

СТМ ОТ КАМА SCHACHTER

СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ – ДЛЯ УСПЕШНЫХ ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ

Успешные ювелирные магазины и сети во всем мире активно создают и продвигают собственные торговые марки (СТМ). Это помогает им выделиться среди других торговых точек, привлечь большое количество новых покупателей и увеличить продажи. В российской ювелирной ритейле СТМ – явление новое и пока еще редкое. Но очень перспективное. Поэтому те магазины, которые первыми вступят на этот путь, получат большие конкурентные преимущества.



В деле СТМ важно все – от разработки самого бренда до производства изделий и продвижения среди конечных покупателей. **Но самое главное: найти надежного партнера – производителя, который сможет выполнить всю работу: от идеи до изделия на прилавке.** У такого предприятия должен быть опыт работы в области создания брендов для магазинов, кроме того, оно должно иметь в своем распоряжении все необходимые ресурсы для организации процесса «от и до». **Именно таким партнером является компания Kama Schachter,** которая уже несколько лет создает для заказчиков СТМ и выпускает под ними изделия, которые затем продаются исключительно в магазинах этого клиента. По такой схеме компания успешно работает со многими ритейлерами в Америке, Германии, Японии, Англии и в других странах. То же самое **Kama Schachter** предлагает и российским магазинам.

Конечно, у тех, кто только вступает на путь создания СТМ и не хочет ошибиться ни на одном из этапов, сразу же возникает ряд вопросов. Мы попросили специалистов **Kama Schachter,** имеющих большой опыт работы в этой области, ответить на главные из них.

КАКИМ МАГАЗИНАМ (ИЛИ СЕТЯМ) ВЫГОДНО И ИНТЕРЕСНО СОЗДАВАТЬ СТМ?

Есть два типа ювелирных предприятий, для которых компания **Kama Schachter** разрабатывает бренды: это независимые магазины и сети. Конечно, сетям с их большой торговой структурой и широким охватом покупателей продвигать СТМ проще – их торговые марки быстрее становятся популярными и узнаваемыми среди широких слоев потребителей. Но у отдельных магазинов, которые занимаются продажей брендированной продукции, также есть свои преимущества. Они имеют опыт продвижения брендов, к тому же их покупатели ориентированы именно на такие изделия. Поэтому логичным шагом их развития является создание СТМ. Создание собственного бренда помогает магазинам и сетям – партнерам компании **Kama Schachter** – выделиться среди конкурентов, привлечь новых потребителей и увеличить продажи.

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ СТМ?

У ювелирного магазина или сети, которые хотят создать СТМ, специалисты **Kama Schachter** первым делом запрашивают следующую информацию:



- портрет покупателя (данные об основных типах покупателей торговых точек, их покупательская способность);
- структура продаж по категориям товаров в каждой торговой точке;
- ценовой сегмент, в котором работает торговая точка (уровень цен на наиболее продаваемые категории товаров).

После анализа всей информации **Kama Schachter** запускает **New Product Development (NPD) process (процесс разработки нового продукта)**. **NPD-процесс** – это четкий алгоритм действий при создании и запуске бренда, созданного для конкретного клиента. Это научный подход к созданию СТМ, разработанный и успешно реализуемый специалистами компании **Kama Schachter**.

NPD-процесс включает:

- генерацию идей;
- скрининг (отбор наиболее интересных идей, подходящих именно для данного заказчика);
- проектирование;
- тестирование;
- запуск бренда.

КАКИЕ СТМ И ДЛЯ КОГО УЖЕ СОЗДАЛА КОМПАНИЯ КАМА ШАХТЕР?

Kama Schachter начала работу по созданию СТМ для магазинов и производству изделий под ними в 2009 году. С тех пор компания регулярно приобретает новых партнеров по этому направлению и запускает новые бренды для ритейлеров всего мира. Это важнейшее стратегическое преимущество предприятия, позволяющее ему опережать конкурентов.

ПРИМЕРЫ СТМ ОТ КАМА ШАХТЕР

LOVE'S EMBRACE («ЛЮБОВНЫЕ ОБЪЯТИЯ»)

Эксклюзивная коллекция с романтическим слоганом: «Вы всегда будете окружены силой моей любви». СТМ эксклюзивно разработана, и ее можно увидеть в магазинах: Kays and Jared (США – 1394 магазина в 50 штатах) и Ernst Jones (Великобритания – 554 магазина).

SHARED PROMISES («ОБЩИЕ НАДЕЖДЫ»)

В этой коллекции представлены изделия с двумя бриллиантами, размещенными бок о бок в изящных дизайнерских конструкциях. Слоган СТМ: «Пара, которая всегда вместе». Выпускается для Rogers and Holland (88 магазинов, США).



ONE LOVE («ЕДИНСТВЕННАЯ ЛЮБОВЬ»)

Это коллекция с эксклюзивным дизайном и романтическим слоганом: «Одна жизнь, одна мечта, одна на двоих... навсегда». СТМ символизирует прочное и надежное партнерство. Запущена эксклюзивно для 400 магазинов Fred Meyer (США).



MEDLEY OF LOVE («ЛЮБОВНОЕ СМЯТЕНИЕ»)

В этой коллекции мозаика из уникальных бриллиантов в изделиях символизирует индивидуальность любимого человека. СТМ разработана и выпускается эксклюзивно для магазинов Helzberg (США).

- Бренд, разработанной Kama Schachter, является конкурентоспособным по цене, что делает сотрудничество с компанией более выгодным для розничной торговли, чем сотрудничество с конкурентами.
- Предприятие обеспечивает регулярную поддержку партнеров по всем вопросам и высокий уровень обслуживания.

ПОЧЕМУ МАГАЗИНАМ ПРИ СОЗДАНИИ СТМ ВЫГОДНО И УДОБНО РАБОТАТЬ ИМЕННО С КАМА ШАХТЕР?

Преимущества сотрудничества с компанией Kama Schachter:

- Компания использует научный подход к разработке СТМ.
- Специалисты предприятия четко следуют алгоритму NPD-процесса при создании бренда.
- Проводится предварительное тестирование: будет ли бренд успешно продвигаться?
- В компании трудится команда опытных дизайнеров – их высокий профессиональный уровень позволяет создавать бренды, которые становятся эталонами для всей ювелирной отрасли.
- Предприятие производит украшения, которые не только высоко ценятся всеми клиентами, но и задают стандарты работы в отрасли.
- Бренд, разработанной Kama Schachter, является конкурентоспособным по цене, что делает сотрудничество с компанией более выгодным для розничной торговли, чем сотрудничество с конкурентами.
- Предприятие обеспечивает регулярную поддержку партнеров по всем вопросам и высокий уровень обслуживания.



KAMA SCHACHTER

Unit 601-604, Multistoried Bldg. Non-A/C Zone, Seepz-SEZ, Andheri (E), Mumbai - 400 096, India
 Tel: +91 22 4344 1000, Fax: +91 22 4344 1005,
 e-mail: sales@kamaschachter.com,
 www.kamaschachter.com
 Binay GOENKA +91 981 979 33 30
 e-mail: binay.goenka@kamaschachter.com
Контакты для русских покупателей:
 Ольга ШТЫБ
 Тел. в Гонконге: +852 675 09 811
 e-mail: olga.kamaschachter@gmail.com
 Адрес: Unit 1203, 12/F, Lippo San Plaza, 28 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Hong Kong