

# «Адамант» = развитие

## К новому бизнес-сезону завод подготовил новый продукт

Если бы потребовалось охарактеризовать компанию «Адамант» одним словом, то это слово было бы «движение», «динамика» или «развитие». Завод находится в постоянном развитии, предлагая новые продукты, услуги, сервисы... Нередко он становится «пионером» цепевязального рынка, за которым позже «подтягиваются» остальные производители. Так было в свое время с пустотельными цепями, с суперлегкими... И каждый раз «Адамант» совершенно точно определял динамику покупательского спроса – изделия становились востребованными, продаваемыми. Сегодня компания пошла по новому пути – в сторону развития пустотельных цепей: в этой обширной подкатегории ювелирных цепей появилась новая товарная группа – ЛЕГКИЕ цепи, более тяжелые, чем суперлегкие, но более легкие, чем классические пустотельные цепи. Что касается взаимодействия с ретейлом, в рамках ежегодного конкурса «Лучший ювелирный магазин 2014» завод организовал первый бизнес-тур, пригласив руководителей розничных предприятий России и ближнего зарубежья в святая святых – на производство, продемонстрировав свои уникальные технологические возможности, качество выпускаемой продукции... О новой перспективной продукции завода, о зарождении новой традиции – проведении бизнес-туров, о текущей работе и планах предприятия мы беседуем с генеральным директором ЮЗ «Адамант» Сергеем Грачевичем АВАКЯНОМ.





## О новом продукте

**Почему вы внесли столь существенные коррективы при планировании ассортиментного портфеля компании – решили «утяжелить» продукцию? Какие изменения конъюнктуры рынка подтолкнули вас к этому? Вы уверены, что новая продукция будет востребована?**

Разумеется, любое решение об изменении ассортимента не принимается без веских оснований. Тем более если речь идет о таких радикальных изменениях, как введение новой товарной группы или категории.

Анализ покупательских предпочтений выявил интересный, я бы сказал, знаковый тренд: для одной части покупателей цепей и браслетов классические пустотелые цепи остались все еще дорогими, а для другой – суперлегкие цепи оказались очень легкими.

Речь идет о следующем. Если вопрос о снижении стоимости изделия в случае классического пустотела отдельных комментариев не требует, то с суперлегкими цепями ситуация сложнее: эта очень «бюджетная» группа пустотелых цепей требует чрезвычайно бережного отношения, что не всегда берется в расчет при покупке. Отсюда – неприятности, связанные, например, с неадекватно тяжелыми подвесками и, как следствие, поиск более надежных, но недорогих изделий.

Иными словами, представители нового зарождающегося сегмента нашей покупательской аудитории были бы чрезвычайно заинтересованы в появлении цепей, более дешевых, чем классические пустотелые, но сохраняющих те же потребительские свойства. Никто из наших респондентов, разумеется, не собирался жертвовать разнообразием модельного ряда или эффективностью изделия, которую дает алмазная огранка.

Таким образом, проведя анализ рынка, мировых тенденций роста стоимости драгоценных металлов и определив тренды покупательских предпочтений, мы пришли к выводу о необходимости разработки **НОВОЙ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ** в подкатегории пустотелых цепей

**Какой вы видите покупательскую аудиторию своего нового продукта?**

Наши покупатели – жители не только РФ, но и стран ближнего зарубежья. Что касается уровня дохода, то здесь

имеет смысл вспомнить, что толчком к развитию производства пустотелых цепей послужил запрос от мировой модной индустрии на, во-первых, уменьшение веса объемных изделий в связи с новыми модными трендами (не каждая женщина сможет выдержать достаточно существенный вес на своей шейке в течение всего дня) и, во-вторых, – снижение стоимости объемных цепей. Разработанные нашими европейскими коллегами технологии оказались настолько успешными, что позволили снизить вес и, как следствие, стоимость изделий. И не только объемных – примером может служить ассортимент ювелирного завода «Адамант» (к слову – самый широкий ассортимент пустотелых цепей в России). Нетрудно предположить, что наши пустотелые цепи будут актуальны и для женщины, которая хочет «быть в тренде» безотносительно стоимости изделия, и для женщины, для которой бюджет – немаловажный фактор повседневной жизни.

А возраст... Знаете, нередко женщины старшего возраста говорят, что равнодушны к ювелирным украшениям. Я уверен: они лукавят, ведь очень часто именно от любимой бабушки девочки получают свой первый драгоценный





подарок. А юных девушек, как вы понимаете, агитировать за ювелирные украшения не нужно.

И вообще, я убежден, каждая женщина, вне зависимости от возраста, может по достоинству оценить ювелирное украшение.

Давайте не будем забывать и о мужчинах, которые также являются частью нашей покупательской аудитории. К слову, мужчины очень часто используют цепи как самостоятельное украшение и к выбору цепей подходят основательно.

Согласитесь, мужчины, как никто другой, заинтересованы в более прочном варианте цепей, чем суперлегкие. Думаю, с легкими цепями мы им тоже угодим.

#### **Каковы особенности новой продукции: металл, плетения, вес, цвет, финишная обработка...**

В настоящий момент по новой технологии выпускается весь модельный ряд цепей сечением проволоки 0,5 миллиметра и выше. Металл, плетение, цвет покрытия и огранка – все, что вы можете выбрать для классических пустотелых цепей, будет доступно и для легких.

#### **Какие технологии, оборудование вы используете в производстве этих цепей?**

Совершенно новые станки и совершенно новые технологии, разработанные совместно с нашими итальянскими партнерами. Нам удалось добиться снижения веса изделия на 20–25% по сравнению с классическими пустотелыми цепями. При этом хочу еще раз подчеркнуть, что мы можем гарантировать максимально полный модельный ряд и все способы обработки и огранки, доступные в настоящий момент на ювелирном заводе «Адамант».

## **Про бизнес-тур**

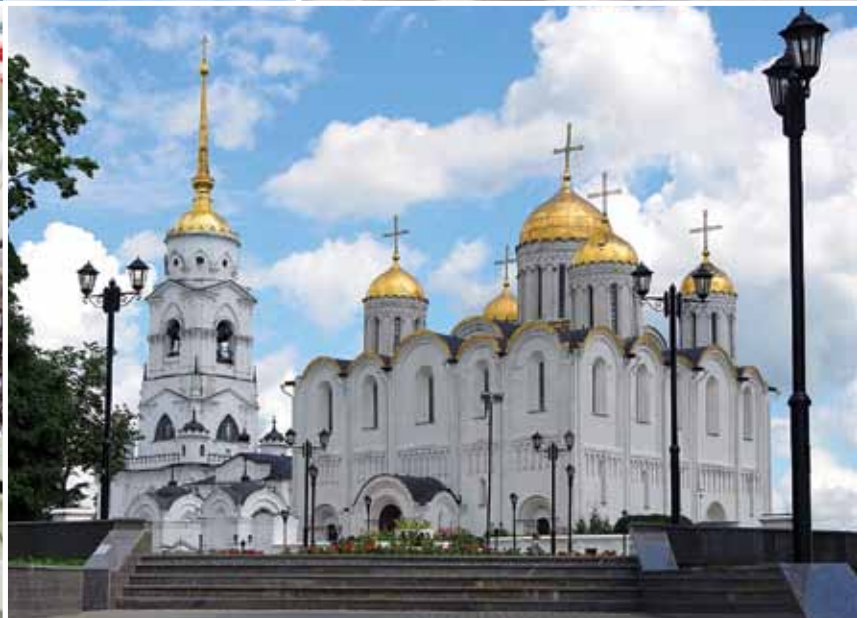
#### **Когда и в связи с чем вам пришла идея организации такого бизнес-тура?**

Все началось с конкурса «Лучший ювелирный магазин года», который уже 13 лет проводит журнал «Навигатор ювелирной торговли» и генеральным партнером которого является ювелирный завод «Адамант». Мы давно планировали

организовать экскурсию на наш ювелирный завод, а этот конкурс позволил собрать в одном месте в одно время такое количество профессионалов! Конечно, нам захотелось не только ознакомить лучших представителей ювелирной отрасли России с новейшими технологиями производства ювелирных цепей, но и показать исторические драгоценности нашего края: храмы и монастыри Владимиро-Суздальского заповедника и музеи с великолепными экспозициями предметов прикладного и ювелирного искусства эпохи Андрея Рублева. Я уверен, работы древних ювелиров не менее интересны, чем современные технологии. Мы очень хотели продемонстрировать то, чем по праву гордится наша земля, старались всеми доступными средствами создать ощущение реального экскурса в историю – в этом нам помогли искусные кулинары монастырской трапезной, ведущие мастера народного танца и песни Владимира и Суздаля, лучшие экскурсоводы – наши проводники во времени и пространстве. И я буду очень рад, если наши гости сочтут, что нам удалось провести историческую параллель от искусства древней Руси к современному ювелирному производству.

#### **Почему вы считаете такой формат общения с различными партнерами эффективным?**

Знаете, когда люди имеют возможность наблюдать, как создаются изделия, которые они предлагают покупателям, меняется многое. В мировой классике очень часто поэтизируется отношение мастера к результату своего труда: у кого-то «не выходит каменный цветок», а кто-то влюбляется в свою Галатею. И это не случайно. Когда мы становимся свидетелями создания чего-то нового, его совершенствования, «взросления», возникает очень четкое понимание того, сколько людей трудились над этой конкретной цепочкой, какие сложные инженерные решения были разработаны и реализованы для того, чтоб изделие обрело свой законченный вид. Вы начинаете воспринимать изделие не только на рациональном уровне – модель, вес, проба, но и на эмоциональном. Вам становится легче объяснять покупателям, что же такого особенного в изделиях завода «Адамант», чего нет у других производителей. Вы находите нужные слова, приводите правильные



аргументы, апеллируете к технологиям уже практически на уровне эксперта. Покупатель очень хорошо чувствует, когда за изделием стоит история, легенда. А результат, как правило, не заставляет себя ждать.

**Есть ли у вас в планах проведение второго подобного мероприятия?**

Я считаю, что проведение подобного рода мероприятий – отличный опыт. И мы не будем останавливаться. У нас уже есть идеи, которые мы постараемся реализовать в самом ближайшем времени. Но об этом – позже.

**Вы планируете приглашать в бизнес-туры только те магазины, которые наиболее активно работают с вами?**

Знаете, мы и в этот раз приглашали не только наших активных партнеров. Мы будем рады, если наше предприятие будут посещать все новые и новые представители ювелирной отрасли. А мы постараемся каждое такое мероприятие подкреплять не только эффектной и познавательной культурно-развлекательной программой, но и такими знаковыми событиями, как презентация новой технологии или новой товарной группы, как это было на этот раз.

## О деловом партнерстве

**Не так давно вы подписали договор о сотрудничестве с сетью «585. Золотой». Насколько это важный для вашей компании проект?**

Безусловно, это важный этап сотрудничества между нашими компаниями. «585. Золотой» – мощная федеральная сеть, а мы как одно из лидирующих предприятий ювелирной отрасли заинтересованы в федеральной дистрибуции наших изделий. Тем более что такой широкий ассортимент цепей и браслетов может предоставить только ювелирный завод «Адамант».

В церемонии подписания договора принимали участие представители власти: губернатор Владимирской области Светлана Орлова и ВРИО губернатора Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко, что свидетельствует о высокой значимости проекта для региона.

Ювелирный завод «Адамант» – активный участник социально-экономической жизни Владимирской области.



Заклучение контрактов такого уровня позволяет не только укрепить существующие позиции предприятия, но и вывести его на качественно новый уровень. Именно такого рода заказы, как правило, стимулируют и развитие технологической базы, и повышение профессионального уровня персонала. Кроме того, это гарантированные налоговые поступления в бюджет области, что, согласитесь, немаловажно.

## О конкурсе «Лучший ювелирный магазин года»

**Компания «Адамант» выступает генеральным партнером конкурса «Лучший ювелирный магазин года». Какую роль, с вашей точки зрения, играет конкурс для отрасли?**

Этот конкурс – действительно знаковое событие для отрасли. Это – подведение итогов года по разным направлениям ювелирной розничной торговли. Конкурс не только определяет и «шлифует» отраслевые стандарты, но и вовлекает розничные предприятия в важный процесс улучшения своей деятельности.

**Насколько для вас и вашей компании важно участие в конкурсе и почему?**

Мы понимаем, насколько важно проведение этого конкурса для развития ювелирной отрасли РФ и считаем правильным поддерживать его. Мы являемся генеральным партнером конкурса уже не первый год и можем отметить заметный прогресс в уровне торговых предприятий, номинируемых в нем. Это значит, что работа организаторов конкурса приносит свои плоды. И мы можем поздравить журнал «Навигатор ювелирной торговли», Оксану Сенаторову и ее команду с отличными результатами. А для ювелирного завода очень важно быть уверенным в том, что наши изделия попадают в надежные руки, способные бережно и со знанием дела представить их нашим покупателям.

**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

# СЛОВО ГОСТЯМ



## **Аветисянц Диана, заместитель генерального директора магазина «Золотник» (Ставрополь)**

Цепевязальная продукция традиционно пользуется спросом, поэтому в нашем магазине представлена широко: все длины, толщины, и пустотел, и полновес... С изделиями завода «Адамант», в частности с его серебряным ассортиментом, мы знакомы давно. Ранее работали через посредника, теперь сотрудничаем напрямую, что гораздо удобнее и эффективнее. Бизнес-тур на производство, организованный заводом, произвел на меня просто неизгладимое впечатление! Поразили масштабы производства, техническая оснащенность, профессионализм сотрудников и, конечно, та скрупулезная, поистине ювелирная работа, которая сопровождает создание каждой цепочки. Уверена: все участники бизнес-тура совершенно по-иному стали видеть и воспринимать изделия. За одну поездку я узнала о ювелирном производстве больше, чем за годы работы в отрасли.



## **Бамбах Марина Андреевна, директор компании «Ювелирика» (Туймазы)**

Важность посещения производств для нас, представителей ювелирной розницы, переоценить сложно. Ведь от того, насколько мы хорошо владеем информацией об изделиях, особенностях производственного процесса, зависит уровень доверия к нам покупателей. Чтобы эффективно работать, мы должны быть специалистами во всех вопросах, касающихся товара, представленного в магазине. Поэтому бизнес-тур, организованный в рамках конкурса «Лучший ювелирный магазин 2014», полезен, как говорится, на все 200%.

Производственные мощности, техническая база завода «Адамант» впечатляют! Предприятие сделало колоссальный качественный скачок: новейшее оборудование, технологии... Что еще вызывает уважение, так это готовность компании оперативно меняться в соответствии с требованиями рынка. В настоящее время мы внимательно присматриваемся к «бисмаркам» в исполнении «Адаманта».



## **Сенякина Оксана, отдел закупок салонов «Венера», «Лидер» (Славянск-на-Кубани)**

Мы сотрудничаем с заводом «Адамант» порядка полутора лет. В своих магазинах представляем полный ассортимент цепевязальной продукции – все цвета металлов, все вязки и длины. Сегодня рассматриваем вариант оформления заказа на новую категорию товара – облегченные цепи. Впечатления о сотрудничестве и продукции завода – самые положительные. Согласитесь, об отношении к бизнесу говорят любые мелочи: качество бирки, упаковки, даже шелковой ниточки... Мы с удовольствием ставим «Адаманту» 5 баллов за все! Настолько скрупулезно и ответственно предприятие относится и к качеству продукции, и к выполнению обязательств.

Бизнес-тур на производство оставил самые восторженные впечатления. Организация была на высочайшем уровне. Программа – познавательная, насыщенная. Никогда не думала, что изготовление цепей настолько тонкий и многоступенчатый процесс. Что за каждой цепочкой стоит труд столько специалистов! Огромное спасибо организаторам и всему коллективу завода!



## **Чусовитина Светлана Валериановна, генеральный директор компании «Голдберри» (Казахстан)**

Бизнес-тур организован и проведен на очень высоком уровне. Все было продумано до мелочей. Огромное спасибо руководству и сотрудникам компании «Адамант» – мы смогли не только познакомиться с производственными возможностями завода, что, безусловно, полезно само по себе, но и в неформальной обстановке пообщаться с коллегами и партнерами из России и стран СНГ. Узнать друг друга, побеседовать не по скайпу или электронной почте, а с глазу на глаз. Для дальнейшей работы и сотрудничества это чрезвычайно важно!