

«ПЕР СЕМПРЕ» – УСПЕХ ВАШИХ ПРОДАЖ

КАК СДЕЛАТЬ ПРОДАЖИ ИЗДЕЛИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ КАМНЯМИ БЫСТРЫМИ

Оборачиваемость изделий с драгоценными камнями (в первую очередь – с бриллиантами) в розничной торговле оставляет желать лучшего. Хорошим показателем считается реализация 50% выставленных в торговом зале украшений в течение первого года. Можно ли как-то повлиять на продажи, ускорить их? Да, если заказывать украшения у производителей, изделия которых пользуются повышенным спросом и оборачиваются гораздо быстрее. Например, закупать их на ювелирной фабрике «Пер Семпре».

В среднем новый партнер – ювелирный магазин или сеть – в течение первого месяца реализует не менее 30% приобретенной продукции «Пер Семпре». Клиенты, работающие с фабрикой уже давно, продают за это же время 50% от купленной партии. Вот еще цифры: многие постоянные партнеры реализуют весь закупленный товар всего за три месяца, большинство новых – максимум за год.

Интересный факт: фабрика работает в основном на условиях предоплаты. И тем не менее магазины предпочитают сразу платить «Пер Семпре», а не брать продукцию у других производителей на реализацию. Причина этого проста и понятна: украшения в салоне должны продаваться, а не лежать; а посетители – уходить с покупкой, довольные, а затем приходить снова. Так что лучше заплатить за товары и обернуть их за два-три месяца, чем бесплатно держать у себя годами не очень-то востребованные изделия. Именно поэтому количество розничных партнеров фабрики постоянно растет.

С чем связан такой высокий спрос на украшения «Пер Семпре»? Почему розничным магазинам так выгодно сотрудничать с фабрикой? Конечно, большую роль играет профессионализм владельцев и сотрудников самих салонов

и сетей. Но не меньшее значение – и это признают все партнеры фабрики – имеют особенности ассортимента и условия работы «Пер Семпре». Но об этом партнеры расскажут сами.

▶ СПРАВКА

Ювелирная фабрика «Пер Семпре» представляет эксклюзивную продукцию европейского дизайна и высокого качества. Ассортимент постоянно обновляется: в год фабрика выпускает 250–300 новых моделей. Сегодня под маркой «Пер Семпре» создаются уникальные украшения из белого, желтого, красного золота с драгоценными камнями: бриллиантами, сапфирами, изумрудами, рубинами. При этом каждая модель может быть изготовлена в золоте любого цвета и оформлена любой вставкой, благодаря чему цены на различные модификации одного и того же дизайна могут значительно колебаться: от демократичных до весьма внушительных. Что очень удобно для владельцев ювелирных магазинов и сетей различного уровня, с разной целевой аудиторией: ведь возможность участвовать в производстве изделий, подбирая нужные вставки и металл, позволяет им формировать ассортимент из хитов продаж для разных ценовых сегментов.



Пер Семпре



СЛОВО ПАРТНЕРАМ

Людмила ПРИЛЕПСКАЯ
(шесть ювелирных магазинов
«Роскошь», Чита):

«Примерно 50% украшений «Пер Семпре» продается в первый месяц после выкладки, а за два-три месяца – реализуется 100% изделий».

«Мы работаем с фабрикой «Пер Семпре» с момента ее основания: у нас договор № 1 – то есть мы их первые клиенты. Перед подписанием договора мы посетили фабрику, изучили ассортимент, и нам все понравилось: изделия европейского дизайна и отличного качества – такую продукцию предлагают далеко не все ювелирные компании. Мы постоянно анализируем предпочтения наших покупателей и точно заказываем именно то, что им нужно. Спрос на украшения с бриллиантами от «Пер Семпре» высок, особенно в магазинах, торгующих изделиями премиум-класса – таких салонов у нас четыре. Поэтому и оборачиваемость товаров фабрики очень высока: за первый же месяц с момента выкладки продается примерно 50% изделий, а за следующие два месяца мы реализуем практически все остальное. Остаются только так называемые имиджевые товары – они находятся в торговом зале и «украшают» его достаточно долго, но это не показатель оборачиваемости, ведь мы изначально так планируем.

Очень удобно и то, что «Пер Семпре» быстро изготавливает изделия на заказ – например, то же самое, что есть у нас в торговом зале, но с другим камнем или другого размера. Нам очень нравится подход компании к клиентам, ее понимание ситуации на рынке небольших городов. Фабрика ценит свою репутацию и не поставит товар тем, кто не сможет его достойно преподнести, сохраняя за нами право эксклюзивности. В общем, мы довольны сотрудничеством по всем критериям и собираемся продолжать партнерские отношения дальше».

Ольга КНЯЗЕВА,
коммерческий директор ИП Калинин
(сеть ювелирных магазинов «Золотой дилижанс»,
Калининградская область и Санкт-Петербург):

«Более 90% украшений «Пер Семпре» продается в наших магазинах в течение первого года после выкладки – это рекордный показатель для изделий с бриллиантами».

«Ювелирный рынок сегодня насыщен разнообразными товарами, в том числе – украшениями с бриллиантами. Поэтому удивить чем-то покупателя очень трудно. Однако изделия «Пер Семпре» сразу привлекли нас своим утонченным дизайном – в ассортименте фабрики оригинальные и креативные модели, особо необходимо отметить гармонию линий в дизайне ювелирных украшений. Плюс ко всему – у фабрики гибкий подход к конструированию изделия: при необходимости его можно сделать более демократичным по цене без ущерба для дизайна и товарного вида. То есть – любая базовая модель имеет множество вариантов, и заказчик сам выбирает, изделия какого дизайнерского и ценового уровня ему нужны, в этом случае разговор идет об индивидуальном подборе. В результате такого творческого подхода довольны и мы, и наши покупатели. Недавно мы открыли новый магазин в Санкт-Петербурге, и летом планируем запустить там бриллиантовую программу. По данным нашего мониторинга, утонченный покупатель Северной столицы проявит интерес и будет иметь возможность приобрести изделия «Пер Семпре» в ближайшее время.

Благодаря всему вышперечисленному у товаров фабрики очень высокая оборачиваемость. В рознице для изделий с бриллиантами хорошим показателем считается реализация 50–60% украшений в первый год после выкладки на прилавок. Изделия «Пер Семпре» продаются гораздо лучше: как минимум 90% украшений покупают в течение первого года. Поэтому их выгодно приобретать – даже с учетом того, что фабрика работает с партнерами по варианту предоплаты. Кстати, за счет предоплаты цены на изделия с бриллиантами у фабрики гораздо ниже, чем у большинства других производителей».

Ювелирная фабрика «Пер Семпре»
105318, Москва, ул. Ибрагимова, 31, корп. 4Б
Тел.: (499) 678-80-42, (499) 369-00-20, (499) 369-00-24
www.persempre.ru

