

SG'ART



О НАС

SG'Art — компания, специализирующаяся на организации спонсорства, закрытых ивентов и интеграции брендов в эксклюзивные мероприятия и площадки.

SG'Art — служит мостом между брендами и их целевой аудиторией, создавая уникальные впечатления и моменты взаимодействия.

Евгений Свечников — основатель агентства SG'Art, Член редакционного Совета портала Golf.ru, гольфист, Член попечительского совета компании PRONEЙРО.

500 и более интеграций

200 и более мероприятий

250+ спонсоров и партнеров в базе



МИССИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

МИССИЯ:

Создание незабываемых впечатлений и предоставление уникальных возможностей на мероприятиях для получения эмоций у целевых клиентов.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- Глубокое понимание возможностей мероприятий и влияния, которое они оказывают на целевую аудиторию;
- Экспертиза в организации и проведении премиальных мероприятий;
- Способность интегрировать бренды в уникальные и эксклюзивные события для решения маркетинговых задач.

ДЛЯ КОГО МЫ ДЕЛАЕМ?



Мы создаем качественные мероприятия и интеграции для топовых брендов с высокими требованиями как к проведению мероприятий, так и к аудитории, которая должна присутствовать на ивенте.

Наши клиенты ценят не только качество, но и историю, культуру и исполнение каждого нашего продукта.

Участие в эксклюзивных мероприятиях, таких как гольф-турниры, дает нашим клиентам уникальный опыт и возможность расширить свои социальные и партнерские связи.

Мы работаем вдолгую — с некоторыми нашими клиентами мы работаем по несколько лет.

ЦИФРЫ В ГОЛЬФЕ

30 гольф-клубов

25 000 активных гольфистов в России

400-600 членов в каждом гольф-клубе

15-25 Р стоит игра в гольф (1 раунд)

10-15 000 Р средние чеки в ресторане

от **100 000 Р** стоимость гольф-бэга

от **5-25 000 Р** стоит 1 тренировка в гольф

от **260 000 Р** — стоимость членства

10-20 часов в неделю —
столько времени человек тратит
на тренировки 3-5 раз в неделю

от **200 000 Р** — ежемесячные расходы на гольф

Возраст

18-24 года 7,33%

25-34 года 49,7%

35-44 года 29,4%

45-54 года 9,25%

Профессии гостей:

30% Собственники бизнеса

20% Топ-менеджеры

30% Любители гольфа

20% Ради нетворкинга

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ SG'ART



1. BORK GOLF CUP 2024
2. BORK GOLF CUP 2023
3. Интеграция бренда «Большая Дмитровка 9» на мероприятие «Открытие веранды O2» в The Carlton
4. Private мероприятие со Сберстрахованием и Drive Click Bank
5. Годовая интеграция EXEED в гольф-клуб «Агаларов»

BORK GOLF CUP 2024

ЦЕЛИ:

Доступ и расширение ЦА
Создание уникального пользовательского опыта
Лояльность самых богатых клиентов площадки и VIP-клиентов бренда
Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
Укрепление статуса и имиджа
Лояльность ЦА, блогеров и СМИ

ЗАДАЧИ:

Создать и провести турнир
Провести вечернюю часть с приглашенной звездой
Привезти Наталью Гусеву

АУДИТОРИЯ:

Premiim, Private, члены гольф-клубов МО
92 игрока, 60 VIP гостя

ЛОКАЦИЯ:

Гольф-клуб "Сколково"



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- 800 заявок собрано, 102 гольфиста и 60 VIP гостей посетили данное мероприятие;
- Концепция и продакшн гольф-турнира;
- Брендинг площадки и точек касаний;
- Разработка и реализация всей наградной продукции;
- Приглашение звездных гостей.

BORK 2024

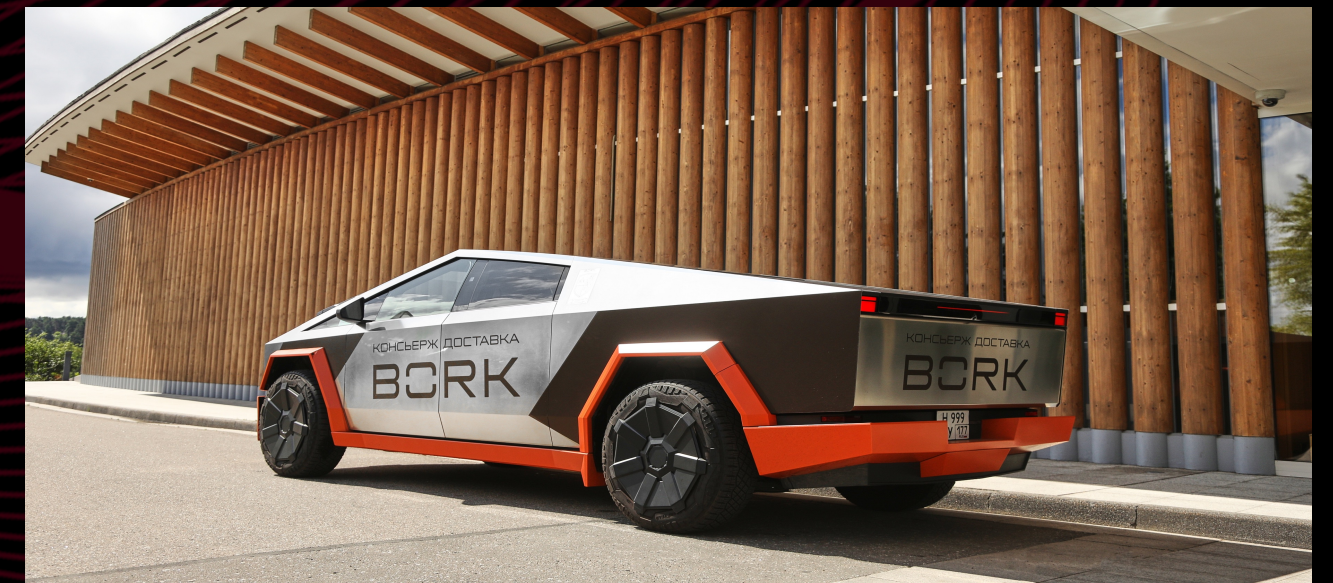
Дима Билан



Наталья Гусева



Блогеры и VIP гости



BORK GOLF CUP 2023

ЦЕЛИ:

Доступ и расширение ЦА

Создание уникального пользовательского опыта

Лояльность самых богатых клиентов площадки и VIP-клиентов бренда

Ассоциация с качеством и эксклюзивностью

Укрепление статуса и имиджа

Лояльность ЦА, блогеров и СМИ

ЗАДАЧИ:

Создать и провести самый запоминающийся турнир

в кратчайший срок для VIP-клиентов

Сотрудничество в гольф-звездами

АУДИТОРИЯ:

Premiim, Private, члены гольф-клубов МО

104 игрока, 300 гостей

охват 5 млн чел (через PR-службу бренда)

ЛОКАЦИЯ:

Гольф-клуб "Агаларов"



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- 1 200 заявок собрано, точно выбрано 104 VIP-игрока
- Концепция и продакшн гольф-турнира за 1 месяц
- Брендинг площадки и точек касаний
- Один из самых элитных гольф-турниров 2023 года
- Главный итог турнира: BORK осознали ценность гольф-аудитории, заключили генеральное партнерство с гольф-клубом «Сколково» и организуют свои гольф-турниры в Дубае, Казахстане и Беларуси

BORK



ИНТЕГРАЦИЯ НА EVENT

БОЛЬШАЯ ДМИТРОВКА 9

ЦЕЛИ:

Доступ и расширение ЦА с высоким доходом
Продвижение нового продукта
Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
Укрепление статуса и имиджа бренда

ЗАДАЧИ:

Спонсирование ивента
Персональный акцент

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private

ЛОКАЦИЯ:

Открытие летней веранды ресторана O2
отель The Carlton



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Интеграция на Открытие летней веранды The Carlton 01.06.2023
- Концепция и продакшн интеграции:
показали ЦА макет объекта на площадке
- Рассылка по базе клиентов отеля
- Разработка механики взаимодействия через розыгрыш парковочного места за 11 млн рублей
- 20 точек касания разработано
- 500 лидов собрано из 800 участников
- 2 квартиры с проекта проданы

ИНТЕГРАЦИЯ НА EVENT

БОЛЬШАЯ ДМИТРОВКА 9



PRIVATE EVENTS

DRIVE CLICK BANK & СБЕРСТРАХОВНИЕ

ЦЕЛИ:

Построение доверия VIP-клиентов к бренду
Укрепление имиджа, статуса и лояльности
Создание уникального пользовательского опыта

ЗАДАЧИ:

Создание серии ярких кулуарных мероприятий на 20 гостей
Кросс-брендинг

АУДИТОРИЯ:

Private

ЛОКАЦИЯ:

Премиальные площадки:

- ресторан Консерватория Ararat Park Hyatt
- ресторан Chef's Table
- дача Любви Орловой

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Проведено 10 мероприятий за сезон
- Создание концепции и продакшн ивентов
- Приглашение спец. гостей и селебрити
- Разработка активации через конкурсы и подарки
- Привлечение Александра Добровинского и Дмитрия Шнякина
- Создание брендированных подарков

PRIVATE EVENTS

DRIVE CLICK BANK & СБЕРСТРАХОВНИЕ



ГОДОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

EXEED

ЦЕЛИ:

Доступ и расширение ЦА

Укрепление имиджа и статуса Лояльность и узнаваемость

Содействие продажам

ЗАДАЧИ:

Системное спонсирование гольфа

Пересадить клиентов PORSCHE, MASERATI и MERCEDES на EXEED

АУДИТОРИЯ:

Premuim, Private, члены гольф-клубов МО

ЛОКАЦИЯ:

Гольф-клуб “Агаларов”



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Годовая интеграция в клубе “Агаларов” на сезон 2022
- Каждый ивент собирал по 150 целевых private клиентов
- Разработана концепция и визуализация интеграции
- Разработка брендинга и активации
- 700 лидов было собрано за 1 год, 25 автомобилей продано
- 5 съемок для журналов, 3 события для владельцев EXEED в салоне
- Проведено 28 ивентов, в среднем за 1 ивент собиралось 25 лидов

ГОДОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

EXEED



ПОРТАЛУ GOLF.RU 25 ЛЕТ

Самый быстрый способ достичь всей аудитории гольфа.

Предлагаем взглянуть на возможное партнерство в проекте, который сможет привлечь более 30 миллионов человек по всей стране.

С возможностью посещения всех гольф-клубов России и проведения отборочных этапов АПРОСА.

- **СПЕЦПРОЕКТ 1**

Оригинальная наружная реклама на Садовом кольце: фотографии звезд гольфа с цитатами о гольфе

- **СПЕЦПРОЕКТ 2**

ФОТОПРОЕКТ «Гольф-поля России» в городах-миллионниках

- **СПЕЦПРОЕКТ 3**

ФОТОПРОЕКТ на Гольф.ру «25 личностей, которые внесли неоценимый вклад в гольф»



ПОРТАЛУ GOLF.RU 25 ЛЕТ

ТУРНИРЫ GOLF.RU

отберут сильнейших гольфистов страны
с максимальным охватом.

- Более 30 турниров в Москве и по всей России
 - Серия гольф-турниров по всей стране с финалом в Москве
(планируется больше турниров, в идеале - во всех гольф-клубах)
- Адресную программу можно адаптировать под партнера

ОХВАТ:

более 30 000 000 человек

СТОИМОСТЬ:

от 10 000 000 ₺ за год



ПОРТФОЛИО

1. EXEED
2. SMINEX
3. MASERATI Rus
4. Porsche rus
5. Mercedes-Benz Rus
6. BARKLI
7. Поклонная 9 и РСХБ private
8. БКС Ультима private banking
9. PANERA (Ричмонт групп)
& IWC (Ричмонт групп)



EXEED

ЦЕЛИ:

- Доступ и расширение ЦА
- Укрепление статуса и имиджа бренда
- Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
- Лояльность
- Содействие продажам

ЗАДАЧИ:

- Системное спонсирование событий
- Эксклюзивные клиентские ивенты
- Пересадить клиентов PORSCHE, MASERATI и MERCEDES на EXEED

АУДИТОРИЯ:

- Premuim, Private,
- члены гольф-клубов МО



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Годовая интеграция в гольф-клубе “Агаларов” на сезон 2022-23
- Разработана концепция и визуализация интеграции
- Разработка брендинга и активации
- Интеграция на регату 100Капитанов - 100 гостей
- Концепция и продакшн “Интеллектуальной игры” для бренда
- Презентация на неделе моды “Seasons Fashion Week 2022”
- Интеграция в гольф-клуб “Сколково”, тест-драйв - 150 гостей
- Концепция и продакшн активации на фестивале «Смузи на арбузе» в Сколково
- 700 лидов было собрано за 1 год, 25 автомобилей продано
- 5 съемок для журналов, 3 события для владельцев Exeed в салоне
- Проведено 28 ивентов, в среднем за 1 ивент собрано 25 лидов

EXEED



SMINEX

ЦЕЛИ:

Стратегия и продакшн партизанского маркетинга
Укрепление статуса и имиджа бренда
Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
Доступ к целевой аудитории

ЗАДАЧИ:

Нестандартные интеграции
Сделать запоминающийся контакт с брендом

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Разработаны 2 кейса партизанского маркетинга
- Внедрена механика ловушек тас: адресов
- Собрано более 3 000 тас адресов
- Концепция и продакшн нестандартного присутствия
- Брендинг премиальных авто с трансфером VIP-гостей

SMINEX



MASERATI

ЦЕЛИ:

- Укрепление статуса и имиджа бренда
- Продвижение новых авто
- Повышение вовлеченности
- Получение преимуществ перед конкурентами
- Доступ и расширение ЦА
- Расширение бизнес-сетей и партнерств

ЗАДАЧИ:

- Создать первый турнир MASERATI GOLF CUP
- Привлечь спонсоров на гольф-турнир
- Организация эксклюзивных мероприятий
- Разработка партнерских спецпрограмм и предложений

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- 5 лет официальное агентство всех внутренних и внешних коммуникаций
- Концепция и продакшн MASERATI golf cup - 300 гостей и 100 игроков, охват 10 млн
- Привлекли на турнир 8 млн рублей спонсорских денег и 80 журналистов
- Концепция и продакшн индивидуальных показов MASERATI Levante — 200 гостей за 1 ивент
- Концепция и продакшн юбилейного турнира в гольф- и яхт-клубе «Пестово» — 250 гостей
- Разработали партнерство с Газпромбанком, Pirelli, Bulgari, Shell, БКС Ультима, Villagio Estate
- Концепция и продакшн события jumping drive (гонки на лошадях и автомобилях)
- Концепция и продакшн MASERATI winter tour 2017 (300 чел)
- Закрытый ивент в бутике Visionnaire

MASERATI



PORSCHE RUS

ЦЕЛИ:

- Доступ к целевой аудитории
- Продвижение новых авто
- Расширение бизнес-сетей и партнерств
- Укрепление статуса и имиджа бренда

ЗАДАЧИ:

- Спонсирование премиум мероприятий
- Создание серии закрытых партнерских ивентов
- Разработка совместных предложений и партнерских программ

АУДИТОРИЯ:

Premium & Private



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Более 15 ивентов
- Продакшн PORSCHE golf cup
- Брендинг
- Концепция и продакшн интеграций и активаций
- Интеграции как спонсоров на гольф, теннис, регаты
- Закрытые клиентские ивенты
- Интеграции на партнерские мероприятия
- 2 интеграции в гольф-клуб "Агаларов"
- 5 интеграций в гольф-клуб "Пестово"
- Проведение 4 презентаций авто в салоне
- Создание партнерства с БКС Ультима, BORK, De'Longhi

PORSCHE RUS



MERSEDES-BENZ RUS ПАНАВТО

ЦЕЛИ:

Доступ и расширение ЦА с высоким доходом
Продвижение новых авто
Расширение бизнес-сетей и партнерств
Укрепление статуса, имиджа и лояльности
Позиционирование как лидера

ЗАДАЧИ:

Спонсирование премиальных событий
Разработка партнерских предложений и программ
Организация эксклюзивных мероприятий
и создание креативных концепций
Проведение VIP-мероприятий для клиентов
Привлечение партнеров

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Более 7 лет сотрудничества с салоном
- Более 30 партнерских программ с крупными брендами в салоне
- Более 20 организаций мероприятий для бренда
- Интеграция партнеров с private банками, недвижимостью и ювелирными компаниями: БКС Ультима, Villagio Estate, De'Longhi, Банк Открытие Private, сеть ресторанов Аркадия Новикова
- 10 презентаций Maybach
- 15 презентаций для Mercedes-Benz
- Приглашение селебрити и артистов на презентации: Теона Контридзе

MERSEDES-BENZ RUS ПАНАВТО



BARKLI

ЦЕЛИ:

Доступ к целевой аудитории
Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
Лояльность
Укрепление статуса и имиджа бренда

ЗАДАЧИ:

Содействие продажам в Barkli Gallery
Нестандартно получить лиды

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private

ЛОКАЦИЯ:

Гольф-клуб «Пестово»
Московский Поло Клуб



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

по итогу работы продано 5 квартир (1 млн ₺ за кв. метр)

- Проведено 10 ивентов
- Разработка и реализация концепции всех интеграций
- Интеграции на серию мероприятий с целевой аудиторией в гольф, поло, регаты, конный спорт
- Концепция и продакшн закрытых событий
- Концепция и механика сбора лидов через розыгрыш 1 кв.м в Barkli Gallery
- Партнерство с Федерацией конного спорта

BARKLI



ПОКЛОННАЯ 9, РСХБ PRIVATE И ЛАМБОРГИНИ

ЦЕЛИ:

Укрепление статуса и имиджа брендов

Поделить косты

Доступ к целевой и партнерской аудитории

Расширение бизнес-сетей и партнерств

Объединить 3 сегмента: банк, недвижимость, автомобили

ЗАДАЧИ:

Организация эксклюзивного нестандартного события

Показать объект, который видно с площадки

Разработка совместных предложений

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private

остаток на счету от 80 миллионов рублей

ЛОКАЦИЯ:

Офис продаж объекта ПОКЛОННАЯ 9



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Разработка концепции и продакшн ивента
- Разработка специального меню
- Просмотр чемпионата Мира по футболу с VIP-клиентами
- Василий Уткин — живой комментатор
- Подарки каждому гостю
- Барбекю-пати и пивная дегустация
- Явка 95%
- Фото (NDA)

ПОКЛОННАЯ 9, РСХБ PRIVATE И ЛАМБОРГИНИ



БКС УЛЬТИМА

ЦЕЛИ:

- Доступ к ЦА
- Улучшение узнаваемости
- Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
- Получить целевые лиды
- Расширение бизнес-сетей и партнерств

ЗАДАЧИ:

- Спонсирование ивентов элитного спорта
- Участие в партнерских программах
- Организация эксклюзивных мероприятий

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private

ЛОКАЦИЯ:

БКС Ультима (площадка)

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- 5-летний контракт с гольф-клубами (генеральное партнерство) — разработка концепций и контроль проведения интеграций в рамках партнерства
- 3 кулуарных и 1 большое событие в квартал
- Более 1 000 лидов собрано
- 30 партнерских программ с крупными брендами на площадке банка
- Более 40 спонсорских интеграций в течение 5 лет: в гольф, поло, конный спорт, яхтинг, теннис и концерты (Ума Турман, Агутин)
- Интеграции с премиальными брендами MASERATI, Поклонная 9, PORSCHE, Mercedes-Benz
- Разработана механика и регламент работы с Premium и Private аудиторией для бренда
- Концепция и продакшн творческого вечера Дмитрия Дюжева
- Открытие Вернисажа с привлечением партнеров

БКС УЛЬТИМА



МИР, ТРУД, ГОЛЬФ!

18.05. ОТКРЫТИЕ СЕЗОНА 2019

Pafilia НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ

PESTOVO GOLF & YACHT CLUB ПЕСТОВО ГОЛЬФ И ЯХТ КЛУБ

БКС УЛЬТИМА private banking

HOTEL

PANERAI & IWC

ЦЕЛИ:

- Доступ и расширение ЦА
- Расширение бизнес-сетей и партнерств
- Ассоциация с качеством и эксклюзивностью
- Укрепление статуса и имиджа бренда
- Увеличение узнаваемости

ЗАДАЧИ:

- Организация эксклюзивных партнерских кулуарных мероприятий внутри бутиков
- Спонсирование мероприятий элитного спорта

АУДИТОРИЯ:

Premuim & Private



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО:

- Гест-менеджмент от 10 до 20 чел
- Концепция и продакшн ивентов, активаций и интеграций
- Создание уникального меню с шеф-поварами под клиента
- Дегустации меню в виде винного казино
- Привлечены к партнерству Mercedes-Benz
- 13 интеграций в гольф, поло, конный спорт и яхтинг

ПАРТНЕРЫ



ОТЗЫВЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Благодаря SG'Art мы смогли реализовать мероприятия, которые оставили самое благоприятное впечатление на участников. Их внимание к деталям и стремление к совершенству делают SG'Art не просто исполнителем, а ценным стратегическим партнером. Впереди у нас еще много совместных проектов, и мы уверены в дальнейшем успехе нашего партнерства с SG'Art.

**Игорь Пашковский,
Drive Click Bank**

Агентство участвовало в разработке и проведении первого турнира BORK Golf Cup в гольф клубе Агаларов. Подход к работе, отношение к клиенту и к результату, исполнение, экспертность в гольфе, сопровождение после турнира с точки зрения документооборота прошли на высоком профессиональном уровне, были встречены все дедлайны, закрыты все потребности и задачи бренда.

Искренняя благодарность Евгению Свечникову и его команде.

**Анастасия Рябова,
руководитель партнерских проектов BORK**

Сетевое издание «Интернет-портал Гольф.ру» сотрудничает с Евгением Свечниковым с 2014 года. На протяжении всех этих лет Евгений всячески поддерживал работу портала контентом, а также принимал участие в организации мероприятий и турниров портала Гольф.Ру. Он зарекомендовал себя как креативный, ответственный и надёжный партнёр. Сотрудничество осуществлялось в рамках привлечения партнёров и спонсоров для проводимых гольф-турниров и гольф-мероприятий.

Будучи членом редакционного Совета портала, Евгений осуществлял продуктивную поддержку всем обсуждениям.

**Лежнева Ольга
Генеральный Директор ООО Гольф.Ру**

SG'Art - надёжный партнер, которому можно доверить проведение мероприятий для самых важных и требовательных партнеров. Все будет подготовлено на высшем уровне. Все мелочи будут предусмотрены и продуманы. Ребята всегда подскажут, как сделать лучше, всегда предложат что-то новое, запоминающееся и необычное.

**Дарья Семенова,
Сбербанк Страхование**

ОТЗЫВЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Гольф и Яхт-Клуб «Пестово» сотрудничает с Евгением Свечниковым с 2016 года. На протяжении всех лет сотрудничества Евгений зарекомендовал себя в качестве надежного партнера. Сотрудничество осуществлялось в рамках привлечения партнеров и спонсоров Клуба, проведения гольф-турниров и привлечения новых членов Клуба.

Наташа Павлова
Операционный Директор Гольф и Яхт-Клуба «Пестово»

Компания EXEED выражает благодарность агентству SG'Art в лице Евгения Свечникова за профессиональный подход к работе, инициативность и высокий уровень реализации событийных мероприятий. Мы высоко оцениваем совместно реализованные проекты в рамках интеграции бренда EXEED в Agalarov Golf & Country Club и будем рады рекомендовать команду SG'Art как надёжного партнёра.

Светлана Ким,
Экс-бренд-менеджер EXEED

Одна из сильнейших сторон Евгения - это правильный и профессиональный подход для комбинаций локаций и брендов. Совмещение разных брендов в Партнерство проекта. Самодостаточность, организованность и инициативность. Не нужно контролировать каждый шаг проекта.

Красавина Анна,
EX-маркетинг директор FREYWILLE, Gucci Russia

Наше сотрудничество с SG'Art началось с брендом Maserati в 2015 году. Мы реализовали с SG'Art огромное количество проектов, и все они были успешные! За что огромное спасибо.

- Всегда все было вовремя
- Всегда было можно было положиться
- SG'Art делал невозможное возможным в ключе поиска спонсоров. Никто в АВИЛОНЕ по сей день не достигал такого уровня, как коллаборация SG'Art и MASERATI. Этот тандем приносил 70% бюджета от мероприятия за счет привлеченных партнеров.

Благодаря SG'Art мы получали лучшие условия:

- на экспонирование авто в гольф-клубах "Пестово", "Целеево", "Агаларов"
- в гольф-клубе "Пирогово", где мы получили лучшие условия и SG'Art организовало ключевое мероприятие для бренда - первый в России гольф-турнир Maserati Golf Cup
- на очень сложном для Maserati, но очень эффектно мероприятии в конном клубе - зимнем дрифте с пилотами команды Maserati Master

С огромным теплом вспоминаю наше сотрудничество и благодарю тебя за каждый проект!!!

Кетэван Яновская,
Экс-директор по маркетингу Maserati

КОНТАКТЫ

SG'ART

агентство по привлечению спонсоров и партнеров

www.sgart.ru | info@sgart.ru | +7 (499) 399-30-52