



Торговля голосует за «Адамант»!

Ювелирный завод «Адамант» делает максимум для того, чтобы продажи его партнеров были стабильно высокими: проводит обучение и тренинги продавцов, создает эффективные рекламные фото- и видеоматериалы для торговых залов, предоставляет фирменное торговое оборудование и т.д. Отзывы клиентов компании единодушны: «Адамант» – это соблюдение сроков, хорошие условия оплаты, гибкий подход к каждому. Одним словом, это стабильный и надежный партнер, с которым выгодно сотрудничать и который никогда не подводит. Сегодня на страницах нашего журнала руководители ювелирной розницы делятся своими впечатлениями о сотрудничестве с «Адамантом».

Саид Исмагилович ИСЛЯМУТДИНОВ,
коммерческий директор ювелирной сети «Наше золото»,
Самара:

«За время сотрудничества с «Адамантом» обороты по «пустотелу» у нас выросли более чем в 10 раз»

С заводом «Адамант» мы начали сотрудничать с 2010 года. Закупали в основном пустотельные цепи, а не так давно начали тестировать и полновесную продукцию.

Популярность пустотельных цепей «Адаманта» среди наших покупателей очень высока. И весь прошлый год мы существенно наращивали объемы заказов. В целом же обороты по «пустотелу» с начала нашего сотрудничества с «Адамантом» выросли более чем в 10 раз. То есть мы нащупали, так сказать, спрос, который есть у наших покупателей.

Интерес потребителя к пустотельным цепям очевиден – объемные и визуально привлекательные изделия при низком весе и цене конечного продукта. Для значительной

части наших покупателей они являются привлекательным приобретением. Важно также, что цепи «Адаманта» – это брендовые цепи, и покупатели делают выбор в их пользу в том числе за счет самой марки. При прочих равных условиях они имеют дополнительную ценность в глазах потребителей по сравнению с менее известными производителями.

Для нас ценность сотрудничества с «Адамантом» заключается в том, что за счет их широкого ассортимента мы почти полностью закрываем потребности сети в пустотельных цепях. И в этом смысле на наших витринах «Адамант» практически равен целой товарной категории. Еще один плюс – это, безусловно, лояльность покупателей. Она уже сформирована и, думаю, со временем будет только расти. Сейчас мы запускаем проект по обучению наших сотрудников работе с продукцией «Адаманта». Предоставление данного сервиса также можно выделить как момент дополнительной привлекательности.

В преддверии новогодних праздников я хочу пожелать коллегам из «Адаманта» не останавливаться в развитии бренда, выпуске новых продуктовых линеек, совершенствовании своих сервисов. Мы с удовольствием будем радоваться их новым победам в следующем году. Желаю всей команде «Адаманта» успехов, благополучия, процветания и, конечно же, хороших новогодних продаж!

Вячеслав Сергеевич МУРЗИН,
коммерческий директор сети «Золотая Русь», Хабаровск:
«У «Адаманта» есть модели, которые не выпускает ни один из российских производителей»

«С заводом «Адамант» мы работаем около семи лет. Закупаем у производителя золотые и серебряные цепи и браслеты – одним словом, весь ассортимент,

который они предлагают. Около 80% изделий поставщика приходится на пустотелую продукцию, так как мы наблюдаем достаточно высокую востребованность пустотельных цепей в большей степени, чем полновесных. Связано это в первую очередь с повышением курса золота 2 года назад.

В результате многие люди уже не могут позволить себе покупать какие-то полновесные вещи. Пустотельные же цепи выглядят презентабельно, по внешнему виду ничем не отличаются от полновесных, при этом стоят значительно дешевле. Так что цена тут основной фактор. В целом соотношение «пустотела» к полновесной цепной продукции у нас составляет примерно 60% к 40%.

Помимо привлекательной для покупателя цены изделия «Адаманта» обладают рядом плюсов в части модельного ряда. Например, «Адамант» предлагает так называемый «суперпустотел». В России супероблегченные цепи никто, кроме них, не делает в принципе. У «Адаманта» есть плетения, которые не делают другие производители пустотельных цепей, есть цепи определенных диаметров, которых нет у других поставщиков.

Мы уже долго и успешно сотрудничаем с «Адамантом». Адекватные цены, широкий ассортимент, а также достаточно лояльные условия работы для постоянных партнеров (в частности, по оплате) – вот, пожалуй, основные плюсы работы с поставщиком. Хотелось бы немного оптимизировать процесс подачи заявок по отгрузкам, так как иногда приходится ждать нужного товара, но в целом нас все устраивает.

Поздравляем коллег из «Адаманта» с Новым годом, желаем им дальнейшего развития: увеличения объема, улучшения качества и разнообразия цепей. Мы, в свою очередь, будем стараться хорошо продавать их ассортимент, как это было в последние годы, а также наращивать сотрудничество с компанией!»





Алексей Александрович ЖУРБЕНКО,
генеральный директор сети «Жемчужина», Курск:
**«Адамант» – единственный завод, с которым
мы работаем по «пустотелу»**

«С заводом «Адамант» мы работаем с 2007 года. Хочу отметить, что рост компании заметен во всех отношениях. Мы покупаем у «Адаманта» цепи и браслеты, больше ориентируемся на полную продукцию. В процентном соотношении в наших магазинах порядка двух третей приходится на полную продукцию, 30–40% – на пустотел. Я думаю, это характерно для нашего региона и для нашей торговой сети в частности, так как при работе с постоянными клиентами мы всегда больший упор делали на полную продукцию. Пустотелая продукция также востребована как определенный сегмент. «Адамант», к слову, как раз единственный завод, с которым мы работаем по «пустотелу».

Вообще «Адамант» привлекает тем, что у него большой спектр изделий – и полной, и пустотелой. Кроме того, у них качественная продукция и развитые технологии. Если говорить о серебряных изделиях, у них применяются интересные технологии покрытия, чтобы металл не темнел. Есть стандартные способы, но вот специальное покрытие лаком – у других производителей в России я не встречал таких предложений.

На этот Новый год компания предложила очень хорошие коммерческие условия как по времени оплаты, так и по цене. Соответственно их продукция будет выставлена в очень привлекательном для покупателя ценовом диапазоне. Также у «Адаманта» приемлемые условия по работе с металлом – можно крупные заказы делать, и они быстро выполняются, любой объем готовы отгрузить. К Новому году сделали специальную партию для нас с учетом наших предпочтений по ассортименту, работают быстро.

Мое главное пожелание коллегам из «Адаманта» – чтобы в наступающем году темпов не теряли. А еще – больше им надежных партнеров, и чтобы нас не забывали».

Алина ХИМОЧКО,
специалист по работе с ассортиментом, МЮЗ, Москва:
**«Оборачиваемость пустотелых цепей
«Адаманта» очень высокая
и продолжает расти»**

«Мы с компанией «Адамант» работаем уже более пяти лет, у нас сложились хорошие, крепкие, партнерские отношения. Мы покупаем у «Адаманта» в основном пустотелые цепи, причем их доля в нашем ассортименте существенна.

Оборачиваемость по пустотелым цепям очень высокая, в последние два года наблюдается тенденция к еще большему росту. Клиент стал с доверием относиться к пустотелым изделиям, поняв свои выгоды.

«Адамант» – надежный партнер, так как никогда не подводил нас по срокам заказов, имеет очень низкий процент брака, в компании работает команда профессионалов, у них лояльная ценовая политика.

Желаю «Адаманту» не останавливаться на достигнутом, расти и процветать дальше и, конечно же, хороших продаж. Также хочется пожелать «Адаманту» да и всем профессионалам ювелирного бизнеса успехов, как профессиональных, так и личных».

Елена Германовна ЦАРЕВА,
директор по маркетингу ювелирной сети «585»,
Санкт-Петербург:
**«Потребители все чаще делают выбор
в пользу известного и надежного
бренда «Адамант»**

«Ювелирная сеть «585» появилась на карте ювелирной России в 2002 году и больше половины своего исторического пути идет рука об руку с заводом «Адамант». Сотрудничество началось в 2006 году, и мы не можем не отметить его значимость для нашей компании.»



Более четверти всех продаж ювелирной сети «585» – цепи и браслеты. Продукция завода «Адамант» – основополагающая в формировании ассортиментной матрицы этой группы. Мы уверены как в качестве цепей и браслетов завода, так и в том, что украшения будут поставлены в магазины в срок. «Адамант» – действительно надежный партнер. Обновленный парк оборудования, современные технологии и высокий уровень организации бизнеса позволяют заводу занимать лидирующие позиции на рынке.

Нам как розничному оператору очень импонирует позиция «Адаманта» в вопросе брендинга собственной продукции. Руководство компании уделяет внимание имиджу бренда и его известности у потребителя. Нужно отметить, что уже сейчас, имея выбор между таким брендом, как «Адамант», и продуктом неизвестного завода, потребитель все чаще делает выбор в пользу известного, надежного бренда.

«Адамант» внимательно следит за модой, именно он стал первым российским производителем, освоившим технологию производства пустотелых цепей. Около 40% продаваемых у нас украшений группы «Цепи, браслеты» приходится на пустотелые модели. Спрос на них сейчас растет в связи с трендом на крупные, массивные украшения. К слову, сейчас многие носят массивную бижутерию. Те же, кто предпочитает драгоценности, покупают крупные золотые и серебряные цепи. Крупная полновесная цепь – дорогой продукт, поэтому его вытесняет «пустотел», являющийся специализацией завода.

Наши ближайшие планы по сотрудничеству с компанией касаются совместного дополнительного продвижения бренда. Мы обсуждаем специализированную экспозицию продукции «Адамант» в наших магазинах. Нам важно еще раз акцентировать внимание покупателя на том, что мы – российская сеть, которая торгует качественным россий-

ским золотом, а «Адамант» в данном случае является исконно российским производителем.

Я хочу пожелать коллегам из «Адаманта» развиваться и расти дальше, выводить на рынок новые продукты, осваивать новые технологии, следовать современным трендам и создавать их, а мы со своей стороны будем активно вас поддерживать в этом, доводя новинки до потребителя, которые очень любят ювелирные украшения и активно его покупают».

Новогодние праздники – время активных продаж для всех участников ювелирного рынка. Это также время подводить итоги, строить новые планы на будущий год. Заводу «Адамант» как одному из крупнейших российских производителей цепей и безусловному лидеру в сегменте пустотелых цепей есть чем гордиться. Продукт, на котором специализируется компания, давно завоевал лояльность покупателей, которая в будущем будет только увеличиваться. Высокое качество и широкий ассортимент – эти важные слагаемые успешных продаж – «Адамант» дополняет активными мерами по продвижению и развитию своего бренда. В результате покупатели среди схожего ассортимента цепей разных производителей выбирают изделия «Адаманта», так как знают марку и доверяют ей.

Ювелирный завод «Адамант»

601770, Владимирская обл., Кольчугинский 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