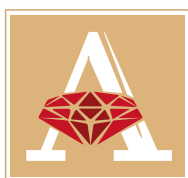


«АКТУАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН – ПОНЯТИЕ РАСТЯЖИМОЕ»

ПОЛУДРАГИ, БРИЛЛИАНТЫ, ОБРУЧАЛКА ОТ «АЛЕКСАНДРЫ»

Украшения с полудрагоценными камнями – всесезонный товар.

Но настоящий бум полудрагатов наблюдается весной. Яркие, праздничные, полные света и тепла, они привлекают внимание всех категорий покупателей, во всех ценовых сегментах и регионах России. Чем будет удивлять рынок в этом году один из ведущих производителей изделий с полудрагоценными камнями завод «Александра»? Как компании удастся создавать востребованные модели на фоне общей тенденции к облегчению (читай – удешевлению) украшений? И почему в относительно новом для себя – бриллиантовом – сегменте производитель делает ставку не только на массовку? Рассказывает Татьяна КУЗНЕЦОВА, коммерческий директор компании.



АЛЕКСАНДРА
ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД

Начнем с самого животрепещущего вопроса – цены. Как вам удается создавать топовые модели в самом тяжелом сегменте рынка на фоне общей тенденции к удешевлению коллекций?

Как можно удешевить изделия с камнем? Вариантов всего два (ухудшение качества мы в расчет не берем): уменьшить либо при том же крупном размере облегчить вставку или убрать лишние элементы. В прошлом году мы экспериментировали с размером камня. Выпустили коллекцию с небольшими вставками – овалами, кругами, грушами, квадратами «шестерками», «семерками», «восьмерками». При этом минимум металла и современный дизайн. В результате украшения получились беспрецедентно легкими: кольца по 2–2,5 грамма, серьги – по 3,5–4 грамма. Не скрою, сначала рынок недоумевал (все привыкли к нам как к производителю крупных форм). Но в результате эта коллекция продавалась на ура, и магазины с удовольствием закупали наши новинки. Так что в этом году мы закрепляем успех.

Но небольшие камни, разумеется, не панацея. Среди наших конечных покупателей довольно много любителей украшений с крупными вставками (это те, кто заглядывается на коллекцию «Золото Бразилии», но позволить себе столь дорогую покупку не могут). Для них мы производим изделия с крупными – 15x10, 18x9, 20x15 – «кушонами» фантазийной огранки. Известно, этот вид огранки не предполагает шипа на обратной стороне камня и не требует поддона для крепежа. За счет этого конечное изделие при массивном внешнем виде весит меньше традиционных аналогов и соответственно стоит дешевле.



Последние три года вы активно занимаетесь еще и бриллиантами... Что интересного можете предложить в этом сегменте?

Наша принципиальная позиция – четко следовать спросу, предлагать только то, что вытребовано рынком. Если пару лет назад покупали в основном легкие недорогие изделия, средний чек колебался в районе 5–10 тысяч рублей, то последние выставки показали: люди готовы приобретать более серьезные вещи. В частности, крупная брошь – скорпион с сапфирами ушла в первый же день февральской выставки. Дорогих браслетов (в районе 50 тысяч рублей) с цветными драгоценными камнями тоже не хватило всем желающим. Поэтому на майской выставке помимо недорогой бриллиантовой массовой мы представляем широкий ассортимент изделий среднего и премиального сегментов. С бриллиантами 0,3, 0,5, 0,9 карата... Интересные гарнитуры, браслеты, кольца...

Вы готовите к выставке обручальные кольца необычного дизайна.

Это обручальные кольца с крутящимся элементом с алмазной гранью, а в нем – бриллиант. Смотрится очень оригинально. Думаем, это востребованная модель. Первая пробная партия разошлась очень быстро. Кроме этого на майской выставке мы представим новинки помолвочных и обручальных колец. Стоимость нашей бриллиантовой обручалки колеблется от 3 до 10 тысяч рублей.

Для старых проверенных клиентов у вас предусмотрены скидки, отсрочки... Что можете предложить тем, кто еще ни разу с вами не работал? Хотел бы попробовать, но побаивается: вдруг не пойдет?

Мы прекрасно понимаем розницу – их неуверенность и страхи перед новым поставщиком

и его товаром (особенно велики страхи в бриллиантовом сегменте). Поэтому предлагаем именно попробовать. Мы готовы предоставить магазину (разумеется, предварительно проверив его репутацию и просчитав возможные для себя риски) хитовые, беспроигрышные позиции – те, что хорошо продаются в любом регионе. Например, перед праздником. Или к выставке-ярмарке. Как правило, 70% нашего ассортимента уходит сразу. Причины – привлекательные цены и актуальный востребованный дизайн. Мы также готовы в первые месяцы работы, пока изучается покупательский спрос, обменивать бóльший процент товара, чем предусмотрено договором.

Хочется повториться, что с каждым клиентом мы пытаемся договориться о взаимовыгодных условиях. Ведь наша цель – сотрудничество.

Если можно, про дизайн давайте поговорим подробнее. Что значит востребованный? Где? Кем?

Я ждала такой конкретизации, поскольку география распространения наших интересов широка. И актуальный дизайн – понятие растяжимое. Вкусовые предпочтения в различных регионах и городах разнятся. Именно поэтому у нас есть все! И классика: касты и камни. И европейский дизайн – бриллиантовая обсыпка, миксы. Зоологическая и флористическая тематика... Наши дизайнеры бывают на всех крупнейших российских и международных выставках. Тенденции отслеживают очень четко. Но учитывают и консервативные интересы глубинки.

Подводя итог: у нас есть все товарные группы, самого разнообразного дизайна и для всех категорий покупателей. Условия взаимодействия с магазинами – максимально гибкие. К тому же помимо деловой составляющей сотрудничества мы с удовольствием помогаем клиентам, поддерживаем добрые личные отношения. Встречаем в нашем городе, размещаем в гостинице, организуем экскурсии...

Звоните, приезжайте – мы открыты для сотрудничества.

Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ

НА ВЫСТАВКЕ «НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ»

(30 мая – 3 июня 2012. ВВЦ, 75-й павильон) ждем вас на стенде В-311, зал В

ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «АЛЕКСАНДРА»

Кострома, ул. Костромская, 99

Тел.: 8(4942) 455-242, 8(910) 929-00-00

сайт: www.uzalexandra.ru; e-mail: uzalexandra@mail.ru