



С 8 по 11 сентября в Центральном Доме художника состоялась традиционная осенняя выставка Ассоциации РАППС «Бизнес-сувениры и подарки». В этом году она проходила одновременно с выставкой «Christmas Time. 100 дней до Нового года» и фестивалем «Best Points» - таким образом, у профессионалов сувенирного рынка, POSM области, дизайна была возможность для эффективной коммуникации с коллегами сразу по многим направлениям. Несмотря на пессимистичные ожидания компаний-экспонентов, «Бизнес-сувениры и подарки», по их отзывам, прошла довольно успешно и продемонстрировала то, что сувенирный рынок, несмотря на сложные экономические времена, активно работает. В дни «B2B осени в ЦДХ» экспозицию посетили более 5 тысяч специалистов.



«Выставка РАППСа как всегда собрала крупнейших поставщиков отрасли, и именно поэтому была интересна большому количеству московских и региональных рекламных агентств, то есть профессиональным покупателям. Нам удалось пообщаться со многими из своих дилеров и обсудить важные перспективные вопросы сотрудничества» (Владимир Слуцкий, Президент ГК «Круг»).

«Бизнес-сувениры и подарки» стали местом встречи со старыми клиентами. Она была не большой, но результативной по контактам» (Владимир Мазур, Генеральный директор компании «еБазар»).

«Несмотря на кризис и вопреки нашим худшим ожиданиям, количество посетителей на «Бизнес-сувенирах и подарках» было неплохим. Конечно, это не цифры прошлого года, но тому есть абсолютно объективные причины. Очень многие регионалы не смогли приехать на выставку по экономическим причинам. Чувствовалось, что посетителей меньше, чем обычно, но при этом на нее пришли заинтересованные клиенты, готовые к обсуждению вопросов сотрудничества. И, как мне показалось, на последней выставке было меньше случайных посетителей». (Елена Волкова, Вице-президент компании каталог «Мир сувениров»).

Традиционный выставочный формат, как всегда, дополняли информационные и неформальные мероприятия.

Так, во второй день выставки компания «Проект 111» провела оригинальный семинар «Подарок 2.0. Творческая мастерская». В начале мероприятия Андрей Дегтяренко обратил внимание участников на эффективное использование сувенирной продукции в промоакциях, привел несколько международных и российских примеров, а затем предложил участникам семинара покреативить прямо на семинаре. Три команды, созданные из участников семинара, получили образцы ветровки, несессера и оригинального концепта «Постучи по дереву» и за несколько минут разработали свои презентации для потенциальных клиентов. Специально созданное независимое жюри дало подробный анализ каждой презентации и подвело итоги. Проигравших не было, поскольку все обогатились новыми профессиональными навыками.

А третий день ознаменовался подведением итогов 5-го Национального конкурса «OMA Russia Awards 2009», в котором впервые в этом году была введена специальная номинация на лучший рекламный сувенир. В число победителей номинации PROMO-LINE вошли компании-члены РАППС «Макрос Евро» (третье место) и «Ренессанс Колледж» (второе место), а первое место досталось РИА «Лужники».

На церемонии была также награждена команда агентства Action!, победившая в Объединенном турнире по футболу. Она получила «переходящий Кубок», учрежденный Ассоциациями РОРАI, РАППС, АКАР и РАМУ. Этот турнир состоялся 8 сентября в Лужниках по инициативе РОРАI, РАМУ и РАППС. В нем приняли участие 8 команд по 6 игроков в каждой, состоявшие из сотрудников компаний, работающих на рынке коммуникационных и маркетинговых услуг: Лазер Стиль, Вирту, Point Passat, Progression, Альтер Эго, Action!, Инел Дисплей и РИА-Лужники. Организаторы надеются, что этот первый турнир станет традиционным, как и те мероприятия, которые прошли в сентябре в ЦДХ.



ENG From the 8th till 11th of September traditional autumn fair "Business souvenirs and gifts" by RAPPSS Association has been held. This year it was united with "Christmas Time. 100 days before New Year" fair and "Best Point" festival. The trade-show has collected the most powerful representatives of promotional and gift industry. Both visitors and exhibitors had a chance to make negotiations, visit seminars and competitions.