



РЕАЛИЗАЦИЯ!

Модный аксессуар по цене букета цветов

На ювелирном рынке сложилась необычная ситуация, и с экономикой она никак не связана. При всем многообразии предложения не так много изделий, способных дать свежее дыхание образу. Ювелирные гардеробы ломаются от классических изделий и украшений моды прошлых лет, а новинок практически нет. Люди элементарно не хотят покупать украшения. Конечно, владельцы розничного бизнеса могли бы вложиться в новый ассортимент, но вокруг копия копии копии. Вот и получается, что магазины, не расширяя ассортимент, теряют клиентов, не готовых приобретать то, что им предлагается: они видят скидки вместо новинок и идут в бутик, где банально выгодней.

Решение – недорогой яркий продукт универсального дизайна с высокой частотой обновления. И это решение предложила компания SUNLIGHT.

Часы в ценовом диапазоне спонтанной, эмоциональной покупки – новое слово и новые возможности ювелирного рынка.

Часто недорогой продукт вызывает недоверие и массу вопросов, особенно если недорогие – часы. Мы не постеснялись и адресовали самые острые из них представителю компании SUNLIGHT.

Цена впечатляет своей демократичностью

Как удается обеспечить такую невысокую цену? Японские механизмы Miyota и качественные материалы на верняка не дешевое удовольствие...

Действительно, механизмы – самая дорогая часть в часах. Наладив каналы поставок комплектующих, мы открыли в Москве собственное бережное производство с постоянной оптимизацией процессов и грамотной ассортиментной матрицей, позволяющей при неограниченной ширине сохранять колоссальный объем регулярных комплектующих.

Качество не только «начинки», но и всего изделия

С японскими механизмами все ясно, но как обеспечивается качество российской части производства?

Японские у нас не только механизмы, но и инструменты. И практика. Кайдзэн – производство без потерь. Контроль качества происходит от закупки материалов до отгрузки готовой продукции в защитной упаковке. Конечно, бывают скрытые дефекты, и для этого у нас есть гарантия – от шести до тридцати шести месяцев, все зависит от механизма и материала корпуса.



Контроль качества происходит от закупки материалов до отгрузки готовой продукции в защитной упаковке.



Целевая аудитория

На какого покупателя рассчитаны часы?

Мы имеем четыре бренда, каждый занимает определенную нишу как в отношении цены, так и стиля. В каждом есть ядро из коллекции универсальных моделей. Наши маркетологи непрерывно изучают потребности рынка, и скоро будет расширение портфеля брендов. Мы предугадываем желание наших покупателей, следующих модным тенденциям, обновляя коллекцию не два раза в сезон, а постоянно выпуская новинки и обновляя ассортимент. Буквально каждые две недели у нас выходит новый продукт.

Опыт работы на рынке

Как давно SUNLIGHT занимается часами?

Первые шаги были сделаны в январе 2013 года, но серьезно начали заниматься часами в середине 2014-го. Для крупной ювелирной компании это логичное развитие бизнеса, ведь часы давно перестали быть просто инструментом для определения времени. Они заняли полноценное, если не главное место среди аксессуаров.

Для крупной ювелирной компании это логичное развитие бизнеса, ведь часы давно перестали быть просто инструментом для определения времени. Они заняли полноценное, если не главное место среди аксессуаров.

Уверенность в продажах

На чем она основана?

На свежих отчетах от партнеров и динамике собственной розничной сети.

Часы – всесезонный продукт и имеют волны роста в дни общих праздников и значимых событий.

Условия для магазинов

Отличаются ли условия продаж для фирменных магазинов SUNLIGHT и других салонов?

Цены и условия для розничных продаж едины для всех. Рекламная компания направлена на продвижение товара, а не конкретных салонов. Поэтому все магазины – и наши фирменные, и партнерские – находятся в равных

Если вы крупная розничная сеть, мы готовы разработать эксклюзивный ассортимент без повышения цены – тут важен только объем.

условиях. Компания заинтересована в масштабных продажах и не намерена тянуть одеяло на себя. Напротив, мы ставим перед собой задачу обеспечить максимум продаж салонам, готовым представить на своих витринах часы из нашего портфеля. Или, если вы крупная розничная сеть, мы готовы разработать эксклюзивный ассортимент без повышения цены – тут важен только объем.

Гарантийные обязательства

Что делать магазинам, если только что купленные часы принесли обратно с претензией?

Если дефект по вине производителя – мы обеспечиваем гарантийные обязательства в соответствии с ЗЗПП, и даже больше – лояльность – ключевой для нас пункт.

Если корпус не поврежден, нет сколов и трещин, следов вскрытия, но часы не идут – мы заменим их на новые. Для этого магазин должен связаться с нашим офисом, предоставить фотографию гарантийного талона, чека и часов – мы оперативно согласуем замену на аналогичный исправный продукт.

Лояльность – ключевой для нас пункт.

Предлагаете часы на реализацию? Берем!

Что нужно, чтобы начать сотрудничество?

Желание заработать и развивать бизнес.

КОНТАКТЫ:

Эл почта: sales@onyx-team.com

Телефон: +7 (495) 234-95-72 доб. 5712

Романов Андрей