



Круглый стол «СЕКРЕТЫ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЙ-ЛИДЕРОВ ВЕРХНЕ-ВОЛЖСКОГО РЕГИОНА»

Почему ювелирное производство в Верхне-Волжском регионе развивается так успешно и динамично? В чем секреты успеха предприятий – лидеров отрасли? Что помогает им быть первыми и лучшими? Сегодня в «Теме номера» на эти вопросы отвечают руководители ведущих ювелирных предприятий региона.

В КРУГЛОМ СТОЛЕ УЧАСТВУЮТ:

Ирина НОСКОВА, коммерческий директор
ООО «Аквамарин»

Михаил СУДАРКИН, генеральный директор ювелирного
завода «Золотой Союз»

Елена ОСОКИНА, коммерческий директор
ООО «Золотые узоры»

Михаил ВИНОГРАДОВ, коммерческий директор
ювелирного предприятия «Клондайк»

Флун ГУМЕРОВ, генеральный директор
«Красносельского ювелирпрома»

Олег ЕФРЕМОВ, генеральный директор компании
«ЮвелирПромБизнес»

Дайте общую характеристику верхне-волжского ювелирного рынка. Какое место занимает на этом рынке ваше предприятие, какие конкурентные преимущества есть у вашей компании по сравнению с другими производителями?

Михаил СУДАРКИН: Верхне-Волжский регион в моем понимании – это рынок производителей, где находится большое количество заводов, и где достаточно неплохой рынок для компаний, которые предлагают оборудование, расходные материалы и прочие услуги, сопровождающие ювелирное производство. Если же рассматривать ситуацию верхне-волжского ювелирного рынка в сегменте розничной торговли, то он в общем-то достаточно слабый.

Ретейл здесь ввиду невысокой покупательной способности и отсутствия каких-либо добывающих отраслей не очень развит. Этот регион стоит рассматривать как территорию, где находится производство, и на его базе – оптовые компании.

Важный и значимый для компаний-производителей положительный сдвиг произошел несколько лет назад, когда на одном из интернет-порталов появилась информация о неблагонадежных клиентах. Эту проблему я поднимал достаточно давно, может быть, был одним из первых, кто пытался каким-то образом объединить производителей и поставщиков ювелирных изделий, чтобы они делились информацией, которая защитит производителей от таких клиентов и соответственно от убытков. Я рад, что эта информация перестала быть секретом, – это позитивный сдвиг.

Сегодня по рынку мы наблюдаем следующую картину: производители, в том числе крупные и известные, уходят в более дешевый сегмент – вместо драгоценных камней используют полудрагоценные, увеличивают выпуск серебра. На мой взгляд, верхне-волжский ювелирный рынок производства у большинства людей ассоциируется с ювелирными изделиями без камней или фианитовой группой с небольшим количеством вставок. Мы

же подошли к ювелирному украшению иначе: в моем понимании ювелирное изделие – это драгоценный камень, поданный в металле. «Золотой Союз» – одна из первых компаний, начиная с 2001 года, которая в нашем регионе стала специализироваться на производстве ювелирных изделий с натуральными камнями. Поэтому опыт в производстве таких изделий у нашей компании очень большой. Помимо этого у нас серьезная аналитика по модельному ряду, по направлениям. Не так много предприятий, у которых подобный опыт есть.

Михаил ВИНОГРАДОВ: Ни для кого не секрет, что Верхне-Волжская государственная инспекция пробирного надзора больше всего пробирует изделий в России. Кострома и Красное-на-Волге – лидеры по переработке и производству изделий из золота и серебра. Самые крупные производители находятся тут. И треть всего оборота драгоценных металлов – в том числе. На Костромской земле воспитано и выращено огромное количество первоклассных специалистов ювелирной отрасли. И закономерно, что к местам крупного производства притягивается все остальное.

Ювелирное предприятие «Клондайк» производит ювелирные изделия бриллиантовой



Фото изделий предоставлены компанией «Аквамарин»



группы. Основа предприятия – молодая, амбициозная команда профессионалов, применяющих накопленный опыт ювелирной торговли уже в течение 5 лет активной работы на рынке. Мы постоянно отслеживаем отклик ключевых клиентов и на текущий момент ответственно заявляем, что ассортимент компании интересен покупателю и мы работаем над этим крайне усердно.

Преимущество, на котором мне хотелось бы сделать акцент, это отзывчивость компании на запросы клиента. Мы располагаем ресурсом, позволяющим нам быть гибкими и быстродействующими. На мой взгляд, это важно в складывающейся рыночной ситуации. Производители-гиганты не могут себе этого позволить, что, без сомнения, нам в плюс.

Масштабы предприятия дают возможность максимально сократить срок воплощения идеи в готовое изделие. Мы слушаем клиента, внимательно прорабатываем каждое слово, чтобы оперативно предложить товар по потребности. Наши клиенты – наши друзья.

И уже дальше стоит говорить об очень крепком коллективе, свободе творчества в построении продаж и поиске идей. Мы не ставим рамок, кроме, пожалуй, временных. Работать очень комфортно. Большая ценность для нас, и мы ее поддерживаем, – партнерские отно-

шения. А коллектив компании – это базис качественного сервиса.

Конечно, не могу не отметить привлекательный для потенциального клиента момент – стабильность в производстве. Мы стремимся к новым масштабам без скачков, ровно, уверенно. И быстро развиваемся.

Олег ЕФРЕМОВ: Костромская область является крупнейшим региональным производителем ювелирных украшений. Мы занимаем лидирующую позицию в нашем регионе. Наше предприятие добилось этого благодаря бесценному опыту деловых взаимоотношений с различными представителями во всех регионах России, их доверию. Мы планомерно расширяем мощности и сотрудничаем с лучшими мастерами ювелирной отрасли. Плодотворность такого сотрудничества выражается в постоянном обновлении ассортимента изделий и в стабильно растущем спросе на нашу продукцию.

ООО «ЮвелирПромБизнес» всегда плотно взаимодействует с клиентами, чутко реагирует на изменения спроса в их магазинах, учитывает пожелания клиентов. Детально изучив возможности и потребности рынка, мы предлагаем клиентам только то, что будет иметь спрос в их регионе. Благодаря широкому ас-



Фото изделий предоставлены компанией «Красносельский ювелирпром»



Фото изделий предоставлены компанией «Золотые узоры»

сортименту украшений розничные покупатели всегда найдут на витринах яркие эксклюзивные украшения нашего производства, соответствующие трендам сезона.

Елена ОСОКИНА: С самого начала деятельности нашей компании делалась ставка прежде всего на технический прогресс и новейшие технологии в изготовлении ювелирных изделий. Применение нанотехнологий сказывается и на цене изделий. Она ниже, чем стоимость аналогов, выполненных с помощью традиционных методов. Стоит отметить, что низкая цена никак не сказывается на качестве, напротив, оно становится выше.

Какие виды ювелирных изделий есть в ассортименте вашей компании? Какие новинки в последнее время у вас появились?

Ирина НОСКОВА: Наш ассортимент насчитывает более 35 000 украшений, это изделия из золота и серебра со вставками из синтетических камней и без них, а также с драгоценными и полудрагоценными камнями. Наша компания владеет тремя торговыми марками: «Аквамарин», «Бриллилайн», «Оранта». В мае этого года мы представили нашу новую коллекцию из золота и серебра с полудрагоценными камнями «Color Style». Это оригинальные украшения с топазами, цитринами, гранатами, ониксом и другими потрясающими вставками. Также новинкой и гордостью нашей компании является коллекция «Silver Shine» – изделия из серебра с бриллиантами. Уникальность таких изделий заключается в технологии производ-

ства. В этом году ярким дополнением к ассортименту, выпускаемому на нашем заводе, стала и коллекция «Street Style» – стильные украшения из серебра 925-й пробы, которая за короткий срок обрела большую популярность среди молодежи. Наши дизайнеры находятся в постоянном творческом поиске. Мы много экспериментируем, создаем новые модели, вводим их в ассортимент наших торговых марок и отслеживаем их популярность среди покупателей.

Михаил СУДАРКИН: Мы специализируемся на производстве изделий с натуральными полудрагоценными камнями. Сейчас начали развивать сегмент с драгоценными камнями. Сегодня большинство производителей уходят в более дешевый сегмент. Но поскольку у нас достаточно серьезные наработки именно по изделиям со вставками, мы не можем не попытаться воспользоваться этим. Я думаю, что есть смысл начать. Еще одно крупное и серьезное направление, которым мы занимаемся достаточно давно, с момента основания, – это изделия православной тематики, которые делаем по всем канонам. В этом сегменте мы не пытаемся себя позиционировать, наоборот – ведем очень сдержанную маркетинговую политику.

Елена ОСОКИНА: Компания «Золотые узоры» производит все виды ювелирных изделий как в золоте, так и в серебре: кольца, серьги, подвески, различные типы пирсинга, обручальные кольца, браслеты, цепи, кресты, заколки для галстука, запонки, броши, ионизаторы, ложки, колье. Так-



же в наличии имеются товары с алмазной гранью и ручной гравировкой. К применяемым в компании видам производства относятся: штампованные изделия, литье без вставок, алмазная обработка, литье со вставками, изделия с эмалью и каучуком. В нашей компании разработана уникальная коллекция «Русские красавицы». В этой коллекции изделие представляет собой матрешку. Ее можно носить в качестве кулона. Как настоящий трансформер матрешка разбирается на кольцо и серьги. На данный момент в коллекции семь разновидностей, рассчитанных на дифференцированные покупательские возможности конечного потребителя: с драгоценными камнями, фианитами и эмалью (под гжель и хохлому).

Михаил ВИНОГРАДОВ: Компания «Клондайк» производит изделия с бриллиантами, то есть – бриллианты в сочетании с драгоценными и полудрагоценными камнями. Мы ищем новые сочетания вставок. Это могут быть малоизвестные камни, такие как танзанит, султанит или поделочные камни. Многие камни наш российский покупатель еще не видел. Мы ищем новые огранки, новые формы... Например, сам камень достаточно давно пользуется спросом у покупателей, но в наших изделиях он будет играть новыми гранями.

Флун ГУМЕРОВ: Главное направление деятельности компании – изготовление ювелирных украшений из золота 585-й, 750-й проб различ-

ных цветовых оттенков, платины, высокопробного серебра. Ассортимент изделий ежемесячно пополняется десятками новинок разных стилей и направлений – от классики до авангарда. Среди новинок – коллекция памятных украшений для матери и ребенка «Бриллиант внутри меня». Это олицетворение самого удивительного дара женщины и ее высшего предназначения, символ связи между матерью и ребенком. Мы производим также разнообразный ассортимент посуды группы, столового серебра, сувенирной продукции разной ценовой категории. Среди новинок коллекция сувениров к Новому, 2015 году – «Властелин года». По Восточному календарю 2015 год считается годом Козы (Овцы), поэтому все сувенирные подарки выполнены в символической тематике. Наши клиенты вовремя узнают обо всех новых коллекциях из электронных презентаций новинок, которые они получают от нас. Наша компания также создает изделия и для людей разных вероисповеданий, но особое внимание уделяет развитию продукции христианского направления.

Олег ЕФРЕМОВ: В ассортименте нашей компании представлены практически все группы ювелирных изделий. Все изделия бренда «ЮвелирПромБизнес» изготовлены из золота. Это украшения с фианитами, полудрагоценными и драгоценными камнями, бриллиантами и жемчугом, а также украшения с алмазной гранью. В уходящем году «ЮвелирПромБизнес»



Фото изделий предоставлены
компанией «Клондайк»



Фото изделий предоставлены компанией «ЮвелирПромБизнес»

представил яркие новинки, соответствующие самым смелым и оригинальным модным тенденциям: коллекцию Vintage, в которой представлены каффы и фаланговые кольца, кольца-браслеты, и коллекцию миниатюрных колечек. А также утонченные легковесные изделия с фианитами, уже зарекомендовавшие себя среди покупателей. К летнему сезону 2015 года готовим яркую и не менее смелую коллекцию с полудрагоценными камнями. Дополняем уже ставшую популярной коллекцию Vintage новыми, еще более ажурными и невероятно красивыми украшениями и уже ставшими модным трендом кольцами на ноготь. Продвижение изделий «ЮвелирПромБизнес» проводится совместно с партнерами посредством публикации в изданиях ювелирной тематики, таких как «Навигатор ювелирной торговли», и с помощью интернет-продвижения.

Какие виды ювелирных изделий являются у вас лидерами продаж? Как меняется спрос в последнее время?

Ирина НОСКОВА: Выделить одного лидера по итогам продаж очень сложно, все коллекции достойны внимания и пользуются спросом. Но с уверенностью можно сказать, что в последнее время выросла популярность недорогих украшений с миниатюрными вставками. Не пропадает интерес у покупателей и к драгоценным украшениям торговой марки «Брилли-

лайн». Они полюбились клиентам за изысканность и разнообразие. Модели украшены бриллиантами, изумрудами, сапфирами, нежным жемчугом и другими превосходными камнями. «Бриллилайн» объединяет украшения на любой вкус от элегантной спокойной классики до роскошных эксклюзивных моделей, сочетающих фантазийную огранку камней материалов и смелость дизайнерской мысли. Мы гордимся всеми нашими коллекциями, каждая из них по своему изумительна и неповторима.

Михаил СУДАРКИН: «Золотой Союз» старается делать такую продукцию, которая продается во всех регионах. Наши лидеры – это изделия с натуральными камнями нестандартных огранок, с фианитовой обсыпкой. Очень интересно: если раньше популярны были средние веса, то сейчас вес востребованных изделий сильно колеблется: продаются либо легкие гарнитуры, либо тяжелые. И еще один важный момент – средний возраст потребителей. К сожалению, пока нам нечего предложить молодому поколению, потому что ювелирка проигрывает гаджетам. То есть основные клиенты ювелирных магазинов – люди с достатком. Нужны сильные маркетинговые проекты, адресованные молодой аудитории. Надо думать, каким образом пойти ей навстречу. «Золотой Союз», например, находится в поиске интересных идей, пробует разработать линейку украшений для молодежи.



Полную версию статьи «Круглый стол «Секреты успеха предприятий-лидеров Верхне-Волжского региона» – смотрите на нашем сайте www.njt.ru

Михаил ВИНОГРАДОВ: На сегодняшний день хорошо продаются изделия средней ценовой категории – кольца с небольшими бриллиантами, с одиночным камнем, помолвочные кольца. По некоторым позициям ассортимента обручальных колец покупательский спрос просто зашкаливает!

Кроме того, хороший клиентский отклик мы получили на коллекции эксклюзивов – бриллиантовые перья и украшения с крупными бриллиантами. Несомненный лидер – коллекция с крупными полудрагоценными вставками, обрамленными изящными бриллиантовыми и золотыми линиями. Эти украшения притягивают взгляд покупателя и приятно удивляют доступной ценой.

Олег ЕФРЕМОВ: Лидерами продаж уже не первый год остаются украшения с бриллиантами, изделия с фианитами и коллекция «Филигрань». Мы анализируем спрос и чутко реагируем на любые его изменения, поэтому постоянно расширяем ассортимент изделий с синтетическими вставками. Мы создаем новые эффектные украшения, которые с радостью предлагаем нашим клиентам. Что-либо точно прогнозировать в связи с последними событиями в мире невозможно, но мы следим за развитием ювелирного рынка, чтобы вовремя изменить свою стратегию и предложить нашим клиентам то, что будет соответствовать популярным модным трендам и пользоваться спросом.

Почему вашим партнерам выгодно с вами сотрудничать? Какие сервисы вы предоставляете?

Михаил СУДАРКИН: Мы работаем с отсрочкой платежа, даем продукцию на длительный срок, у нас предусмотрена возможность обмена части нереализованного товара, есть схемы по ломбардному сырью. Мы всегда ко всем подходим индивидуально. Своим партнерам мы готовы предложить так называемый продуктовый набор, который продуман по ассортименту. Это дает возможность попробовать поторговать товаром, оценить его. Мы обговариваем показатели оборачиваемости товара. Я бы сказал, что мы осуществляем достаточно сильную интеллектуальную поддержку. Когда к нам обращаются, мы не оставляем людей один на один с каталогом, а настоятельно рекомендуем товар, по которому у нас есть статистика. Мы поддерживаем

наших клиентов анализом продаж, показателями оборачиваемости. Это наше серьезное преимущество.

Елена ОСОКИНА: В работе с клиентами компания ООО «Золотые узоры» применяет три схемы: давальческую, куплю-продажу, предоставление на комиссию. Для стимулирования сбыта используются различные методы: совместные рекламные акции, предоставление комиссии, отсрочки платежа на срок до 3 месяцев, рассрочки, индивидуализация подхода к каждому клиенту. Для поддержания лояльности наших клиентов принято дарить комплименты и приятные брендированные сюрпризы (современные гаджеты, флеш-накопители и прочее).

Михаил ВИНОГРАДОВ: Сегодня нет того, как было раньше, когда витрина продавала украшение. Сегодня продает изделие именно продавец. Украшение должно давать послевкусие, определенный эмоциональный заряд. В данной ситуации мы делаем все возможное, чтобы научить клиентов продавать наши товары. Каждое изделие мы сопровождаем определенным эмоциональным зарядом, определенной легендой. Мы хотим транслировать нашим покупателям гамму чувств, которую несет украшение. Плюс мы помогаем партнерам POSM-материалами. Помогаем выделить нашу продукцию в их магазинах, бесплатно даем всевозможные материалы, каталоги, ролики и тому подобное. Гарантия на наши изделия пожизненная. Мы готовы исправить поломку, даже если она случается по вине покупателя. В нашей компании действует гибкая система скидок и система оплаты. Я говорю нашим менеджерам: «У нас в первую очередь очень гибкая система заботы о наших покупателях».

Олег ЕФРЕМОВ: Схемы работы у нас различные. Есть два варианта: работа по давальческой схеме – когда клиент присылает свой металл и мы из него изготавливаем изделия; работа за деньги – и здесь мы можем работать по разным схемам (аванс, предоплата, отсрочки и рассрочки от 30 до 90 дней). Наши схемы очень удобны, так как клиент всегда сможет выбрать свой вариант под конкретную поставку, более выгодные или удобные для него условия. Мы производим высокооборотный товар по приемлемым ценам, соответственно он хорошо продается на прилавках наших покупателей. Мы всегда находим компромиссы со своими партнерами и идем во многом им навстречу при решении возникающих проблем. Мы также всегда обеспечиваем клиентов рекламной информацией – плакаты, брошюры, листовки. **Н**