

КОМУ НУЖЕН ПОСТОЯННЫЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ КЛИЕНТ?

ИЛИ КАК СФОРМИРОВАТЬ КРУГ ИДЕАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Он готов оценить интересные дизайнерские решения. Следит за модой и хочет выделиться из толпы. Для него золото в виде колечка – нелепого, неинтересного и потому доступного по цене, – не имеет ценности. Платежеспособный, стильный, уверенный в себе, регулярно посещающий ювелирные магазины... Вот он – идеальный покупатель. Такие клиенты делают основной доход ювелирным салонам. Не жалеют денег на новый гарнитур к празднику. Не считают копейки, когда речь идет о действительно интересном украшении.

Сформировать круг таких постоянных покупателей – мечта каждого магазина. И мечта реализуемая. Нужно только не пожалеть времени, чтобы «приручить» клиентуру. С чего начать? Разумеется, с ассортимента, который интересен такой аудитории. И регулярного его обновления – чтобы интерес не угасал. Самый беспроигрышный вариант – коллекции одного из лидеров мирового ювелирного рынка компании «Стайл Авеню».

■ НЕ ДЛЯ ВСЕХ И НЕ ДЛЯ КАЖДОГО

С украшениями «Стайл Авеню» работают не все магазины. Для тех, кто ориентирован на массовку экономкласса и хочет продолжать работать только в этом сегменте, изделия известной европейской компании скорее всего не подойдут. И не потому, что среди них только дорогие украшения. Просто стиль и шарм работ «Стайл Авеню» не сопоставим с «серо-безликой» психологией. Это коллекции, актуальные сегодня, завтра, в будущем, но никак не позавчера.

Уникальные ювелирные изделия из драгоценных металлов с цветными эмалью и вставками из драгоценных и полудрагоценных камней: «Стайл Авеню» – это стопроцентно европейский бренд. Яркие, разнообразные, классические, строгие, экстравагантные, смелые, кокетливые, нежные, импульсивные – украшения непредсказуемы и многогранны, как сама женщина, которой, собственно, все эти коллекции и предназначены.

■ КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ С АССОРТИМЕНТОМ?

Если магазин решил, что современная стильная женщина – его покупатель, и готов удовлетворить ее потребности быть модной и оригинальной, коллекции от «Стайл Авеню» – то, что нужно. Но тут встает проблема: поскольку в ассортименте компании более 50 работающих коллекций, очень не хочется промахнуться с выбором «стартовых позиций» для своего магазина.

«Магазину, который только начинает с нами сотрудничать, мы готовы сами порекомендовать оптимальный ассортимент, – говорит **Инна КАРЦЕВА, руководитель отдела продаж «Стайл Авеню»**. – Но, разумеется, существуют коллекции, которые успешно продаются везде, вне зависимости от каких-либо внешних факторов и особенностей целевой аудитории магазина. Среди них – наши лучшие работы: «Французское прикосновение» (French Touch), «Тропические птицы» или «Попугаи» (Tropical birds), «Букетик» (Petit Bouquet).

Что же касается коллекции «Акварель» (Acquerello) и пр. – то они оптимальны для магазина, работающего в сегменте средний и ниже среднего. «Рубины-Сапфиры» (Silver Rubies Sapphire) и др. наилучшим образом подходят для салонов категории средний плюс и премиум».

Однако просто закупить несколько украшений и сидеть ждать, когда от покупателей отбоя не будет, – не получится. Чтобы изделия начали работать на увеличение оборотов и привлечение аудитории, ими нужно научиться грамотно управлять. В частности, украшения «Стайл Авеню» должны быть дистанцированы от коллекций других производителей. Единственный допустимый принцип выкладки – коллекционный. При этом есть коллекции, которые безболезненно сосуществуют на одной полке, и есть те, которым соседство друг с другом противопоказано. Нарушение этого принципа чревато непродажами.

Поскольку внутри одной коллекции представлены несколько моделей сережек, браслетов – определив пристрастия покупателя, стоит предложить ему различные варианты комплектования гарнитура.

■ ПОДДЕРЖКА МАГАЗИНОВ

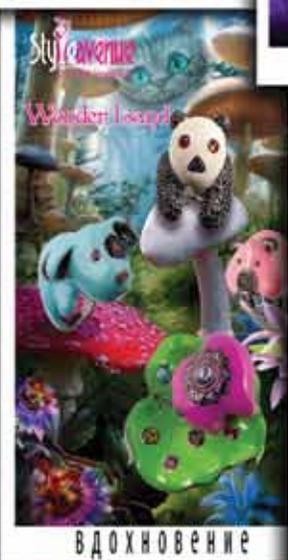
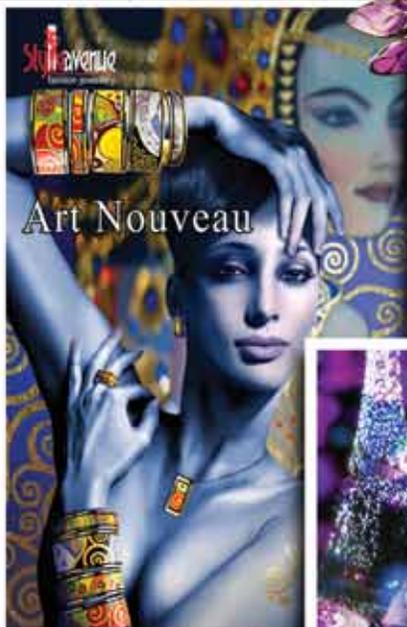
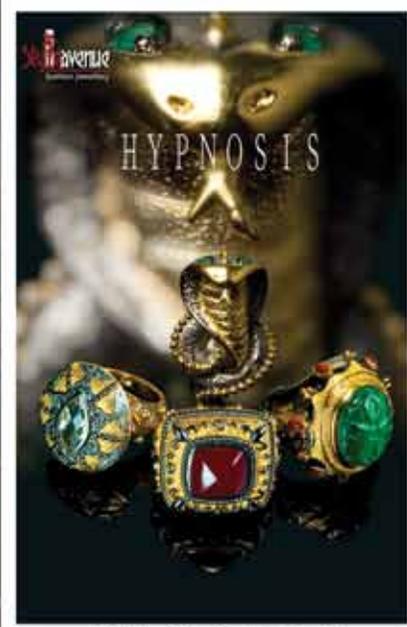
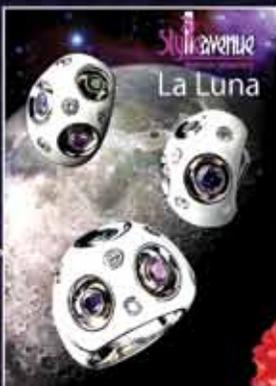
Всю информацию о коллекциях, советы по подбору и ношению украшений, правилам выкладки специалисты «Стайл Авеню» готовы предоставить на выездных семинарах. В российском представительстве компании можно получить спецлитературу и рекламную продукцию, фирменное оборудование и подарочную упаковку.

Рекламная поддержка – еще один приятный аспект работы «Стайл Авеню» с партнерами. Компания размещает рекламу во всех регионах России. И это не просто имиджевые публикации. Адреса магазинов, где можно приобрести украшения «Стайл Авеню», – обязательный элемент рекламы.



Style Avenue
fashion jewellery

www.style-avenue.cz



лучшие коллекции ювелирных украшений

www.style-avenue.cz
+7 (495) 708-15-42