

# ЗОЛОТО НУЖНО ПОНИМАТЬ

**Вопреки сложившемуся мнению, ювелирные украшения – это не просто бесстрастные изделия из драгоценного металла. Каждое изделие самобытно, обладает своей особой энергетикой. Не зря в славянской, как и в западноевропейской и античной, мифологии золото было постоянным спутником солярных богов. Мы попросили рассказать об эмоциональной составляющей золота генерального директора Группы компаний «РегионЮвелир» Татьяну ФИЛАТОВУ.**



**ФИЛАТОВА Татьяна Борисовна,**  
генеральный директор  
Группы компаний «РегионЮвелир»

**– Татьяна Борисовна, как вы относитесь к утверждению, что золото обладает особой энергетикой?**

Конечно, ювелирные изделия – это не просто украшения, это эмоции и уникальная энергетика! Каждое изделие индивидуально, обладает собственным шармом, ведь истинный мастер вкладывает в него душу.

В современном интерактивном мире значение личного контакта, но, для того чтобы понять изделие из золота, его нужно чувствовать, осязать. Эмоциональная насыщенность первого контакта важна не меньше, чем просто визуальное представление продукта и тем более его технические характеристики.

Чтобы совершить грамотный выбор, золото нужно понимать.

Для обеспечения наших клиентов возможностью постоянного контакта с таким деликатным товаром, мы решили расширить самую значимую составляющую «эмоционального» бизнеса, способствующую живому общению с ассортиментом, – выставочную деятельность.

**– Значит, в построении успешных отношений типа «производитель-клиент» значительную роль играют выставки?**

Именно, ведь «стоит один раз увидеть, чем сто раз услышать». Несмотря на достаточно широко распространенную практику интернет-продаж, более 70% ритейлеров предпочитают приобретать ювелирные изделия самостоятельно, понимая высокую значимость личного контакта с золотом, точнее, с его эмоциональной составляющей. Учитывая предпочтения наших клиентов, Торговый дом «Эр Джи Тинаиф», входящий в Группу компаний «РегионЮвелир», в 2011 году почти в два раза увеличил количество ювелирных мероприятий, на которых выступает в качестве участника. Выставки проходят как в городах, являющихся традиционными ювелирными центрами, так и

на базе региональных представительств.

Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону... в оживленной выставочной обстановке среди ярко-оранжевых стен стенда Торгового дома «Эр Джи Тинаиф» наши клиенты получают возможность не только приобрести качественные золотые украшения на персональных условиях и узнать актуальные тенденции ювелирного мира, но и понять, почувствовать их.

Нет более волнующего и незабываемого момента, чем встреча с золотом его будущего владельца.

**– Каким образом вы строите процесс выбора выставочных площадок?!**

Выставочную деятельность мы практикуем не первый год. Система разработки календаря событий у нас выстроена давно и со временем претерпевает лишь незначительные изменения вслед за изменением предложений организаторов. Ничего особенного нет – специалист по выставочной деятельности создает проект, который становится темой круглого стола между руководителями всех направлений. Региональные представители постоянно обновляют базу предпочтений клиентов. Решение об утверждении проекта принимается в зависимости от того, удовлетворяет ли он заданным требованиям: удобное территориальное расположение для клиентов, грамотность выбора сезона для охватываемого региона, есть ли возможность комфортной организации выставочного стенда. Мы обрабатываем огромный массив данных, например, для разработки выставочного календаря 2011 года было рассмотрено более 80-ти предложений от организаторов из России и стран ближнего зарубежья.

Также специализированная тематика выставки в настоящий момент не всегда оказывается решающим фактором. Понимая,

что золото – это товар сегмента luxury, мы рассматриваем смежные направления – автомобили, антиквариат, свадебные салоны и т.д.

Свежие идеи по поводу всех аспектов выставочной деятельности наши сотрудники черпают на масштабных всемирных форумах, таких как Гонконгская выставка и форум в Базеле.

**– Как для вас начался 2011 год?!**

Как и для многих ювелиров, выставочный 2011-й для нас начался с международного форума «JUNWEX» в Санкт-Петербурге. Порадовали успешно проведенные переговоры с партнерами, найдены новые точки соприкосновения и оговорены условия взаимовыгодного сотрудничества с клиентами на следующий год.

В середине февраля на базе региональных представительств мы встретились с клиентами Сибири и Дальнего Востока на профильных выставках «Золотые россыпи» (Тюмень) и «СибЮвелир» (Новосибирск); в начале марта с партнерами из Южного региона в Ростов-на-Дону (выставка «Эксклюзив-Весна»).

В апреле Торговый дом «Эр Джи Тинаиф» по традиции провел презентацию собственной продукции в рамках красноярской выставки «Ювелирный салон», а также в Екатеринбурге на форуме «УралЮвелир».

**– Какие выставки вам запомнились особенно?!**

На самом деле каждое мероприятие настолько уникально, что очень сложно сосредоточиться на чем-то одном.

За последние два года, наверное, можно выделить первый «апельсиновый» стенд, представленный на московской выставке в сентябре 2009 года, который наши клиенты оценили по достоинству.

Ровно через год мы представили первый двухэтажный стенд Торгового дома «Эр Джи Тинаиф». Решение по поводу увеличения эксплощади было принято, учитывая пожелания клиентов. На форумах международного масштаба очень важно понимать



**ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ НАШ СТЕНД**

**Выставка «Новый русский стиль». ВВЦ, павильон № 75, стенд № В-302**

специфику каждого этапа работы с клиентом. Живая зона отборки должна быть максимально просторной, способствующей полному, комплексному контакту с украшениями. Камерная обстановка помогает успешному ведению переговоров, а в зоне кофе-брейков и релаксации клиенты должны ощущать удобство и комфорт.

**– Расскажите о своих дальнейших планах.**

Май традиционно считается месяцем обновления ассортимента перед летним сезоном продаж. Пополнить запасы летних коллекций наши клиенты могут на международной выставке «Новый русский стиль», проходящей в Москве. Также на базе регионального представительства в Краснодаре будет оборудован стенд на выставке «Ювелирный салон».

Самарская команда ждет вас в июне на «Самарской жемчужине», а казанская – на «ЮвелирЭКСПО-Казань» в июле.

**– Десятилетний юбилей Группы компаний «РегионЮвелир» совпадает по срокам с выставкой «JUNWEX» в Москве. Наверное, вы приготовили нам что-то особенное?!**

Отвечая на этот вопрос, я позволю себе быть немного суеверной и полностью не рассказывать о планах на сентябрь 2011 года. Скажу только, что неоценимую помощь в деле достижения корпоративной зрелости нам оказали наши клиенты. Надеюсь, что подарок, который мы готовим, придется им по вкусу.

## Группа компаний «РегионЮвелир» ООО «Эр Джи Тинаиф»

### ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

г. Москва, Рязанский проспект,  
24, корп. 1  
Тел.: +7 (495) 660-25-26,  
e-mail: info@f-rj.ru

### ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

**Приволжский федеральный округ:**  
Казань – тел.: +7 (843) 238-14-82  
Пермь – тел.: +7 (342) 239-31-84  
Самара – тел.: +7 (846) 372-04-28  
Саратов – тел.: +7 (8452) 47-73-38  
**Южный федеральный округ:**  
Краснодар – тел.: +7 (861) 214-83-94  
Ростов-на-Дону – тел.: +7 (863) 218-86-75

**Уральский федеральный округ:**  
Екатеринбург – тел.: +7 (343) 376-69-08  
Челябинск – тел.: +7 (351) 245-01-39  
**Сибирский федеральный округ:**  
Красноярск – тел.: +7 (3912) 36-59-32  
Новосибирск – тел.: +7 (383) 201-55-81