

ГЛАВНАЯ РОЛЬ

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ ТРУДНО ПЕРЕОЦЕНИТЬ. СУДИТЕ САМИ: НА РОССИЙСКОМ ЮВЕЛИРНОМ РЫНКЕ СЕГОДНЯ ВЫСТУПАЮТ ПОРЯДКА 22 ТЫСЯЧ «ИГРОКОВ», ПРИМЕРНО 18 ТЫСЯЧ ИЗ НИХ – ЭТО РОЗНИЧНЫЕ МАГАЗИНЫ. ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ НАХОДИТЬСЯ В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ СВЯЗИ С ТАКИМ КОЛИЧЕСТВОМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НЕВОЗМОЖНО – В ЭТОЙ ЦЕПОЧКЕ НЕЗАМЕНИМА РОЛЬ ОПТОВЫХ ЦЕНТРОВ. НАХОДЯСЬ КАЖДЫЙ В СВОЕМ РЕГИОНЕ, ОНИ НАИБОЛЕЕ ПОЛНО ВЛАДЕЮТ СИТУАЦИЕЙ, КЛИЕНТУРОЙ, СПРОСОМ. К ТОМУ ЖЕ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ЭТОМ СЛУЧАЕ НЕСЕТ НЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, А ИМЕННО ОПТОВИК.



Ювелиропт

г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 74
Тел.: (343)379-99-92
info@j-opt.ru; www.j-opt.ru

Компания «Ювелир-опт» – крупнейший оптовый торговый дом на Урале. За сравнительно небольшой срок фирма успешно закрепила свои позиции на рынке и набрала вес. Сегодня с «Ювелир-опт» стремятся сотрудничать все ведущие ювелирные производители России.

Мы расспросили руководителей известных ювелирных заводов о том, какие проблемы они испытывают сегодня в региональном сбыте и почему работа с оптовыми компаниями, такими, как «Ювелир-опт», для них так выгодна?..

Аркадий Васильевич Маслов, директор ОРЦ «Златая цепь» ОАО «Красцветмет»

Российский ювелирный бизнес построен иначе, чем зарубежный. Например, в зарубежных странах оптовые компании играют главную роль в продвижении ювелирных брендов – именно они являются для производителей основными заказчиками ассортимента, и именно они затем реализуют товар розничным продавцам: магазинам, предпринимателям. У нас, к сожалению, все не так. Сегодня сеть крупных оптовых центров, которая существовала раньше, в значительной степени разрушена. Многие производители открывают собственные розничные площадки с целью максимального увеличения прибыльности. Если раньше у ювелирных магазинов была возможность кредитоваться и рассчитываться с производителем в оптимальные сроки, то сегодня, к сожалению, ситуация складывается так, что торговля в основном желает брать изделия под реализацию – вся кредитная нагрузка в этом случае ложится на производителя. ОАО «Красцветмет» в отличие от других крупных компаний не стремится развивать розничный бизнес, а делает ставку на оптовые фирмы. Мы – одна из немногих

компаний, сохранивших оптовую сеть: сейчас у нас 14 дилеров, работающих от Владивостока до Санкт-Петербурга.

В ювелирном бизнесе, как ни в каком другом, большую роль играют межличностные отношения, а потому persona руководителя оптового центра зачастую является определяющей для нас. Неудивительно, что с компанией «Ювелир-опт» у нас сложились хорошие партнерские и дружеские отношения.

Я знаю Людмилу Новоселову как человека высокопрофессионального, честного, исключительно ответственного и болеющего за свое дело. Даже в трудных условиях кризиса она всегда ищет неординарные подходы в решении проблем. Поэтому в тяжелые времена «Ювелир-опт» не только не сокращает объемы своих закупок, но и увеличивает их, расширяя ассортимент, привлекая новую разноплановую продукцию. Хочется пожелать компании «Ювелир-опт» и лично Людмиле Геннадьевне успехов в нелегком деле, благосклонности рынка, щедрых покупателей. ■

Сергей Вячеславович Тихонов, коммерческий директор ЗАО «Ювелирная компания «Алмаз-Холдинг»

«Алмаз-Холдинг» имеет огромную разветвленную оптово-розничную торговую сеть практически во всех регионах России, а также в странах СНГ. В частности, благодаря стараниям профессионалов компании «Ювелир-опт» мы имеем возможность приблизить товар к конечному потребителю в Уральском регионе, даем клиенту возможность получить нужный товар в максимально короткие сроки в любом необходимом ассортименте и наиболее удобным способом.

При выборе партнера в Уральском регионе мы исходили из успешного многолетнего опыта работы

с компанией «Ювелир-опт», развития ее сети, профессионализма сотрудников и желания сотрудничать с нами, постоянно развивая партнерские отношения. По каждому критерию отбора компания «Ювелир-опт» более чем удовлетворяла наши требования, поэтому это партнерство было, наверное, predetermined.

Мы планируем и дальше развивать наши отношения, увеличивая доступность и давая возможность конечному потребителю получать необходимый качественный товар в самые сжатые сроки! ■



Янина Валерьевна Семенова,
исполнительный директор ООО «Ювелиры Северной столицы»

Компания ООО «Ювелир-опт» родилась у нас на глазах в марте 2009 года. Однако у ее истоков стояли не новички на ювелирном рынке, а опытные специалисты отрасли во главе с генеральным директором Людмилой Геннадьевной Новоселовой. «Ювелир-опт» совместно с «Ювелирами Северной столицы» приняла взаимовыгодное решение – организацию на базе компании официального представительства нашего предприятия и продвижения полного ассортимента нашей продукции в Уральском регионе.

Уже первый год работы продемонстрировал высокий потенциал компании, возможности ее развития. В ассортименте «Ювелир-опт» представлены все модели фианитовой группы, «бескаменка», пустотелые цепи – созданные нашими мастерами. В дни новогодних праздников и дни выставок представлялись бриллиантовая группа и изделия с полудрагоценными камнями. Менеджеры компании грамотно и убедительно ориентируют покупателей на

нашу продукцию, подчеркивая преимущества изделий. Пожалуй, в Уральском регионе не осталось такого розничного магазина, в котором не побывали менеджеры «Ювелир-опт». Постоянная активная работа компании ведется на всех региональных отраслевых выставках. Причем каждого клиента, даже из самых отдаленных географических уголков, Людмила Геннадьевна знает в лицо как человека и как участника ювелирного рынка, не оставляя без внимания их пожелания и запросы.

Неудивительно, что для коллег Людмила Геннадьевна стала ярчайшим примером для подражания, ведь ее неиссякаемой энергии можно только позавидовать! А для молодого поколения сотрудников она – вторая мама, внимательная, заботливая, воспитывающая и обучающая. Мы уверены, если во главе компании стоит такой замечательный руководитель, то успех гарантирован! ■



Евгений Владимирович Епимахов,
генеральный директор ООО «Сибирский ювелирный завод «АТОЛ»

Главное достоинство региональных оптовых центров заключается в том, что они хорошо знают местный рынок, спрос, знают своих клиентов на предмет: кому можно доверять, а с кем стоит «держаться ухо остро». Соответственно работа через оптовый центр получается более эффективной, чем если бы мы приехали в новый регион, открыли филиал и пытались бы продавать свой товар. «Ювелир-опт» зарекомендовал себя как крупная, надежная компания: вместе с нашей продукцией они предлагают покупателям широкий ассортимент товаров других серьезных производителей.

Всех своих клиентов «Ювелир-опт» знает, как говорится, «в лицо», что упрощает работу и нам, и им. Компания эта прогрессивная: они постоянно привносят в свою работу различные новшества, активно дают рекламу и устраивают акции для клиентов – в итоге все это положительно влияет на объемы продаж. Немаловажный фактор – доверие. Людмилу Новоселову мы знаем давно, а потому доверяем этому человеку и спокойны за свой бизнес: компания «Ювелир-опт» всегда выполняет свои обязательства вовремя и в полном объеме. ■



Александр Евгеньевич Андрияш,
генеральный директор ЗАО «Анлина»

Региональные сбытовые центры нам необходимы, поскольку они имеют весомую базу потенциальных клиентов в своем регионе, с которыми взаимодействуют гораздо мобильнее, чем мы. Но работа таких региональных представительств должна строиться с учетом интересов поставщика. В нашей работе с компанией «Ювелир-опт» прежде всего импонирует высокий профессионализм менеджеров, которые успешно продвигают нашу продукцию в Уральском регионе. А ведь часы производства

ЗАО «Анлина» являются не только изысканными украшениями, но и достаточно сложными в техническом отношении приборами. Также следует отметить умение непосредственного руководителя Людмилы Новоселовой очень профессионально строить работу своего предприятия. В наше непростое время это и грамотная ценовая политика – что очень отрадно для покупателя, и достаточно сильный маркетинг – что, в свою очередь, служит большим подспорьем для производителя. ■

