«АГАТ»:

СЕРТИФИКАТ И НОВАЯ УПАКОВКА – ЕЩЕ ОДИН ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ

На сентябрьской выставке принимаются заявки от магазинов на получение новых статусных «опций»

Кто сказал, что лето – период затишья? Напротив, это самое время для развития бизнеса, подготовки к высокому осенне-зимнему сезону активных продаж. Особенно для тех, кто не привык довольствоваться малым – зарабатывать копейки и потом жаловаться на экономический спад, – а работает по-крупному. Например, в подарочном сегменте все бóльшим спросом пользуются дорогие эксклюзивные изделия. В частности, серебряные наборы посуды и столового серебра от завода «Агат». И секрета здесь никакого нет: компания, следуя конъюнктуре рынка, регулярно предоставляет и магазинам, и конечным покупателям новые привлекательные опции.

Сегодня это сертификаты на изделия и новая подарочная упаковка (в 70 случаев из 100 изделия «Агат» приобретают в подарок). Изучить новое предложение и оставить заявку (на начальном этапе сертификаты и упаковка выходят ограниченным тиражом) можно на сентябрьской выставке в Москве. Зачем нужны эти дополнительные опции и как с ними работать, рассказывает Наталья Петренко, генеральный директор ТД «Агат».

Ваши изделия и так прекрасно продаются во всех регионах. Зачем понадобились сертификаты?

Поскольку наши работы покупают в основном в подарок, наличие сертификата повышает статус приобретенного или полученного в дар изделия. Кроме того, сертификат – это документ, который гарантирует качество продукции, а также подчеркивает статусность! Если в процессе эксплуатации вещь сломалась, потеряла первоначальный товарный вид, при предъявлении сертификата мы берем на себя работу по восстановлению.

На сертификате не будут указаны наши координаты – только координаты магазина. К слову: это не что иное, как еще один инструмент продвижения точки продаж. Покупатель и в будущем обратится в магазин, в котором приобрел изделие под брендом «Агат». Причин может быть много: понравилось качество изделия, понадобился подарок и самое главное – мы выпускаем продукцию в коллекциях! Не только мы, но и наши партнеры хорошо изучили общую тенденцию продаж: сначала покупатель приобретает, скажем, два фужера, потом приходит еще за четырьмя, потом – за кувшином, подносом из этого набора...

Почему вы решили выпустить сертификаты именно сейчас?

Во-первых, несмотря на то что продажи изделий «Агата» идут активно и завод обеспечен заказами, мы решили в очередной раз помочь, поддержать наших розничных партнеров. Работа в связке с розницей – это наша принципиальная позиция. Если мы хотим, чтобы наши изделия продавались, мы должны стимулировать продажи. А сертификаты, без сомнения, облегчат жизнь рознице: презентовать и продать статусную вещь гораздо проще, чем просто подарок. Конечным покупателям нужны дополнительные стимулы для совершения покупки. Отсюда – легенды о каждой нашей коллекции, истории изделий. Отсюда же – и сертификаты.

Во-вторых, в последнее время увеличилось число подделок – наши работы пытаются копировать и турецкие производители, и российские «коллеги». Магазины, не разобравшись, приобрели копии коллекций «Агата», но не могут их реализовать, поскольку качество подделок не соответствует заявленной цене. Покупатели, на которых ориентируется «Агат», хотят приобретать дорогие и качественные вещи. Низкопробные копии их не устраивают. Сертификаты обезопасят и магазины, и конечных покупателей от подделок.

Насколько удобно работать с сертификатами? Как они будут выдаваться покупателям? Не станут ли они дополнительной нагрузкой для продавцов?

Сертификаты будут вкладываться в упаковку с изделием. Благодаря небольшому – открыточному – формату 10х15 с ними удобно работать: никаких лишних телодвижений. На сертификатах указывается наименование изделия, материалы, вес, компания-производитель, продавец, контактная информация. Выполнен сертификат из плотного картона, заламинирован – в общем, имеет солидный вид, под стать изделию, к которому прилагается.

Вы снабжаете сертификатом все изделия?

Практически все. Например, к набору из двух рюмок будет прилагаться сертификат. К детской ложечке – пока нет. Хотя в ближайшей перспективе планируем обеспечить сертификатами всю нашу продукцию. Мы ждем отклика от магазинов – возможно, на месте будут внесены корректировки и поступят новые пожелания к содержанию или оформлению сертификатов.

Вы еще говорили о новой упаковке...

Это шкатулки и сундуки ручной работы, из натурального дерева, выполненные в стиле ампир. Мы довольно долго искали краснодеревщиков, которые могли бы обеспечить должное качество исполнения. Даже вели переговоры с мастерами на острове Бали – они известны по всему миру своим ремеслом. Но, увы, возникли проблемы с доставкой и легализацией продукции. Поэтому сейчас мы начали работать с очень интересным краснодеревщиком из России – у него своя мастерская.

Новая упаковка, как и сертификаты, пока сделана только для наборов (от двух бокалов и более). Нужно помнить, что изготовление деревянных шкатулок и сундуков ручной работы – это удовольствие, я бы сказала, не самое простое и быстрое. Пока обеспечить необходимый нам объем мастерская в короткие сроки не сможет.

Иными словами, новой упаковкой вы удорожили и без того недешевые изделия? Это не отпугнет покупателя?

Напротив. Как показал опыт продаж (мы уже используем упаковку в наших фирменных салонах), деревянные шкатулки привлекают внимание покупателей – мы выставляем изделия в витрине, не вынимая из упаковки. Статусные вещи должны снабжаться столь же статусными аксессуарами. Если куплена вещь даже за 100 тысяч рублей, а наши изделия в магазинах имеют цены и за несколько миллионов, человек, еще не раскрыв упаковку, должен почувствовать, каким богатством он обладает.

Знаете, как выбирают подарок? По цвету сундука, по форме ручек, а не только по его содержимому. Известно, что дорогие изделия продаются лучше, если они хорошо упакованы. На майской выставке, представив чайный сервиз в новом сундуке, мы получили за три дня шесть заказов! Два – на сундук в красном дереве, четыре – на дубовый.

Как магазины могут получить новые шкатулки и сундуки для изделий?

Поскольку для каждой коллекции у нас предусмотрена своя упаковка, выполненная, разумеется, в едином стиле, мы готовы принять от каждого магазина заказ на поставку шкатулок и сундуков. Прием заявок будет организован на сентябрьской выставке. Там же – на стенде – можно посмотреть и новую упаковку.

А если магазин не хочет приобретать новую упаковку?

Нет проблем. Можно продолжать бесплатно получать традиционную из кожвинила. Кстати, посмотрев, кто и в чем продает свои работы, я поняла: даже наша старая упаковка – одна из самых приличных на рынке. Но новая, конечно, не идет с ней ни в какое сравнение!

Это все новые опции к сентябрю или есть еще?

Вы правы! Мы постараемся представить полный комплект! К сентябрьской выставке готовим мини-каталоги, в которых наши изделия представлены в виде коллекций. Ранее мы предлагали общие каталоги, ориентированные на товароведов, занимающихся отборкой товара. Сейчас предлагаем каталоги и для покупателей. Купив, например, кружку «Царскую», покупатель откроет каталог и узнает, что он стал обладателем изделия из коллекции «Ампир», которая сегодня насчитывает около 500 предметов! Мы убедились, что такой покупатель – наш на веки! Он обязательно придет за остальными предметами. В каталогах мы расскажем об истории создания изделий и какие предметы входят в эту коллекцию. Покупатель непременно проникнется философией фамильных драгоценностей... и придет еще раз в Ваш магазин!

Торговый дом «Агат»
Москва, ул. Коптевская, 73а
Тел.: +7 (495) 961-46-89,
+7 (495) 649-17-23
www.agat-zavod.ru
www.agat-salon.ru