



# ЧУТЬ ДЕШЕВЛЕ, УДОБНЕЕ, ЛУЧШЕ

**Почему вы начали вхождение на рынок именно с цепей?**

Массовая ювелирная продукция в меньшей степени подвержена колебаниям спроса. И конкуренция на этом рынке, в частности в цепевязальном сегменте, невысока – производство качественных машинных цепей из золота освоили очень не многие. Это только на первый взгляд кажется, что организовать такое предприятие легко. На самом деле это высокотехнологичное производство, требующее профессионализма кадров – как рядовых сотрудников, так и руководящего звена. Организовать успешное цепевязальное производство с нуля могут только те, кто уже обладает достаточным опытом в этой области.

**У вас такой опыт есть?**

У нас за плечами 10 лет работы в крупном холдинге. Мы хорошо знаем и понимаем все процессы – от создания производства и закупки сырья до обработки и реализации конечного продукта. За год мы создали производство, которое изготавливает цепи, по качеству не уступающие итальянским (если традиционно брать европейских ювелирных производителей как эталон качества). И планируем занять позицию лидера на российском цепевязальном рынке.

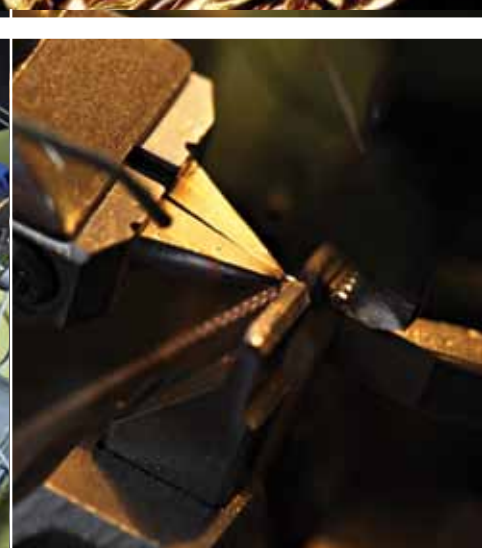
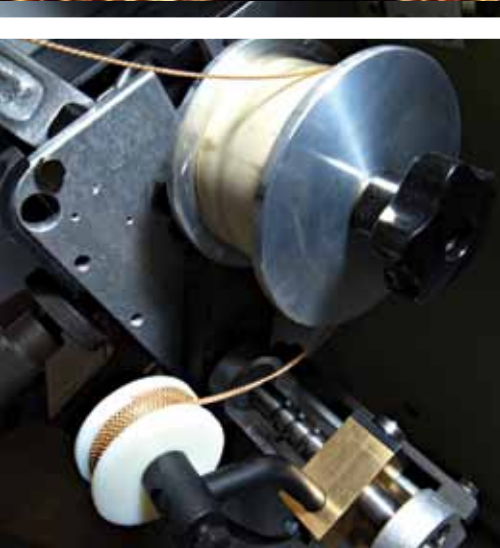
**Как говорится, плох тот солдат, который не хочет стать генералом. Но почему вы решили, что более опытные игроки рынка позволят вам потеснить себя? Или, по вашему мнению, позиция лидера на сегодня свободна?**

Кризис 2008–2010 годов не прошел бесследно. Те, кто ранее был лидером, неуклонно и безвозвратно теряют свои позиции. Обратите внимание: все крупнейшие производители сосредоточены на решении своих собственных проблем. Рекламная и маркетинговая активность – в прошлом. Нет былой связи с клиентами. Если выйти на улицу и спросить прохожего, каких российских ювелирных производителей он знает, человек в лучшем случае вспомнит «Адамас» и «Бронницы» – сработают их бывшие рекламные заслуги. Это свидетельствует о том, что на сегодняшний день

## ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- **Первые впечатления розницы от сотрудничества с ЗАО «Титан». Какую выгоду видят для себя магазины от появления на рынке нового производителя.**
- **Что удивило ювелиров, посетивших производство ЗАО «Титан».**
- **Какой ассортимент предлагает компания сегодня, и на что магазины могут рассчитывать летом.**

Чуть больше года назад на российском ювелирном рынке появился новый производитель – цепевязальный завод «Титан». Среди розничных магазинов тут же нашлись желающие сотрудничать с новичком. По их словам, сразу впечатлила оснащенность производства. Компетентность его организаторов – руководят компанией топ-менеджеры с 10-летним стажем работы в крупном ювелирном холдинге, знанием рынка, его проблем, спроса и имеющего на сегодняшний день предложения (в том числе недостатков) ...Плюс – желанием и возможностями выступить с оптимальным по цене, качеству и сервисному обслуживанию предложением. Изначально учитывая слабые места уже давно работающих производителей. Что нового предлагает «Титан» рознице, почему его услуги уже стали востребованы и на что могут рассчитывать магазины в ближайшей перспективе, рассказывает Геннадий КОРОЛЕВ, генеральный директор ЗАО «Титан».



в России на рынке B2C нет ювелирных брендов (по крайней мере в массовом сегменте), и место лидера свободно. Пока свободно.

**А импорт? Вы не считаете конкурентами зарубежных поставщиков?**

Риск появления дешевой азиатской продукции этого вида низок ввиду слабого развития у них современных технологий точной металлообработки. Итальянские производители сегодня испытывают крайний упадок в связи с экономической ситуацией в стране и в этой отрасли в частности. Рынок массовой, в частности цепевязальной продукции, становится более свободным, и мы намерены занять на нем достойное место.

**Почему вы уверены, что, в отличие от нынешних гигантов, сможете не только занять, но и удержать позиции?**

Как говорится, чтобы занять позицию лидера, достаточно не совершать ошибок конкурентов. Мы изначально – еще до создания завода – отлично представляли себе, что нужно предлагать рынку, чтобы он не смог от этого предложения отказаться.

Во-первых, высокое качество, не вызывающее нареканий. Начиная производство, мы закладывали качество не ожидаемое, а превосходящее – чуть больше, чуть лучше, чем ждут розничные партнеры и конечные покупатели. Во-вторых, это существенно лучший сервис. Мы предлагаем не просто товар, который можно продать. Мы предлагаем комплексное сотрудничество. С нашей помощью преобразование цепей в деньги становится более легким.

**Что вы имеете в виду под сервисом, которого нет у других поставщиков, но предлагаете вы?**

У большинства оптовых организаций и изготовителей интерес к покупателю пропадает ровно в тот момент, когда тот расплатился за покупку. Что будет происходить дальше с товаром

и как его будут реализовывать – никого не волнует. У нас подход иной. Мы намерены помогать нашим клиентам решать текущие вопросы, связанные прямо или косвенно с закупкой и реализацией товара.

Мы вводим дополнительные опции для товароведа, чтобы прием и сортировка товара были более удобными. Для бухгалтера – чтобы наши финансовые отношения были максимально автоматизированы и прозрачны. Для продавца – чтобы ему было что рассказать покупателю про нашу продукцию, оптимальным образом ее презентовать и таким образом быстрее завершить покупку. Наконец, для директора магазина – чтобы он получал нужную ему информацию о товаре и в максимально удобном для него формате.

Начал работу сайт компании, готовится к запуску клиентский раздел, позволяющий вести работу онлайн с данными нашей учетной системы. Расширяется ассортиментное предложение и сокращается срок комплектации заказов (мы наладили систему производства так, что оно четко отслеживает поток поступающих заказов и управляет им. Складские остатки формируются из топовых позиций).

Подводя итог, могу сказать: внимание к удобным мелочам создает комфортные условия ведения бизнеса и приучает клиентов испытывать удовольствие от работы с нами. Это и есть наше конкурентное преимущество, которое будет и в дальнейшем развиваться.

*Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ*



**ЗАО «ТИТАН»**  
 141006, Мытищи,  
 Олимпийский проспект, 38  
 Тел.: +7 (498) 687-24-16  
 inbox@goldleader.ru  
 www.goldleader.ru  
 www.цепи.рф

