

СЕРЕБРО ОТ «АГАТА» И ИТАЛЬЯНСКАЯ ОПЕРА: ЧТО ОБЩЕГО?

И ТО, И ДРУГОЕ – ВЫСОКОЕ ИСКУССТВО!

ЖИВУТ ЖЕ НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ: ТИШЬ, ГЛАДЬ, БОЖЬЯ БЛАГОДАТЬ. НОВОСТИ? ДА НЕТ У НАС, СЛАВА БОГУ, НИКАКИХ НОВОСТЕЙ. РАБОТАЕМ – И ЛАДНО! КАК С МАГАЗИНАМИ СОТРУДНИЧАЕМ? ПРОИЗВОДИМ ДЛЯ НИХ НЕПЛОХОЙ ТОВАР, ВСТРЕЧАЕМСЯ НА ВЫСТАВКАХ – ТАК И СОТРУДНИЧАЕМ. СПОКОЙНО ЖИВУТ. СТАБИЛЬНО. НО КАК ЖЕ СКУЧНО! К СЧАСТЬЮ, ВСЕ ЭТО – НЕ ПРО ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «АГАТ». ЗДЕСЬ ЖИЗНЬ БЬЕТ КЛЮЧОМ! ЧТО НИ ДЕНЬ – ТО НОВОСТИ. ДА ЕЩЕ КАКИЕ!

ВСЕ ДЛЯ ВАС, УВАЖАЕМЫЕ МАГАЗИНЫ

Непросто найти производителя, который так много и плотно работает со своими розничными партнерами-магазинами, как компания «Агат» (крупнейший производитель столового серебра).

Выездные семинары. Магазин присылает заявку – специалисты компании оперативно выезжают «на место» и рассказывают продавцам, как работать с изделиями «Агат», чтобы люди их не просто покупали, а заказывали по каталогу, отслеживали появление новинок, собирали целые коллекции...

Выставки-продажи. В магазин поставляется расширенная коллекция работ «Агата», по всему городу идет массированная рекламная кампания, продавцы проходят специальную подготовку (чтобы владеть информацией об изделиях «Агата» не хуже, чем сам производитель)... Интерес покупательской аудитории подогрывается настолько, что в течение недели люди раскупают все, что привезено, оформляют заказы «впрок» и с нетерпением ждут новую выставку, чтобы пополнить семейные коллекции серебра, которые начали формировать с подачи «Агата» (не так давно подобный удачный опыт был у магазина «Занзибар» (Саратов).

Рекламная поддержка. Все магазины, которые сотрудничают с «Агатом», совершенно бесплатно получают помимо сувенирной полиграфии (календари, листовки) и выставочного оборудования – что уже стало на ювелирном рынке делом обычным – рекламные баннеры и мобильные стенды, которые эффектно смотрятся и на витринах, и в торговых залах, привлекая внимание покупателей.

Казалось бы: что еще можно придумать, чтобы поддержать своих розничных партнеров? Помочь им увеличить продажи? В октябре 2010 года «Агат» предпринял еще один шаг к расширению покупательской аудитории магазинов – выступил спонсором концерта «Молодые голоса России» (концерт прошел в концертном зале Российской академии музыки имени Гнесиных в рамках программы «Вокальные вечера». В исполнении Оксаны Лесничей и Эльчин Азизова звучали арии из опер Чайковского, Рахманинова, Моцарта, Верди...). В фойе размещались флайеры и баннеры с информацией о столичных магазинах, в которых можно приобрести работы «Агата». Была установлена антикварная витрина с серебряными предметами (выставлялись предметы из коллекции «Восточная», «Золотая осень» и «Царская»). Кроме того, изделия компании (в частности, кувшин «Пегас») весь вечер «работали» на сцене в качестве декораций.

«Это была мощная PR-акция, направленная на поддержку наших розничных московских партнеров, – говорит генеральный директор Торгового дома «Агат» Наталья Петренко. – И, надо сказать, мы довольны тем,

как она прошла. Концерт превосходный. Зал был полон. Интерес к нашим изделиям аудиторией продемонстрировала огромный. Без лишней скромности замечу, что нечто подобное мы и ожидали. Все-таки это целевая аудитория для нас и наших партнеров: интеллигентная, образованная, обеспеченная, любители и ценители искусства (к слову: присутствовала большая делегация посольства Азербайджана в Москве). А наши работы, в частности, из коллекции «Царская», без преувеличения можно отнести к про-



Витрина с изделиями «Агата» в фойе концертного зала.

На фото: Ольга Исаева, владелица ювелирного салона «Ваш выбор» в универмаге «Москва»; Наталья Петренко, генеральный директор ТД «Агат»; Олеся Исаева, руководитель отдела продаж салона «Ваш выбор».



изведениям искусства. Мы убеждены, что в самое ближайшее время магазины почувствуют «отдачу» от этой акции».

На вопрос, планирует ли «Агат» продолжать подобную практику, Наталья Петренко ответила: «Поскольку первый опыт оказался удачным, не исключено, что в самом ближайшем будущем последует серия подобных совместных музыкально-ювелирных проектов».

Что же, будем ждать продолжения и... приглашения на музыкальные вечера.

КИЕВ – ВЗЯТ. ВПЕРЕДИ – МОСКВА!

Октябрь 2010 года стал для компании месяцем значимым еще и потому, что в Киеве открылся грандиозный салон «Агата» премиум-класса. Общей площадью 216 кв. метров (два зала), оснащенный самым современным презентационным оборудованием, бестеневой подсветкой... Это первый салон «Агата» подобного уровня, но отнюдь не первый розничный магазин (до сегодняшнего дня на территории Украины насчитывалось порядка 30 собственных торговых точек популярного завода). Что побудило руководство «Агата» открыть новый салон?

«На такой шаг нас подвигли сами покупатели, – рассказывает Александр Рак, генеральный директор завода «Агат». – Дело в том, что небольшие площади имевшихся магазинов не позволяли представить все наши коллекции в целом, презентовать возможности завода (ведь у нас помимо столового серебра интересные ювелирные украшения, кабинетная скульптура). В результате сложилась парадоксальная ситуация: спрос на нашу продукцию колоссальный, а изучить ее в полной мере нет

никакой возможности – элементарно негде. В результате на производство в небольшой городок Ровеньки Луганской области вынуждены были ехать покупатели со всей Украины: из Запорожья, Харькова, Киева... Но и на производстве устраивать презентации, мягко говоря, неудобно. Поэтому в крайне сжатые сроки (всего за три месяца) мы отремонтировали и полностью подготовили помещение, оптимальным образом подходящее для презентации наших коллекций. Надеемся, что новый салон сможет максимально полно отразить возможности нашего производства и наши работы». (Напомним, коллекции «Агата» классифицируются по трем категориям: ценности фамильные, духовные и национальное достояние.)

Интерьер салона выполнен в стиле ампир – собственно, как ключевые коллекции «Агата». Тяжелые шторы, позолоченные карнизы, богатое ковровое покрытие – все соответствует уровню экспонентов. Для удобства посетителей и лучшего восприятия изделий интерьеры комнат и выставочные шкафы максимально приближены к жилой обстановке. Столовое серебро представлено фактически «в действии» – в выставочных залах сервированы столы для чайных и обеденных церемоний. «Уникальные киоты, равных которым поистине нет (*киот – особый украшенный шкафчик (створчатый или застекленный) для икон. – Ред.*), не пылятся в шкафах, где их рассмотреть весьма проблематично. А занимают законное место – обрамляют православные иконы», – отмечает Александр Рак. Киоты у «Агата» действительно уникальные – ручной работы, с использованием множества ювелирных техник. К примеру, над самым дорогим киотом – для иконы Спас Нерукотворный – стоимостью 2,5 млн руб. ювелиры трудились около года, используя в работе литье, финифть, натуральные камни, гравировку, резьбу по дереву...

И в заключение – конечно, о планах. Открытие собственных магазинов и салонов «Агата» в России (в частности, в Москве) не за горами. Не исключено, что первые шаги в этом направлении будут сделаны уже в ноябре – по итогам выставки «Православная Русь», которая прошла в Манеже. ■



Торговый дом «Агат»
125040, Москва, Ленинградский пр-т, 8,
офис 315
Тел. 495-649-17-23; факс 499 257-02-72
www.agat-zavod.ru, info@agat-zavod.ru