



# ПО ЗАЯВКАМ ПОКУПАТЕЛЕЙ

**Создавать коллекции, которые будут востребованы покупательской аудиторией, – такую задачу ставят перед собой все производители. Но решает ее каждый своим методом – как правило, проб и ошибок. Компания «Аллегро» выбрала свой путь – бесприкрытый, а именно – работу с запросами покупателей.**



## Как это возможно?

Во-первых, сотрудники компании привозят с каждой ювелирной выставки пожелания покупателей – будущие ювелирные шедевры в виде карандашных набросков, словесных описаний – и, не откладывая, воплощают их в жизнь. (Наглядный пример – коллекция «Ретро». Украшения времен молодости наших бабушек, столь популярные сегодня, были созданы по просьбе покупателей.)

Во-вторых, компания работает в тесном контакте с магазинами, которые ежедневно общаются с клиентами – отслеживают спрос и оперативно передают сведения на производство. В результате из рук мастеров «Аллегро» выходят не просто ликвидные, а ожидаемые на рынке модели.

## Эксклюзив в массовом сегменте

Однотипные модели – бич нашего времени. Изучая прилавки ювелирных салонов, далеко не всегда можно отличить изделия одного производителя от другого. Покупатель скользит взглядом по витринам и... не задерживаясь ни на одном украшении, уходит без покупки.

Модели от «Аллегро» выгодно выделяются на общем фоне, привлекают внимание клиентов и в конечном счете «делают» продажи. Поэтому магазины с таким удовольствием сотрудничают с компанией – стараются дистанцироваться от конкурентов, привлечь покупателей неизбитым оригинальным ассортиментом. Так в чем секрет оригинальности коллекций? Как производителю удастся работать абсолютно самостоятельно, без оглядки на коллег?

*Аллегро. В музыкальной терминологии – скоро, живо, проворно. Именно так реагирует на изменение покупательского спроса компания с одноименным названием. В таком темпе она развивается, поддерживая магазины новыми ликвидными коллекциями.*

Автор идей каждой новой работы «Аллегро» – директор компании. Основываясь на пожеланиях конечных покупателей, он фантазирует, придумывает оригинальные образы – таких, понятно, нет больше ни у кого на рынке. Затем художники компании отрисовывают различные варианты воплощения новых образов. Из пяти-семи вариантов выбирают один – наиболее удачный, гармоничный, оптимальным образом подходящий для целевой аудитории. И вот она – очередная модель в эксклюзивном дизайне!

## Мадам, это для вас!

Четкая ориентация на целевую аудиторию – второй секрет востребованности коллекций «Аллегро». К примеру, компания создает украшения не просто для женщин среднего возраста, а с учетом внешних данных. Так, одна из самых популярных – коллекция «Мадам». Она ориенти-



## Новая коллекция «Каприз» – для всех сюрприз!

Яркая, оригинальная, изящная, загадочная. Россыпь фианитов, затейливый узор. Красное золото с родированными элементами, благодаря которым изделия смотрятся более объемно, эффектно, богато (при том что их вес невелик – серьги до 3,5 граммов, кольца – до 2 граммов). Все это – новая коллекция с истинно женским названием «Каприз».

Новые украшения, по прогнозам, будут пользоваться большой популярностью среди широкой женской аудитории – от 20 до 50 лет. Кольца, например, выигрывшно смотрятся и на тоненьких девичьих пальчиках, и на руке более возрастной дамы...

**Презентация новинки состоится на майской выставке «Новый русский стиль» (ВВЦ, пав. 75, 29 мая – 3 июня) на стенде А-313. Пока дизайнеры держат в секрете свои разработки. До форума никто не сможет увидеть новые модели от «Аллегро». Коллекция «Каприз» – для всех сюрприз!**

рована на крупных женщин (даже размерный ряд колец открывается 18-м номером). Изделия объемные и вопреки последним тенденциям нелегкие (серьги – до 5 граммов). Тем не менее украшения «Мадам» – лидеры продаж во многих российских регионах. Причина – абсолютное попадание в аудиторию: рубенсовские женщины, как показывает статистика, предпочитают чувствовать на себе украшения и выбирают не пустотел и легковес, а что-то более весомое...

## Впереди – лето

Среди интересных новинок – ювелирная серия «Кружева». Она была разработана специально к началу весенне-летнего сезона-2013. Ажурные серьги и кольца с изящным вкраплением фианитов – легкие и яркие. К каждому гарнитуру можно подобрать подвеску (в последние годы все более востребованными становятся гарнитуры).

Легкие **штампованные украшения** сегодня на пике популярности. Разнообразие штампов и резцов для нанесения алмазной грани плюс немного фантазии – и вот рождается уникальная, ни на что не похожая бюджетная оригинальная коллекция.



## А цены?

Взвешенная ценовая политика – еще одна сильная сторона «Аллегро». «Поскольку мы заинтересованы в продажах товара, разрабатываем для каждого партнера индивидуальную схему сотрудничества, – говорит **генеральный директор компании Игорь КАДАДОВ**. – Если изначально предложенная цена неподъемна для магазина, находим возможности договориться, найти компромисс». Схемы работы также разнообразны и индивидуальны. Многие магазины с удовольствием работают по давальческой схеме. Другие подписывают договор комиссии... В практике производителя не было еще такого случая, чтобы с магазином, желающим приобрести изделия «Аллегро», не удалось договориться.

**Приглашаем на наш стенд А-313, пав. 75 на выставке «Новый русский стиль» 29 мая – 3 июня**

Костромская обл., Красное-на-Волге, ул. Родниковая, 11  
 ametist44@yandex.ru  
 www.allegro44.com

