

Christmas Hunters

**Сувенирная B2B продукция.
Тенденции 2020. Взгляд с «другой стороны»**



Корпоративный сувенир – это:

- Точка контакта
- Средство выстраивания личных отношений
- Нематериальная мотивация сотрудников
- Знак уважения
- Маркетинговый инструмент с продолжительным временем контакта



Цифры по рынку бизнес сувениров

- **Объем рынка растет** в количественном и денежном выражении. Оптимисты – на 15% в год. Реалисты – на 5-7%.
- Объем рынка в 2019 составил около 23 000 000 рублей.
- Китай – 70-80%
- Европа – 10-15%
- Россия – 5-10%
- 6 - 8% - доля сувенирной продукции в общем объеме рекламного рынка.



Угрозы на рынке В2В сувениров

- **Сувениры похожи** как «две капли воды»
- Трудно придумать новое, если видишь старое
- **Выбор** так огромен, что **сделать** его **непросто**
- «На тебе, Боже, что нам не гоже» **или трудности с фантазией.**



Изменения на рынке B2B сувениров России

- Уходят бесконечные «штампы»
- Усталость от каталогов
- Подарки становятся качественнее и дороже
- От универсальности к индивидуальности
- В цене оригинальность
- Дарят эмоцию, а не вещь
- Символы года – классика
- Гаджеты рулят
- Многофункциональность



Тенденции на рынке B2B подарков

- Маленькие компании — производители и продавцы растут быстрее лидеров рынка.
- Размывается понятие «Maid in...»
- Крупные компании **вкладываются в** выкладку, оформление и **дизайн** больше, чем в товар.
- **Украина борется с Китаем** по ценам, способам производства и качеству.
- VIP подарки в категории **Super VIP**
- Новое направление — **подарки по профилю деятельности компании.**
- Мода на **ретро** «под ретро».



Тенденции на рынке B2B подарков

- **ЗОЖ. Эко.** Натуральные материалы
- **Цвета приглушенные**, не контрастные.
- Больше акцента **на фактуру**.
- **Темы:** природа, космос, UFO, море, балет...
- **Цвет года:** синий классик
- **Направления:** счастливы вместе, нежный романтик, зеленый ритуал...
- **Классические** хиты в современном виде
- **Подарочные наборы.** Одну вещь человек может купить себе сам. Набор или композиция имеют большую ценность.

В2В подарки. Тенденции



Идеальный B2B подарок

- **Современный.** Индустрия подарков очень чувствительна к моде и стилю. Жизненный цикл B2B подарка – 3 года.
- **Актуальный** бизнесу или идеологии компании.
- **Индивидуальный** для получателя.
- **Эмоциональный vs полезный**



Эко-набор – блокнот из травы, динамик и зарядное устройство из пшеницы

Как это работает?

- Основные выставки отрасли: PSI, Remadays и PromoShowProfessional.
- Главный сувенирный сезон – Новый год.
- Главная выставка –

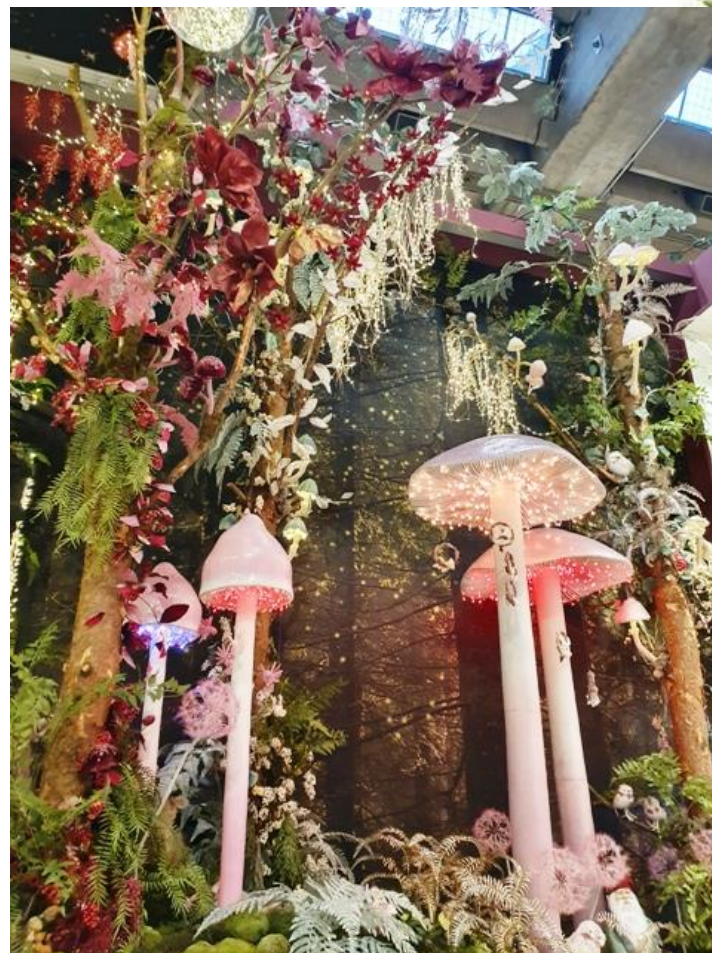
Christmasworld (Creativworld).

- Тренды выставки повторяют ведущие мировые модные тренды.
- 300 - 400 новых видов подарков в год.
- **Китай** – крупнейший производитель.
- **Европа** – дизайн, идеи, а также агрегаторы компаний из Китая и других стран.
- **Америка** – основной потребитель подарков.



Как это работает?

- В Россию тренды приходят с задержкой на два года



Как это работает?

Производители

- **Заказ** на фабрике **в марте** – готовые **подарки в мае – июне**.
- **Заказ** на фабрике **в мае** – готовые подарки в **октябре – ноябре**.
- Заказ **летом – осенью** – выбор из **остатков**.
- **Стоки** – «то, чего на белом свете вообще не может быть».

Агрегаторы

Заказ в марте –
сувениры в
сентябре
– октябре.



Можно всё!

Долой шарики ежедневники с логотипом!

Логотип компании может быть здесь!



Как это работает?

Производитель →

Крупный закупщик →

Сувенирное агентство →

Клиент



Как обеспечить себя действительно классным B2B подарком?

Время. Зазор между «Можно всё» и «Выбирайте из остатков» - крохотный.

Идея. Включите фантазию.

Выбор. Найдите альтернативу каталогам.

Тренд. Выберите современный подарок.

Упаковка. Экономия на упаковке – непозволительное расточительство.

Образцы. Посмотреть, потрогать, лизнуть.

Имидж компании. Что хотим сказать о себе.

Счастливчик. Человек, для которого готовится подарок.

Подарок может сказать о вашей компании больше, чем Вы сами.

И говорить он это будет долго.

Что именно он скажет – зависит от вас.



Christmas Hunters

- **Шоу-Рум**
Москва. Улица Бориса
Галушкина, дом 15.
- **Телефоны:**
+7(985) 762-66-63
Владимир Ушаков

+7(910) 407-31-20
Анастасия Ушакова
- **E-mail: ua30@yandex.ru**
- **Instagram: [Christmas_Hunters](#)**
- **www.christmashunters.ru**

