

2009 ГОД

Если в 2008 году кризис еще не чувствовался – шла инерция богатого, сумасшедшего года, то в 2009 году ситуация поменялась. Стало невероятно сложно, ювелирные магазины повсеместно закрывались, продажи были низкими – торговля замерла, и никто из нас не знал, чего ожидать. Настроение, которое царило на ювелирных выставках этого года, было пессимистичным. Тем не менее «Навигатор» не устал поднимать настроение людям и убеждать, что жизнь не заканчивается, кризис пройдет, нужно продолжать работать и не забывать устраивать себе праздники. Таким праздником для представителей ювелирной торговли стала очередная церемония награждения победителей конкурса. В этом году торжественное мероприятие целиком проходило на теплоходе, что сегодня стало уже традицией и так полюбились всем.

В 2009-м под эгидой «Навигатора» был реализован проект, удививший ювелирное сообщество. Это была серия выставок под общей идеей: прямые продажи как способ получить выгоду от кризиса. Цель – розничная продажа украшений участникам и посетителям ведущих отраслевых выставок из секторов экономики, сохранивших высокий экономический потенциал. Последние полгода оптовые продажи украшений сократились, в два-три раза уменьшились закупки



ТАТЬЯНА СМИРНОВА, ювелирный завод «Платина»:

«От нашего предприятия хочу поздравить журнал с такой знаменательной датой, пожелать дальнейшего процветания, интересных, полезных и объективных публикаций. А коллективу – здоровья и творческих успехов!»



со стороны магазинов, в связи с чем возросло значение розничных продаж, которые были необходимы для элементарного «выживания» предприятий. А раз на выставках хорошо идет «розница» – то есть конечный потребитель продолжает тратить деньги, но ищет прямые контакты с поставщиками, – то почему бы не пойти друг другу навстречу? Местом сосредоточения платежеспособной публики стали крупнейшие выставки: «Связь-экспоком», «Нефтегаз», «Весь мир питания». В 2009 году такой проект был необходим, этого требовала рыночная ситуация. Если в нем возникнет необходимость снова, то мы повторим его – в усовершенствованном виде.

В 2009 году «Навигатор» публикует материалы в постоянных рубриках, которые говорят сами за себя: «Практикум», «Управление персоналом», «Магазиностроение», «Реклама», «Антикризисное управление», а также в новой рубрике «Персона», гостями которой становятся первые лица отечественной ювелирной отрасли, а также Российской ГИПН. К 2009 году «Навигатором» изданы шесть справочников: «Законодательное регулирование ювелирной торговли», «Бриллианты: классификация и стандарты качества», «Психология управления», «Ювелирные камни», «Товароведение ювелирных изделий», «Психология продаж украшений».



ВИТАЛИЙ ДАВЫДОВ, коммерческий директор ООО «Хромос», Казань:



«Несколько лет назад наше предприятие «Хромос» освоило производство эксклюзивной торговой мебели для ювелирных салонов. Оборудовав множество магазинов Казани и республики, получив хорошие отзывы, необходимо было найти путь передачи информации о нашей продукции ювелирам России. Пересмотрев множество изданий, остановились на «Навигаторе ювелирной торговли». Название, обложка журнала, содержание и первый контакт с сотрудником

Вероникой Коптевой произвели очень хорошее впечатление. Наша совместная работа показала, что это великолепный профессионально подготовленный коллектив, в котором мы нашли отзывчивых помощников в развитии нашего бизнеса. Они помогли нам правильно выстроить рекламную концепцию и сконфигурировать развитие бизнеса по России.

В нашем прагматичном мире коллективу «Навигатора» удается сохранить все духовные качества в сочетании с безграничными творческими возможностями. Мы нашли в «Навигаторе» друзей, собеседников, консультантов.

Все что «Навигатор» создает в печатном и электронном виде – это не просто рекламная деятельность, а создание Российского клуба – содружества ювелиров, в котором каждый получает полезную информацию для укрепления бизнеса.

Продукция нашего предприятия стала знакома и востребована в содружестве ювелиров России, и большую лепту в этот результат внес коллектив журнала «Навигатор ювелирной торговли».

