

НАША РАБОТА С КЛИЕНТОМ – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПРОДАЖИ



Константин ЗАКИРОВ,
генеральный директор ювелирной компании «Национальное достояние»

Ваша компания стала партнером конкурса «Лучший ювелирный магазин 2010». Какими, на Ваш взгляд, качествами должен обладать лучший ювелирный магазин?

Лучший магазин тот, который любит своих клиентов. Внимательное отношение к покупателям, привлечение его в магазин снова и снова намного важнее для имиджа торгового предприятия, нежели дорогие витрины и яркая вывеска.

Идеальный сервис предполагает профессиональную работу персонала. Ведь сами продажи ювелирных изделий должны быть тоже ювелирными. Высший пилотаж в продажах – не просто ведение базы данных клиентов и выдача дисконтных карт, но и знание каждого постоянного клиента в лицо, поздравление его с праздниками и рассылка актуальных спецпредложений.

Безусловно, у магазина должен быть четко узнаваемый имидж: яркий логотип, эффектное продвижение и грамотный мерчандайзинг. И, конечно же, в основе любого бизнеса должен быть качественный и востребованный у целевой аудитории товар.

Являясь оптовой ювелирной компанией, способствуете ли вы росту и развитию розничных ювелирных магазинов?

Мы предлагаем нашим клиентам условия, которые позволяют смело развивать ювелирный бизнес. Во-первых, продаем более 25 тысяч различных ювелирных изделий по ценам производителей. Сотрудничая с нами, клиент выбирает в одном месте самые востребованные изделия у его розничных покупателей от более чем 30 известных российских производителей. Среди наших партнеров «Алмаз-холдинг», «Аквамарин», «Атолл», «ГолдиКа», «Диамант», «Красцветмет», «Мастер», «Регион Ювелир», «Санис», «Ювелиры Северной столицы».

Во-вторых, мы проводим постоянные совместные акции с производителями, предлагая клиентам каждый месяц особо выгодные условия на определенную группу товаров. Этим летом «Товарами месяца» стали избранные коллекции от санкт-петербургского ювелирного дома «Санис» и ижевской ювелирной компании «Мастер».

В-третьих, мы стремимся предложить клиентам только самые выгодные условия сотрудничества, поэтому разработали гибкую систему скидок и предоставляем разумную отсрочку платежа.

Наши постоянные клиенты – из самых разных регионов России. А это серьезное доказательство нашей четко налаженной системы быстрой доставки по России любого заказа.

Как Вы поддерживаете лояльность клиентов к Вашей компании?

Для нас работа с клиентами – это больше, чем просто продажи ювелирных изделий. Важно, чтобы каждый наш клиент вместе с качественной ювелирной продукцией получал положительные эмоции и дополнительные бонусы. Для этого мы постоянно проводим всевозможные оригинальные акции.

Наши традиционные, неизменные подарки для каждого нового клиента независимо от суммы покупки – бутылка французского вина, а при заказе товара на определенную сумму – подарочный сертификат на скидку для следующей покупки, но и это еще не все.

С 1 июля до 31 декабря 2010 года мы объявили дополнительную полугодовую акцию для всех клиентов под названием «Собери впечатления». Каждый клиент за регулярные покупки в течение шести месяцев получит путешествие-круиз, отдых на островах, европейский вояж, тур с проживанием в настоящем средневековом замке или даже африканское сафари. Приз зависит от амбиций клиента и его желаний, и это не лотерея! Мы исполним мечту абсолютно каждого клиента, заслужившего такой подарок за выбор нас как надежного поставщика, за его поддержку и лояльность.

Чтобы получить самые ценные призы, каждый месяц с июля мы проводим акции тоже с привлекательным призовым фондом. Так, в июле и августе у нас проходит акция «Роскошные дни». Каждый клиент, сделав общую покупку за два месяца от 400 000 рублей, получит в награду «Один, Два или Три Роскошных дня» в рамках выставки Jewwex 2010 с посещением лучших театральных мероприятий, ресторанов, с прогулкой на круизной яхте Radisson, а также с предоставлением автомобиля бизнес-класса в течение этих дней.

Кстати, будут ли на Вашем стенде на выставке Jewwex 2010 спецпредложения для посетителей?

В сентябре мы запускаем новую акцию, которая также приблизит как постоянных, так и новых клиентов к большим призам-путешествиям по итогам этого года. Всю информацию можно будет узнать на нашем стенде и у наших менеджеров по телефону. Конечно же, мы не отпустим ни одного покупателя на выставке без подарков. Подробности всех акций вы можете узнать на нашем долгожданном сайте www.nd-gold.ru. ■



Ювелирная компания «Национальное достояние»
111033, Москва,
ул. Золоторожский вал, 32
Тел. (495) 287-47-40
www.nd-gold.ru;
e-mail: info@nd-gold.ru