



Александр КОСОЛАПОВ, директор ювелирной компании «Серебро»: «Первым внимание к себе привлечет тот, кто будет действовать»



Если для вас кризис – время возможностей, то без оценки современного состояния ювелирной отрасли невозможно определить, какие именно возможности вы можете или даже должны реализовать. Своей точкой зрения о настоящем и будущем рынка, о производителях и торговле поделился Александр КОСОЛАПОВ, директор ЮК «Серебро».

Александр Владимирович, как вы оцениваете современное состояние ювелирного рынка? Чего ждать дальше?

В настоящий момент на рынке растерянность и затишье. Игроки ищут ответы, куда двигаться дальше. По прогнозу Минэкономразвития, в 2015 году ожидается снижение темпов роста оборотов розничной торговли непродовольственными товарами на 10,2%. Уже в январе–феврале потребительский спрос в среднем упал на 12% в разных секторах, включая ювелирные украшения, что не могло не сказаться на их производстве.

Что мы наблюдаем в сфере производства ювелирных украшений? По итогам прошедшего года ювелирная промышленность России снизила использование золота на 6,7%. Потребление серебра, наоборот, возросло на 10,7%. В январе 2015 года производство изделий без камней снизилось на 32% по сравнению с январем 2014-го. В целом производители ювелирных изделий испытывают трудности из-за удорожания сырья и снижения покупательской способности россиян.

Если говорить о том, что ждет ювелирный рынок, думаю, ближайшие года три мы будем наблюдать стагнацию рынка и одновременно перераспределение сил. Пострадают импортеры из-за выросшей стоимости изделий, а для российских производителей представится возможность завоевать долю рынка, оптимизировав производство и модельный ряд.

Каких изделий в большей степени коснется кризис? Можете дать прогнозы продаж?

Исходное сырье – драгметаллы и камни – стало дороже в два раза. Украшения из золота выросли в цене на 75–80%, из серебра – на 25–45%. Золото переживает не лучшие времена. При этом в серебряном сегменте появились по-настоящему интересные в плане дизайна коллекции.

В своей работе мы наблюдаем переориентацию клиентов на серебро. Они приходят к необходимости удешевлять товар и адаптироваться под существующие запросы. Эта тенденция наблюдается и в таком стабильном сегменте, как «премиум». Поэтому мы специально включили в ассортимент дорогие эксклюзивные серебряные украшения.

Если говорить о бижутерии, я считаю ее перспективным направлением. Интерес к бижутерии растет. Аналитические исследования показывают, что уровень расходов в расчете на душу населения на покупку бижутерии в 2014 году увеличился на 26% по отношению к предыдущему году.

Что вы можете сказать о работе импортеров и российских производителей в кризис?

На рынке наблюдается процесс замещения импортных товаров товарами отечественных производителей. А вот среди российских поставщиков слишком мало предложений по бижутерии, хотя это направление очень актуально. Надеюсь, ситуация скоро изменится.

Мы сталкиваемся с тем, что лишь малая часть производителей оперативно реагирует на ювелирные тренды – производители более консервативны, чем покупатели.

На чем бы вы сегодня посоветовали сделать акцент ювелирному ретейлу?

Аналитики считают, что покупатель декабря 2014 года по многим показателям стал походить на покупателя кризисных 2008–2009 годов. Поэтому торговле нужно пересмотреть ассортимент и перейти в другую ценовую группу, работать с запросами клиентов, искать клиентов самим, можно проводить стимулирующие мероприятия, например, совместные кросс-маркетинговые программы с другими, не ювелирными точками.

Эффективная мера – обучение продавцов, повышение уровня сервиса и обслуживания. В большинстве случаев он крайне низкий. Сейчас важно сообщить покупательницам уверенность, подарить позитивные эмоции. Хорошо, если все это будет реализовано в комплексе. Нужно понимать: первым внимание к себе привлечет тот, кто будет действовать.

Все эти варианты реализуют ювелирные сети. Однако у небольших игроков – свои преимущества: индивидуальный подход, гибкость, возможность представлять эксклюзив, чаще обновлять ассортимент и таким образом поддерживать интерес покупателя.

Что вы можете пожелать игрокам рынка в настоящее время?

Оптимизма. Кризис – это не только время утрат, но и возможностей. Нужно постоянно искать новые пути развития, находить компромиссы с партнерами и всегда смотреть только вперед!



Серебро
Ювелирная компания

Ювелирная компания «Серебро» занимается продажей изделий из серебра и бижутерии. На рынке с 2008 года. Сотрудничает более чем с 50 поставщиками, продукцию 27 из них реализует по ценам заводов. В ассортименте – кольца, серьги, браслеты, цепи, религиозная, мужская, детская группы, изделия с драгоценными, полудрагоценными вставками и без вставок. Офисы ЮК «Серебро» представлены в 12 городах России. Для клиентов разработаны и успешно действуют гибкие условия продажи, акции, бонусные программы и обучающие мероприятия.

Тел.: 8 (846) 372-64-51 www.tdserebro.ru