



СЕГОДНЯ В ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНАХ СКОПИЛОСЬ МНОЖЕСТВО ИЗДЕЛИЙ, ПРИОБРЕТЕННЫХ ДВА, ТРИ, А ТО И ЧЕТЫРЕ ГОДА НАЗАД. В ОСНОВНОМ ЭТО ТЯЖЕЛОВЕСНЫЕ УКРАШЕНИЯ КОНСЕРВАТИВНОГО ДИЗАЙНА. ОНИ ДАВНО ЛЕЖАТ МЕРТВЫМ ГРУЗОМ, ПОЧТИ НЕТ ШАНСОВ НАЙТИ ДЛЯ НИХ ПОКУПАТЕЛЯ. ДЕРЖАТЬ НА ПРИЛАВКАХ ТАКОЙ БАЛЛАСТ НЕРЕНТАБЕЛЬНО. ЧТО ДЕЛАТЬ? ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «РОСТ» ПРЕДЛАГАЕТ УНИКАЛЬНОЕ ПО СВОЕЙ ПРОСТОТЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ РЕШЕНИЕ. В РАМКАХ АКЦИИ «МЕНЯЕМ СТАРОЕ НА НОВОЕ» «РОСТ» СТАРЫЕ УКРАШЕНИЯ ОБМЕНИВАЕТ НА СВОИ – СОВРЕМЕННЫЕ, ПРОИЗВЕДЕННЫЕ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ, РАССЧИТАННЫЕ НА СЕГОДНЯШНЕГО ПОКУПАТЕЛЯ. ЦЕНА ВОПРОСА? ВСЕГО 140 РУБЛЕЙ ЗА ГРАММ НОВЫХ, ПОЛЬЗУЮЩИХСЯ СПРОСОМ УКРАШЕНИЙ! ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОЙ АКЦИИ МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ДИРЕКТОРОМ ООО «ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «РОСТ» ПАВЛОМ АЛЕКСЕЕВИЧЕМ ДЕГТЯРЕВЫМ.

ПАВЕЛ АЛЕКСЕЕВИЧ ДЕГТЯРЕВ: МЕНЯЕМ НЕЛИКВИД НА ХИТЫ ПРОДАЖ. ВЫГОДНО!

Можете сказать в двух словах, в чем заключается смысл акции?

Меняем старое на новое. Поменяйте у нас 3 килограмма неликвидных ювелирных изделий из золота и получите скидку 5%.

А подробнее: какие изделия Вы принимаете, по какому договору, минимальное количество для обмена, где посмотреть Ваши изделия? Скидка за 3 килограмма разовая или постоянная? Можно ли заказать изделия по Вашему каталогу и как быстро Вы их сделаете?

Почему так дешево, где подвох? С серебром работаете? Вставки из изделий надо вынимать?

По какому телефону можно получить подробную информацию? Возможна ли рассрочка платежа?

Принимаем золото от 100 граммов со вставками до 3 миллиметров любых производителей и разных проб, главное условие – должно быть клеймо. К нам можно приехать и сделать отборку со склада в поселке Красное-на-Волге.

Летом мы участвуем в Сочинской выставке. Для тех, кто хочет обменять более килограмма,

мы организуем выезд нашего менеджера. Информацию о контактах и ассортименте, а также наши новинки можно увидеть на сайте www.post585.ru. Доступ неограничен. Самые свежие разработки присылаем по электронной почте. Работаем по договору купли-продажи, покупаем старые изделия, в рамках того же договора продаем новые изделия, и расчет производится по счету после акта взаимозачета. Это удобная схема для магазина, так как все документы делаем мы. Мы меняем вес на вес, магазин оплачивает только разницу стоимости. 140 рублей за грамм – цена за все изделия нашего производства. Исключение только для изделий со вставками 1-й группы (драгоценные камни: бриллиант, сапфир, рубин, изумруд). Производственные потери включены в стоимость. Основной способ доставки товара – спецсвязь. Все посылки отправляем за свой счет.

Когда и кому пришла в голову мысль такого обмена?

С моей точки зрения, эта идея давно лежала на поверхности. Просто не было последнего, завершающего толчка, импульса, чтобы начать ее реализовывать. Сегодняшние экономические изменения заставили производителей и продавцов не только работать теснее, но и поддерживать друг друга, более чутко реагировать на нужды партнеров. Иначе выживать было бы труднее всем. Например, один из наших постоянных многолетних партнеров – крупнейшая ювелирная сеть с началом экономического спада перестала закупать товар за рубежом и полностью переключилась на работу с отечественными производителями. И я знаю, многие другие отечественные сети пошли по такому же пути. Это очень поддержало нас, производителей.

Сейчас, когда начался очередной спад продаж, вызванный в том числе сезонным фактором, и силы розницы на исходе, настало наше время (производителей) сделать шаги навстречу. Акция «Меняем старое на новое» направлена как раз на поддержку розницы. Это уникальная возможность для магазинов избавиться от неликвидных товаров, которые уже давно лежат мертвым грузом и одним этим приносят убытки.

Впервые же меня натолкнула на мысль о подобном обмене встреча с нашим стратегическим партнером – сетью магазинов «Золотой остров» (Владимир). В разговоре директор сети посетовал, что украшения, которые они покупали у нас три года назад, были модными и востребованными, но сейчас покупателя на них нет. И попросил найти выход. Принять назад эти украшения мы не могли. Оставить магазин один на один с проблемой – несправедливо. Поэтому я предложил компромисс: поделить расходы на двоих – мы принимаем назад изделия, отправляем взамен новые на выбор со склада, но с небольшой доплатой. Посчитав расходы на та-

кую сделку и разделив их пополам, мы получили сумму 14 тысяч рублей за 100 граммов изделий. «Золотой остров» был доволен – скинув нам неликвид, магазин получил коллекции антикризисных украшений, которые очень быстро продались... Со временем мы решили повторить успех, сделать его достоянием всего российского ювелирного рынка.

Получается, что эту акцию Вы уже опробовали на постоянных партнерах?

И не только на постоянных. Сарафанное радио работает безупречно. К нам уже обращались магазины, с которыми мы не так много и тесно общаемся. Присылали на обмен первую пробную партию – 100 граммов изделий. С каждым разом объемы обменов растут, так как торговать бодренько выгоднее, чем охранять потускневшие «раритеты».

Значит, к Вам может обратиться любой магазин? Вы обменяете товар даже тем, с кем никогда не работали? Примите украшения других производителей?

Совершенно верно. Мы работаем со всеми обращающимися к нам магазинами и принимаем изделия всех производителей, в том числе зарубежных. Главное, чтобы на изделии был отпечаток клейма и пробы. Ювелирные камни – не помеха. Полудрагоценные и синтетические камни размером до 3 миллиметров, что называется, входят в стоимость – изделия принимаются на обмен вместе с ними. Все, что крупнее, а также драгоценные камни, в том числе бриллианты, можно аккуратно извлечь или поручить эту процедуру нам (в этом случае условия оговариваются отдельно).

Как долго будет действовать акция?

Акция себя пробует. Срок определяется с учетом необходимости дополнительной коррекции, но уже можно сказать: акция бессрочна. Мы открываем еще одно направление деятельности нашей компании. Поэтому рассчитываем на постоянное взаимодействие с магазинами. Более того, мы готовы поощрять тех, кто стабильно с нами работает. Компаниям, которые сотрудничают с нами шесть месяцев, мы предоставим скидку 5% на обмен неликвида. Для магазинов, проявляющих с нами активное сотрудничество,





мы предоставляем поощрительные призы: для лучших продавцов – в виде гарнитуров с бриллиантами. Как показал опыт, такой способ поощрения приносит больший положительный эффект, чем денежная премия.

Как Вы оформляете сделку?

Мы подписываем два договора купли-продажи. Первый – о том, что мы покупаем определенное количество изделий у магазина. Второй – о том, что мы продаем магазину изделия нашего производства. По первому договору цену своих изделий определяет магазин. По второму – та же цена плюс 140 рублей за один грамм ювелирных изделий.

Сколько времени потребуется на пересылку украшений в магазин?

Изделия, которые имеются в наличии на складе, мы отправим сразу же. Остальные – в течение двух недель после получения посылки из магазина на обмен.

Вы уверены, что Ваши производственные мощности достаточны для бесперебойной работы с большими объемами заказов? Вы же планируете поставить дело на поток...

Конечно, мы все рассчитали. Наш неиспользованный потенциал еще достаточно велик, чтобы гарантировать исполнение своих обязательств. В перспективе же, если потребуется, у нас есть возможность передать часть работ на субподряд. Поселок Красное-на-Волге не страдает от нехват-

ки производителей ювелирных изделий. Подобное сотрудничество у нас широко практикуется. Сейчас, например, многие производители размещают у нас заказы на родирование украшений – всем известно, что это наша сильная сторона. Такого оборудования для родирования, материалов, отработанных технологий и опыта нет ни у кого. Наш принцип работы «Дешевле потратиться на технологии, чем потом бороться с браком» актуален во все времена. В свою очередь, мы нередко размещаем подряды на монтаж и некоторые финишные операции у наших партнеров по цеху.

Какие изделия Вы готовы предоставить магазину? И почему так уверены, что они будут пользоваться успехом у покупателей?

Начну со второй части вопроса – об уверенности в успехе. Мы располагаем статистическими данными о продажах от наших розничных партнеров. Заказываем проведение маркетингового исследования у наших заказчиков, у нас есть собственный магазин в Ярославской области, и мы имеем возможность получать информацию о продажах из первых рук.

Мы уже давно не работаем вхолостую – производим только то, что хорошо продается. Например, в последнее время всегда и везде пользуются спросом золотые кольца весом до 1,5 грамма, серьги – до 2 граммов. Нательные кресты среднего размера весом всего 1,2 грамма. Кстати, дополнительный аргумент в пользу приобретения православных крестов нашего производства в том, что все изделия освящены. И к каждому кресту прилагается соответствующий сертификат. При желании любой покупатель может получить подробную информацию для подтверждения факта освящения. Пользуется большой популярностью наша коллекция «Ниточки». На вид это солидные массивные украшения весом никак не меньше 3 граммов. На самом деле – всего 1–1,5 грамма. Востребованы украшения их коллекций «Ленточки», «Крючочки», «Узелочки»... Все это легковесные, можно сказать, антикризисные изделия: недорогие, оригинальные.

Если считать поштучно, то, как правило, магазин получает в обмен на свой неликвид в 2–3 раза больше изделий, чем прислал нам. Добавляются в основном от тяжеловесных изделий, которые сейчас не пользуются спросом. Приобретают легковесные, при этом шансы реализации многократно увеличиваются.

Вы перечислили столько новых коллекций! И это в кризисные годы?!

Не могу сказать, что дела в последние годы у нас шли шикарно, но и жаловаться грех. Мы не так много заработали, как могли бы, но и не вышли в ноль. Всю прибыль вкладывали в разработку

и производство новинок. Как показывает опыт, покупателю в большинстве своем важно, как выглядит изделие, а потом – сколько оно весит. Если украшение красиво, оригинально, смотрится дорого – оно обречено на успех среди клиентов. Наши изделия и облегченные, и «вкусные». Любой ценитель изящества линий и формы сможет испытать настоящее эстетическое удовольствие. И стоит это недорого.

Откуда черпаете дизайнерские идеи? Говорят, одну из них Вы «перекупили» в Италии, у известной школы дизайнеров?

Мы не ограничиваемся концепциями отечественной дизайнерской школы. Результатом сентябрьской ювелирной выставки в Италии стал совместный с итальянцами проект «Лето – солнце – полудраги». В основе этой коллекции – яркие крупные полудрагоценные камни (кабошоны). Новинкой этого сезона стал отказ от привычного вида закрепки. Эффект получается потрясающий: создается впечатление, что свобода камней в украшении никак и ничем не ограничена! Мы взяли за основу это решение, облегчили шинку колец, изменили («русуфицировали») застежку серег и получили около 40 оригинальных солнечных летних гарнитуров. Украшения смотрятся весомо, солидно. На самом деле вес кольца с тремя-четырьмя крупными кабошонами не превышает 4,5 грамма. В итоге мы продаем эти шикарные комплекты по цене «бескаменки»! Мы не в убытке, так как за этой серией у нас уже очереди.

На мой взгляд, Ваша акция – это та же работа, как по давальческому сырью?

Да, сходство есть. Но разница в новых и сильных преимуществах: наш склад постоянно поддерживает наличие хитов продаж, опираясь на рейтинг конкретных изделий. Ходовое есть всегда. На весь наш товар одна цена. Например, изделия итальянского дизайна с полудрагоценными вставками в ту же цену, как и «алмазка». Принимаем на обмен любой хлам с пружинками, со вставками и с эмалью – все, на чем есть золотое клеймо.

В чем еще преимущество сотрудничества с Вашей компанией?

Поскольку большое значение мы уделяем разработке стратегии поведения на рынке и поддержке наших партнеров, мы имеем возможность дать магазинам то, что им действительно нужно в данный исторический момент, или, образно говоря, если нужна ложка, то мы даем ее именно к обеду. Большую часть своей прибыли мы тратим на разработку новых моделей, это позволяет находиться всегда на гребне волны.



Сейчас у магазинов нет свободных средств на обновление ассортимента, но есть реальная опасность потерять покупателей. Не секрет, что в региональных ювелирных магазинах подавляющее большинство клиентов – постоянные (те, кто живет или работает рядом). Заглянув в ювелирный салон раз, два и увидев, что прилавки не обновляются, покупатель вряд ли в ближайшее время отправится туда снова. Начав работать с нами по акции, магазины, потратив минимум средств (140 рублей за грамм), могут полностью обновить ассортимент. Заполнить прилавки новыми, актуальными на сегодняшний день украшениями, удержать постоянных и привлечь новых покупателей.

Более того, магазины могут присоединиться и участвовать в акции как посредники между покупателем и производителем.

У каждого покупателя найдутся украшения, которые давно не носят и вряд ли когда-то будут востребованы. Объявите акцию, аналогичную нашей, для покупателей – обменивайте старые украшения на новые с чуть большей доплатой...

Получается, что сотрудничество с нами открывает перед магазинами новые экономические возможности продвижения. ■

Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ



WWW.ROST585.RU

Ювелирный завод «РОСТ»

Костромская область,
пос. Красное-на-Волге,
ул. Птицефабрики, 1

Тел/факс: (49432) 3-10-40.

e-mail: dpa585@mail.ru