



CAPPULO

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

627 от 26 мая 2020

• www.junwex.com

Дорогие коллеги и друзья!

Хочется верить, что время самоизоляции подходит к концу, а значит пора приступать к активным действиям!

Мы продолжаем подготовку к предстоящей выставке JUNWEX Москва в сентябре 2020 г. При благоприятной эпидемиологической обстановке выставка пройдет в запланированные сроки с 23 по 27 сентября 2020 г. на ВДНХ, о чем мы расскажем в этом номере подробнее.

Также мы приглашаем Вас принять участие в проекте «J терапия» для ювелирного бизнеса. Клуб «Российская Ювелирная Торговля» проведет серию практических онлайн-встреч с различными специалистами: юристами, маркетологами и др.

Листайте новый номер и будьте в курсе всех главных событий!



JUNWEX

МОСКВА

23-27 сентября 2020
ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

ЕКАТЕРИНБУРГ

19-21 ноября 2020
МВЦ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ЭКСПО»

*Лучшие Украшения
России*

9-13 декабря 2020
ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

3-7 февраля 2021
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



Новости JUNWEX

ГОТОВИМСЯ К JUNWEX Москва 2020

Мы продолжаем активную подготовку к предстоящей выставке JUNWEX Москва в сентябре 2020 г. При благоприятной эпидемиологической обстановке выставка пройдет в запланированные сроки с 23 по 27 сентября 2020 г. на ВДНХ.

Уже сейчас мы работаем над внедрением новейших технологий в процесс подготовки к выставке и дополнительных онлайн сервисов для наших участников и посетителей на сайт мероприятия.

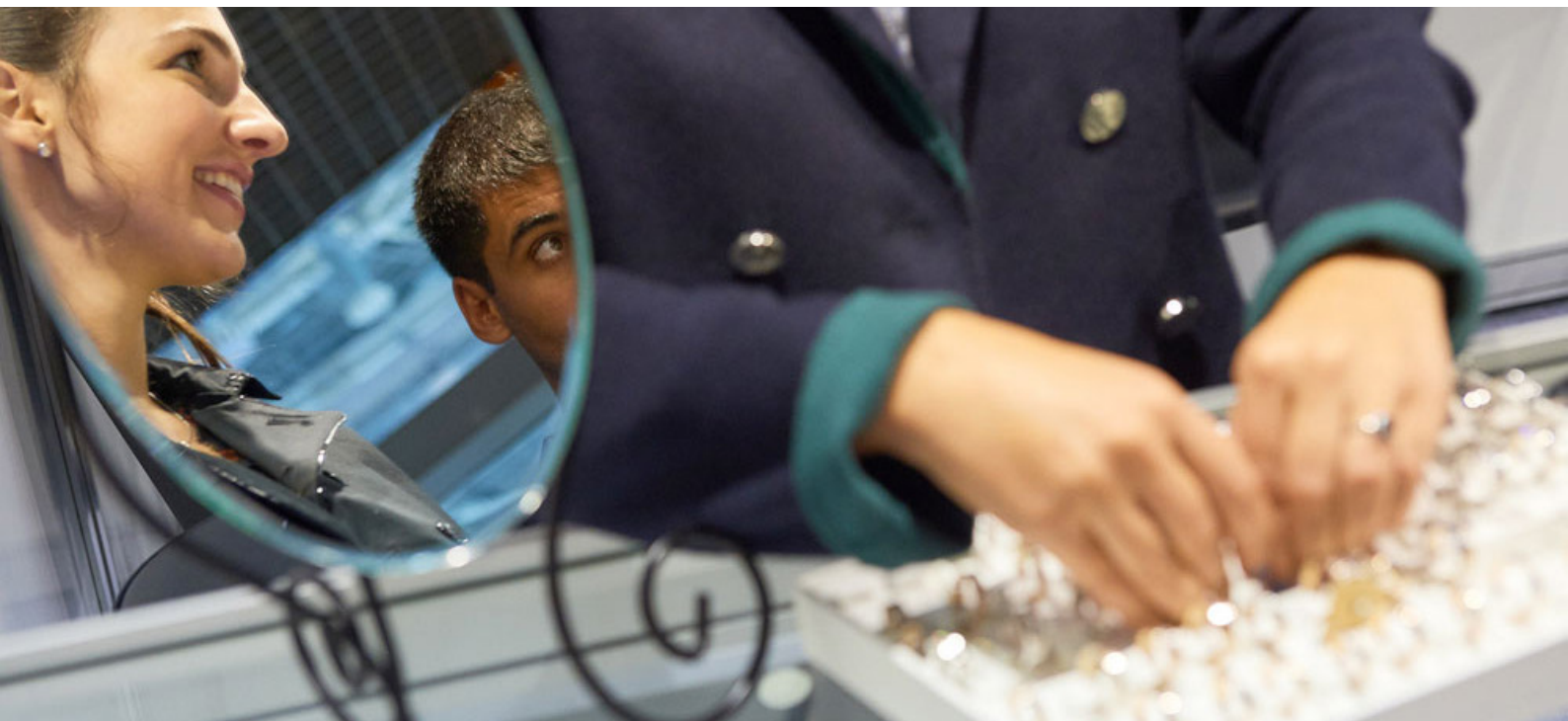
Это новое, весьма значимое в нынешних условиях и открывающее огромные перспективы для участников

и посетителей направление - **JUNWEX Индекс**.

JUNWEX Индекс - неотъемлемая составляющая Программы «Ювелирная Россия», повышающая эффективность выставок и объемы заключаемых на них договоров.

Этот проект максимально ориентирован на то, чтобы стать главным источником информации для участников ювелирного рынка.

Цель актуального инновационного инструмента - помочь найти партнера, выстроить деловые связи и развивать бизнес.





Для чего JUNWEX Индекс участнику?

● На сайте www.junwex.com каждому участнику автоматически создается **СТРАНИЦА** с описанием его компании, включая:

- логотип, название, контактные данные
- метку (впервые участвует в мероприятии или нет)
- описание деятельности; перечень направлений бизнеса, для которых подходит продукция (услуги).

Также выводится список решений компании-экспонента с привязкой к разделам выставки. Экспонент имеет возможность загрузить презентации.

● **АВТОМАТИЗАЦИЯ** поиска нового торгового партнера. Система анализирует указанные ритейлом интересующие группы товаров при регистрации и формирует для участника пул потенциальных клиентов.

● **ПОМОЩЬ** в подготовке к выставке:

- (весь комплекс документооборота с организатором);
- автоматическое напоминание от системы о сроках предоставления информации и неполученных документах;
- предвыставочное продвижение на посетителей-специалистов;
- формирование графика встреч на стенде и т.д.).

● Предоставление **СПИСКА** посетителей, проявивших интерес к компании на этапе регистрации (если посетитель разрешил, то с передачей контактных данных), и списка назначенных встреч.

● Точечные электронные **РАССЫЛКИ** на целевую аудиторию о новостях и новых выгодных предложениях в межвыставочный период (при регистрации специалисты торговли указывают интересующие их группы товаров).

Для чего JUNWEX Индекс посетителю?

- Регистрация на мероприятие. Упрощение повторных регистраций на будущие мероприятия.
- Личный кабинет посетителя содержит основную информацию о компании. Сохраняется список интересующих его тем из каталога, на основании которого JUNWEX Индекс подскажет интересные и полезные для бизнеса мероприятия.
- В Личном кабинете составляется график встреч и в любой момент можно найти информацию о конкретной продукции или компании. Записная книжка больше не нужна!
- Через Личный кабинет можно сделать запрос, который требует решения, и возможные партнеры будут автоматически о нем проинформированы.
- Вы будете в курсе всех изменений, касающихся ассортиментных предложений на рынке.



Абонентская плата

Абонентская плата за создание и использование личного кабинета на JUNWEX Индекс – 2000 р. в месяц.

Для участников выставки JUNWEX Москва и действующих членов Клуба «Российская Ювелирная Торговля» абонентская плата за работу личных кабинетов в пробный период (до начала работы выставки JUNWEX Москва) **ВКЛЮЧЕНА** в регистрационный сбор (для участников) или членский взнос (для владельцев карт Клуба «РЮТ»)



Как создать личный кабинет?

- 1 Заполнить и отправить в адрес оргкомитета до 5 июня 2020 г. предварительную **ФОРМУ** для регистрации на сайте. Ссылку на формы вы найдете в теле письма.
- 2 **ПОЛУЧИТЬ** от оргкомитета по эл. почте письмо со ссылкой на личный кабинет и подробной инструкцией по работе с личным кабинетом.
- 3 Перейти по ссылке и проверить/ **ДОПОЛНИТЬ** размещенную информацию.
- 4 **ПОДТВЕРДИТЬ** создание личного кабинета.
- 5 **НАЧАТЬ** работу в JUNWEX Индекс.

Дополнительные онлайн-сервисы

- Онлайн-встречи через Личный кабинет. Посетитель может в онлайн-режиме связаться с сотрудником экспонента и провести переговоры. Если нет свободных сотрудников - запланировать встречу по Skype, Zoom, телефону или иным способом.

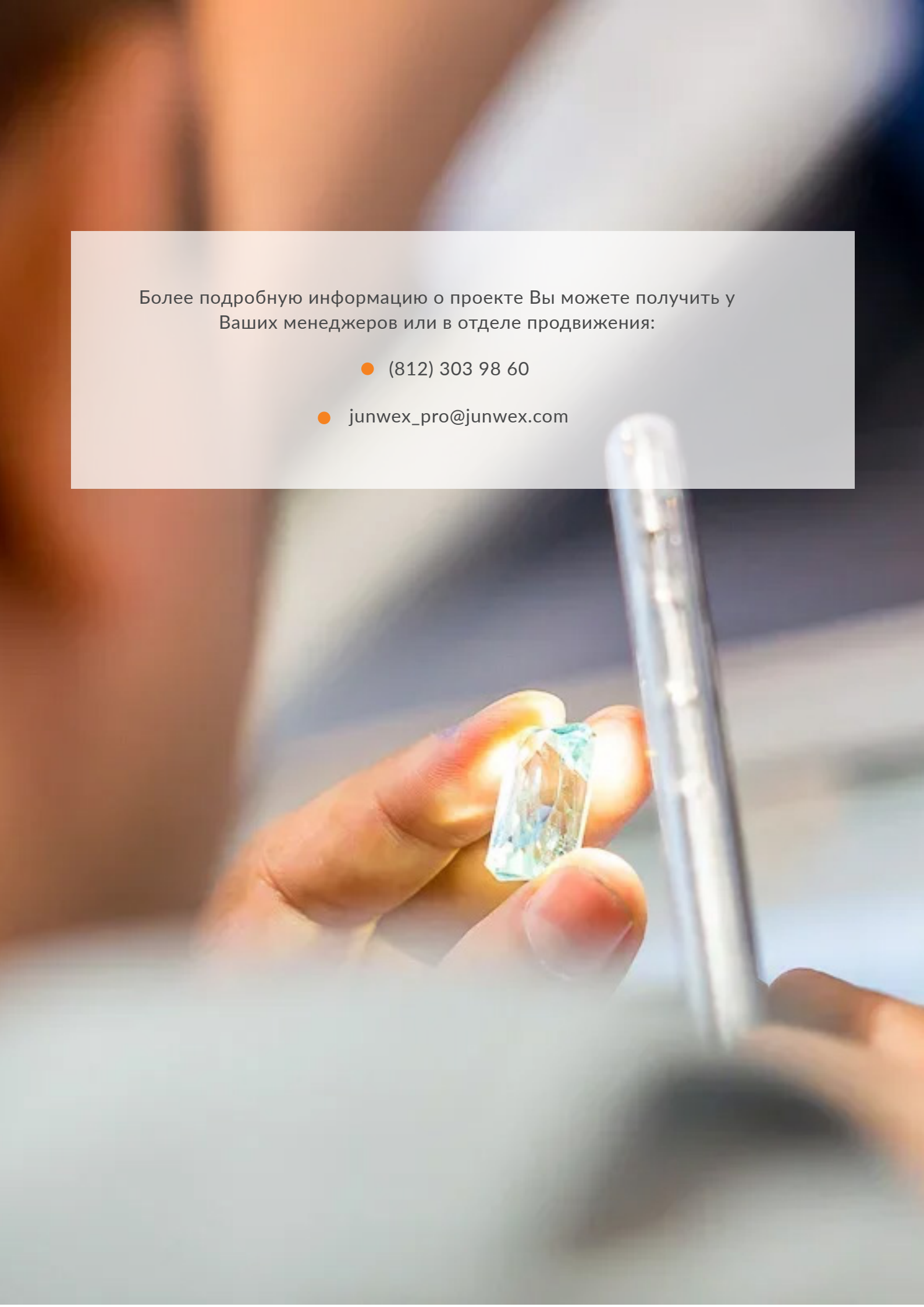
Онлайн-презентации (мастер-классы, вебинары и т.д.) экспонента в дни работы выставки.

Онлайн-каталог выставки. Поиск экспонентов для проведения переговоров и посещения мероприятий участников. При отображении каталога будет показано, на сколько процентов интересы посетителя совпадают с возможностями того или иного экспонента. Выбрав конкретного экспонента посетитель может:

- 1) увидеть товары;
- 2) увидеть доступных прямо сейчас (в онлайн-режиме) менеджеров экспонента, готовых поговорить с клиентом по указанным им коммуникационным каналам;
- 3) увидеть расписание предстоящих мероприятий и записаться на них (информация об интересе будет и у экспонента), посмотреть трансляции прошедших событий экспонента.

- Для участника будет доступна информация о том, сколько посетителей зашли на его виртуальный стенд, сколько человек и кто записался на мероприятия.

- Для посетителя доступен персональный план онлайн-посещения выставки и список назначенных онлайн-переговоров.



Более подробную информацию о проекте Вы можете получить у
Ваших менеджеров или в отделе продвижения:

- (812) 303 98 60
- junwex_pro@junwex.com

Премьера!

J-Терапия

Клуб “Российская Ювелирная Торговля” приглашает Вас принять участие в серии практических онлайн-встреч с различными специалистами.

Вы сможете слушать доклады с любого устройства, параллельно общаться с

коллегами в чате, задавать вопросы спикерам и многое другое!

«J-терапия» станет площадкой для формирования комьюнити и скорой помощи. Партнерство – это то, что необходимо сейчас для решения проблем в индустрии!



Первый сеанс

“На что может рассчитывать Ювелирная отрасль”

2 ИЮНЯ, 12-00

На Ваши вопросы ответят юристы “Нортия ГКС”. Компания была создана в результате объединения нескольких российских юридических компаний для осуществления комплексного консультирования в сфере права и налогов. Среди ее клиентов - российские

и международные предприятия, частные лица, государственные организации.

Ведение проектов осуществляется специалистами в различных регионах России, а также за рубежом в сотрудничестве с партнерскими юридическими фирмами в других юрисдикциях.



Алексей Мельников,
руководитель налоговой практики
«Нортя ГКС».

Специализация: налоги, налоговые и таможенные споры, инвестиционные проекты и меры государственной поддержки



Роман Тарасов,
партнёр «Нортя ГКС».

Специализация: инвестиционные проекты и меры государственной поддержки. О чем будем говорить?

О чем будем говорить?

1. Какими пакетами мер поддержки бизнеса в связи с угрозой эпидемии коронавируса могут воспользоваться представители ювелирной торговли и производственные предприятия.

- Договорные взаимоотношения и форс -мажор
- Арендные договоры
- Кредиты каникулы
- Субсидии на заработную плату
- Другие меры поддержки

2. Общие и специальные налоговые послабления.



J-Терапия

Второй сеанс.

“Продвижение сайта через блог”

ИЮНЬ 2020

Темой второго сеанса терапии станет доклад “Продвижение сайта через раздел “БЛОГ”, который подготовит Ирина Ефимова, маркетолог ювелирной компании “Первая Бриллиантовая”.

О чем будем говорить?

Какое место раздел Блог занимает в продвижении сайта (проекта). Как с его помощью коммуницировать с пользователем? Как, используя средства блога, влиять на выбор посетителя сайта? И почему этот самый блог может стать инструментом качественного и долговременного продвижения.

Добавим конкретики:

Ирина расскажет, о чем писать в блоге, чтобы это было интересно для Вашего покупателя. Как разделять контент и как правильно писать статьи для продвижения.



Почему важно соответствовать высокочастотным запросам и как правильно составить текст с ключевыми фразами, не перегружая его. Только конкретика с ценными советами и лайфхаками!

А еще Вас ждет крутой БОНУС!
(по промокоду JUNWEX2020 -
бесплатно)

Только для тех кто участвовал в конференции Ирина составит уникальный текст по продукции компании “Первая Бриллиантовая” (3000-5000 символов), который Вы сможете разместить в своем Блоге!



Готовы принять участие
в качестве спикера или
слушателя?

@

Пишите нам на
info@jewellerclub.ru

@

И конечно, следите за
следующими анонсами. Впереди
много инетерсного!

#ПокаМыДома

“Успех приходит с трудом!”

*Алексей Корягин, владелец
ювелирных магазинов
7КАРАТ и DIAMANTE*

*Как прошли март и апрель у
отраслевого ритейла в Беларуси?*

В течение всего этого времени ювелирные магазины продолжали работать. Если говорить о покупательском спросе, то показатели апреля снизились на 60-70%, мая - на 30-40%. То есть, тенденция на улучшение ситуации заметная: паника спала и люди пошли в магазины.

Тем не менее, наша сеть закрыла шесть магазинов из 46-ти, а это 10-15%. Также мы вынуждены были сократить зарплаты и персонал, в том числе в офисе компании. Разумеется, соблюдаем все меры предосторожности: дезинфицирующие средства для рук, ежедневное измерение температуры. Если температура 36,9 - к работе уже не допускаем. При этом люди

сами с удивлением обнаруживают повышенную температуру. Среди наших сотрудников не было зафиксировано ни одного случая коронавирусного заболевания. Были контактные лица, но мы сразу сажали их на карантин.

*Какие перспективы Вы видите для
ювелирной торговли?*

У каждого бизнесмена большой подкожный слой оптимизма! Если брать результаты работы после 15 мая, то я вижу, что торговля начинает оживать. Мы каждый день следим за выручками магазинов сети: еще месяц назад доля полученных денег от запланированных показателей составляла 30%, а сейчас - около 70-80%.

Как решаете вопросы аренды?

В каждом конкретном случае - по-разному, зависит от торговых центров, в которых арендуем площадь. Где-то удалось сократить платежи, где-то переговоры ведутся до сих пор. Я сам арендодатель, и если говорить о моей практике, то, например, продуктовому



магазину площадью четыреста квадратных метров я снизил аренный платеж на 20%; аптекам - не уменьшил ставки; турфирмы просто закрылись; двум объектам ресторанного бизнеса оставил только коммунальные платежи. Рестораны открыты, но в них никто не ходит, хотя постепенно ситуация меняется: в точках с хорошей локацией уже есть посетители.

Как Вы пришли в ювелирный бизнес?

Много лет назад я ездил в Турцию на закупки бельевого трикотажа. В одной из таких поездок в компании «челноков» я познакомился с девушкой, которая возила на себе золотые изделия. Я как человек дальновидный и чтящий, согласно завету Остапа Бендера, уголовный кодекс, промониторил цены на золото в Стамбуле в Беларуси, выяснил, будет ли у нас спрос и разрешение на оптовую торговлю ювелирной продукцией.

Для оформления лицензии нужно было заключить минимум пять договоров с магазинами, но там на меня смотрели пренебрежительно, не хотели не то что разговаривать, а даже здороваться.

Тем не менее, я заключил договора с государственными универмагами и спустя несколько лет уже поставлял

золотые изделия в более чем 300 торговых точек по всей стране. Прибыли были достойные. Примечательно, что реакция тех коммерсантов, которые когда-то не хотели мне подписывать договора, оказывалась теперь другой: они первые вставали и тянули мне руку для приветствия.

Конечно, за долгие годы в оптовом бизнесе много было разного: и мошеннические фирмы, бравшие товар, а затем исчезающие, и трудности развития. В итоге мы пришли к решению открыть собственную розничную сеть - магазины «7КАРАТ» и «DIMANTE».



Я три раза был банкротом, но при этом я скажу, что не понимаю, как парень не может стать миллионером. Радость нам приносит не удача, но успех, потому что он приходит с трудом!

С какими поставщиками работает сейчас ваша сеть?

С турецкой продукцией мы не работаем давно. «Бобик сдох»: турецкие компании уже не конкурентны. У них очень много брака, работать с ними по возвратам абсолютно не удобно, поэтому мы предпочитаем закупать товар в России.

Я считаю, что российские ювелирные предприятия очень крутые и могут произвести все что угодно! Среди наших поставщиков – более двадцати заводов, которые охотно с нами сотрудничают, - “Аквамарин”, “Красцветмет” и другие известные бренды. Собственная недвижимость позволяет нам всегда находить средства.

Кроме того, у меня порядка сорока ломбардов на территории Беларуси. Оборот всего бизнеса составляет достаточно внушительные цифры и финансово поддерживает различные направления нашей деятельности.

В России очень много талантливых ювелиров. И я знаю, что ряд компаний сейчас попали «под зачистку». В Беларуси подобные проверки прошли лет десять назад. Представители Госконтроля, подчиненного только Президенту, придирались ко всему: ниточка не того размера, болтик не такой, сейф не соответствует... И весь

товар шел в конфискат. Это страшно.

Нужно быть очень сильным духом, чтобы выдержать такой жесткий прессинг и плевки. Отобрать очень легко, а создать - процесс сложный! Я считаю, что Президент должен говорить предпринимателям: «я горжусь вами, вы создаете рабочие места, открываете высокотехнологичные производства!».

И если посмотреть на опыт других стран, то люди, стоящие там у власти, развивают культ предпринимательства.

На каких принципах Вы строите кадровую и ассортиментную политику?

В бизнесе важно создание «структуры системы мудрости» - так мы назвали этот инструмент. Если сотрудник не выполняет какие-то скрипты, то получает штраф. Мы оцифровали критерии оценки работы наших продавцов и создали структуру, которая контролирует каждый магазин раз в два дня. И страх перерос в качество: персонал улыбается, не допускает ошибок...

Если оцифровать оценку работы продавца каждый час, уровень обслуживания однозначно вырастет. А если люди слабые умом - милости просим к

конкурентам или в «Макдональдс» работать! В бизнесе как в любви – без насилия.

Я не буду раскрывать всех тайн, но скажу: мир полон новых технологий. Внедрение их в жизнь – залог успеха! Например, когда я захожу в российские ювелирные магазины, то понимаю, что если моя структура выйдет на этот рынок, то, честно признаться, конкуренты будут тихо отдыхать.

Российские ритейлеры заваливают свои магазины товаром на полмиллиона долларов, не просчитывая экономику. А у нас в каждой точке продукции не более чем на 80 000 долларов, однако выручка в два раза больше. Мы можем позволить закидать магазины бриллиантами, но зачем?! Без обид, но у россиян очень много понтов.

Сейчас люди хотят особого сервиса, атмосферы. Они стали больше обращать внимания на нюансы и детали: музыка, свет, запахи... Все это мы используем в наших магазинах. Максимально стараемся для людей. Рыбаки знают, что рыбу нужно подкармливать. Мы достойно встречаем покупателей! И не демпингуем по ценам – это не наш путь.

Кроме того, мы правильно вкладываем деньги в рекламу. Часто мне предлагают пропиарить меня как личность, я ведь и холостяк завидный, но я предпочитаю

инвестировать в развитие бренда. Даже когда Лариса Гузеева пригласила меня на телепередачу «Давай поженимся», то главной целью у меня было рассказать о компании. К сожалению, большую часть моих слов вырезали. Из невест я никого не выбрал, но было очень интересно!



Премия «За безукоризненное поведение в непростых рыночных ситуациях» в конкурсе «Человек Дела-2019»

Носите ли Вы ювелирные изделия?

Кольца и цепи – нет, только хорошие швейцарские часы – не знаю, считать ли это украшением? И еще индивидуальный браслет из кожи с золотым якорем (поскольку я рожден в день Военно-морского флота России – 28 июля), прикольный и брутальный аксессуар.

Ваша деятельность не ограничивается только ювелирным бизнесом?

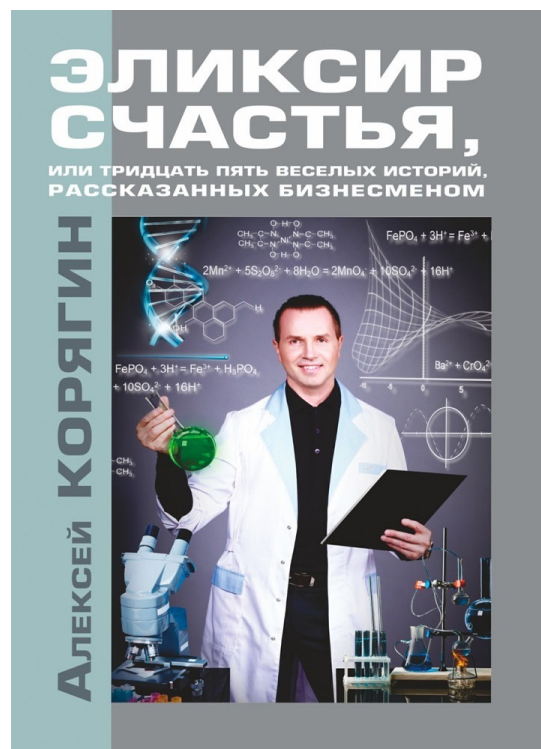
Да, я всегда поддерживаю любую предпринимательскую стезю и стараюсь пропагандировать идею предпринимательства, особенно в производственной сфере.

Кстати, мы недавно тоже открыли собственное производство. Огромное количество людей - лентяи! Они не понимают, что производство - это круто, не важно - выпускаешь ли ты золотые украшения или выращиваешь голубику. От этого становитесь богаче и вы, и ваша страна.

Когда люди делают какие-то красивые вещи, связанные с эстетикой, особенно с женской природой, - такое самовыражение очень гармонично, в отличие, например, от производства сигарет и виски.

Через свои страницы в Instagram и Facebook я пропагандирую позитивное мироощущение. Моя книга «Эликсир счастья, или 35 весёлых историй от бизнесмена» вдохновлена творчеством Джерома, Ильфа и Петрова, вызывающего смех у людей.

Я гарантирую, что, как минимум, от 10-ти из 35-ти рассказов, вы «свалитесь со стула»! Важно, чтобы люди мыслили позитивно, поэтому эти книги продаются в нашей сети магазинов. Человечество



должно воспринимать мир через гармонию и вибрацию счастья.

Я считаю, что через пару месяцев вы увидите в ювелирных магазинах изголодавшихся по драгоценностям людей. Как бы не развивался Интернет, женщине всегда будут важны эмоции, так скажем, гормональный всплеск.

Ведь когда она заходит в ювелирный магазин - то словно погружается в танец. Танцует ли она, когда выбирает молоко или хлеб в продуктовом магазине? Вряд ли... Поэтому завершить беседу мне хотелось бы строками Игоря Губермана: «Я женских слов люблю родник и женских мыслей хороводы, поскольку мы умны от книг, а бабы - прямо от природы!».

#ПокаМыДома

“Есть шанс на хороший сезон продаж летом”

*Александр Иванов,
Санкт-Петербург и Лен.область*

Что касается Ленинградской области, то однозначно по продажам стало лучше! То ли хорошая погода на людей так влияет, то ли отложенный спрос, а может быть, они просто привыкли и расслабились даже в такой обстановке...

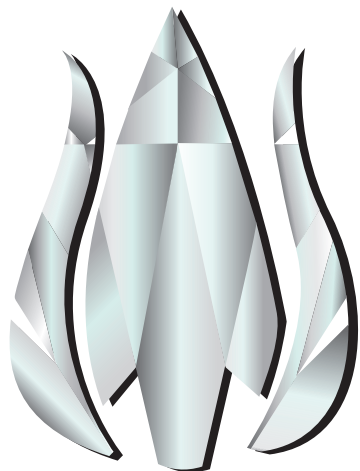
В Петербурге пока все закрыто. Но я думаю, что это уже недолго продлится. Главное, чтобы снова не закрыли перед Новым Годом!

Если с 1 июня не дадут открыться, то з/п платить собственники будут из своего кармана?!

Надежда на улучшение продаж, конечно есть. Ведь поездки за границу невозможны, а деньги нужно где-то тратить.. Рестораны, гостиничный бизнес закрыты, простаивают, а это наши клиенты, значит есть шанс на хороший сезон продаж летом!



Широчайший выбор ювелирных изделий и сопутствующих товаров



ISTANBUL JEWELRY SHOW

By Informa Markets

Международная выставка ювелирных изделий, часов и материалов

**08-11 ОКТЯБРЯ
2020 г.**



www.istanbuljewelryshow.com

JUNWEX


Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

www.junwex.com

press@rjexpert.ru

 @junwex_fair

 @junwex

 @junwex_official

