производство позволяют выполнять любые виды работ быстро и качественно. Ждем ваших заказов!

Императорский ювелирный дом «Русские Самоцветы»

Санкт-Петербург, пл. Карла Фаберже, 8

+7 (960) 283-84-64 +7 (812) 528-05-71 AYakovlev@russam.ru www.russam.ru

Преимущества корпоративных заказов в «Русских Самоцветах»:

- гарантия качества производителя,
- тиражи: от единичных экземпляров до больших партий,
- широкая ассортиментная и ценовая линейки,
- разработка новой продукции с нуля или выпуск изделий по эскизам заказчика,
- подарочная упаковка с нанесением символики заказчика для всех типов изделий.

БАРНЫЕ АКСЕССУАРЫ

СТОПКИ-ПЕРЕВЕРТЫШИ ИЗ СЕРЕБРА С ЗОЛОЧЕНИЕМ

Одна из «визитных карточек» «Русских Самоцветов» – знаменитые стопки-перевертыши, которые появились в России благодаря Петру I и его ассамблеям. Такую стопку можно поставить на стол, только полностью осушив и перевернув. Образы животных и птиц выполнены в технике художественного литья. Мастера вручную прорабатывают каждую деталь, искусно соблюдая гармоничность пропорций и сохраняя утонченность форм.



БОКАЛЫ ДЛЯ ВИСКИ ИЗ СЕРЕБРА

Серия бокалов посвящена животным Амурского края: амурскому тигру и дальневосточной рыси. Живая природа российских регионов вдохновляет и придает сил. Все изделия расписаны мастерами-ювелирами вручную. Такие бокалы с изображениями величественного тигра и изящной рыси станут памятным подарком для мужчин к 23 Февраля и другим праздникам.



AROMAGESTIYA: АРОМАТЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ

Аромапродукция – это эффективный инструмент для создания положительного восприятия бренда и укрепления эмоциональной связи с клиентами и партнерами. Такой корпоративный подарок не только вызовет приятные ассоциации с вашей компанией, но и станет украшением интерьера, напоминая о дарителе в течение долгого времени. В этот раз в фокусе нашего внимания компания AROMAGESTIYA, где знают об ароматных подарках всё или даже чуть больше.

Российский бренд AROMAGESTIYA на рынке более двух лет и уже имеет постоянных клиентов. Компания предлагает аромадиффузоры, свечи, соевые саше, интерьерные спреи, автопарфюмы, а также подарочные наборы с индивидуальным наполнением.

В AROMAGESTIYA вы можете заказать подарки с корпоративным брендингом, персонализацией или уникальным ароматом, что позволит вручить каждому адресату что-то особенное и неповторимое.



При выборе аромапродукции важно учитывать предпочтения, настроение и ожидания вашей целевой аудитории. Можно создавать комплекты с определенной тематикой: например, релаксация, энергия, романтика. Также не забывайте ориентироваться на пол и возраст получателя подарка. Вот несколько общих рекомендаций.

- **Цветочные и фруктовые ароматы** обычно ассоциируются с нежностью, романтикой и спокойствием. Они подойдут для женщин всех возрастов.
- **Древесные ароматы** (сандал, кедр, ветивер) несут в себе уверенность, стабильность и элегантность, их стоит выбирать для более старших возрастных групп.
- **Цитрусовые ароматы** могут привлечь как мужчин, так и женщин, предпочитающих свежие и энергичные запахи.
- **Пряные и травяные ароматы** (розмарин, имбирь, корица) подойдут для молодых людей и ценителей ярких и насыщенных нот в парфюмерии.

Вся продукция изготовлена на крафтовом производстве вручную, это обеспечивает неизменно высокое качество благодаря вниманию к деталям. Основной приоритет команды AROMAGESTIYA – безопасность и здоровье клиентов, поэтому при создании ароматных подарков используются только натуральные ингредиенты с соответствующими сертификатами качества.

Товары бренда также можно приобрести на онлайн-маркетплейсах OZON, Wildberries, в салонах красоты и ресторанах.

AROMAGESTIYA: «Мы создаем уют и тепло в любом пространстве. Будем рады сотрудничеству!»

AROMAGESTIYA
8 (495) 128-60-99
info@aromagestiya.ru www.aromagestiya.ru



LOGO77 – БОЛЬШЕ, ЧЕМ СУВЕНИРЫ

Удобно размещать все заказы на бизнес-подарки и мерч в одной компании. Приятно, когда профессионалы берут на себя все хлопоты – от разработки концепции до доставки готовой продукции. Выгодно, если этому сопутствуют демократичные цены и множество дополнительных услуг. Но существует ли такая компания? Конечно, да! Читайте о ней в нашей статье.

LOGO77 – десятки тысяч товаров по самым выгодным ценам

В начале существования компании нашим профилем были флешки и зарядные устройства. Теперь количество направлений значительно увеличилось: электроника, текстиль, посуда, товары для офиса, игрушки и многое другое.

LOGO77 – рекорды по срокам отгрузки заказов

Мы гарантируем самые короткие сроки отгрузки в Москве. Заказ товара, нанесение и бесплатная доставка занимают минимум времени, поэтому горящие дедлайны при сотрудничестве с нами не страшны.

LOGO77 – выгодное сотрудничество с Китаем

Основное преимущество в том, что у нас есть офис в Поднебесной, в самом сердце развитого промышленного региона. Мы предлагаем широкий спектр возможностей на китайском рынке:

- в кратчайшие сроки найдем подходящего поставщика по фото или описанию товара;
- закупим любую интересующую вас продукцию по самой выгодной цене;
- произведем товар с нуля, ориентируясь на ваши пожелания;
- запустим пробный тираж для согласования;
- проверим груз перед отправкой и пришлем фотоотчет;
- доставим товар совершенно бесплатно.

LOGO77 – дизайн без границ

Наша команда разработает дизайн и 3D-макет продукции и согласует их с вами. При этом специалисты ориентируются не только на пожелания клиента, но и на особенности технологического процесса производства. Перед запуском всего тиража мы изготовим и утвердим пробный образец. Новейшие технологии и оборудование, а также многолетний опыт работы позволяют нам выполнять заказы любой сложности на самом высоком уровне.



LOGO77 – все виды нанесения

Мы брендируем любую промпродукцию, используя УФ-печать, DTF, УФ-DTF, тампопечать, шелкографию, тиснение. Материалы: текстиль, кожа, козам, акрил, пластик, пробка, картон, бумага, металл матовый и зеркальный, дерево, стекло, керамика, силикон.

Предлагаем услуги гравировки и резки. Материалы: металл натуральный или окрашенный, дерево, акрил.

LOGO77 – качественный клиентский сервис

Мы осуществляем полное сопровождение клиента – от разработки идеи до ее реализации, а также помогаем в подборе мерча и бизнес-подарков для любых маркетинговых задач.

Благодаря индивидуальному подходу к каждому заказчику у нас всегда есть ответ на просьбу «показать что-то – не как у всех». Наша цель состоит в том, чтобы вы и ваши клиенты получили не просто подарки, а пользу и положительные эмоции. Поэтому в ассортименте LOGO77 вы найдете только качественные и уникальные товары.



ХОТИТЕ ПРОВЕРИТЬ? СВЯЖИТЕСЬ С НАШИМИ МЕНЕДЖЕРАМИ ПРЯМО СЕЙЧАС.

LOGO77

Вся Россия: 8 (800) 500-44-89. Москва: 8 (495) 308-95-88. zakaz@logo77.ru <https://logo77.ru>

megaSHOW
HONG KONG

20-23 & 27-30 / 10 / 2024
Гонконгский центр конференций и выставок

Подарки и премиальные товары
Игрушки и товары для детей
Товары для дома и кухни
Праздничные, новогодние и сезонные товары
Подарки и товары для путешествий
Канцелярские товары и офисные принадлежности
Аксессуары для ванной комнаты

Встретьтесь с **более чем 4 000** надежных поставщиков из Азии в одном месте

Пройдите предварительную регистрацию сейчас и получите **2 ночи** бесплатного проживания в отеле Гонконга!

www.mega-show.com

Организатор:
COMASIA LIMITED

ТОЛЬКО ДЛЯ ТОРГОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

MERLION: ИТАЛИЯ В СУМКЕ

Часы – швейцарские, духи – французские, а сумки? Конечно, итальянские! Классические, изготовленные на старинных семейных фабриках, или современные и эксклюзивные, из мира высокой моды, которые выпускают известные кутюрье, – в любом случае качественные и стильные сумки давно ассоциируются именно с Италией. Компания MERLION, являясь дистрибьютором знаменитых итальянских брендов Moleskine и The Bridge, представляет великолепные изделия и аксессуары, которые не просто вскружат голову и влюбят в себя с первого взгляда, а заведут с вами красивый и долгий роман.

The Bridge: утонченная классика и непревзойденное качество

The Bridge – путешествие, длящееся уже более 50 лет. Эта история началась в конце шестидесятых годов прошлого века на небольшой фабрике во Флоренции, когда пять мастеров объединили свои умения для создания премиальных сумок ручной работы. **The Bridge** – воплощение настоящей классики сумок и аксессуаров, которая идеально передает неподвластную времени элегантность.

Сумки **The Bridge** производятся только в Италии, их кроют, шьют и придают им форму флорентийские мастера исключительно вручную. Аксессуары бренда экологичны, потому что изготовлены из натуральной кожи, обработанной дублением, при котором используются только растительные вещества. И, наконец, изделия **The Bridge** – больше, чем просто эффектный аксессуар. Это нестареющая классика, которая выглядит респектабельно, современно и стильно вне зависимости от эпохи и тенденций моды. Сумки **The Bridge** можно не только использовать всю свою жизнь, но и передавать из поколения в поколение.



Рюкзак Moleskine VELVET: всегда готов к приключениям

Неотразимый рюкзак **Moleskine VELVET**, стильный и в то же время практичный, станет верным спутником на каждый день в городе или путешествии. Производитель предлагает множество вариантов фактур и цветов текстиля. Наружная поверхность из мягкого велюра вызывает непреодолимое желание прикоснуться к рюкзаку, а внутреннее пространство с карманами и отделениями для компьютер-

ного устройства (до 13 дюймов), очков и других предметов первой необходимости отлично организует хранение. Два боковых кармана позволяют разместить мелкие вещи, которые удобно держать под рукой.

К рюкзаку прилагается складная сумка-шопер с собственным аккуратным чехлом. Кроме того, в комплект входит сумочка на молнии, с сетчатым мешочком внутри для организации и переноски вещей. В каждый текстильный рюкзак вложен блокнот для записей, а также брелок на длинном ремешке, что позволяет всегда быстро найти ключи и использовать их, не вынимая из сумки. Регулируемые плечевые ремни и дышащая сетка на спине повышают комфорт при движении, а багажный ремень сможет надежно прикрепить рюкзак к чемодану во время путешествий.



MERLION
+7 (495) 981-84-84 www.merlion.com

«АРОМАТНЫЙ» ЛИКБЕЗ: ЧЕМ ПАХНЕТ ПРАЗДНИК?

Аромамаркетинг – тренд последних нескольких лет в промоиндустрии. Приятные ароматы в изысканной упаковке создают особую атмосферу, поднимают настроение, вызывают положительные ассоциации с вашим брендом и служат настоящим украшением интерьера – рабочего или домашнего. И, конечно, такие бизнес-подарки особенно востребованы перед весенними праздниками 14 Февраля и 8 Марта, поэтому наш сегодняшний ликбез посвящен именно им. Мы расскажем о материалах, выборе ароматов, способах брендинга этих презентов, а также поделимся с заказчиками полезными советами и лайфхаками.

Нашими экспертами стали:

- продакт-менеджер компании «Проект 111» **Ирина Гельцер,**
- продакт-менеджер ГК «Оазис» **Гульнара Забирова,**
- руководитель компании «Нью-Тон» **Ольга Колтунчик,**
- генеральный директор «Первой Сувенирной Компании» **Ольга Жукова,**
- генеральный директор и основатель компании FineDesignGroup **Александра Хлопушина,**
- генеральный директор и сооснователь компании Ткапо **Юлия Пашментова,**
- контент-менеджер компании «Аромат Дома» **Наталья Дроздова,**
- создатель бренда AROMAGESTIYA **Елена Гудкова,**
- главный аромаконсультант компании Uscandles by Gor Maison **Анна Деркач,**
- руководитель компании Candle Story **Анна Головлева,**
- основатель бренда ароматов для дома BAGO home (компания «Дом свечей») **Антон Медников,**
- парфюмер и основатель парфюмерной студии Fessalonika **Дария Фессалоника,**
- основатель бренда For me candle **Римма Низамова,**
- управляющая компанией Soul Hygge **Юлия Дивина,**
- директор ООО «Кэнделс» **Дмитрий Дворниченко.**

МОДА НА АРОМАТЫ

Аромамаркетинг сейчас переживает настоящий бум. «На ежегодных выставках по всему миру интерьерным ароматам отведены целые залы. Сотни брендов демонстрируют свою продукцию – парфюмерные новинки и ароматные находки», – рассказывает **Ольга Жукова, генеральный директор «Первой Сувенирной Компании».**

В чем секрет такой популярности ароматных бизнес-подарков? Дело в том, что обоняние обладает огромным потенциалом, воздействуя на подсознание и чувства получателя презента, тем самым ассоциируя определенную ароматическую композицию с брендом компании-дарителя. «Выбирая качественную продукцию с правильным ароматом и персонализацией, вы получаете не только эффективное средство рекламы, но и элегантный и функциональный гаджет, который обязательно понравится вашим клиентам и деловым партнерам», – уверена **Ольга Колтунчик, руководитель компании «Нью-Тон».**

Это подтверждают и маркетинговые исследования. Как объясняет **Ирина Гельцер, продакт-менеджер компании «Проект 111»,** «согласно исследованию Nielsen от 2016 года, реклама, которая вызывает большой эмоциональный отклик, приводит к увеличению продаж на 23%. Если реклама нас «цепляет», то мы лучше запоминаем бренд рекламодателя. Прибавим к этому «феномен Пруста» – способность запахов провоцировать воспоминания. Явление подтверждено научно, а феноменом Пруста оно называется из-за яркого эпизода, описанного в автобиографическом романе «По направлению к Свану». Лирический герой пробует кусочек печенья, размоченного в липовом чае, и переносится в детство. По данным Google Trends, в последние 10 лет интерес к ароматам для дома непрерывно растет. Подкрепите позитивные эмоции клиентов от взаимодействия с вашим брендом – мандариновый цвет, бергамот, кедр, амбра, шафран, ветивер, нероли, пачули и еще десятки других ароматов вам в помощь».

Кроме того, аромапродукция – это универсальный и эффективный маркетинговый инструмент практически для всех сфер бизнеса. «И аромасвечи, и диффузоры можно использовать круглогодично в качестве рекламной продукции, особенно на мероприятиях или площадках в закрытых помещениях, днях открытых дверей в сфере недвижимости, ресторанах, офисных помещениях, вестибюлях отелей, кабинетах массажа и т.д.», – подтверждает **Гульнара Забирова, продакт-менеджер ГК «Оазис».**

Ароматические свечи

МАТЕРИАЛЫ И АРОМАТЫ

Обращайте внимание на состав свечи. Считается, что свечи, сделанные из натурального воска, держат аромат лучше, чем аналоги из парафина. Кроме того, восковые свечи более экологичны и безопасны для человека. Но важно помнить, что любой натуральный продукт (и воск в том числе) со временем может менять внешний вид: проявляется неравномерность окраски, проступают капли. Поэтому для растянутых во времени b2b-закупок лучше остановиться на смешанном составе, где есть и воск, и парафин. Благодаря парафину свечи останутся в неизменном виде, а благодаря натуральному воску в составе будут хорошо держать аромат.



«Проект 111», <https://gifts.ru>

Отдавайте предпочтение свечам из европейского соевого воска. Помните: сейчас распространен дешевый китайский воск, у которого плохая аромаотдача и низкая экологичность. Однако и у качественного соевого воска есть недостаток – адгезия: при перепадах температур воск сужается и расширяется, вследствие чего отходит от стенок подсвечника. Это особенно заметно в прозрачных подсвечниках-стаканах.



For me candle, <https://formecandle.ru>

На интенсивность аромата влияет его тип: восточные, пряные, сладкие ароматы всегда звучат более насыщенно, а акватические, травянисто-цветочные, хлопковые имеют более нежное звучание.

Ольга Колтунчик, руководитель компании «Нью-Тон»: «Виды свечей в зависимости от материала:

- **парафиновые свечи** – классические свечи, характеризующиеся длительным временем горения и интенсивным ароматом. Но помните, что при нагревании и горении парафин выделяет токсичные вещества.

- **Свечи из пчелиного воска.** Этот материал достаточно экологичен и безопасен, но может вызвать аллергическую реакцию у предрасположенных к этому людей.

- **Светодиодные свечи** – современный вариант, где для имитации пламени используются светодиоды. Светодиодные свечи безопасны, экономят энергию и не выделяют никаких вредных веществ.

- **Экологичные свечи из соевого воска.** Они безопасны для окружающей среды и здоровья пользователей. Соевый воск не токсичен, а это значит, что он не выделяет вредных веществ, таких как бензол или толуол, которые могут вызвать головные боли, проблемы с дыханием или раздражение глаз».

Чтобы время горения было больше, выбирайте соевые свечи. Обычно они горят медленнее, чем традиционные парафиновые, а это означает, что они смогут обеспечить более длительные часы релаксации. Также это отличный выбор для людей, которые заботятся об окружающей среде и своем здоровье.



«Нью-Тон», <https://new-ton.org>

Хотите, чтобы свеча горела с уютным потрескиванием? Такой звук, отдаленно напоминающий потрескивание сухих дров в камине, издает фитиль, изготовленный из вишневого дерева. Обращайте внимание на данную характеристику при выборе свечей.



ГК «Оазис», <https://oasiscatalog.com>

«**Анна Головлева, руководитель компании Candle Story:** «В свечах часто встречается такой недостаток: многие производители не клеят фитиль ко дну, вследствие чего при горении фитиль наклоняется вбок и стакан может треснуть. Это недопустимо. Кроме того, фитиль должен быть подобран строго под диаметр свечи».

На цену свечи влияет не только наличие в составе натуральных восков, но и материал подсвечника, вес самой свечи и, конечно же, применяемые отдушки. Одинаковые по внешнему виду свечи могут иметь совершенно разную стоимость. Для дорогих свечей применяются качественные и сложные по композиции отдушки, которые и делают аромасвечи желанным подарком.

БРЕНДИРОВАНИЕ

При брендинге свечей, как правило, запечатывается стаканчик-подсвечник. Дополнительные поля для нанесения – это упаковка и крышка, если модель предполагает ее наличие.



ООО «Кэнделс», бренд DOM AROMA, <https://aromasvecha.ru>

Тампопечать идеально подходит для брендинга небольших и неровных поверхностей. Этот метод отличается высокой точностью и наглядностью. Даже самые мелкие элементы отпечатка на ароматической свече будут четкими и заметными.

«**Гульнара Забирова, продакт-менеджер ГК «Оазис»:** «По статистике, используемой PPAI Media, покупатели ароматических свечей считают их подходящим подарком на праздник (76%), новоселье (74%), хозяйке дома (66%), в благодарность за что-либо (61%) и на день рождения взрослого человека (58%). Кроме того, по данным NPD, продажи ароматов для дома с начала пандемии выросли на 13%, а продажи подарочных наборов из свечей в сочетании с лосьоном для тела – на 22% (данные на 2022 год)».

Поинтересуйтесь, где находится производство. Как ни странно, это важный пункт, особенно для заказов в летний период времени. Свечи реагируют на перепады температуры, поэтому если вы планируете заказать свечи летом, то лучше выбрать производство неподалеку, чтобы доставка была быстрой и свечи доехали до вас, не успев растаять. На это же влияет и упаковка – свечи необходимо транспортировать строго вертикально, обязательно обсудите это с производителем.



For me candle, <https://formecandle.ru>

«**Гульнара Забирова, продакт-менеджер ГК «Оазис»:** «По результатам исследования PPAI Media, наиболее популярные ароматы для свечей – лимон, лаванда, цитрусовые, ванильные, океанические (морские), спецовые».

Лазерную гравировку хорошо использовать на стеклянных подсвечниках – этот элегантный метод нанесения создает впечатление красивого матового стекла. Маркировка, выполненная таким образом, очень прочна и устойчива к износу.



Soul Hygge, <https://soulhygge.ru>



«Нью-Тон», <https://new-ton.org>

УПАКОВКА

Ищите свечи в красивой упаковке. Для бизнеса праздничный сезон – это всегда большая нагрузка, а подбор и вручение подарков усложняют и без того плотный рабочий график. Поэтому есть смысл немного упростить себе эту задачу – закупить подарки в эстетичной и надежной упаковке. Например, в стильных тубах из крафт-картона, которые защищают содержимое от повреждений.



Candle Story, <https://candlestory.ru>

Добавьте к свечам элементы, которые усилят восприятие подарка. Праздничная упаковка, ленты, открытки с пожеланиями – все это добавит престижа и ценности презенту, а также продемонстрирует ваше внимание к мелочам.

«**Анна Деркач, главный аромаконсультант компании Ucandles by Gor Maison:** «Чтобы подарок вписался в любой интерьер, стоит отдавать предпочтение ароматам с минималистичной, нейтральной упаковкой. Например, сувенир может быть выполнен в пастельных или темных тонах с неброским шрифтом для того, чтобы он подошел даже под самый лаконичный стиль дома».



Tkano, <https://tkano.ru>



СОВЕТЫ И ЛАЙФХАКИ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ

Обратите внимание на локальные бренды. Как правило, они имеют продуманную концепцию и хороший клиентский сервис, тщательно следят за качеством продукции и используют лучшие материалы. Кроме того, сотрудничество с местными предпринимателями дает возможность сократить затраты за счет упрощенной логистики.

Сегодня на рынке доступны свечи различных форм и размеров, адаптированных к индивидуальным потребностям и предпочтениям. Как определиться, какие подойдут именно вашей аудитории? Вот небольшие подсказки. Маленькие свечи идеально подходят для создания уютной атмосферы, а большие могут использоваться в качестве акцента декора. Свечи в стеклянной упаковке имеют элегантный внешний вид, который делает их не только функциональным, но и эстетичным предметом интерьера. Для любителей природы прекрасным решением станут свечи на деревянной подставке. Варианты с крышками позволяют дольше сохранять интенсивность аромата и имеют дополнительный декоративный элемент.



Чтобы насладиться ароматом свечи, выбирайте объем не менее 100 мл. А если свеча будет с деревянным фитилем, то лучше от 150 мл, так как он чуть быстрее испаряет воск.



For me candle, <https://formecandle.ru>



Подбирая подарок к сезонным праздникам (Новый год, 8 Марта и др.), не забывайте о специальных предложениях. Большинство производителей готовит лимитированные коллекции с ароматами и упаковкой, ассоциирующимися с этими событиями.



Ucandles by Gor Maison, <https://ucandles.ru>



Хорошей идеей будет запросить тестеры (пробники) свечей или диффузоров и познакомиться с ароматами до заказа. Так вы будете на 100% уверены в своем выборе.



Candle Story, <https://candlestory.ru>



Антон Медников, основатель бренда ароматов для дома VAGO home, компания «Дом свечей»: «Важно следить за безопасностью использования свечей. Поместите их на устойчивую поверхность и избегайте близкого контакта с легко воспламеняющимися материалами, никогда не оставляйте горящую свечу без присмотра».



Дарите свечи с подсвечниками. Часто получатель не может воспользоваться подаренной свечой просто потому, что у него нет подходящего подсвечника – далеко не все держат подобные вещи дома или готовы заняться поиском и покупкой. А комплект заметно повышает вероятность того, что подарок будут использовать по назначению. Кроме того, подсвечник останется у получателя даже после того, как свеча сгорит, и будет регулярно напоминать о дарителе – а это и есть самая главная функция бизнес-подарка.



FineDesignGroup, <https://finedesigngroup.ru>



Для заказа брендированной ароматической подарочной продукции, которую вы хотите видеть в своем дизайне или особой упаковке, обращайтесь к фирмам-производителям заранее, так как на разработку и воплощение такого проекта уходит около 1-2 месяцев. Временные промежутки увеличиваются в горячий сезон продаж – с октября по февраль.



Ucandles by Gor Maison, <https://ucandles.ru>

РЕКЛАМНЫЙ ХАБ

Северной столицы

1 ФЕВРАЛЯ 2024

ЭКСПОФОРУМ | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КЛЮЧЕВЫЕ В2В-ВСТРЕЧИ ПОСТАВЩИКОВ И ЗАКАЗЧИКОВ В СФЕРЕ РЕКЛАМЫ



<https://cdk.expoforum.ru/trends>

Аромадиффузоры

МАТЕРИАЛЫ

При выборе ароматических диффузоров уделяйте внимание натуральным ингредиентам. Избегайте продуктов, содержащих синтетические растворы и химические добавки. Лучше всего выбирать диффузоры на растительной основе.



AROMAGESTIYA, <https://aromagestiya.ru>

При заказе аромадиффузоров обращайте особое внимание на палочки: они не должны быть поврежденными и излишне мягкими, ломающимися в пальцах при одном прикосновении. За распространение аромата по помещению отвечают именно палочки: по ним жидкость, используя капиллярный метод, поднимается вверх. Поэтому, если они приходят уже поврежденными и если упаковка не обеспечивает их сохранность, лучше рассмотреть другую модель.



ГК «Оазис», <https://oasiscatalog.com>



«Проект 111», <https://gifts.ru>

Елена Гудкова, создатель бренда AROMAGESTIYA: «При выборе аромапродукции, изготовленной вручную, вы дарите не только сам подарок, но и частицу человеческой души. Такие изделия транслируют вечные ценности: тепло и уют домашнего очага, связь с семьей, атмосферу душевного комфорта. Эти товары способствуют радости, спокойствию и психоэмоциональному благополучию».

Елена Гудкова, создатель бренда AROMAGESTIYA: «Рынок ароматических товаров очень разнообразен: интерьерные диффузоры с палочками, флорентийские саше для шкафов и белья, ароматизаторы для автомобиля, аромаспреи, свечи. Прекрасный вариант – сочетать ароматизаторы между собой. Таким образом можно варьировать бюджет подарка от эконом- до премиум-варианта».

В безопасных аромадиффузорах применяются база Аугео и парфюмированные отдушки, имеющие сертификаты качества международного стандарта. Аугео создается на основе глицерина, являющегося побочным продуктом при производстве соевого масла. Она безопасна при вдыхании и нанесении на кожу, не вызывает аллергических реакций и является биоразлагаемой.



AROMAGESTIYA, <https://aromagestiya.ru>

Чаще всего в аромадиффузорах используются фибровые палочки, обеспечивающие быстрое ароматизирование помещения, а в некоторых премиум-моделях применяются бамбуковые, обеспечивающие более долгое использование. Чем больше палочек, тем более интенсивным можно сделать аромат в помещении.



Candle Story, <https://candlestory.ru>

АРОМАТЫ

Какой аромат выбрать для диффузора? Конечно, восприятие запахов индивидуально, но есть и общие принципы: аромат citrusовых поднимает жизненный тонус, роза успокаивает и расслабляет, аромат корицы создает оптимистичное настроение, ваниль приносит ощущение комфорта и радости, а запах имбирного печенья дарит атмосферу уюта и ассоциируется с семейными праздниками.



«Аромат Дома», <https://aromatdoma.com>

При подборе аромата существуют свои правила. Для посетителей спа-салона, магазина нижнего белья, фешенебельного отеля или надежного банка в аромамаркетинге предусмотрены свои «фишки». Для создания атмосферы релакса хорошо подходят теплые, обволакивающие ароматы амбры. Для офисов, переговорных комнат, банков подойдут свежие, легкие citrusовые ароматы или признанный «аромат денег» – пачули.



«Аромат Дома», <https://aromatdoma.com>

Кроме большого количества моноароматов, воспроизводящих запахи фруктов, цветов, выпечки или специй, сейчас широко распространены сложные ароматы по мотивам дорогой парфюмерии. Такие диффузоры будут особым изысканным подарком, который запомнится надолго.

Чтобы аромат не «потерялся» в пространстве, обращайте внимание на соответствие объема диффузора и площади помещения. Диффузор объемом 125 мл подойдет для комнаты площадью до 5 кв.м. Объем 250 мл – для площади 5-10 кв.м, 500 мл – 10-20 кв.м, 1250 мл – 20-30 кв.м.

Наталья Дроздова, контент-менеджер компании «Аромат Дома»: «Интерьерный аромат идеально раскрывается в «правильном» помещении. Так, например, фруктовые ноты пробуждают вкусовые рецепторы и добавляют яркости кулинарным экспериментам. Поэтому фруктовые композиции подойдут для кухни или столовой. Пряные ноты подарят ощущение благополучия и уюта и станут украшением гостиной. А расслабляющие пудровые или нежные цветочные ароматы наполнят зону отдыха потрясающим ощущением гармонии и умиротворения».

Если аромат перестал ощущаться, хотя во флаконе еще много ароматической жидкости, просто переверните палочки – и аромат раскроется заново.

Для подбора аромата для дома не стесняйтесь обращаться за аромаконсультацией к менеджеру. Именно он знает все нюансы и поможет подобрать ту самую композицию, которая подарит только приятные эмоции.

УПАКОВКА

Если упаковочная коробка создает настроение, предвкушение подарка, то флакон – та вещь, которая будет стоять несколько месяцев в помещении, напоминая о дарителе. Выбирайте флаконы из стекла с узким горлышком – благодаря ему не произойдет излишнего испарения жидкости, что обеспечит более экономный расход ароматического наполнителя.

Грамотно подобранная упаковка – это сочетание эстетики и практичности. Например, созданная вручную из очень плотного материала, устойчивого к износу, изысканная упаковка может стать удобной и стильной шкатулкой для хранения любых мелочей. Она не займет много места, поместится даже на небольшом столе и украсит интерьер. А пустой диффузор превратится в изящную вазу для цветов.



«Первая Сувенирная Компания», <https://1souvenir.ru>

СОВЕТЫ И ЛАЙФХАКИ
ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ

❗ При выборе классического подарка в виде аромадиффузора с палочками не стоит ожидать, что 100 мл хватит на ароматизацию всего пространства офиса или дома. Небольшой объем рассчитан на небольшие помещения. Поэтому для создания разных впечатлений от помещений можно дарить наборы, включающие в себя различные типы ароматизаторов из одной коллекции.



«Дом свечей», <https://bagohome.com>

❗ Ароматы для дома любят пасмурную погоду. Никогда не размещайте диффузор под воздействие прямых солнечных лучей. А также рядом с батареей, обогревателем или с любым другим источником тепла. Кроме того, старайтесь не ставить на пол или, наоборот, на полку выше 120 см.

❗ Узнайте, сколько времени аромадиффузор может работать на одном наполнении. Например, средняя продолжительность работы хорошего диффузора объемом 50 мл составляет 4-6 недель.

❗ Обязательно закажите для получателей краткие инструкции по использованию продукции. Дайте советы, как эффективно сочетать ароматы свечей и диффузоров для создания приятной атмосферы.

AromaGen	https://aromagen.ru	8 (912) 899-56-32
AROMAGESTIYA	https://aromagestiya.ru	8 (495) 128-60-99
Candle Story	https://candlestory.ru	8 (900) 973-30-00
Fessalonika	https://fessalonika.com	8 (915) 133-11-20
FineDesignGroup	https://finedesigngroup.ru	8 (800) 550-72-98
For me candle	https://formecandle.ru	8 (906) 112-74-64
Soul Hygge	https://soulhygge.ru	8 (909) 957-18-69
Tkano	https://tkano.ru	8 (800) 707-78-43
Ucandles by Gor Maison	https://ucandles.ru	8 (499) 110-50-77
«Аромат Дома»	https://aromatdoma.com	8 (499) 112-19-13
«Дом свечей»	https://bagohome.com	8 (800) 500-62-71
«Кэнделс»	https://aromasvecha.ru	8 (905) 584-65-11
«Нью-Тон»	https://new-ton.org	8 (915) 648-85-09
ГК «Оазис»	https://oasiscatalog.com	8 (495) 150-12-12
«Первая Сувенирная Компания»	https://1souvenir.ru	8 (800) 775-48-47
«Проект 111»	https://gifts.ru	8 (800) 333-90-63

Компании перечислены в алфавитном порядке



Дария Фессалоника, парфюмер и основатель компании Fessalonika: «Не бойтесь вместе с подрядчиком разрабатывать нестандартные форматы подарков: от ароматических карточек и аромаполиграфии до диффузоров из вулканической лавы и парфюмерных квестов. Ведь главная цель подарков – удивлять!»



❗ Покупая рефил (запасную емкость с ароматической жидкостью) для долива, вы сразу решаете несколько задач. Во-первых, полупустой диффузор не очень эстетичен. Наличие дополнительной ароматической жидкости позволяет пополнять вазу диффузора по мере необходимости. Кроме того, покупка рефила значительно экономит ваши средства, поскольку его стоимость ниже стоимости нового диффузора. Однако стоит отметить, что смешивать разные ароматы нежелательно.



Fessalonika, <http://fessalonika.com>



❗ Подумайте о добавлении дополнительных элементов в комплекты, таких как подносы или красивые подставки для диффузоров. Обращайте внимание на качество стекла, дерева и других материалов, используемых при производстве.

Для удобства читателей мы собрали в одном разделе адреса сайтов и контакты компаний, которые выступили нашими экспертами. Если вы ищете ароматные корпоративные подарки – вам сюда!
Редакция GIFT Review благодарит всех, кто помог нам в подготовке материала! ✨GR

АромаGen: новый взгляд на ароматы

С приходом весны каждой женщине хочется маленьких радостей: легкости, свежести, волнующих ароматов, ухода и внимания. Новый российский бренд АромаGen любит угадывать желания своих клиентов и заранее подготовил бизнес-подарки к 8 Марта. Продукция АромаGen – это не привычная косметика в многообещающей упаковке. Это сложная алхимия легкого благоухающего флера, бархатистой кожи и хорошего настроения.

Компания предлагает крафтовые ароматические свечи, аромадиффузоры для дома и автомобиля, парфюмированные кремы для тела и рук, твердые духи и ароматические роллеры, гели для душа и мерцающую соль для ванны, аромаспреи для тела и волос, скрабы для тела с фруктовыми ферментами.

В линейке АромаGen 12 постоянных и несколько сезонных ароматов. Коллекция собрана таким образом, чтобы каждый смог найти подходящий подарок для близкого человека, коллеги или клиента. Пирамиды ароматов сбалансированы и соответствуют уровню нишевых и люксовых брендов.

При желании вы можете собрать подарочный набор из любых товаров АромаGen – с одной ароматической композицией или поэкспериментировать с сочетаниями.

Компания создает корпоративные подарки под ключ – эксклюзивные или массовые: премиальные сетки для руководителей или важных бизнес-партнеров, презенты для сотрудников любого уровня, небольшие подарки-комплименты. Специалисты АромаGen предоставят пробные образцы продукции и помогут выбрать ароматы с учетом ваших желаний или гендерной принадлежности подарков. А также предложат дизайнерское сопровождение заказа – брендрование и разработку индивидуальных этикеток.



Преимущества работы с АромаGen:

- самые выгодные цены от производителя, без посредников;
- дополнительные скидки за объем и специальные предложения для партнеров;
- только качественные ингредиенты из Италии, Франции, Японии, Германии;
- декларации соответствия ТР ТС009/2011;
- строгий контроль качества продукции;
- постоянное наличие товарных запасов на складе;
- минимальные сроки подготовки и отправки заказов.



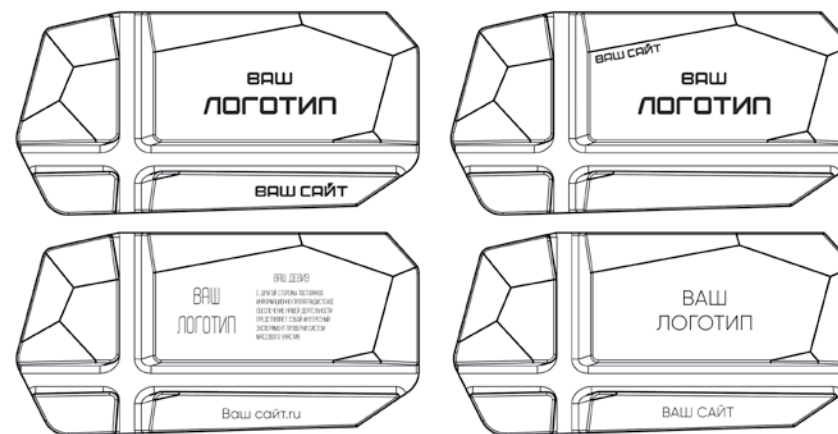
АромаGen – ваше противоядие от токсичных людей и моментов.

АромаGen
+7 (912) 899-56-32 aromagen@ya.ru <https://aromagen.ru>



Брендовые сувениры из дерева от Мастерской Lobaro

Закажите сувенирную продукцию с вашим логотипом и создайте уникальный и запоминающийся подарок для своих коллег, клиентов или партнеров. Это отличный способ продвижения вашего бренда, укрепления связей с партнерами и повышения лояльности ваших клиентов.



Бесплатно подготовим варианты макетов на согласование

Бесплатно нанесем ваш логотип

Минимальная цена - напрямую от производителя!



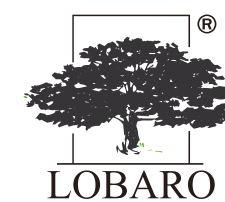
☎ +7(917)949-68-10

✉ info@lobaro.ru

ООО «Арсенал»
г. Тольятти
Южное шоссе, 30

lobaro.ru

Мастерская изделий из дерева



FOR ME CANDLE: АРОМАТНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Сфера аромамаркетинга на отечественном корпоративном рынке развивается очень стремительно. Появляется все больше российских брендов парфюмированной продукции, качество которой ничем не уступает зарубежным аналогам. На страницах этого выпуска журнала мы подробно освещаем данную тему и представляем вашему вниманию еще одного производителя ароматов – компанию For me candle.

Мы создаем парфюмированные свечи, диффузоры и автопарфюм – все это мощные инструменты аромамаркетинга. Такие подарки для ваших клиентов и партнеров способствуют повышению лояльности к бренду, что в свою очередь влияет на увеличение объема продаж.



Наши свечи неспроста называются парфюмированными. При их изготовлении мы используем французские отдушки, которые созданы по мотивам всемирно известных духов. Мы выбрали именно те ароматы, которые подойдут большинству клиентов, и разделили их на несколько категорий: яркие (насыщенные), легкие (умеренные) и амбровые (теплые, сложные). 90% ароматов из нашей коллекции – унисекс, они станут прекрасным подарком как мужчине, так и женщине.



Почему мы выбрали именно кокосовый воск? Распительные воски, в отличие от привычного парафина, абсолютно экологичны. Они не вырабатывают при горении вредных веществ и соединений, поэтому свечи из кокосового или соевого воска можно использовать даже в небольших помещениях.



Ароматические свечи и диффузоры могут быть изготовлены в разных объемах, а флакон и подсвечник мы поможем подобрать так, чтобы готовый продукт выглядел гармонично.



Мы предлагаем клиентам выполнение корпоративных заказов под ключ, что включает в себя:

- изготовление свечей, аромадиффузоров и автопарфюма;
- подбор лучшего аромата и объема продукта;
- индивидуальную гравировку деревянных крышек для свечей;
- разработку дизайна этикеток;
- надежную упаковку;
- своевременную отправку заказа.



For me candle

+7 (906) 112-74-64 info@formecandle.ru www.formecandle.ru

WKRUGE CERAMICS: «СОЗДАЕМ НОВОЕ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ»

Нижегородская производственная компания Wkruge Ceramics – это команда единомышленников, создавших небольшую мастерскую и со временем превративших ее в полноценное производство изделий из керамики и фарфора ручной работы. Сегодня мы расскажем о том, какими бизнес-подарками компания порадует заказчиков к весенним праздникам и не только.

Весь цикл создания продукции осуществляется исключительно вручную, с применением самых разных техник производства и декорирования. Специально подобранные качественные материалы – высокотемпературные каменные массы, глина и глазури – обеспечивают изделиям долговечность и безопасность.

Продукция Wkruge Ceramics сочетает в себе эстетику и функциональность. В ассортименте предметы домашнего декора, елочные игрушки и посуда, авторская фарфоровая елка – любимца покупателей. Яркие, акцентные и самобытные образы и идеи, воплощенные в товарах мастерской, всегда находят отклик в сердцах клиентов.

Компания создает корпоративные подарки любой сложности – в том числе большими тиражами и по индивидуальному проекту. Команда профессионалов все сделает под ключ: от разработки идеи изделия до брендированной корпоративной упаковки.



Компания является постоянным участником все-российских профильных фестивалей, где изделия неоднократно отмечались высокими оценками гостей и коллег из других городов.



Wkruge Ceramics – дарим людям радость!

Wkruge Ceramics

+7 (903) 602-73-54 wkrugenn@gmail.com <https://wkruge.ru>

[wkruge_farfor](#)

27-29 МАРТА 2024

МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР



**CHRISTMASBOX
PODARKI**

ВЫСТАВКА ПОДАРОКОВ, СУВЕНИРОВ,
НОВОГОДНЕЙ, РОЖДЕСТВЕНСКОЙ
И ПРАЗДНИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ



**ИГРУШКА
MARKET**

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ САЛОН
ИГРУШЕК И ИГР



Реклама

Организатор:
группа компаний
MAYER



www.christmasbox.ru
www.igrushka-market.ru



Место проведения:
ЭКСПОЦЕНТР
национальный выставочный комплекс
МОСКВА

WOLFSPIN – АНТИСТРЕСС ДЛЯ БИЗНЕСА

Выбрать корпоративный подарок – всегда непростая задача: идеальный презент должен быть оригинальным, функциональным и выгодно отличаться от остальных. Компания Wolfspin предлагает нестандартное решение, которое не только имеет премиальное исполнение, но и снимает стресс, что особенно актуально для любого делового человека. Заинтригованы? Тогда эта статья – для вас!

Бренд Wolfspin выпускает волчки – для людей, которые находятся в поиске необычного подарка, любят за работой крутить предметы для лучшей концентрации и уважают эстетику. Волчки Wolfspin – это новое прочтение одной из самых древних игрушек в истории человечества, выраженное в высокоточной геометрии и идеальном балансе.

В ассортименте – модели из титана, алюминия и стали, латуни и бронзы. От металла зависят внешний вид, цвет и время кручения аксессуара. Самые «долгоиграющие» – стальные волчки: они могут вращаться до трех минут подряд. Компания работает с качественными металлами российских производителей, отбирая наиболее прочные сплавы с высокой степенью устойчивости к коррозии.



Ирина Земченкова, генеральный директор компании Wolfspin: «Мы предлагаем не просто стильное украшение для рабочего стола, но еще и предмет, который поможет лучше сконцентрироваться на работе и перезагрузиться между выполнением задач».



Для каждого волчка есть арена – специальная подставка из полированного мрамора, на которой волчок будет крутиться дольше. Арены представлены в разных цветах, их можно комбинировать с оттенком самого волчка, офисной мебели или ноутбука и получить интересное дизайнерское сочетание.

Все изделия доступны для брендинга с помощью лазерной гравировки. Волчок может быть упакован как в стильную тубу, так и Business Box (бизнес-бокс), который комплектуется мраморной ареной и подставкой из дерева черного ореха.



Wolfspin

+7 (495) 774-78-00 top@wolfspin.ru <https://wolfspin.ru>

БОКАЛЫ КАК ИСКУССТВО

В наше время людей сложно чем-то удивить. Понятие «дефицит» осталось в прошлом, магазины переполнены товарами, любой каприз – и курьер уже спешит к вам. Какой же подарок преподнести близким, коллегам, друзьям, шефу, партнеру по бизнесу, чтобы это было неизбито и смогло произвести впечатление? Что подарить тому, у кого есть всё?

Представляем вашему вниманию уникальный продукт российского производства, не имеющий мировых аналогов. **Авторская коллекция бокалов с фарфоровыми цветами и фигурками ручной работы.** Коллекция создана с учетом сортовых особенностей разных алкогольных напитков – вина, виски, водки, шампанского, ликера – и позволит в полной мере насладиться вкусовым букетом.

Бокалы с изысканным фарфоровым декором гармонично впишутся в любую сервировку, позволят по-новому раскрыть вкус и аромат напитка и сделают ваше застолье праздником созерцания красоты.

Фарфоровые цветы и фигурки изготавливаются художниками вручную. Рецепт фарфоровой массы, метод крепления и другие тонкости мастерства являются ноу-хау «Галереи авторских бокалов» и хранятся в строжайшем секрете. Изобретение имеет патент на интеллектуальную собственность, все необходимые сертификаты и гарантии качества.



В каталоге компании представлено более трехсот видов бокалов. На всю продукцию производитель дает 100% гарантию качества. Если вам не понравился товар или не устроило качество – вам бесплатно его заменят или вернут деньги без каких-либо дополнительных условий.

Соединение фарфора со стеклом – дело исключительно непростое. Несколько веков стекольщики и фарфористы пытались это осуществить. Различный коэффициент термического расширения, хрупкость материалов сделали невозможным соединить изделия горячим способом. Главная сложность состояла в том, что фигурка или цветок внутри бокала должны крепиться надежно и быть абсолютно безопасными в использовании. Методом проб и ошибок долгое время руководитель «Галереи авторских бокалов» **Роман Куриленко** искал решение – и нашел! Бокалы с фарфоровым декором внутри успешно прошли испытания в лаборатории «ИнтТест». А также компания получила медаль за заслуги в изобретательстве.



«Галерея авторских бокалов»

+7 (921) 444-82-05, +7 (921) 963-45-96. t.popova@bokal-shop.ru www.bokal-shop.ru



TAVOLGA CERAMICS: ПОДАРКИ, ВДОХНОВЛЕННЫЕ ПРИРОДОЙ

Tavolga ceramics – российский бренд авторских керамических изделий ручной работы родом с Байкала. В основе концепции продукции лежат этнические образы, навеянные местными легендами и сибирской природой. Компания предлагает широкий ассортимент елочных украшений, предметов декора и посуды. В нашем обзоре мы расскажем о зимней коллекции бренда – для тех, кто заранее готовится к новому году, а также о всевозможных сувенирах, которые станут отличным подарком к весенним праздникам и не только.

Фарфоровые елочные игрушки от основательницы мастерской Елены Таволжанской – это чистое вдохновение. Она создает их спонтанно, без эскизов, ориентируясь исключительно на внутреннее чутье и собственное понимание прекрасного. Елена – художник-керамист, член Союза художников России, живет и работает в сибирском городе Иркутске, недалеко от озера Байкал. Возможно, именно легенды Байкала дарят художнице вдохновение.



Мастерская Tavolga ceramics основана в 2010 году. За это время создано множество коллекций фарфоровых елочных игрушек, одну из которых – «Сказки зимнего леса» – мы представляем на страницах этого выпуска журнала. Изделия Tavolga отличаются легкостью, прочностью, оригинальностью сказочных образов. Все игрушки легко собираются в подарочные наборы и сочетаются между собой в разных вариантах. Мастерская работает с корпоративными заказами.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С TAVOLGA CERAMICS

- Все елочные игрушки поставляются в крафт-коробочках с прозрачным окошком, не нужно дополнительно искать подарочную упаковку.
- При покупке на сайте и в соцсетях заказ отправляется клиенту на следующий день.
- Разработка новой игрушки с нуля – от одного месяца.
- Повтор изделий – от двух недель.
- Сотрудничество с оптовыми и корпоративными партнерами.
- Возможность нанесения вашего логотипа на изделие или упаковку.



Помимо елочных игрушек, Tavolga ceramics предлагает большой ассортимент авторских керамических сувениров, магнитов, колокольчиков, посуды и домашнего декора. Вся продукция изготовлена и расписана вручную.

Коллекция «Мультики про нерпу» включает в себя кружки, пиалы, тарелки, блюда с милыми рисунками. Авторы создали одиннадцать разных сюжетов, которые постоянно обновляются. Посуда из этой серии изначально задумывалась как детская, но очень нравится и взрослым. Истории про нерпенка-белька, который катается на лыжах, рыбачит или согревается чаем, превратят завтрак, обед или ужин в сказку об увлекательном путешествии на Байкал. Голубая глазурь, похожая на сосульки и лед озера с его трещинами, пробудит в вас желание увидеть эту природную красоту собственными глазами.



Скульптуры «Рыбачка девочка» и «Дух Байкала», настенные палетки «Тальцы» и «Мыс Бурхан» воспроизводят этнические образы и неповторимую энергетику знаменитого озера. Эти аксессуары могут стать не только украшением вашего интерьера, но и отличным подарком с национальным колоритом для иностранного бизнес-партнера.



Очаровательные магниты, значки и колокольчики с изображением нерпы и природы Байкала идеально подойдут в качестве сувениров для детей, путешественников, а также маленьких знаков внимания для коллег и клиентов.

Tavolga ceramics
+7 (904) 115-04-68 tavolga1@mail.ru tavolga.ceramics www.tavolga-ceramics.ru



10 АНТИТРЕНДОВ В МЕРЧЕ: НЕ ДЕЛАЙТЕ ТАК!



Владимир Мазур

Фирменный мерч – очень популярный сегмент промоиндустрии, он прекрасно решает репутационные и маркетинговые задачи компаний. Однако при заказе мерча есть свои подводные камни и «красные флаги», о которых участники рынка нередко забывают. Проще говоря, где тренды – там и антитренды. Об особенностях последних нам рассказал Владимир Мазур, CEO компании Portobello, которая занимается разработкой и производством брендовой промопродукции.

НИЗКОЕ КАЧЕСТВО

В первую очередь, мерч должен быть качественным. Для этого нужно выбирать надежных поставщиков, износостойкие, прочные материалы и практичные, проверенные товары. Если потребителю предложить продукцию низкого качества, он может не только отказаться от покупки, но и потерять доверие к компании.



НЕАКТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ

Учитывайте эстетические запросы вашей аудитории и не предлагайте то, что уже вышло из моды. Например, приталенные модели футболок с короткими рукавами пользуются все меньшим спросом, ведь сейчас на пике популярности одежда оверсайз.

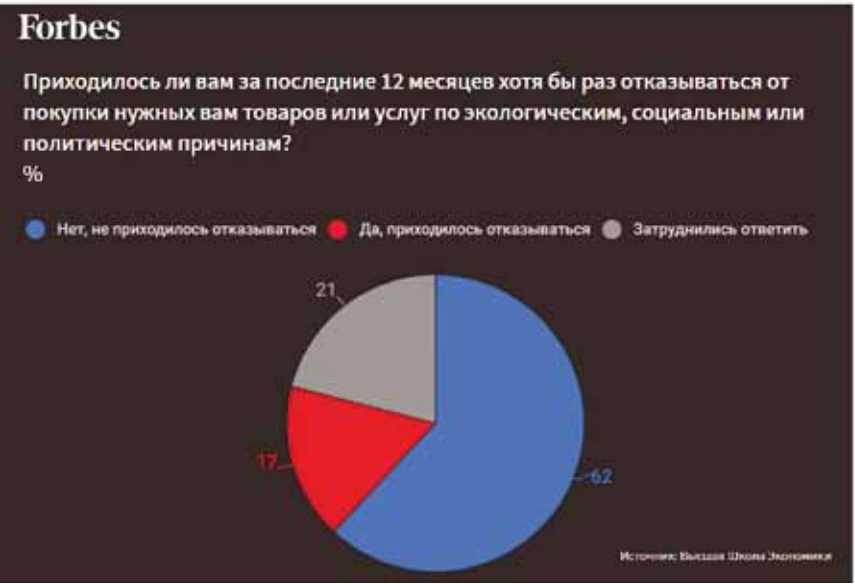


УСТАРЕВШИЙ ДИЗАЙН

Слишком броский, «кричащий» корпоративный подарок вряд ли будет выглядеть привлекательно. В тренде простота, лаконичность, однотон. Акцент можно сделать с помощью ярких, сочных оттенков. Главное при выборе смелого решения – не переборщить с деталями и использовать не более одного-двух цветов, сочетающихся друг с другом.

МЕРЧ БЕЗ КОНЦЕПЦИИ

Покупатели все тщательнее подходят к выбору вещей. Согласно опросу НИУ ВШЭ, за 2021 год по экологическим, социальным и политическим причинам от покупки нужных товаров хотя бы раз отказывались 17% потребителей. 51% опрошенных отдает предпочтение продукции социально ответственных компаний, считая, что она должна быть полезной и транслировать идеи осознанного потребления.



Одним словом, простым логотипом уже никого не удивишь, люди хотят покупать вещи со смыслом. Это отличная возможность для компании показать свою уникальность, заявить о корпоративных ценностях и философии. Яркие лозунги, богатая история, интересный дизайн, экономия или повторное использование ресурсов при производстве, социальный вклад компании – все это можно концептуально отразить в мерче.

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ PORTOBELLO



Portobello®

Корпоративный мерч и бизнес-подарки для решения ваших коммуникационных задач portobello.ru

ПРЯМАЯ РЕКЛАМА

Не указывайте на своем мерче контакты компании! Людям не нравится быть бесплатной «ходячей рекламой». Альтернативный вариант – небольшой QR-код, который приведет не просто на ваш сайт, а на страничку с чем-то полезным, например, информацией о том, чему посвящен этот мерч: профессиональному празднику, спортивному или культурному мероприятию, благотворительной акции и т.д. Лучше разместить такой QR-код на этикетке или упаковке товара либо приложить к мерчу информационный флаер – это точно не вызовет негатива у получателя.



«УПАКОВКА – НА РУБЛЬ, ТОВАР – НА КОПЕЙКУ» И НАОБОРОТ

Иногда сам мерч может быть весьма продуманным продуктом, с хорошим дизайном и отличным качеством, но при этом иметь совершенно не соответствующую упаковку. Например, если дорогая футболка с интересным принтом будет вложена в дешевый пластиковый пакет, получатель непременно испытает весьма неприятный диссонанс. То же самое касается и обратной ситуации: великолепная упаковка, которая оказывается дороже самого мерча, как минимум вызовет недоумение у адресата.

ОТСУТСТВИЕ ВНИМАНИЯ К СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ КЛИЕНТОВ

Зачастую производители выпускают брендированный мерч, который никоим образом не относится к сфере деятельности заказчика. Иногда такой шаг может быть оправдан, однако чаще подобные корпоративные подарки встречают непонимание у сотрудников и клиентов компании.



ТОВАРЫ, НАНОСЯЩИЕ ВРЕД ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ

С производственных линий исчезают многие, в том числе некогда классические для мерча товары, например, зажигалки. Сувениры, связанные с разрушением экологии и нерациональной тратой природных ресурсов, медленно, но верно уходят в прошлое.



ПСЕВДОЭКОЛОГИЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Не все бизнес-подарки, на первый взгляд попадающие в категорию «эко», действительно являются таковыми. Простой пример – значок «Я люблю природу», выполненный из пластика, при производстве которого выделяется масса вредных парниковых газов. Существует даже специальный термин «гринвошинг», который возник из комбинации английских слов green (зеленый, экологичный) и whitewashing (отбеливание репутации), т.е. буквально – «зеленое отмывание». Он используется для обозначения экологичного имиджа товара, в котором натуральных компонентов нет вообще, или в том случае, когда заявления компании о бережном производстве не соответствуют действительности.

НЕПРАКТИЧНЫЙ МЕРЧ

Хороший мерч должен соответствовать как минимум двум из трех важных критериев: качество, польза, «вау-эффект». Соответственно, нефункциональную вещь просто передарят или отправят на дальнюю полку.



Качественный, удобный, модный, полезный и со смыслом – вот какой мерч действительно хочется купить или получить в подарок. Правильно подобранные товары показывают заботу компании о своих клиентах и единомышленниках. Это повышает лояльность к бренду и формирует из потребителей настоящих амбассадоров.

Текст и фото: Portobello, <https://portobello.ru>

ИЗДАТЕЛЬСТВО «КРЕП»: ИГРА В ПОДАРОК

Поздравление коллег с 23 Февраля и 8 Марта – это серьезный вызов. Нужно и порадовать людей, и не быть банальным, и не выйти за рамки бюджета. Отличным решением станет корпоративная игра – настольная или активная. Креативная команда издательства «Креп» подготовила для вас подборку таких бизнес-подарков.



Мы в «Креп» просто обожаем хитрые загадки, поэтому придумываем коробочные квесты и настольные игры для компаний. Игра помогает наладить отношения в коллективе, узнать друг друга лучше, работать в команде.

А чтобы подарок стал еще лучше, оформляем игру в фирменном стиле компании! Секретный промокод для этого – в конце статьи.



«Уно» – популярная игра для подарка. Карточки можно оформить в фирменном стиле. Механика проста – выигрывает тот, кто первым сбросит все карты.

«Алиас» – объясняй быстро, а думай еще быстрее! Подбирать слова для карточек можно из любой сферы, в том числе – создать тематический набор о вашей компании.

«Дубль» – динамичная, веселая и очень красочная игра. Найдите среди десятка картинок нужную быстрее всех – вот и все правила.

«Мемо» – настоящее визуальное наслаждение! А еще тренировка памяти и концентрации. На картах колоды печатаются изображения и фотографии – например, портреты сотрудников компании.



Общие правила хорошей игры:

- **ПРОСТОТА.** Выбирайте игры с понятными правилами и механикой.
- **ДИНАМИКА И ВЕСЕЛЬЕ.** Быстрые партии, смешные задания – в такие игры хочется играть снова и снова.
- **КОМПАКТНЫЙ ФОРМАТ.** Чем удобнее подарок – тем чаще им пользуются.

ИГРЫ ДЛЯ ВЕЧЕРИНКИ – ГОТОВЫЙ СЦЕНАРИЙ ПРАЗДНИКА

«Крейзи 90-е» – яркая игра с ностальгическим эффектом вернет сотрудников компании на 30 лет назад. Внутри 100 карточек с любимыми играми детства и азартная битва на эзпах.

«Вычисли зомби» – активная версия «Мафии» для тех, кто не хочет просто сидеть за столом. Выполняйте задания, ищите в лаборатории лекарство, убегайте от зомби!

Квест по поиску подарка – ничего лишнего, только загадки, подсказки и море веселья! Собирайте мужчин и женщин в команду до 10 человек и отправляйтесь искать подарки.



КОРПОРАТИВНЫЕ ИГРЫ

А если ни одно из готовых решений не подходит – наступает время индивидуальной разработки, и это мы любим больше всего!

По промокоду Gift Review – скидки до 20% от менеджера Ани!

ООО «Креп» Креативный режиссерский праздник
8 (800) 555-20-65 sales@krepbox.ru
<https://krepbox.ru>

СТАН: ИСКУССТВО ПРОИЗВОДСТВА ПРЕМИАЛЬНЫХ БЕЙСБОЛОК – СДЕЛАНО С ЛЮБОВЬЮ

Бейсболка – это не только популярный мерч, но и один из самых востребованных и модных аксессуаров. Создание уникальной бейсболки, отражающей индивидуальность и стиль бренда, – сложная задача, с ней справится только профессионал. Такой, как STAN – лидер российского рынка персонализированного текстиля.

STAN работает с 1991 года и за это время зарекомендовал себя в качестве эксперта по персонализации текстиля, созданию мерча и одежды для мероприятий. Решив расширить свое производство, компания обратила внимание на мало освоенную в России нишу – изготовление бейсболок. Цель проекта – предоставить потребителям качественное импортозамещение, превосходящее зарубежные аналоги по исполнению и креативу. Так STAN, используя свои возможности и опыт, стал одной из первых компаний на Урале, открывшей собственное швейное производство бейсболок премиального качества.



На сегодняшний день STAN изготавливает более 6000 бейсболок в месяц. Скоро компания сможет еще быстрее удовлетворять требования партнеров и заказчиков – уже закуплено оборудование для запуска второй производственной линии.



Стандарты и качество

Пошив любого изделия начинается с выбора правильных материалов. STAN закупает сырье на лучших фабриках в Китае, России и Узбекистане. Для изготовления бейсболок используются материалы высокой плотности: 100% хлопок, полиэстер и ткани смесового состава. STAN дорожит своим имиджем и доверием заказчиков, поэтому на производстве предусмотрен строгий трехступенчатый контроль качества изделий на каждом этапе: всего бейсболка проходит 27 швейных и 6 отделочных операций.

STAN уделяет большое внимание обучению сотрудников и постоянному совершенствованию производственных процессов. Это позволяет компании сохранять высокое качество продукции, реализуя все более сложные и интересные идеи.

Бейсболка STAN – премиум

Главное отличие бейсболок сегмента «Премиум» – это нанесение или персонализация в крое. STAN обладает такой технологией и может выполнить любые виды брендинга – среди них вышивка, 3D-вышивка, аппликация с шевроном, сублимация, шелкография, кант с персонализацией, бейка с печатью, печать в крое: козырек или клинья, а также нанесение гравировки на застежку.

Дорогая фурнитура изделий говорит не только о высоком качестве продукции, но и подчеркивает индивидуальный стиль. Для изготовления собственной коллекции можно использовать разные застежки: металлические, пластиковые или липучки.



Дизайн

Все бейсболки создаются с нуля, начиная с выбора ткани и заканчивая последним швом. Сейчас компания предлагает три наиболее популярные модели: пятиклиновые, шести-клиновые и сложные в изготовлении snapback (с прямым козырьком).

Одно из ключевых преимуществ STAN – возможность полного брендинга бейсболок на собственном печатном производстве. Изделия собираются вручную из основных деталей, что позволяет выполнить любой задуманный клиентом дизайн. Этим компания выгодно отличается от других предприятий, предлагающих готовые головные уборы, где возможности персонализации ограничены.

Основной плюс бейсболок – обширное поле для нанесения с целью рекламы или продвижения бренда. Изображение может размещаться на козырьке, куполе и хлястике застежки. Головные уборы изготавливаются в разнообразных цветах, размерах и моделях, поэтому можно легко подобрать подходящий вариант, соответствующий фирменному стилю компании.



STAN предлагает своим клиентам возможность создать уникальный мерч по индивидуальному заказу и воплотить любые идеи в жизнь.

STANъ ярче! Выбирай STAN!

STAN

Вся Россия: 8 (800) 555-53-05

Екатеринбург: 8 (343) 226-00-72

Москва: 8 (499) 705-705-6

www.stan.su

КАНЦЕЛЯРСКИЙ И СУВЕНИРНЫЙ РЫНКИ – ВМЕСТЕ ИЛИ ВРОЗЬ?

Сферы бизнеса, упомянутые в заголовке этой статьи, имеют много сходств, но также и много различий. Чего же здесь больше – сотрудничества или конкуренции? Какова специфика работы в каждой из отраслей? Какие товары представляют интерес для обоих сегментов? Ответы на эти вопросы нам дали лидеры российской промоиндустрии, ведущие игроки рынка канцтоваров и офисной техники, а также представитель профильной выставки.



СТАНИСЛАВ МАКАРОВ,
продакт-директор ГК «Оазис»

<https://oasiscatalog.com>

О КОМПАНИИ

«Являясь одним из ведущих поставщиков на российском рынке бизнес-подарков, мы не работаем в рознице, за исключением маркетплейсов, поэтому основной фокус, конечно, на спрос корпоративного рынка. Общая доля годовых продаж канцелярских товаров превышает 20%».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Одно из существенных отличий между нашими отраслями – на рынке мерча большую роль играют услуги нанесения, в канцелярской сфере такого нет. Кроме того, в сувенирном бизнесе более жесткие требования к качеству товара по сравнению с ритейлом, в том числе канцелярским. Еще одно различие – в канцелярской отрасли есть длинное плечо товарного кредитования со стороны поставщиков.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПУТИ РАЗВИТИЯ

У нас много партнеров с традиционного канцелярского рынка, в том числе стратегических. Периодически обсуждается сотрудничество и с другими компаниями. Мы регулярно посещаем различные отраслевые мероприятия и профессиональные канцелярские выставки в поисках новых потенциальных поставщиков.

Ну а в целом, на мой взгляд, пока это два самостоятельных рынка, которые пересекаются по касательной, причем довольно слабо. Да, казалось бы, в обоих сегментах есть один и тот же клиент – корпоративный заказчик, но товары, услуги и сервис достаточно сильно отличаются. Вполне возможно, что со временем конкуренция за клиента будет расти и мы увидим более глубокое пересечение рынков.



Тренды розницы зачастую опережают и определяют тенденции на корпоративном рынке, поэтому мы внимательно следим за тем, что происходит в ритейле с точки зрения товаров, дизайнов, цен и т.д.



Merlion: «Отличный пример успешного использования канцелярской продукции в сфере деловых подарков – премиальная серия принадлежностей Nusign от всемирно известного производителя канцтоваров Deli. В коллекцию входят степлеры, ручки, ножницы, лотки для бумаг, подставки, калькуляторы и другие товары. Офисные настольные аксессуары Nusign отличаются высоким качеством, премиальным дизайном и стильным цветовым

оформлением, а потому вполне могут стать достойным подарком для коллег и партнеров».



НАТАЛЬЯ ГОЛОВКО,
руководитель отдела по работе
с дистрибьюторами компании
«Проект 111»

<https://gifts.ru>

О КОМПАНИИ

«Как один из лидеров российской промоиндустрии и крупная производственная компания, мы используем несколько каналов продаж, однако основным нашим рынком является корпоративный сектор. Ежедневники и блокноты, письменные принадлежности и канцелярия занимают около 13% от общего количества продаж. Кстати, «Проект 111» начинал свою деятельность с шариковых ручек – первым товаром в нашем ассортименте были немецкие ручки Burger».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

В целом, сейчас уже сложно провести четкую границу между бизнес-подарками и канцелярскими товарами. Простой пример – письменные принадлежности. Если нанести на них логотип бренда и разместить на стойке секретаря или в переговорных комнатах, из инструмента для записи ручки сразу превращаются в презентационную продукцию. И тут уже, помимо вязкости пасты, стабильности письма, становятся важны и другие факторы: подходит ли цвет клипа к бренду, соответствует ли дизайн визуальному стилю компании и ее отрасли. Например, металлургические компании, скорее всего, оценят металлические ручки в сочетании с ежедневником с металлизированным корешком.

Еще хочется обратить внимание на разные бизнес-практики на наших смежных рынках. В канцелярской отрасли мы сталкиваемся с тем, что заказы оформляются через Excel или по почте. На рынке бизнес-подарков принципы электронной коммерции внедрены более широко. Например, цель сайта «Проекта 111» – сделать так, чтобы оформить корпоративный заказ (большим тиражом и с нанесением логотипа) было так же легко, как купить новую футболку на маркетплейсе.

Кроме того, в промоиндустрии очень важны уникальность продукта и возможность его персонализации. Поэтому менеджеру, работающему с сувенирной продукцией, необходимо хорошо разбираться в видах нанесения, особенностях материалов, специфике работы с разными товарными группами. Рынку канцтоваров, в свою очередь, свойственно создание крупных торговых марок с известными амбассадорами. Все товары для канцелярского использования продаются под эгидой известных брендов. Мы же предпочитаем работать с «чистыми» продуктами, которые затем приобретают новый вид в соответствии с фирменным стилем компании-заказчика.



Поставщикам корпоративных подарков бывает сложно конкурировать в цене с «канцелярщиками», которые к тому же бывают весьма консервативны и не готовы к вводу новых товарных групп в ассортимент.



На канцелярском рынке в основном важны цена и функционал товара. В сфере деловых подарков на первый план выходят внешний вид, упаковка и «смысл предмета», то есть возможность ассоциировать его с ценностями компании-дарителя. Например, вы можете представить, что к празднику работодатель дарит сотруднику пачку бумаги или дырокол? Вряд ли. А вот красивый удобный ежедневник – конечно, да!



СОТРУДНИЧЕСТВО И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Плодотворное партнерство между сувенирной и канцелярской отраслями, безусловно, возможно. Наши товары, будучи прекрасной базой для кастомизации, все же самодостаточны – они и без дополнительной печати могут пополнить ассортимент поставщиков канцелярии. Помимо этого, мы можем предложить свою экспертизу, чтобы помочь розничным канцелярским компаниям попробовать свои силы в создании собственных торговых марок.

Интерес к нашей продукции со стороны партнеров из сферы офисного снабжения подтверждается ежегодным приростом оборота более 30%. Учитывая сложившийся консервативный подход к выбору продукции на канцелярском рынке, это очень хороший показатель.

У нас есть красноречивые кейсы сотрудничества с лидерами рынка, когда новые группы товаров были успешно введены в продажу компаний из канцелярской сферы, а затем следовали и другие товары. Например, опробовав спрос на конференц-сумки и шоперы, наши партнеры добавляли в свой ассортимент аккумуляторы и термокружки. Мы видим большой потенциал для использования на канцелярском рынке любых товаров для удобства повседневной жизни – например, бутылок для воды, беспроводных зарядных станций, настольных увлажнителей воздуха. В сфере офисного снабжения растет спрос и на готовые наборы. Например, блокнот, аккумулятор и ручка в одинаковом цвете.



СЛОВО ПРЕДСТАВИТЕЛЮ МУЛЬТИТЕМАТИЧЕСКОЙ ВЫСТАВКИ



ТАТЬЯНА КАЛИНИНА, генеральный директор группы выставочных проектов «Скрепка Экспо»

<https://skrepkaexpo.ru>

Ежегодно доля экспонентов, представляющих сувенирное направление на международной мультитематической выставке «Скрепка Экспо», только увеличивается. Также расширяется число товарных групп, которые презентуют эти компании. Если еще пять лет назад в выставке принимали участие небольшие организации, предлагающие магниты, календари и другие аксессуарсы, то сегодня мы видим на нашей площадке ведущих производителей и дистрибьюторов с такими товарами, как бизнес-галантерея, подарки, новогодняя продукция, мерч под брендрование, корпоративные наборы и т.д.

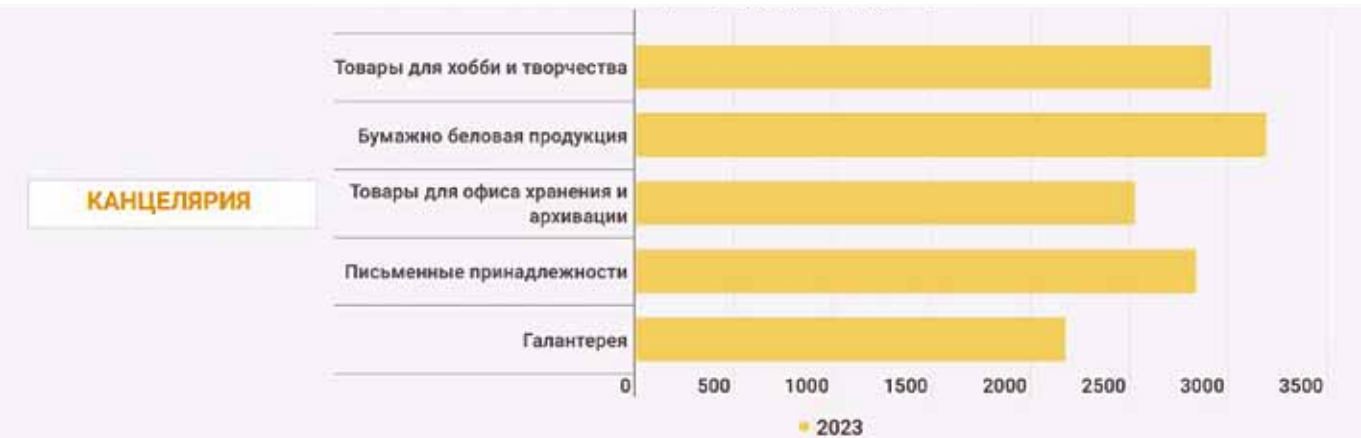
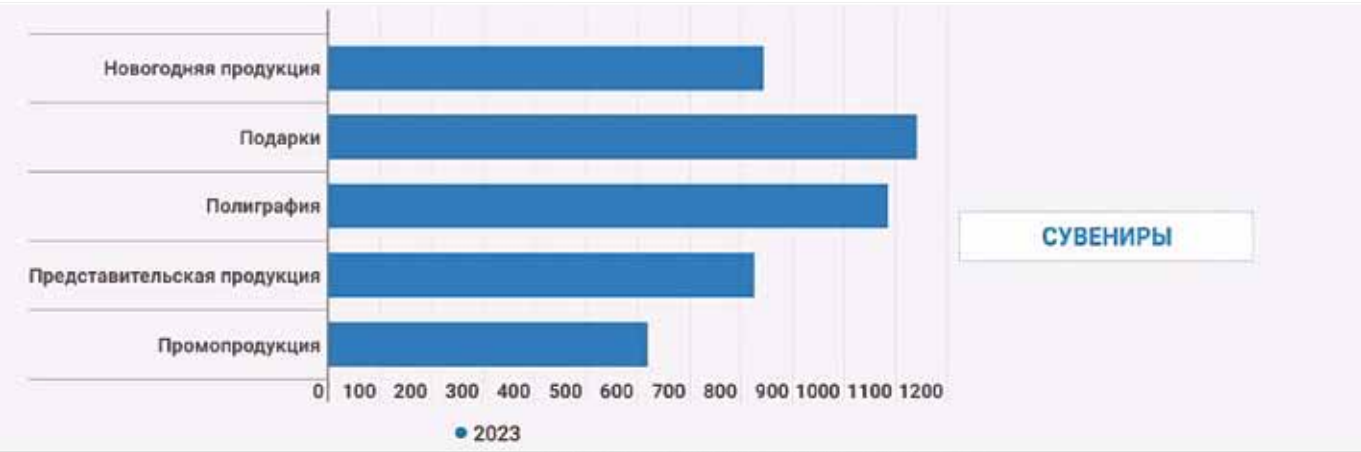


«31-я международная мультитематическая выставка «Скрепка Экспо» состоится 27-29 февраля 2024 года в МВЦ «Крокус Экспо», регистрация посетителей открыта».

«Впервые в 2024 году на выставке «Скрепка Экспо» специальную коллекцию представит один из лидеров сувенирной отрасли – компания «Проект 111». Также весомую долю промпродукции мы увидим в ассортименте постоянных участников, таких как Merlion, «Комус», «Гала-Центр» и др.

Соотношение долей канцелярского направления и смежных индустрий (сувенирные товары, игрушки, товары для хобби и творчества, товары для дома, продукция для обучения) – 65/35%, что подчеркивает мультитематичность выставки и востребованность среди профессиональных посетителей мероприятия продуктов данных категорий.

ИНТЕРЕСЫ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ «СКРЕПКА ЭКСПО»-2023



27-29
ФЕВРАЛЯ
2024

СКРЕПКА
ЭКСПО

СКРЕПКАEXPO.RU

МОСКВА
КРОКУС ЭКСПО

КАНЦТОВАРЫ

ИГРУШКИ

СУВЕНИРЫ

ОБУЧЕНИЕ

ДОМ И ОФИС





ВЛАДИМИР МАЗУР,
CEO компании Portobello

<https://portobello.ru>

О КОМПАНИИ

«Portobello – крупный поставщик мерча и бизнес-подарков, ориентированный на корпоративный b2b-рынок. Доля мерча в нашем ассортименте составляет 63%, а канцелярских товаров – 37%. Многие товары из группы офисных принадлежностей мы относим к сувенирной продукции за счет комплексного решения с брендингом под клиента – например, сет бизнес-подарков в едином стиле».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Одна из главных особенностей работы на сувенирном рынке заключается в эмоциональной привлекательности и концепции продукции. Мерч и корпоративные подарки должны транслировать ценности и философию компании-заказчика. Соответственно, работа в этом направлении подразумевает индивидуальный подход, поиск оригинальных решений для маркетинговых задач. А канцелярские товары, в свою очередь, более функциональны, зачастую не персонализируются и используются для повседневной работы.

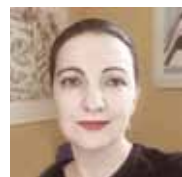
Кроме того, в сувенирной отрасли существуют так называемые «правила хорошего тона» в отношениях с поставщиками и клиентами. Например, производители создают шоу-румы для встреч с дилерами и клиентами, ведут индивидуальную проработку запросов, создают продукты под конкретного клиента. Канцелярский рынок зачастую связан с более формальными отношениями и большим количеством складских позиций.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Мы воспринимаем наши смежные отрасли как гармоничное дополнение друг друга, а не как конкурентную среду. Комбинирование канцелярских товаров и сувенирной продукции может привлечь новых клиентов и увеличить лояльность существующих. Мы успешно провели несколько кампаний, предлагая совместные акции, поощрения и конкурсы, которые способствовали росту продаж обеих категорий товаров.



На сувенирном рынке в последнее время все более популярной становится тема устойчивого развития: мы видим все больше экопродукции и товаров, поддерживающих социально значимые проекты. Рекомендуем коллегам из канцелярской отрасли обратить внимание на это направление.



ЗАМИРА ВАНИЕВА,
генеральный директор
компании «Смарт Дизайн»

<https://smartdesign.com.ru>

О КОМПАНИИ

«Смарт Дизайн» работает как с корпоративными клиентами, так и с розницей. Ассортимент можно охарактеризовать как премиальные канцелярские товары, которые приобретают как для себя, так и в подарок. При желании ручки и записные книжки можно брендировать, превратив их в стильный корпоративный сувенир».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Разница заметна в порядке размещения заказов и логистике: на сувенирном рынке это, как правило, запросы на определенную модель товара в оптовом количестве и с поставкой в строго оговоренный срок. Успех зачастую зависит от наличия модели или возможности ее быстрой поставки. На канцелярском рынке ассортимент и количество заранее согласованы сторонами, заказы и поставки идут регулярно. Кроме того, на канцелярском рынке большую долю продаж занимают расходные материалы: для ручек, к примеру, это чернила, картриджи, стержни, перья и т.п. На сувенирном рынке в заказах обычно не присутствуют расходники.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Мы рекомендуем сувенирным компаниям расширять ассортимент, включая в него больше товаров из канцелярского сегмента. В наше непростое время люди тянутся к творчеству, к чему-то, что помогает развиваться, снижать уровень стресса. Хороший пример подобной продукции – наборы для каллиграфии или записные книжки, которые совмещают функции планера, личного дневника и скетчбука для небольших зарисовок. Также интересны могут быть перьевые ручки



и необычные чернила – с запахом лаванды, розы, фиалки или цитруса, с золотыми или серебряными блестками.



СЕРГЕЙ СИНИЦЫН,
маркетолог типографии
«Норгис Пресс»

<https://norgispress.ru>

О КОМПАНИИ

«В нашем бизнесе присутствует ярко выраженная сезонность: с февраля по июнь мы изготавливаем бюджетную розничную продукцию для маркетплейсов и школьную канцелярию, с июля начинаются корпоративные заказы – как правило, это сложные индивидуальные изделия с большим количеством опций. По результатам 2022 года доля сувенирной продукции в нашем ассортименте составила примерно 60%».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

На канцелярском рынке решающим фактором является цена и техническая возможность произвести большой объем продукции. Как правило, это заказы с низкой долей прибыли, но они позволяют содержать производство за счет больших тиражей. На сувенирном рынке цена товара – основное, но не главное. Главное – это реализация идей заказчика и адаптация их для производства.

Что касается розничных продаж на канцелярском рынке, здесь определенные сложности связаны с сезонностью и логистикой: в сезон максимальных продаж маркетплейсы вводят ограничения на хранение продукции на своих складах. То есть весь предполагаемый объем товаров необходимо поставить заранее. Заведомо больше завозить нежелательно, так как весь не проданный в сезон товар «зависает».

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ

Нужно развивать собственные бренды, чаще обмениваться идеями с коллегами со смежных рынков. Кстати, мы регулярно получаем заказы от «канцелярщиков», особенно в межсезонье. Кроме того, нами изготавливаются «полуфабрикаты», которые легко адаптировать под конкретного клиента. Здесь наблюдается общий для наших сфер тренд – смещение



в сторону индивидуальных решений. Из недавних примеров – специальные блокноты для обучения, изготовленные по заказу одной из онлайн-школ. Продукт состоит из информационных вкладок и блоков для собственных записей.



АНДРЕЙ ИЛЬИН,
коммерческий директор
российского офиса
ГК «Белконтон»

www.belkanton.ru

О КОМПАНИИ

«Группа компаний «Белконтон» – один из лидеров продаж канцелярских товаров и офисной техники в России. Мы поставляем товары как оптом, так и в розницу».

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

При всей параллельности сувенирного и канцелярского рынков, они тем не менее имеют много отличий. Разная маржинальность, разный подход к ассортиментной политике, разная конкурентная среда, разные алгоритмы продаж и продвижения, даже сезонность – и то разная. А, к примеру, профессиональные тусовки и сообщества отличаются вообще на 99%. Еще из особенностей канцелярской отрасли: здесь сложно продавать что-либо «под приход через месяц», нужно сегодня или завтра. Существует такое понятие, как «сезонная закладка», и достаточно распространена отгрузка товара на реализацию. Для розницы, при наценке не менее 100% за единицу товара, подчас бывает важна скидка даже в 50 копеек.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ

Если говорить о традиционных канцелярских товарах, представляющих интерес для коллег из промоиндустрии, то это пишущие инструменты в разных ценовых сегментах,



различные аксессуары для повседневной офисной жизни и проведения мероприятий – бейджи, шнурки и рулетки для них, папки, блокноты, форменная одежда. И конечно, король «товаров двойного назначения» – его величество ежедневник! **GR**

RuSkin

РЕЗИДЕНЦИЯ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ

ИВН

ecoroh

BOZKO

ОДНА фабрика, ДВА направления – B2B и B2C



ИВН

ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ВЯЗАНЫХ ИЗДЕЛИЙ

- Подарки и сувениры
- Корпоративная форма
- Спортивная атрибутика
- Капсульные коллекции для брендов

55

Реклама

ecoroh®

ОДЕЖДА, СВЯЗАННАЯ СМЫСЛАМИ



Коллекции из трикотажа
для женщин и мужчин,
аксессуары

DICHSHOP.RU: ТЕПЕРЬ И РЫБА, И МЯСО!

Мы уже не раз писали о гастрономических наборах из дичи от интернет-магазина DICHSHOP.RU. Эти необычные и солидные подарки станут украшением любого торжества: 23 Февраля, 8 Марта или юбилея компании. Не любите мясо? Не беда! Ведь теперь DICHSHOP.RU предлагает и деликатесные рыбные наборы. Отмечайте праздники вкусно и разнообразно!

Премиальные подарочные наборы от DICHSHOP.RU содержат экологически чистую продукцию из мяса диких и экзотических животных: оленя, косули, кабана, лося, бобра, зайца, куропатки, страуса и многих других.

Все продукты упакованы в фирменные деревянные ящики с подложкой из ароматного сена. Основным декором служат шишки хвойных пород деревьев, мешковина, джутовая нить. Продукция имеет авторскую раскладку внутри ящика, которая гарантированно сохранит внешний вид наборов при перевозке на любые расстояния.



НОВИНКА!

DICHSHOP.RU добавил в свой ассортимент рыбные подарочные наборы, куда входят деликатесы из осетра, форели, карпа, судака, угря, лосося, камчатского краба, устриц и других даров моря. Каждый набор имеет премиальную упаковку – фирменную сумку из мешковины и сосновый ящик с декором из сена и морских ракушек.



ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ ДЕЙСТВУЮТ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ:

- подарки от 2800 рублей,
- возможность дополнительных скидок,
- брендинг подарочных наборов,
- индивидуальный подход,
- персональный менеджер для сопровождения заказа на каждом этапе,
- быстрая доставка, в том числе напрямую вашим коллегам и бизнес-партнерам по всей России.



Интернет-магазин DICHSHOP.RU
8 (800) 201-32-41
hello@dichshop.ru www.dichshop.ru

«ОТЕЦ НАСТОЯТЕЛЬ» – НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЕМ!

Что подарить мужчине, которого, казалось бы, ничем не удивить? Решение есть! Оно не просто спасет ситуацию, но и даст важному для вас человеку яркие эмоции, опыт и даже новое увлечение. Бренд «Отец настоятель» предлагает подарочные наборы для приготовления крепких настоек своими руками. Да-да, именно собственноручно, в этом весь смысл и удовольствие.

Каждый набор – это пять бутылок с уникальными авторскими смесями из душистых трав, ягод, специй и сушеных фруктов. Вкусовые и ароматические букеты раскрываются в зависимости от алкогольного напитка, на котором их настаивают, срока выдержки и легкости руки создателя. Сам напиток в набор не включен, поскольку каждый человек имеет право настаивать на своем.

«Отец настоятель» изначально задуман как подарок, поэтому отдельного восхищения заслуживает его упаковка. Крафтовая коробка, дубовый держатель ручной работы для бутылок, изящные этикетки – такой презент приятно не только получать, но и дарить.

Каждый год мы выбираем из сотен комбинаций лучшую пятерку блендов, обновляем рецептуру и выпускаем новый сезон «Отца настоятеля» – сейчас в продажу вышел юбилейный «Пятый сезон». Он получился ярким, местами неожиданным, но все таким же остроумным. Мы долго экспериментировали с рецептами и вкусами, теперь – ваша очередь.



КОМУ ПОДОЙДЕТ НАШ НАБОР?

- Тем, кто ищет уникальный, универсальный и оригинальный мужской подарок.
- Если вы выбираете подарок мужу, отцу, брату, парню. Или думаете, что подарить начальнику, коллеге.
- Когда нужно готовое решение: вам остается только подписать открытку внутри набора и торжественно его вручить. С таким подарком очень легко подобрать правильные, нужные и теплые слова.



«Отец настоятель»

+7 (495) 532-46-81 bezotcovshina@yandex.ru Интернет-магазин: www.otec-nastoyatel.ru
Приглашаем вас в нашу Лавку по адресу: г. Москва, Страстной бульвар, 11

ЦВЕТЕНИЕ ВЕСНЫ-2024 В ШОКОЛАДНЫХ ПОДАРКАХ «КОНФАЭЛЬ»

Весеннее пробуждение от зимнего оцепенения окрасится в новые яркие цвета, если оно начнется с волшебного аромата свежего какао-масла из приоткрытой коробки конфет «Конфаэль»! Шоколадная фабрика пополнила каталог четырьмя новыми весенними коллекциями сладких подарков, о которых мы расскажем в этом обзоре.

Оформленная в розовых оттенках линейка **«Энергия пиона»** порадует женщин в день 8 Марта или на праздник влюбленных и возлюбленных – 14 Февраля. И просто в любой миг весны и лета соблазнит ароматом... нет, не пиона, а настоящего премиального шоколада, приготовленного из какао-бобов высшей категории качества «Фино де Арома». Нежные, тающие во рту начинки конфет ручной работы и серийного производства идеально сочетаются с благородным шоколадным вкусом.



Утонченный сладкий презент из коллекции **«Энергия бирюзы»**, декорированный атласными лентами популярного цвета тиффани и принтом с прозрачными лепестками гортензии, соблазняет изысканными вкусами, среди которых оригинальная новинка – бирюзовый желевый мармелад на основе фейхоа.



Серия **«Васильковое настроение»** создана для тех, кого манит романтика летних степей и полевых цветов. Милые сердцу сюжеты на коробках конфет, фигурных шоколадках, шоколадных комплиментах мысленно перенесут в моменты беззаботного детства с вечерними чаепитиями в гостях у бабушки.



Мужская коллекция предназначена для настоящих джентльменов, выбирающих только качественный шоколад. Элегантные принты в шоколадных оттенках гармонируют с содержимым сладких презентов. Это удачное решение для подарка на 23 Февраля деловому партнеру, руководителю компании или ведущему специалисту.



8 (495) 995-53-53



«Конфаэль»
www.confael.ru

Выставка «ЦветыЭкспо»: цветы для бизнеса и не только



Надежда Григорьева

Букеты из живых цветов и флористические интерьерные композиции на протяжении многих лет остаются классикой бизнес-подарков к 8 Марта и другим праздникам. Поэтому мы не могли обойти своим вниманием центральное событие цветочной отрасли в России – Международную выставку «ЦветыЭкспо», очередная сессия которой прошла с 12 по 14 сентября 2023 года в МВЦ «Крокус Экспо». Мы побеседовали с директором выставки Надеждой Константиновной Григорьевой о современных тенденциях флористического рынка, преимуществах участия в мероприятии и планах на будущее.

GIFT Review: Надежда Константиновна, расскажите, пожалуйста, о своих впечатлениях от прошедшей выставки?

Надежда Григорьева: По оценкам участников и посетителей, а также по нашим ощущениям, выставка блестяще завершила свою работу и не только сохранила высокий статус успешной коммуникационной и маркетинговой b2b-площадки, но и выросла в размерах, увеличила концентрацию участников рынка, расширила географию экспонентов. На выставке было представлено 306 компаний из 18 стран мира – рост на рекордные 30% по сравнению с 2022 годом. Мы получили множество не просто положительных, а восторженных отзывов и от экспонентов, и от посетителей мероприятия.

GR: Мы внимательно наблюдаем за выставкой, сами в ней регулярно участвуем и видим, как она ежегодно меняется. Что нового и интересного было в этот раз?

Н.Г.: Во-первых, живых цветов стало больше. Экспозицию украшали великолепные работы флористов и многочисленные образцы разнообразных видов и сортов срезанных цветов. Настоящими изюминками выставки стали такие профессиональные мероприятия, как Российский Чемпионат Флористов, Российская Премия Флористов, собравшая 43



участника, и впервые организованная выставка работ креативных флористов «Диалоги. Поколение 6». Во-вторых, увеличилось число как российских, так и иностранных брендов, представлявших свою продукцию. Самая значительная зарубежная делегация производителей и продавцов срезки была из Эквадора – 22 компании, это почти 50% от «доконвидного» уровня. И наконец, хороший рост показал сегмент товаров для сада и садоводства, где, наряду с традиционными участниками выставки, продукцию представили 24 новые компании.

GR: Как вы считаете, какую пользу выставка приносит компаниям-участникам?

Н.Г.: «ЦветыЭкспо» – это b2b-проект, и этим определяются ее концепция и особенности. Наша бизнес-платформа предоставляет участникам прекрасные возможности для продвижения своей продукции, изучения рынка, встреч с деловыми партнерами, обмена мнениями, получения новых контактов и знаний, обсуждения актуальных проблем развития отрасли и цветочного бизнеса в России. Экспоненты и гости выставки высоко оценивают ее результаты. Несколько дней работы на нашей площадке заменяют им



год переговоров в офисе. Кроме того, выставка демонстрирует состояние и современные тенденции развития мирового и отечественного рынков цветов и растений. Она дает уникальную возможность быстро провести маркетинговую оценку положения компании на рынке. Показателями высокой эффективности мероприятия служат его стабильность и рост. Из 306 компаний-участниц только 50 пришли впервые, а 256 знают выставку хорошо и участвуют в ней регулярно.

GR: А какие основные преимущества выставки для поставщиков и производителей вы могли бы выделить?

Н.Г.: Главные плюсы выставки «ЦветыЭкспо» в сравнении с другими инструментами маркетинга – это, прежде всего, близость к покупателю, возможность установить личные доверительные отношения со многими людьми, в том числе с владельцами и руководителями предприятий. Более двух тысяч «первых лиц» компаний ежегодно присутствуют на нашей площадке, и прямой выход на них является самым действенным итогом участия в выставке. Также преимуществом мероприятия является сочетание обширной и необыкновенно красочной экспозиции, где представлены достижения мировой цветочной индустрии, с присутствием бизнес-посетителей, топ-менеджеров и байеров из многих регионов и городов России.



Следующая Международная выставка «ЦветыЭкспо» пройдет 10 - 12 сентября 2024 г. в Москве в МВЦ «Крокус Экспо», пав. 1.

GR: Как вы думаете, какие точки соприкосновения есть у цветочной отрасли и промоиндустрии? И чем выставка «ЦветыЭкспо» может быть интересна для участников рынка корпоративных подарков?

Н.Г.: Во-первых, подарки и цветы очень часто сопровождают друг друга, все большую популярность набирают бизнес-букеты, небольшие букеты-комплименты, композиции из сухоцветов, сувениры с цветочными мотивами и т.д. Поэтому, определенно, представителям подарочного бизнеса наша выставка интересна. Во-вторых, большую долю экспозиции занимает подарочно-сувенирная продукция: вазы, кашпо, открытки, мягкие игрушки, упаковка, новогодние украшения и другие предметы декора для дома и сада. Причем очень часто с индивидуальным авторским дизайном. Кроме того, наша площадка всегда привлекает большое количество владельцев, топ-менеджеров, производителей цветов и аксессуаров, что позволяет участникам рекламного рынка наладить новые деловые контакты и расширить свой ассортимент.

GR: Спасибо, все стало понятнее! И в завершение нашей беседы расскажите, пожалуйста, о планах на 2024 год.

Н.Г.: Мы живем в сложное, турбулентное и динамичное время, поэтому здесь уместна оговорка «если». Если позволит внутренняя и внешняя обстановка, мы планируем вернуться к показателям 2019 года, когда выставка достигала максимальных размеров в своей истории. Хотя размеры – это, конечно, не самоцель. Главное – концентрация участников рынка. Чем она выше, тем более качественным становится мероприятие, растет эффективность и привлекательность для участников и посетителей. Мы будем и дальше предоставлять нашим экспонентам лучшие возможности для бизнес-встреч, демонстрации новинок, привлечения новых клиентов, изучения рынка и конкурентов. И, конечно, наша команда снова будет готова представить игрокам отрасли самую точную картину современной цветочной индустрии. ^{GR}



**Международная выставка «ЦветыЭкспо»
www.flowers-expo.ru**



КОРПОРАТИВНЫЕ СТИКЕРПАКИ – РЕАЛЬНЫЕ И ВИРТУАЛЬНЫЕ

Несколько лет назад компании начали создавать брендированные стикерпаки для нативного продвижения бренда и повышения лояльности аудитории. Сегодня стикеры – как «физические», так и цифровые – популярный маркетинговый инструмент, обладающий вирусным потенциалом, эффект от которого не ограничен во времени. Наши эксперты рассказали, как стикерпаки применяются в промоиндустрии, какие тонкости надо учесть при разработке концепции и дизайна, а также дали полезные советы заказчикам.



ЕКАТЕРИНА МЕДВЕДЬ, генеральный директор компании vertcomm
<https://vertcomm.ru>

ТРЕНД НА СТИКЕРПАКИ

Повышенный интерес к стикерпакам связан с тем, что это отличный способ повысить узнаваемость бренда за счет многообразия их применения. Стикер можно приклеить на телефон или блокнот, ноутбук, пакет, бутылку, переносной аккумулятор и т.п. Подобное использование наклеек позволяет бренду чаще появляться в повседневности пользователя и становится более узнаваемым. Кроме того, популярность стикерпаков основана на бюджетности и легкой рекламе бренда. Стикеры способны быстро привлечь лояльную аудиторию, особенно если речь идет о молодых людях. Ведь современная молодежь с ранних лет увлекается коллекционированием наклеек из любимых фильмов и сериалов.

ТЕМАТИКА

Все зависит от запроса клиента. К примеру, если стикерпак будет частью раздаточного материала на бизнес-мероприятии, то его тематика должна перекликаться с деятельностью компании, передавать ценности и цели бренда. В том случае, когда стикеры – часть приветственного набора сотруднику, то они помогут новичку быстрее и проще влиться в коллектив, замотивируют на успех, уменьшат стресс от первых дней в незнакомой обстановке.

ДИЗАЙН

В разработке стикерпаков принимает участие креативная команда: проджект-менеджер, копирайтер, графический дизайнер, дизайнер-иллюстратор и, конечно, клиент. Основная задача команды – передать важные сообщения и сделать так, чтобы сообщение достигло цели. Поэтапно процесс работы над стикерпаком выглядит так: детальное изучение заполненного брифа, составление концепций, разработка дизайна и копирайтинга, техническая часть: выбор формата и мате-

Стикеры с уникальным и «откликающимся» дизайном – важные элементы корпоративной коммуникации, они способны передать эмоциональную сопричастность к компании, часто встречаются в наборах для новичков, а также применяются в качестве раздаточного материала на выставках, конференциях, внешних и внутренних мероприятиях.



риала, ознакомление с техническими требованиями печати и запуск в работу.

ЗАКАЗЧИКУ НА ЗАМЕТКУ

Выгоднее напечатать 1000 стикерпаков и увеличить узнаваемость бренда, чем выпустить 100 стикеров и при этом не охватить и половины из возможной целевой аудитории. Наиболее популярные форматы – А4 и А5. Самая качественная и долговечная основа для стикерпаков – виниловая пленка, так как она не подвержена выцветанию и деформации из-за влажности, низкой температуры и ультрафиолета. Пленка может быть прозрачной, матовой, глянцевой или голографической – последняя всегда привлекает больше внимания.

Ольга Копцева, основатель PR-агентства Mediacom.expert: «Активнее всего виртуальные стикеры пересылают в новогодние и «гендерные» праздники – количество отправок увеличивается до 80%. Поэтому компании в это время готовят дополнительные тематические наборы, чтобы закрепить ассоциацию бренда с приятным событием. Также создаются стикеры в поддержку рекламных и коммуникационных акций. К примеру, Avon представили платный стикерпак для кампании по борьбе с раком молочной железы. Вырученные средства направляются на покупку мобильного маммографа».



МАРИНА БЫЧКОВА, директор по маркетингу компании Admos
<https://admos-gifts.ru>

ТРЕНД НА СТИКЕРПАКИ

Спрос на офлайн-стикерпаки неуклонно растет, ведь иногда хочется «оживить» любимые виртуальные стикеры, наклеить их на ноутбук, кружку, из которой пьешь кофе на работе, или даже на футболку, сделав ее очень индивидуальной или дерзкой. Стикерпаки становятся своеобразным способом выделиться: с помощью юмора, особого стиля или использования корпоративных мотивирующих фраз.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Обычно стикерпаки заказывают для детских подарков к 1 сентября и Новому году, для приветственных наборов сотрудникам, а также как интересное решение для корпоративных онлайн-ресурсов. В качестве основных направлений можно выделить следующие:

- новогодние стикерпаки – милая альтернатива классической открытке.
- Для HR-геймификации: начивки или полноценные стикерпаки за инициативы, достижения внутри компании.
- На 8 Марта или 23 Февраля – вдохновляющие и нежные фразы для женской половины компании или же бойкие забавные стикерпаки для мужчин.
- Награды при выполнении планов продаж или производства – это стимулирует и заряжает сотрудников на дальнейшие достижения.

ТЕМАТИКА

В первую очередь стикерпаки – это элемент воздействия и общения бренда с клиентами или собственной командой. Поэтому обычно тематика стикеров связана с отраслью или деятельностью компании.

ЗАКАЗЧИКУ НА ЗАМЕТКУ

- Чем больше тираж, тем меньше стоимость за единицу.
- Чем меньше формат стикерпаков, тем дешевле.
- Тканевые стикеры-начивки могут стать палочкой-выручалочкой при быстрой подготовке к выставке или мероприятию, а также в подарках для детей сотрудников.
- Стикеры с заливкой смолой – стильное решение для быстрого брендирования сувенирной продукции.
- Самоклеящиеся стикерпаки со съёмным клеем – такие стикеры не испортят корпоративную технику.
- Переводные наклейки – нестандартный вариант для мероприятий и классная замена обычному аквагриму.



РАЗНОВИДНОСТИ СТИКЕРПАКОВ:

- классические из обычной или виниловой самоклеящейся пленки;
- голографические самоклеящиеся;
- на клеевой основе, залитые смолой;
- переводные – да, это тоже своего рода стикерпаки, только на кожу;
- тканевые многоцветные клеевые – для практически любых поверхностей: текстиля, керамики, металла.

КЕЙСЫ

Приведу в пример стикерпаки, которые мы сделали для себя и клиентов Admos. Все началось с того, что мы объявили конкурс внутри компании на самые интересные фразы из области рекламы, мерча и сувениров. Подключилась вся команда: некоторые коллеги предлагали по 20-30 метких и забавных фраз. Инициативной группе пришлось нелегко, ведь выбрать нужно было из более чем 100 вариантов. В финал попали 18 ярких фраз, и дизайн-бюро Admos приступило к разработке креатива. В итоге для новогодних подарков сделали не один, а целых два стикерпака, которые мы дарили клиентам, партнерам, новичкам-коллегам, а также каждому сотруднику. Теперь эти наклейки красуются на крышках ноутбуков, ежедневниках, коферах и кружках. Некоторые клиенты просили менеджеров прислать такие же стикеры для своих друзей – тот самый вирусный эффект стикерпаков.



Если подарить корпоративный стикерпак клиенту на деловой встрече, это сразу настроит его на теплый продуктивный диалог.





ИВАН БЕСЧАСТНОВ,
директор по продажам
компании FineDesignGroup
<https://finedesigngroup.ru>

ТРЕНД НА СТИКЕРПАКИ

Стикер-паки – легкий и веселый формат, который любят все. Для компании это возможность немного отойти от строгих корпоративных стандартов, пошутить, развлечься, продемонстрировать свою живую, человеческую сторону. Для получателей – шанс эту сторону увидеть и запомнить.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Стикер-паки – абсолютно универсальная вещь, которая подойдет для любой компании: от креативного агентства до банка. Повод тоже может быть любым: юбилей, праздник, запуск нового продукта. А вот аудитория, скорее всего, должна быть относительно молодой. Мы, например, сделали стикерпак для нашего b2b-направления – оптовых клиентов, приурочив его ко дню рождения корпоративного телеграм-канала. И да, людям он понравился!

ТЕМАТИКА

Все зависит от повода и аудитории: например, если стикерпак выпускают для сотрудников, темой могут стать внутрикорпоративные мемы и шутки. В любом случае, главное в стикерпаках – это виральность: у человека должно возникнуть желание ими воспользоваться – приклеить куда-нибудь или использовать в мессенджерах.

ДИЗАЙН

Сейчас очень популярно сотрудничество компаний с известными иллюстраторами и уличными художниками, но в целом привлекать звезд абсолютно необязательно – грамотная и креативная маркетинговая команда вполне способна придумать классную концепцию, а штатный дизайнер – воплотить ее в жизнь. Например, идеей нашего стикерпака стали



микрокомиксы с хьюминизированными товарами из ассортимента FineDesignGroup. Они демонстрируют разные эмоции и обращаются к пользователям со смешными или вдохновляющими репликами.

ЗАКАЗЧИКУ НА ЗАМЕТКУ

Мы как раз планируем выпуск нашего телеграм-стикерпака на бумаге, так что можем поделиться тонкостями процесса подготовки. Типографии рекомендуют использовать матовую или глянцевую печать на суперкаландрированной бумаге с поверхностной проклейкой (проще говоря – на качественной самоклеящейся). Если хочется чего-то особенного – заказывайте покрытие софт-тач, оно действительно очень тактильное и создает приятные воспоминания о компании и бренде при каждом касании.

Лучше всего выбрать формат А5 – он удобен при раздаче стикеров на PR-мероприятиях и других ивентах. Сами стикеры должны быть вырезными с исходным округлым контуром реза. Обязательно возьмите в типографии технические требования к макету и придерживайтесь их, чтобы результат был предсказуемым.



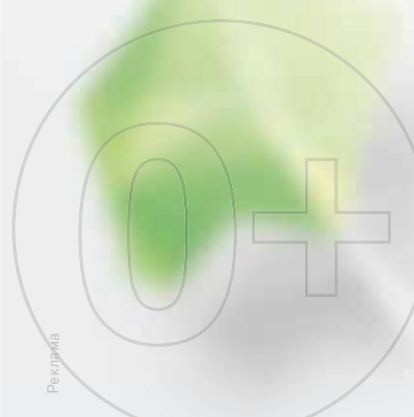
IPSA

ВЫСТАВКА ПРОМОИНДУСТРИИ,
БРЕНДИРОВАННЫХ СУВЕНИРОВ
И ПОДАРКОВ

17-18 СЕНТЯБРЯ 2024

**ДО ВСТРЕЧИ
В 2024 ГОДУ!**

ООО «ЭВР» • РЕКЛАМА



WWW.IPSA.RU

Организатор:





ОЛЬГА ЖУКОВА, генеральный директор «Первой Сувенирной Компании»

<https://1souvenir.ru>

ТРЕНД НА СТИКЕРПАКИ

Стикерпаки стали очень популярны благодаря распространению мессенджеров и социальных сетей. Количество заказов наборов с тематическими наклейками растет с каждым годом. Корпоративные стикеры могут быть проводниками ценностей, миссии или идей бренда, также они пользуются успехом на всех типах мероприятий – как внутренних, так и внешних.



ДИНА МАКАРОВСКАЯ, основательница мастерской «Ктототам»

<https://ktototam.ru>

ТРЕНД НА СТИКЕРПАКИ

Растущая популярность корпоративных стикеров связана с несколькими факторами. Во-первых, стикерпаки – это просто и удобно, они быстро изготавливаются и могут быть любой формы, без ограничений. Во-вторых, это хороший способ общения как с клиентами, так и с коллегами. Кроме того, стикеры часто используются на конференциях, выставках и других мероприятиях.

Бренды транслируют эмоции при помощи наклеек. Это может быть ощущение принадлежности к профессиональному сообществу, что укрепляет командный дух и повышает мотивацию сотрудников. Стикеры с забавными и милыми изображениями вызывают положительные эмоции и улучшают настроение клиентов. А популярные персонажи и фразы из мемов привлекательны для детей и молодежи.

ТЕМАТИКА

Выбор тематики стикерпака зависит от потребностей компании и ее целевой аудитории. На стикерах размещают призывы к действию, QR-коды с информацией об акциях или новинках, девизы, трендовые надписи или мемы. Модный



Формат А5 самый популярный, хотя заказывают и формат А6, очень редко – А4. В этом сезоне в тренде стикерпаки на прозрачной пленке, но наборы объемных наклеек с заливкой смолой также не теряют актуальности. Самым бюджетным вариантом остаются стикерпаки на самоклеющейся бумаге.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Обычно мы создаем брендированные стикерпаки для компаний по какому-то определенному поводу – рекламная акция, челлендж, внутрикорпоративные мероприятия и т.д. Кроме того, это популярный элемент приветственных наборов для сотрудников или подарков для детей.

ДИЗАЙН

Наша дизайн-студия самостоятельно разрабатывает стикерпаки для тематических наборов, но иногда мы получаем готовый макет от заказчика. Изредка привлекаются иллюстраторы для отрисовки макетов или персонажей, которые ложатся в основу стикерпаков. С искусственным интеллектом, создающим стикерпаки, мы пока не сталкивались, но с учетом развития этого направления, видимо, такой опыт нам еще предстоит.



Мы производим полноцветные стикеры из фетра. Это нестандартный для данного продукта материал, который добавляет наклейкам тактильности и объема, за счет чего дополнительно привлекает внимание.

сейчас способ применения стикеров – начивки, то есть знаки отличия при достижении каких-либо результатов (например, внутри команды или отдела). Кроме того, заказчики также проявляют интерес к наборам наклеек, связанных с конкретными поводами, рекламными акциями, выставками и т.д.

ДИЗАЙН

Дизайн стикерпаков для корпоративных подарков может быть разработан как внутренними дизайнерами компании, так и внешними студиями или фрилансерами. Для создания персонажей используются иллюстрации, фотографии, леттеринг и другие графические элементы. 



«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА»: МЕСТО ВСТРЕЧИ – ОНЛАЙН

Мы продолжаем рассказывать читателям о «Сувенирной Точке» – отраслевом проекте журнала GIFT Review, успешно стартовавшем в 2022 году. Это онлайн-центр закупок сувенирной продукции в формате индивидуальных переговоров между поставщиками и заказчиками бизнес-подарков, промотоваров, мерча. Как прошла очередная сессия мероприятия в 2023 году – статистика, новости и, конечно, отзывы участников, – подведем итоги в нашей статье.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

«Сувенирная Точка» состоялась с 18 по 29 сентября 2023 года, в самый разгар высокого сезона в промоиндустрии. В ней приняли участие 150 заказчиков (рост на 50% по сравнению с прошлым годом!) и 50 поставщиков. 75% компаний остались довольны участием, были достигнуты договоренности о заказах продукции.

Поставщики предлагали практически весь спектр бизнес-подарков и сувениров: ювелирную и наградную продукцию, канцелярские принадлежности и пишущие инструменты, товары для дома, мерч и промотекстиль, аксессуары из натуральной кожи, новогодние украшения, игры и игрушки, гастрономические презенты, подарочные наборы, полиграфическую продукцию и многое другое.

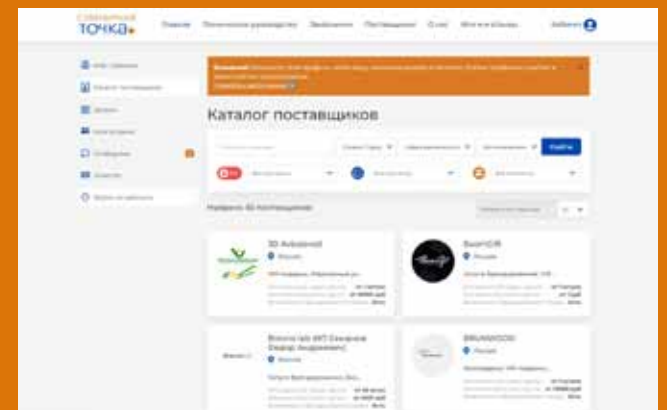
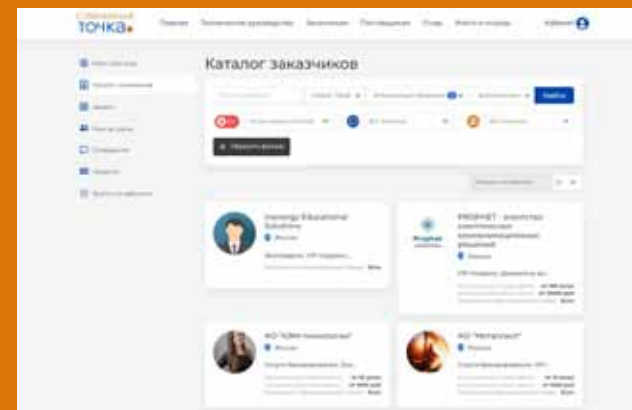
В списке поставщиков и производителей были такие компании, как Волгореченский ювелирный завод «Русское серебро», Diamond-Gift, Vivere Gifts, ООО «Файн-дизайн-групп», «Аромат Дома», CorpSouvenir.ru, Dichshop.ru, ОАО «Минский часовой завод», ООО «РПК «Пи-Ай-Ви», Промо-сувенир.рф, VoomGift, ООО «СТС», ООО «Колумб Ру», ООО «Атрибутика», ООО «Логоточка» и другие. В мероприятии также приняли участие, причем безвозмездно, благотворительные организации: социальный маркетплейс «Москва – добрый город» и компания BuySocial.

Среди заказчиков присутствовали компании из самых разных отраслей, таких как производство, металлургия, химическая промышленность, IT и коммуникации, электроника, строительство, банковская сфера, страхование и т.д. Помимо конечных заказчиков, в списке были и рекламные агентства – их доля составила около 20%.

В числе закупщиков – крупные корпорации и известные компании, такие как ООО «Газпромнефть – Каталитические системы», АО «НК «Нефтиса», «Банк БКФ», «Реалист Банк», ОАО «Металлист», АО «Судостроительный завод «Вымпел», АО «Боровичский комбинат огнеупоров», ООО «Востокцемент», ОТК «ЮниТранс», «Сыктывкарский фанерный завод», Reg.ru, АО «Апатит», ООО «ВПО «Волгохимнефть», «Стерлитамакский нефтехимический завод», АО «Раменский комбинат хлебопродуктов», ООО «Факел-спецодежда», АО «Омутнинский металлургический завод», ООО «Башкирская генерирующая компания», ФГУП КП «Кремлевский», МГТУ «Станкин», ОАО «Буйский химический завод», ООО «Энергогазсервис», ПАО «Метафракс Кемикалс», АО «Уралэлектромедь» и др. Для заказчиков участие, как всегда, было бесплатным.

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

Если же формат видеовстреч не очень удобен по каким-либо причинам, участник может воспользоваться другим каналом связи на платформе – это раздел «Сообщения» (чат). Во время сентябрьской сессии «Сувенирной Точки» он был даже более востребован, чем видеовстречи. Для сравнения: если в 2022 году количество сообщений от заказчиков составляло чуть более 700, то осенью 2023 года цифра выросла в 2 раза (1429 сообщений от заказчиков).



ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ*

ООО «РПК «Пи-Ай-Ви»: «Удобно общаться онлайн, не выходя из офиса. Проведенные встречи были продуктивными, удалось найти новых перспективных клиентов. Мы сразу забронировали свое участие в следующей сессии «Сувенирной Точки».

Vivere Gifts: «Понравилось общение в чате, удобный и эффективный канал коммуникации. Заказчики в этот раз были заметно более активными. Мы получили около десяти заявок на просчет, заключили несколько договоров. Хотелось бы, чтобы организаторы доработали мобильную версию сайта, особенно раздел «Сообщения».

ООО «Колумб Ру»: «Соотношение «цена – качество» вполне устроило. Формат и время проведения очень удобны и позволяют, не отвлекаясь от основной работы, переписываться в чате и проводить видеовстречи с потенциальными клиентами. Преимущество онлайн-мероприятия еще и в том, что есть возможность пообщаться с заказчиками из различных регионов, сэкономив время и средства на командировки. 150 компаний – оптимальное количество для двух недель переговоров. Мы отметили, что в этот раз активность заказчиков повысилась, количество ответов на наши сообщения увеличилось в разы по сравнению с прошлыми сессиями «Сувенирной Точки».

А еще мы очень благодарны организаторам за продление возможности обмена сообщениями. Это полезная и актуальная функция, так как некоторые заказчики, ссылаясь на загруженность, отвечают уже после окончания основного мероприятия. Пожелание по технической части работы платформы: хотелось бы иметь возможность сделать выгрузку списка заказчиков (вместе с информацией о компании, местоположении, желаемой продукции, условиях сделки) для формирования отчета о результатах участия в мероприятии».

ООО «ЛОГО 77»: «Удобный во всех отношениях формат мероприятия, много заказчиков. Очень удачный раздел личных сообщений, с его помощью удалось охватить большое количество потенциальных клиентов. Мы довольны проведенными переговорами, думаем, что они принесут свои плоды».

ООО «Логоточка»: «Формат мероприятия понравился. Все заказчики, с которыми мы общались, были настроены на реальное сотрудничество. Мы получили отклик примерно от 70% компаний, которым писали. Сразу согласовали один предзаказ, остальные контакты в работе».

BoomGift: «Удобство, польза, цена и качество ивента – 10 из 10. В техническом плане также никаких нареканий, все отлично. По результатам переговоров итоги следующие: были клиенты, которые пришли к нам за конкретными изделиями. Были и те, кто сохранил контакты на будущее (в основном это рекламные агентства). Мы получили несколько предзаказов на продукцию. Кроме того, удалось установить прямые контакты с компанией, на которую мы неоднократно пытались выйти через другие каналы связи, надеемся на сотрудничество в будущем. Было очень комфортно работать в чате, думаем, что писать о себе стоит абсолютно всем заказчикам, присутствующим на платформе».

«Ярче Всех»: «Очень понравилась переписка в чате, продуктивное и доброжелательное общение. Выражаем благодарность организаторам за предоставленную возможность оперативно познакомиться с разноплановыми заказчиками. Отдельное спасибо за быстрое решение всех возникающих вопросов».

3D-Diamond: «Благодарим за удобный и продуктивный формат мероприятия. Время и длительность проведения также полностью устроили. Мы написали практически всем зарегистрированным заказчикам, с заинтересованными компаниями начали личное общение уже вне платформы. Из технических моментов: хотелось бы иметь возможность отслеживать, прочитано ли сообщение адресатом».



ЧТО НОВОГО?

Чем же запомнилась «Сувенирная Точка»-2023? Впервые, в этот раз участники предпочли переписку общению по видеосвязи, в результате чего популярность раздела «Сообщения» резко возросла по сравнению с предыдущими сессиями мероприятия: ранее мы насчитывали около 700 исходящих сообщений от заказчиков, теперь же их стало более 1400. А поставщики и вовсе написали свыше 5000 сообщений!

Кроме того, для еще большего удобства участников мы сделали множество технических усовершенствований на платформе:

- в разделе «Сообщения» была добавлена функция прикрепления файлов, а также поиск по названию компании;
- в личном кабинете появился чек-бокс для рекламных агентств: представители РА могли поставить «галочку», и соответствующая надпись отображалась в профиле компании;
- в каталоге участников добавились сортировки: по рекламным агентствам, а также по компаниям, с которыми участники уже проводили встречи или общались в чате.

Порадовало также и то, что активность участников заметно увеличилась. Более тщательный отбор компаний и предварительная работа с ними дали свои плоды: количество «молчунов», которые игнорировали поступающие им заявки на встречи и личные сообщения, снизилось в разы. Работа в этом направлении продолжается: к примеру, для будущих сессий «Сувенирной Точки» уже реализована идея совместить регистрацию участников с заполнением профиля организации. Это позволит избавиться от пустых карточек и «инертных» компаний.



Еще одним важным нововведением стал интерактивный каталог поставщиков. После завершения «Сувенирной Точки» он был отправлен заказчикам и получил множество положительных отзывов. Каждому поставщику мы бесплатно предоставили в каталоге целую страницу А4, которую он мог оформить по своему вкусу, разместив информацию о компании, продукции, фотографии, QR-коды и кликабельные контакты. Мы планируем и дальше продолжать эту традицию: теперь заказчики точно не потеряют и не перепутают контакты тех, с кем они общались в рамках мероприятия, информация всегда останется в доступе, а заказы будут продолжат поступать в течение долгого времени.

«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА» В 2024 ГОДУ

Вдохновленные успехом осенней «Сувенирной Точки», мы определились с датами следующей сессии – она пройдет **с 29 января по 9 февраля 2024 года**. Время выбрано неслучайно: те, кто еще не успел заказать корпоративные подарки к 23 Февраля и 8 Марта, смогут это сделать, а остальные найдут мерч и промопродукцию на перспективу, например, к весенне-летнему сезону. Кстати, 65 компаний-заказчиков, участвовавших в сентябрьском мероприятии, подтвердили свое участие в зимней сессии еще в октябре.

И, как всегда, основная сессия «Сувенирной Точки» в 2024 году состоится осенью, в самый разгар высокого сезона в рекламно-сувенирной отрасли. 



ЗАЧЕМ УЧАСТВОВАТЬ?

ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

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

ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

- найти новых клиентов – заказчиков бизнес-подарков и промопродукции,
- получить прямые контакты лиц, принимающих решение по вопросам сотрудничества и закупок.

ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ*

ООО «Кантор»: «Нас вполне устроили формат, время проведения и длительность мероприятия. Были представлены все категории бизнес-подарков, возможно, стоило бы приглашать больше поставщиков, предлагающих бюджетную продукцию. Для нас все прошло продуктивно, мы нашли новых партнеров, с которыми заключили договоры о поставках».

ООО «Инэнерджи»: «Очень удобный онлайн-формат переговоров с поставщиками, за две недели успели все, что планировали. Хотелось бы в будущем видеть на платформе больше компаний, предлагающих промотекстиль и мерч. Обязательно будем участвовать еще!»

АО «Металлист»: «Мы узнали о многих интересных производителей подарочно-сувенирной продукции, будем с ними сотрудничать. Пожелание к организаторам: хотелось бы, чтобы мероприятие проводилось чуть раньше – в конце августа или начале сентября, так как бывает недостаточно времени для реализации предновогодних проектов».

ООО «Альфа Техно»: «Удобный формат и время проведения мероприятия, много интересных поставщиков. С некоторыми компаниями договорились о поставках сувенирной продукции».

ООО «Нижегородский сувенир»: «Все отлично, нашли новых поставщиков, разместили несколько заказов. Будем принимать участие во всех следующих мероприятиях!»

АО «Реалист Банк»: «Очень удобный чат на сайте, большое количество разнообразных поставщиков, есть из чего выбирать, это круто! Нашли для себя много интересных компаний, будем размещать заказы на корпоративные подарки к «гендерным» праздникам».

*По состоянию на октябрь 2023 г.

КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ:

Свяжитесь с нами по телефонам:
+7 (985) 997-01-54, +7 (495) 587-15-69;

в WhatsApp:
+7 (910) 427-81-48, +7 (926) 581-16-43;

по электронной почте:
для заказчиков – info@gift-meet.ru
(участие БЕСПЛАТНОЕ),
для поставщиков – manager@gift-meet.ru.

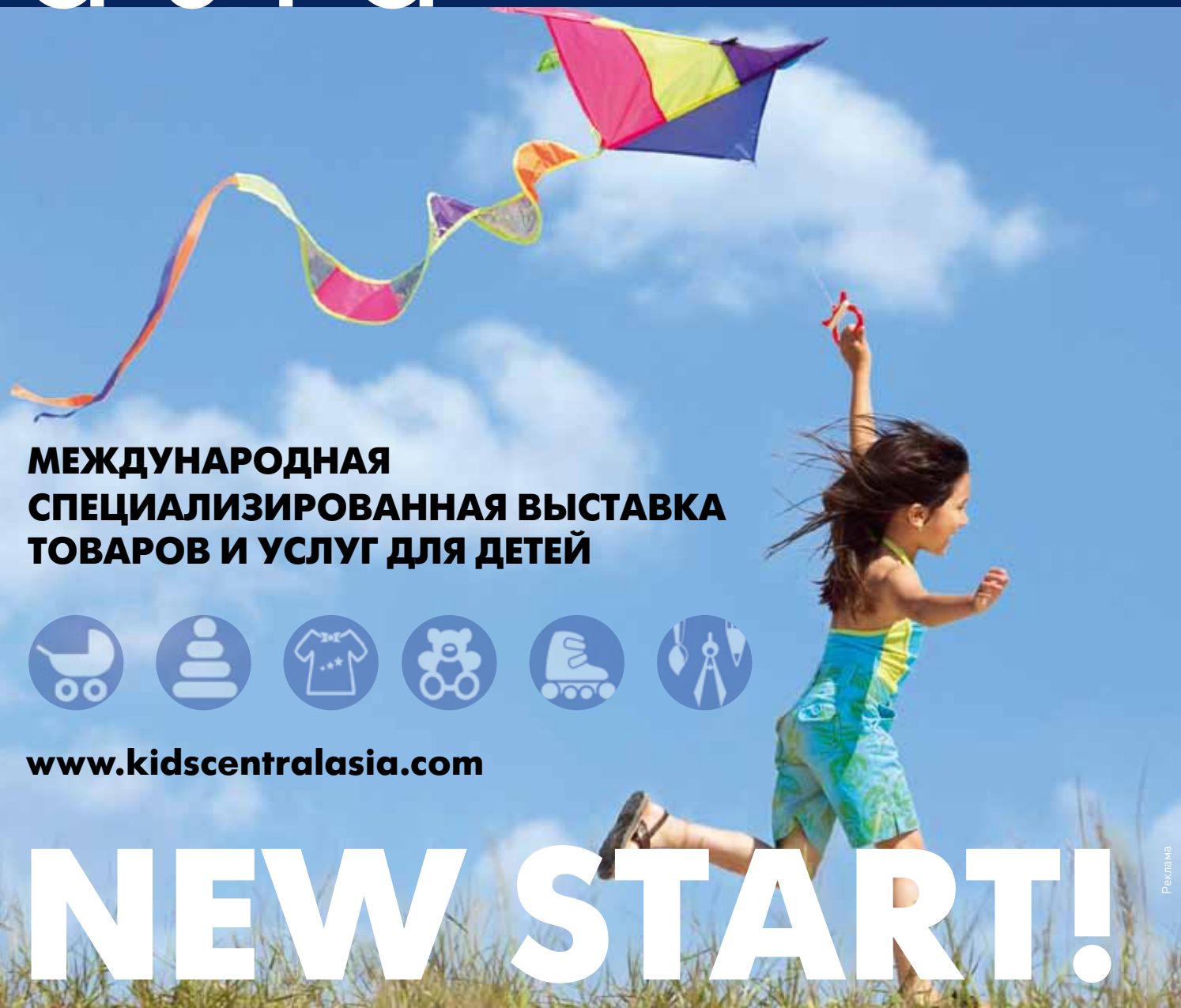
«СУВЕНИРНАЯ ТОЧКА»
WWW.GIFT-MEET.RU

УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТ



23/25
МАЯ
'24

kids
central
asia



МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ ДЕТЕЙ



www.kidscentralasia.com

NEW START!

Реклама

Реклама

WWW.KIDSRUSSIA.RU

Licensing
World
Russia
КРОКУС ЭКСПО

kids russia 



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ
ПЛОЩАДКА ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА
ЛИЦЕНЗИЙ И ИНДУСТРИИ ТОВАРОВ ДЛЯ ДЕТЕЙ



mega SHOW

B A N G K O K

Банковский международный
торговый и выставочный центр
17-20/7/2024

Идеальная площадка в самом сердце АСЕАН
для поиска трендовых азиатских продуктов

Более
1200
стендов



Подарки и товары
для дома



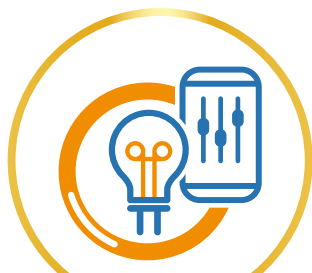
Электроника



Безопасность



Велнес и здоровье



Освещение



Товары для дачи и
животных



Товары для
активного отдыха



megashowbangkok.com | 🔍

2 ночи
БЕСПЛАТНО

Размещаем в отеле
Бангкока !

Предварительная
регистрация

СЕЙЧАС !

Организатор :



Хост выставки :



Соорганизатор :

