

Продавать так, чтобы покупали

По статистике, доля цепевязальной продукции в обороте торговой точки составляет около 40%. Причем эта цифра практически не зависит от месторасположения торговой точки или времени года.

Можно ли сделать этот процент выше? Разумеется, можно, если принять на вооружение ряд методов, правил, разработанных исходя из опыта продажи этих очень популярных и в то же время специфичных изделий. И, конечно, постараться избегать досадных ошибок, из-за которых покупатели покидают торговый зал без покупок.

В любом процессе продажи участвуют по меньшей мере двое: продавец и покупатель. Каждый решает свои задачи и преследует свои цели.

Если продавец ювелирного салона верно определил цель, с которой человек переступил порог магазина, какой ассортимент его интересует и какую сумму он собирается потратить – считайте, решена одна из основных задач: скорее всего, этому покупателю будет предложено изделие, максимально соответствующее его ожиданиям. Следующее решение – за покупателем.

Как помочь посетителю стать покупателем, как сделать так, чтоб покупка совершалась не по принципу «авось понравится», а с чувством осознанного выбора и массой приятных впечатлений от общения с настоящими профессионалами?

Итак, для начала нужно представить покупателю весь ассортимент магазина. Показать, где можно ознакомиться с кольцами из желтого или белого золота, где выставлены изделия с бриллиантами, где представлены серьги с полу-

драгоценными вставками и так далее в соответствии с ассортиментом и мерчандайзингом вашего магазина.

И если покупатель заинтересовался цепочками, продавцу нужно обратить внимание на следующее.

ДЕЛО В ТОМ, ЧТО

- на цепевязальную продукцию есть сформировавшийся круг покупателей. Их интересуют именно цепи: или как самостоятельный аксессуар, или как дополнение к подвеске
- среди ювелирных подарков цепи занимают одно из ведущих мест
- цепь – абсолютно универсальный подарок: ее можно подарить и женщине, и мужчине, и ребенку. Судите сами: выбирая в подарок цепь, не нужно переживать по поводу размера (мало – велико) и дизайна (подойдет – не подойдет), если это не сугубо «мужская» или «женская» модель (здесь как раз нужен совет продавца-консультанта). С большой долей вероятности цепь будет по размеру или придется по вкусу всем.

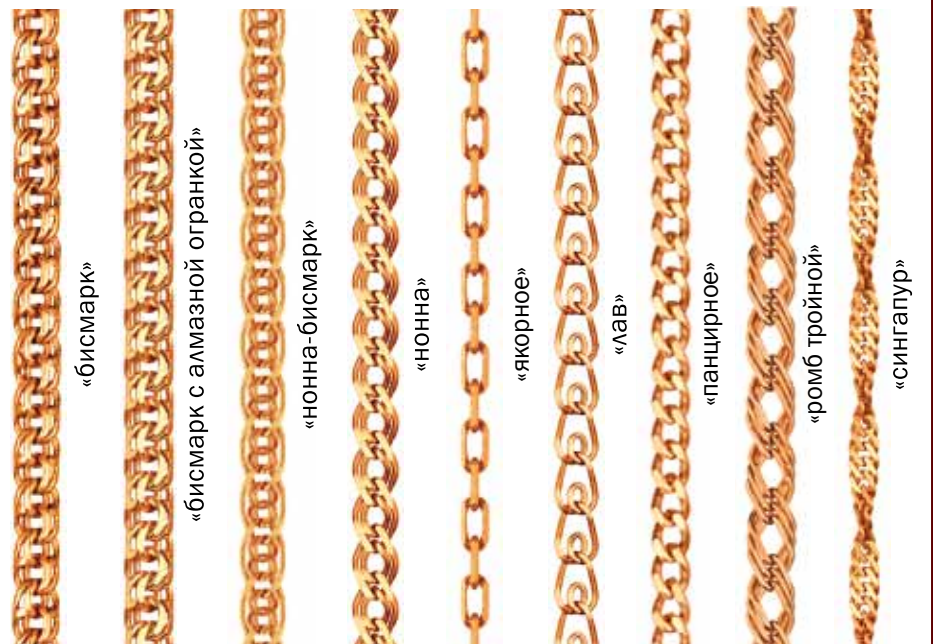




Самые популярные виды плетений – основа ассортимента любого магазина

- «Бисмарк»
- «Ромб двойной»
- «НОННА – БИСМАРК»
(эксклюзив от «Адаманта»)
- «Нонна»
- «Якорное»
- «Лав»
- «Панцирное»
- «Ромб тройной»
- «Сингапур»

Виды плетений цепей «Адамант»



Согласитесь, это весьма весомые аргументы в пользу цепей, особенно в предновогодний период!

Цепь всегда будет пользоваться спросом. Нужно только, чтобы в вашем магазине нашлась цепь для каждого клиента. И здесь важно обратить внимание посетителя не только на многообразие плетений, но и технологических решений (полновесные, пустотелые, суперлегкие цепи). Чем шире выбор, тем больше вероятность совершения покупки.

В ассортиментном портфеле завода «Адамант» присутствуют цепи более 110 видов плетений. Новейшее уникальное оборудование позволяет выпускать и полновесные, и пустотелые, и даже суперлегкие изделия 12 ценовых категорий. Таким образом, можно рассчитывать на самый широкий круг покупателей. В порядке убывания стоимости эти категории можно представить следующим образом:

- Полновесные, золото 750 пробы
- Полновесные, золото 585 пробы
- Полновесные, золото 375 пробы
- Пустотелые, золото 585 пробы

- Пустотелые, золото 375 пробы
- Суперлегкие, золото 585 пробы
- Суперлегкие, золото 375 пробы
- Полновесные, позолоченное серебро
- Полновесные, родированное серебро
- Полновесные, белое серебро
- Полновесные, черное серебро
- Пустотелые, серебро

Полновесные изделия от завода «Адамант» легче на 20% (!) по сравнению с изделиями других производителей. При этом более 80% продаж завода приходится на пустотелые цепи.

Эти цифры свидетельствуют о том, что **покупатель ощутил все преимущества покупки пустотелых цепей и голосует за них рублем.**

Сегодня продавцу следует быть более открытым новым технологиям, внедряемым в современной мировой ювелирной индустрии, в том числе в России. Успех пустотелых цепей действительно достоин самого широкого продвижения и пристального внимания со стороны продавцов.





Особенности мерчандайзинга и презентации полновесных и пустотелых цепей

Правило 1

Размещать полновесные, пустотелые и суперлегкие цепи следует в одной витрине, группируя товар по длине изделия, толщине проволоки и виду плетения.

По внешнему виду полновесное и пустотелое изделие одного вида плетения и одной толщины проволоки не отличаются друг от друга. Различия заключаются в весе и соответственно цене. Если эти изделия размещены рядом, покупателю проще сделать выбор: сначала определить для себя наиболее привлекательное плетение, потом – оптимальную цену.

Правило 2

Выкладывая цепи и браслеты следует на фирменном оборудовании производителя. Это повышает не только привлекательность, но и ценность товара в глазах посетителей салона: клиенты чаще обращают внимание на изделия, представленные на фирменных планшетах.

«Адамант» предоставляет партнерам торговое оборудование бесплатно.

Правило 3

Отвечая на вопросы покупателя, следует более детально остановиться на принципиально важных для него моментах: особенностях технологии производства товара, качестве, надежности и т.п. Если в процессе общения выяснится, что рассматриваемое в качестве потенциальной покупки изделие не соответствует требованиям покупателя, и этот вывод для покупателя неочевиден, вам следует предложить другое изделие и объяснить его преимущества. Ваш профессионализм, знание технологии производства и других особенностей продаваемых изделий не останется незамеченным. В этой ситуации вы уже не просто прода-

вец, вы – консультант, эксперт. И в следующий раз, когда у этого покупателя, его друзей или знакомых возникнет желание приобрести ювелирное украшение, они, скорее всего, придут за консультацией, советом и в конечном итоге – за покупкой в ваш магазин. Профессионализм персонала магазина – это важный шаг к формированию лояльности, собственной клиентской базы магазина.

Итак, каким должны быть профессиональные и аргументированные ответы продавца-консультанта на самые распространенные вопросы-сомнения покупателей при выборе цепи или браслета.

Вопрос. Эти две цепи – пустотелая и полнотелая – одного плетения, одной толщины, выглядят одинаково, но весят по-разному, и цена тоже отличается... Не получится ли так, что пустотелая цепь станет «одноразовым» украшением и сразу порвется?

Ответ. Порваться может любая цепь. Все зависит от того, как и где вы собираетесь ее носить. Если предполагаете носить цепь, например, в многодневных походах, сплавах на байдарках, где велика вероятность за что-то зацепить цепочку или сильно дернуть, лучше выбирать полновесную. Но и она может не выдержать экстремальных нагрузок.

Нужно помнить, что звенья любой цепи спаяны между собой. Именно в месте пайки цепь может порваться. И здесь не важно – пустотелая она или полновесная. Если вы рассматриваете цепь только как украшение – разницы нет. Выбирайте ту, которая вам больше нравится.

Вопрос. Пустотелая цепь легче полновесной в два раза, а дешевле только на 30%. Почему?

Ответ. Стоимость цепи складывается из стоимости материалов, работы, используемых технологий. Производство пустотелой цепи значительно сложнее, продолжительнее и в конечном итоге дороже. В частности, для изготовления поллой проволоки, из которой и производится пустотелая цепь, используется металлический сердечник, который затем вытравливается из сердцевины. Чтобы пустотелая цепь была более прочной, ее подвергают специальному закаливанию и другим технологическим обработкам. Поэтому в два раза меньший вес не предполагает в два раза меньшую стоимость изделия.



Вопрос. Что-то слабо верится, что полая цепь бывает прочной.

Ответ. Для придания пустотелым и суперлегким цепям большей прочности на заводе «Адамант» применяют процесс закаливания. Готовые изделия помещают в вакуумную закалочную печь, нагревают, выдерживают при определенной температуре и затем быстро охлаждают. Цель этого процесса – повышение прочности и твердости изделия.

Вопрос. Сейчас я планирую носить только цепь, а в дальнейшем, возможно, захочу повесить не нее кулон. Пустотелая цепь выдержит?

Ответ. Если вы выбрали короткую пустотелую цепь, например, 55 см, то кулон должен быть легче цепи не менее чем на 70%. А длинная цепь (60–70 см) должна быть тяжелее подвески в два раза. Иными словами, на длинной цепи весом в 10 г можно носить кулон весом не более 5 г. В противном случае цепь может растянуться. Не порваться, а именно растянуться.

Это – рекомендованные соотношения веса цепи и веса кулона. На самом деле цепи выдерживают значительно большую нагрузку. К примеру, на заводе «Адамант» проводился эксперимент – исследовали прочность пустотелых цепей, подвергая их различным нагрузкам. Результаты получились следующие. Пустотелая цепь плетения «двойной ромб» с диаметром проволоки 1,2 мм на разрыв выдержала нагрузку 5 кг, деформация цепи произошла при 4,1 кг. Пустотелая цепь «двойной ромб» с диаметром проволоки 0,3 мм на разрыв выдержала также 5 кг, деформация плоскости произошла при нагрузке 1,8 кг.

Вопрос. Какие виды плетений наиболее прочные?

Ответ. Чем проще и плотнее плетение, тем выше его прочность. Среди самых надежных – плетения «якорное» и «двойной ромб». Это касается и пустотелых, и полновесных цепей.

Правило 4

Если вы затрудняетесь ответить на какой-либо вопрос покупателя, вы можете связаться со специалистом завода «Адамант» и получить профессиональную консультацию в режиме онлайн.



Ювелирный завод «Адамант»

601770, Владимирская обл., Колежгинский р-н,
пос. Белая Речка, Мелиораторов, 9
Тел./факс: (49245) 4-91-66, 4-97-55
adamant@list.ru

Торговый дом «Адамант»

Москва, Варшавское шоссе, 37а, 7 этаж
Тел./факс: (495) 781-69-49, 234-00-37, (499) 611-05-42
adamant@adamant-gold.ru

