



FRESH JEWELRY –

СВЕЖИЙ МЕТОД БОРЬБЫ С КРИЗИСОМ

коллекции и мерчандайзинг как способ увеличения продаж

Проблема наличия нераспроданного товара знакома многим магазинам. Однако ювелирный ассортимент нужно постоянно обновлять. Что делать в такой ситуации? Использовать принцип коллекционности в закупках и мерчандайзинге – уверены специалисты компании Fresh Jewelry. Они советуют, как сделать продажи успешными при минимальных затратах.

ЗАКОНОДАТЕЛЬ МОД

Европейские ювелиры давно научились работать в связке с ведущими брендами, исповедуя принцип коллекционности: каждое украшение выпускается и выкладывается под эгидой модного бренда и в составе коллекции. Это позволяет покупателям создавать полноценные образы с использованием уже готовых решений, а продавцам без помощи сложносочиненного маркетинга отслеживать, какие изделия пользуются наибольшим спросом у потребителей.

КОЛЛЕКЦИЯ – ЗАЛОГ УСПЕХА

В России принцип коллекционности только-только начинает зарождаться. Однако те компании, которые отошли от традиционного представления о торговле ювелирными украшениями и ввели в обиход выкладку по коллекциям, успели оценить все преимущества европейского способа продаж. Одной из первых продажи украшений по коллекциям начала компания Fresh Jewelry – молодая, но успешная фабрика по производству оригинальных украшений из серебра 925° с различными вставками в виде полудрагоценных камней, редчайшего микрожемчуга и «золотых» сапфиров (сапфиры высокого качества, используются в производстве изделий из золота 585°).

Первыми на нововведение отреагировали оптовики, заметив, что закупки изделий коллекциями оправдывают себя. Потом пришли отзывы от розничных ритейлеров, которые не могли не отметить увеличение продаж и возможность легко проанализировать, что именно пользуется успехом у потребителей.

FRESH JEWELRY

Москва, ул. Саморы Машела, 8. Тел. +7-499-737-47-22/21/20
info@fresh925.ru; www.fresh925.ru

ВНИМАНИЕ К ВЫКЛАДКЕ

Основные рекомендации, которые компания Fresh Jewelry дает своим партнерам с целью помочь им в условиях кризиса с помощью снижения затрат увеличить прибыль, сводятся к простым, но важным пунктам.

- Собирайте украшения в коллекции! Переплетайте украшения между собой, обыгрывайте их тематически. Не стоит выдергивать из каждой коллекции отдельное украшение и пытаться продавать его привычным методом, выкладывая в палетках наряду с другими аналогичными изделиями.
- Выкладка изделий должна осуществляться на белом фоне в шахматном порядке на отдельной для каждого украшения подставке. Это наполнит пространство воздухом и сделает визуальное восприятие более легким, позволяя оценить дизайн и красоту изделия со всех сторон.
- Товароведы должны постоянно отслеживать продажи, подмечая, что пользуется успехом у покупателей, а что нет, чтобы товар не залеживался на витрине, занимая то место, которое можно отвести под более успешные коллекции. Если коллекция не пошла по каким-то причинам, компания Fresh Jewelry примет ее обратно в обмен на другую. Специалисты компании отмечают, что сдать коллекции проще, чем менять отдельные украшения.

Кроме того, Fresh Jewelry предлагает своим партнерам готовые решения в виде витрин с надлежащим оформлением и коллекции изумительно прекрасных изделий из серебра по демократичным ценам. Пусть Ваши продажи растут вопреки любым кризисам!