

# НЕ ПРОДАЕТСЯ? СОЧУВСТВУЕМ И ГОТОВЫ ПОМОЧЬ

**«Продажи идут неважно», – сетуют розничные продавцы. То ли последствия уходящего кризиса, то ли предвкушение назревающего... Да и лето – не самое лучшее время для бизнеса. Так ли это? Разумеется, если магазин в принципе пустует, и в него вообще не заходят покупатели налицо проблемы макроэкономического характера. Если же люди пересекают порог салона, но покидают его, так и не сделав покупки, – увы, дело вовсе не в кризисе или его последствиях. Проблемы у самого магазина. Как правило, с ассортиментом.**



**Андрей ЯНЧЕВСКИЙ,**  
генеральный директор  
компании «Голдэкс»

Управление собственным ассортиментом, точнее, отсутствие технологий управления – самая распространенная проблема магазинов. Прилавки полны, а объемы продаж стремятся к нулю. Почему? Потому что далеко не все владельцы анализируют ассортимент товара, и зачастую 70–90% представленного товара лежит на витринах не один год, кто-то скажет – устаревшие модели, кто-то – неликвид, а кто-то в очередной раз решит, что это влияние кризиса. Украшения пылятся под стеклом годами, и хорошо если производитель-поставщик согласен обменять или привести в товарный вид залежавшиеся сокровища. Но, безусловно, основная проблема – замороженные деньги, не менее острая – полезная (продающая) площадь значительно уменьшается за счет неликвида.

Вот и ждут незадачливые предприниматели, когда наконец кто-нибудь купит то, что они предлагают. А время идет, тренд спроса меняется, драгоценные металлы и камни дорожают, и изделия, лежащие на витрине, съедают прибыль.

Кстати, вопрос подорожания сырья на сегодняшний момент один из самых животрепещущих. И если про серебро-золото пишут много и часто, то изменение цен на бриллианты почему-то по большей части остается в тени. А между тем с начала года бриллианты подорожали практически на 30%! И это не предел.

Что при таком раскладе ждет розницу? Магазины, как обычно, оказываются между двух огней.

С одной стороны – производители. Им нужно любой ценой избавиться от остатков на складах. А если учесть, что майская выставка (что бы о ней ни писали) прошла довольно вяло, таких остатков немало. В остатках в основном малоперспективные изделия, удел которых – пылиться на прилавках. Вероятно, на предстоящей сентябрьской выставке их будут продавать по майским ценам, что будет ниже текущих рыночных цен, а то и со скидками (предела фантазии на специальные акции оптовым продавцам не занимать, да и «балласт» нужно срочно реализовывать). В то время как новые модели будут выставлены уже по новым ценам – процентов на 15% выше весенних.



С другой стороны – покупатели, для которых новые цены (собственно, так же как и для розничных торговых компаний) – шок и, возможно, повод отложить покупку.

## Направо пойдешь – на деньги попадешь...

Покупать товар, который невозможно быстро оборачивать, пусть даже и по низкой цене, – путь тупиковый. Поскольку такие изделия только пополнят ряды неликвида и зависнут на витринах, как и их более древние собратья.

Приобретать новые коллекции втридорога – тоже не самый лучший вариант. Еще неизвестно, какое количество покупателей готовы преодолеть психологический барьер и приобрести украшения по новым ценам. В некоторых регионах одна из последних тенденций рынка – сокращение продаж массовой и увеличение спроса на эксклюзивные украшения с бриллиантами (в первую очередь недорогие для своего сегмента – 10–12 тыс. руб. за изделие). Поэтому разница между весенними и осенними ценами будет весьма ощутимой.

## Решение проблемы

Как бы ни хотелось магазинам избежать крайних мер, но самый оптимальный вариант – произвести переоценку старого товара. И откровенно демпинговать. Продать неликвид по заведомо низким ценам – лишь бы избавиться от него и получить свободные деньги. Полученные средства лучше всего тут же вложить в быстро оборачиваемый товар (например, в обручальные коллекции или бриллианты в недорогом исполнении). Продажи пойдут активно, и довольно быстро появятся деньги на закупку новых моделей.

## ВНИМАНИЮ ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ КАЗАХСТАНА, БЕЛОРУССИИ, ДРУГИХ СТРАН БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ!

Для вас:

- специальные предложения по финансовым расчетам и оформлению документации,
- прямые поставки из Гонконга.

Остается вопрос: **где найти быстро оборачиваемый товар** по привлекательной цене, и чтобы был большой выбор?

Отвечаем: в Гонконге. Разумеется, сырье дорожает во всем мире, но поскольку бриллианты там априори дешевле, чем в России, то и изделия с драгоценными камнями в Гонконге покупать выгоднее. Даже с учетом таможенных и прочих накладных расходов. И самое главное, у вас есть ВЫБОР! Большой выбор ликвидного товара по привлекательным ценам.

К тому же для своих российских партнеров «Голдэкс» организует бесплатные поездки в Гонконг на отбор товара (оплачивает перелет и проживание в пятизвездочном отеле).

## Страховка для сомневающихся

Опасаетесь, что прилетите в Гонконг и вам предложат все тот же неликвид?

Вы можете ознакомиться с ассортиментом «Голдэкс» еще до поездки, для этого необходимо позвонить в московский офис компании по телефону +7 (495) 665-63-34.

Если и это не вселяет в вас уверенности в успехе, вы можете приобрести право на обмен купленных у «Голдэкс» изделий. Цена такой «страховки от непродаж» – 1% от стоимости заказа. (По секрету сообщаем: этой страховкой еще ни разу никто не воспользовался, поскольку украшения продаются!)

## «ГОЛДЭКС» – ВАШ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В ГОНКОНГЕ:

- формирование коллекций,
- организация поездок в Гонконг,
- размещение заказов на производство ювелирных изделий на фабриках Китая,
- контроль сроков и качества изготовления,
- оформление документов для получения товара в России,
- отправка товара из Гонконга и прием его в России,
- таможенное оформление и клеймение,
- решение всех проблем с логистикой, сроками, качеством и пр.

**ООО «ГОЛДЭКС»**

**Москва, ул. Б. Семеновская, д. 40.**

**Тел.: +7 (495) 665-63-34**

**<http://www.opt.gold4u.ru>**