



NORDICA

Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

628 от 02 июня 2020

• www.junwex.com

Дорогие коллеги и друзья!

Ура!!! Наконец-то объявился пресс-секретарь Песков, и все встало на свои места: Президент сказал, что Парад состоится 24 июня, а значит к 21-му все вирусы погибнут! Опредил пресс-секретаря, правда, «Навигатор ювелирной торговли», первым подтвердивший президентскую прозорливость и заявив всемирную выставку в Крокусе. Теперь «Навигатор» видимо может претендовать на место пресс-секретаря и в большой политике появится какое-никакое новое лицо, не так противное окружающим.

Тем не менее, объективно мы наблюдаем смягчение режимов самоизоляции и полное игнорирование населением карантинных запретов. Да и знающие люди поговаривают, что все деньги под коронавирус уже списаны, и с 1 сентября сливать во временные карантинные зоны будет нечего.

Надо возвращаться к работе. Но тут-то и есть самая главная беда! Это уже привыкшее к оплаченному безделью абсолютное большинство, вернуть желание работать у которого теперь получится нескоро. Никакие меры поддержки экономики не могут



противостоять такой токсичной силе, как низкая производительность труда! Может и правы вороватые чиновники, тырящие казну, ведь все равно она в песок уйдет...

Это все. Я про политику и нашу экономику.

Мы же возвращаемся к жизни, которая не существует без работы. Оргкомитет Программы «Ювелирная Россия» совместно с Гильдией Ювелиров России, Клубом «Российская Ювелирная

Торговля», отраслевым комитетом при «Деловой России», в тесной связи с региональными профессиональными организациями ювелиров продемонстрировали в этих условиях способность быть услышанными. Президент лично (!) пообещал обратить внимание на ювелирную промышленность! Будем смотреть как? А сами должны восстанавливать функционирование рынка, основной инфраструктурой которого мы с вами и являемся.

Деловая активность ювелиров даже в условиях карантина не потухла. Широкое общение внутри отрасли, обмен информацией, опытом и примерами выживания подтвердили важное значение необходимости Общности. Это время дало толчок совершенно новым технологиям. Сделан рывок в использовании интернета. Мы запускаем на сайте новые виртуальные сервисы выставки «JUNWEX Москва».

Главная цель - свести воедино в автоматическом электронном формате ранее появившиеся Биржу Деловых Контактов и электронный рубрикатор каталога в единую программу, позволяющую в межвыставочный период повысить эффективность продаж в рамках заключенных на выставках договоров, заранее формировать графики встреч и

ассортиментные заявки на предстоящие выставки.

А в конечном счете иметь возможность интегрировать собственные сайты с интернет торговлей. Конечно, еще какое-то время широкий ассортимент украшений будет отбираться в основном воочию на выставках, но век онлайн торговли не за горами, и мы готовы его встретить во всеоружии.

Выставки, конкурсы премиальных украшений большой стоимости, выставки, формирующие моду, предлагающие новые технологии, способствующие рождению новых форм маркетинга и продаж – все это будет. Пока мы еще вместе и только время решит когда и кто займет свою нишу в этом новом виртуальном будущем.



«JUNWEX Индекс» Алгоритм работы

УЧАСТНИК

Создание Личного кабинета



Ювелирная компания

ПОСЕТИТЕЛЬ

Создание Личного кабинета



Иванов Иван Иванович
Магазин «Рубин»

Онлайн-оформление документов
по выставке и контроль готовности к ней

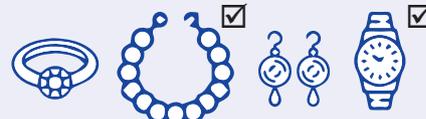
Онлайн-регистрация
на выставку

Заполнение
и обновление форм
по вашему
ассортименту



Система
осуществляет
таргетинг
клиентов
и отправляет
вам список
потенциальных
контрагентов

Выбор из предложенного
списка тех ассортиментных позиций,
которые вас интересуют на выставке.
Формулировка своих потребностей
в открытом вопросе



Ознакомление со списком
предложенных клиентов
и составление графика встреч



Система
формирует
и сохраняет
в вашем ЛК
график встреч на
выставке с учетом
ваших пожеланий

Ознакомление со списком
предложенных поставщиков
и составление графика встреч



Сделка



Этапы создания и функционирования Личного кабинета участника/экспонента

I этап создания Личного кабинета

будет осуществляться организатором на основании формы, которую заполняет участник/экспонент.

Структура формы:

- e-mail (логин);
- пароль;
- название компании;
- веб-сайт организации;
- краткая информация о компании;
- фамилия контактного лица;
- ФИО;
- дополнительный e-mail;
- должность контактного лица;
- рабочий телефон;
- мобильный телефон;
- источники информации о мероприятии;
- согласие на обработку персональных данных.

II этап

включает в себя следующие действия.

1 Участник/экспонент получает письмо с подтверждением e-mail, возможностью перехода в ЛК и инструкцией по внесению изменений в профиль и размещению коммерческих предложений для торговли;

2 В ЛК есть возможность заполнить форму расчета условий участия в мероприятии (калькулятор выставки - варианты пакетов по застройке, площадь стенда и другие параметры).

3 После заполнения формы - подача заявки на участие. Один клик - и участник видит готовый документ в формате Microsoft Word (заявка на участие), который необходимо распечатать, подписать и загрузить в систему. Далее Оргкомитет уведомляет вас об утверждении заявки, и открывает доступ к вашему профилю.

III этап

III этап открывает Участнику/экспоненту следующие возможности:

- “линейка готовности” к мероприятию и чек-лист (позволяет увидеть степень готовности к мероприятию и загрузить требуемые документы). Как только уровень готовности к мероприятию равен 100%, Экспонент готов к мероприятию;

- инфоцентр с дедлайнами, организационной информацией, схемами (заезда);

- профиль участия (площадь стенда, количество делегатов, выделенная электрическая мощность, доступ в Интернет, уборка, охрана, парковка и т.п.).

Условия участия можно скорректировать путем формирования заявки на дополнительное соглашение. Например, при необходимости увеличить площадь стенда подается заявка, формируется

бланк, который нужно подписать и загрузить в систему. Оргкомитет получает уведомление о загруженном документе и подтверждает его;

- назначение ответственного за подготовку к мероприятию. При наличии этой информации система коммуницирует с указанным сотрудником по соответствующим вопросам.

Также есть возможность отправления копий сообщений от системы основному контактному лицу Участника/экспонента. При отсутствии контактного лица по подготовке к мероприятию все сообщения направляются основному контактному лицу;

- назначение ответственного за график встреч. С указанным представителем компании система коммуницирует во время работы выставки;

- составление списка для печати бейджей. В системе определяется максимально возможное количество делегатов от Экспонента; в ЛК можно

загрузить список, используя шаблон в формате Excel, или добавить записи последовательно;

● направление письма о ввозе инвентаря на стенд (при необходимости) - предлагается шаблон письма и окно загрузки скана;

● выбор типа застройки из предложенных вариантов (мобильный стенд, стандартная, эксклюзивная). А также инструкция, контакты ответственного за застройку со стороны генерального застройщика или порядок согласования внешней застройки.

Система назначения встреч (Биржа деловых контактов)

В период подготовки к выставке Экспонент может пригласить на встречи Посетителей, выбрав их по одному или нескольким признакам:

- ассортимент;
- регион;
- должность (директор, товаровед, маркетолог и др.).

При этом Экспоненту доступна информация из открытого вопроса, ответ на который Посетитель указывает при регистрации, подробно описывая свои потребности.

Приглашения могут быть дополнены презентациями, общим комментарием для всех либо индивидуальным для каждого Посетителя.

Рассылка предложений о встречах со стороны Экспонентов осуществляется ежедневно в установленное время. Посетитель получает одно письмо со списком всех приглашений, и так ежедневно в дни работы системы.

Подтвержденные со стороны посетителей встречи отображаются в ЛК в списке подтвержденных встреч. При подтверждении встречи Посетитель указывает дату и временной диапазон, когда Посетителю будет удобно подойти на стенд.

Участнику/экспоненту также доступна информация о количестве назначенных встреч, объеме профильной аудитории для приглашения (соответствие интересов Посетителей и предложений Экспонентов, привязанных к разделам выставки), количестве входящих запросов на встречи со стороны Посетителей.



Этапы создания и функционирования Личного кабинета посетителя

I этап

I этап создания Личного кабинета будет осуществляться организатором на основании формы, которую необходимо заполнить.

Структура формы:

- e-mail;
- пароль для входа в ЛК;
- фамилия;
- имя;
- отчество;
- сфера деятельности организации (розничный или оптовый магазин, ломбард, мастерская и пр.);
- название организации;
- веб-сайт организации;
- должность посетителя;
- уровень управления посетителя (от руководителя до специалиста);
- страна посетителя;
- город посетителя;
- рабочий телефон;
- мобильный телефон;
- профили в социальных сетях;
- согласие получать SMS-уведомления;
- согласие на обработку персональных данных.

II этап

включает в себя следующие действия.

1 Посетитель получает письмо о подтверждении e-mail с возможностью перехода в ЛК и инструкцией о внесении необходимых изменений в профиле.

2 В ЛК доступна онлайн-подача заявки на посещение выставки, при этом необходимо ответить на вопросы, позволяющие системе максимально точно подобрать потенциальных партнеров:

- цель посещения (например: Интересуюсь новинками | Найти новые идеи | Посмотреть, что предлагают разработчики); можно выбрать несколько вариантов ответов;
- какие разделы выставки вам наиболее интересны; можно выбрать несколько тем из рубрикатора;
- какие задачи планируете решить в ближайшее время; заполняющий формулирует свои потребности в свободной форме;
- источник получения информации о мероприятии;
- какие сессии деловой программы вам наиболее интересны.

По результатам заполнения формы вам приходит письмо с подтверждением получения заявки.

III этап. Биржа деловых контактов

На этом этапе в своем Личном кабинете посетитель может:

- порекомендовать мероприятие своим коллегам, воспользовавшись специальным модулем-рассылкой;
- ознакомиться со списком экспонентов и выбрать заинтересовавшие предложения;
- внести корректировки в свой профиль;
- ознакомиться с информацией о выставке (сроки проведения, место, время начала выдачи бейджей и т.д.) и добавить ее в google-календарь;
- зарегистрироваться в системе нетворкинга и начать общение с аудиторией мероприятия.

Система назначения встреч позволяет:

- выбрать экспонентов (из общего списка или из списка, сформированного по ассортиментным предложениям) и предложить встречу;
- подтвердить встречу по приглашениям от экспонентов.

Встречи проходят на выставочных стендах экспонентов.

Абонентская плата

Для поставщиков:

Для экспонентов выставки JUNWEX МОСКВА услуга ВКЛЮЧЕНА в регистрационный сбор

Для остальных компаний (заочное участие):
стоимость 18000 + НДС
за период до начала работы выставки

Для торговых специалистов:

Для членов Клуба "РЮТ":
Регистрация ВКЛЮЧЕНА в членский взнос

Для остальных оптовиков:
При регистрации на JUNWEX МОСКВА
до 20 июня - бесплатно
Позднее - 2000 руб./чел за мероприятие



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.

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»



Junwex терапия

Второй сеанс

9 ИЮНЯ 11-00

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 интересного!

“Мы возродили традиции белгородских ювелиров”

Михаил Несветайло,

*Председатель совета директоров
Белгородского ювелирного завода «Арт-
КАРАТ», президент Ассоциации рынков и
ярмарок Белгородской области*

Михаил Анатольевич, как вообще случилось так, что вы возглавили это предприятие? И почему такой завод появился именно в Белгородской области, ведь это совсем новая отрасль для региона?

– Со мной всё просто: до того как мы создали производство, я больше 10 лет занимался бизнесом, связанным с розничной торговлей украшениями. В 2015 году был создан завод. К тому времени я знал рынок, понимал, как всё должно быть устроено.

Что касается собственно предприятия, то здесь есть отдельная история. Говорить, что это новое для области производство, неправильно. Когда-то, в XVIII-XIX веках, белгородские ювелиры



были известны по всей России. Моя малая родина – Борисовский район. Там жили мои предки. Нынешний районный центр – Борисовка – был центром производства украшений, которые были известны от Москвы до Киева.

Поэтому мы ничего не делали с нуля, а возрождали ремесленные традиции. Да, нам пришлось заново создать



местную ювелирную школу. По крупицам собирали мастеров со всей страны, организовали учебные классы, открыли для учеников общежитие. Сейчас можем с уверенностью говорить, что у нас всё получилось: многие изделия ювелиров – продукт высокохудожественной работы. Это само по себе доказательство, что борисовское ремесленничество сохранилось. И я горжусь, что причастен к этому.

- Давайте поговорим о другом направлении вашей деятельности - общественной. Вы президент областной Ассоциации рынков

и ярмарок. Чем занимается эта организация?

- Ассоциация – это общественное объединение управляющих компаний, которые организуют рынки и ярмарки. Мы пытаемся выработать единые современные стандарты для работы таких торговых площадок. Во-первых, чтобы все понимали, что рынок – это не толкучка, не базар, а место, где покупатель всегда может купить свежие, экологически чистые продукты.

Из этого «во-первых» происходит и «во-вторых». Мы пытаемся создать льготные условия входа на рынки и ярмарки для местных фермеров и владельцев

сельскохозяйственных подворий. Чтобы они могли конкурировать с оптовиками. Так, например, появилась программа «30 на 30». Суть ее в том, что все площадки, которые входят в ассоциацию, предоставляют минимум 30% торговых мест со скидкой в 30% для малых и средних сельхозпроизводителей. В итоге последние получают гарантированное место сбыта, а покупатели – доступ к местной продукции.

Совсем недавно вместе с мэрией Белгорода запустили еще один проект – «Социальные ярмарки». Бич любого города – это стихийные уличные рынки. Грубо говоря, когда десяток бабушек сидит на асфальте и торгует какими-то овощами и фруктами со своего огорода.

Мы с городской администрацией решили сделать такую торговлю цивилизованной. Построили для продавцов павильоны, прилавки. Аренда для таких бабушек символическая – пять рублей в день.

Сейчас в Белгороде работают 11 площадок. Теперь хотим предложить главам районов области распространить проект у них.

- *Еще одна грань вашей общественной деятельности*
- *спорт. Вы член президиума*

областной федерации бокса. Чем занимаетесь здесь?

– Спорт вообще значит для меня много. Считаю, что любой человек, если он считает себя гармоничной личностью, должен заниматься спортом. Я и сейчас, несмотря на занятость, стараюсь уделять время тренировкам.

Что касается федерации, то в начале 2000-х, когда я погрузился в ее дела вместе с новым руководством Владимиром Михайловичем Тебекиным, оказалось, что с этим видом спорта не всё хорошо. Существовали какие-то разрозненные секции, но системной работы почти не было.

Мы попытались создать организацию, которая бы не просто объединяла тренеров и спортсменов, но и помогала бы талантливым ребятам выигрывать соревнования, добиваться успехов.

И такую структуру мы сделали – наладили финансирование, появилась непрерывная система подготовки, начиная с самого младшего возраста. Кроме того, ребята постоянно стали ездить на всероссийские и мировые соревнования и выигрывать их.

Греет душу мысль, что приложил руку к тому, что сегодня белгородцы гордятся своими чемпионами – тем же Виталием Дунайцевым, Евгением

Тищенко, Владимиром Никитиным, Сергеем Собылинским. Я могу долго перечислять – чемпионов у нас много.

– Вы возглавляете крупное предприятие. И я знаю, что в области любой предприниматель должен заниматься благотворительностью...

– Давайте я вас здесь перебыю сразу. Я считаю – именно лично я, не говорю за других предпринимателей, – что любой человек, который имеет какие-то возможности, обязан быть благотворителем. Вообще, помогать друг другу должно быть нормой.

Я еще одну историю расскажу, которая с моими предками из Борисовского района связана. Мой прапрадед был сельским священником – настоятелем в селе Большие Стригуны. А его сын – мой прадед – ярый атеистом. Из тех людей, которые разрушали храмы после 1917 года.

Сейчас мы восстанавливаем в Борисовке старинный Богородицко-Тихвинский монастырь, от которого после революции практически камня на камне не осталось. Возможно, мой прадед поучаствовал в его разрушении. А я сегодня делаю так, чтобы это всё возродить. Карма догоняет.



– Вы только церкви помогаете?

– Почему? Конечно, мы помогаем восстанавливать храмы – в Белгороде, Борисовском районе. Духовность важна, но жизнь многограннее. Поддерживаю детский спорт, не только бокс. Больницам автомобили вручали в районах на днях. Я не хочу хвастаться.

Все эти вещи лучше просто делать, а не рассказывать о них направо и налево. Мое мнение такое: если ты вырос на этой земле, ты морально и духовно обязан участвовать в развитии территории. Это долг человека.

“Будем развиваться и творить ювелирную историю!”

*Алексей Ермоленко,
директор ювелирного завода
«ЕРМОЛ.А»*

«Я не помню в своей жизни мрачного периода. Стараюсь так повернуть дело, что оно идет хорошо», – признался генеральный директор ювелирного завода «ЕРМОЛ.А» Алексей Ермоленко.

Драгметаллами Алексей увлекается с 17 лет. Скупал и перепродавал их в качестве так называемого золотника. Потом ушел из этого бизнеса в другой, параллельно получил высшее юридическое образование, а потом трудился топ-менеджером в крупных компаниях. В какой-то момент решил, что лучше работать на себя и в удовольствии.

В 2013 году открыл в Барнауле салон по продаже ювелирных изделий, через год – другой, потом третий. Но высокая конкуренция на рынке и

неактуальность массовых украшений привели к тому, что продажи ювелирки стали падать. Предприниматель понял, что, даже имея десять магазинов, богаче не станешь: всю выручку съедают зарплата, налоги, аренда. И тогда он начал заниматься активными продажами услуг по изготовлению индивидуальных и эксклюзивных украшений, то есть искать клиентов, выяснять их желания, создавать желаемые изделия и размещать заказы на стороне, организовывая все процессы.

Знакомые ювелиры, видя клиентоориентированный подход Ермоленко, предлагали Алексею научить принимать заказы, объясняя все возможности создания изделия. Они понимали, что самое главное в ювелирном бизнесе – найти заказчика, а пилить и точить могут многие.

«Я начал себя позиционировать организатором по изготовлению индивидуальных ювелирных изделий, – вспоминает бизнесмен. – Можно, не имея оборудования, организовать все этапы производства, получить



конкурентное по стоимости украшение и выдать клиенту что он хочет. У меня на аутсорсинге работали дизайнеры, с которыми я даже не виделся, у одного мастера заказывал восковую форму, у второго – отливку, у третьего – сборку изделия».

Единственным оборудованием, которое приобрел тогда Ермоленко, был современный американский гравер. На нем делали лазерную гравировку на любых изделиях, которые продавались в его магазинах, чтобы покупатели не искали эту услугу на стороне.

«Спустя год мы задали темп в Барнауле по гравировке. Постоянно экспериментировали, продумали множество технологий, которые даже не под силу производителям самих лазерных граверов, например рисунок на бриллианте размером 2 мм», – рассказывает Алексей.

На заводе бизнес вышел на другой уровень после того, как в 2017 году один из барнаульских предпринимателей предложил Ермоленко свое оборудование в максимально сформированной комплектации. С таким техническим оснащением можно было создавать производство полного цикла. Так возник ювелирный завод «ЕРМОЛ.А».

Ювелирное оборудование не требует больших площадей, поэтому весь завод занимает около 200 кв. м на двух этажах небольшого здания. В нем работает с десяток мастеров.



«Вся команда – это молодые творческие ребята, которые меня понимают с первого взгляда и с которыми мне комфортно

работать. Их легко зажечь идеей. Они экспериментируют, пробуют. И когда люди работают с удовольствием, когда их объединяет общая цель, то получается движение вперед», – считает владелец предприятия.

Сейчас на заводе лютят из бронзы, серебра и золота. В перспективе планируют освоить изделия из палладия, который сейчас набирает популярность в Японии и Европе. Предприятие участвует в конкурсах на изготовление наградной продукции и успешно их выигрывает.

По словам Ермоленко, основная часть региональных спортивных федераций заказывает у него медали, кубки, кожаные чемпионские пояса, сувениры для призеров и почетных гостей, значки участникам соревнований. Есть заявки от департаментов администрации губернатора. Сейчас разрабатываются медали, знаки, сувениры для некоторых региональных министерств, также прорабатывался дизайн медали почетного гражданина города Барнаула.

Индивидуальные клиенты заказывают кольца, цепи, кулоны, церковную утварь, подарочные ордена и медали, сувенирные монеты, брелоки, кожаные браслеты со вставками из драгоценных металлов. Причем владелец ювелирного завода может предложить вариант на любой бюджет, лишь бы обеспечить

свое производство работой. Алексей признается, что даже сегодня, после нескольких лет активного развития бизнеса, оборудование на предприятии загружено на 30%, есть серьезная возможность для развития. Поэтому старается работать на минимальной для отрасли рентабельности – 25–40%.

Последнее время Ермоленко в сотрудничестве с владелицей ювелирной сети Ниной Глушаковой переходит от массовых к концептуальным изделиям, связанным с историей и культурой древнего Алтая.

«Я в российской ювелирной отрасли работаю более 30 лет, – говорит предпринимательница. – Сейчас она переживает очень тяжелые времена. Фактически все предприятия заморозили свое производство. А завод «ЕРМОЛ.А»,





наоборот, на подъеме, потому что найдена своя бизнес-жила».

Нина Михайловна сворачивает розничную торговлю украшениями массового спроса, уходя в онлайн, и больше занимается галерейной деятельностью, которая предусматривает презентацию авторских работ.

«Если 20 лет назад россияне покупали примитивные золотые или серебряные украшения, то потом произошло пресыщение. Людям захотелось чего-то, что соответствовало бы их эмоциональному восприятию, что бы они сохранили как семейную реликвию. Ведь когда мы покупаем ювелирное украшение, мы покупаем эмоцию», – замечает Глушакова.

Она уверена, что сегмент рынка, на который предлагает эксклюзивные изделия, ждут большие перспективы, потому что у клиентов всегда будет интерес к творчеству. Произведения искусства, авторские работы не упадут в цене. Их покупку всегда можно рассматривать как инвестицию.

«Одну такую коллекцию с Ниной Михайловной мы подготовили по мотивам петроглифов древних скифов, – говорит Ермоленко. – Изделия пользовались успехом на выставке в Зимнем театре в Сочи, где расположен один из ее ювелирных салонов».

В планах создание сувенирной продукции алтайской тематики от 500 рублей до очень дорогой, которую не стыдно будет представить на региональном и международном уровне.

Партнеры вели переговоры с правительством края, крупными туристическими комплексами и компаниями, связанными с туризмом на Алтае, и уверены, что к лету следующего года этот проект будет реализован.

Ермоленко говорит, что удовлетворен жизнью, ему нравится то, чем он занимается, и есть желание создавать то, что запомнится людям, развивать свой бренд, творить ювелирную историю.

Новинки от Vesna Jewelry

Современная молодежная коллекция **CANDY** с бриллиантами - это стильные украшения лаконичной формы, похожие на леденцы. Они не теряют своей актуальности, прекрасно подходят к большинству стилистических ансамблей, и уместны в любой жизненной ситуации - в университете, на собеседовании, в офисе и на вечеринке!

Универсальность этих украшений будет идеально вписываться в ритм жизни современной девушки! Актуальные кольца, серьги и браслеты с понятными формами в виде ромба, звезды, клевера, сердца и круга с бриллиантовой россыпью внутри, в сочетании с комбинированным цветом золота задают игривое настроение от игры света и объема.



В преддверии сезона свадеб компания представила новые парные модели коллекции **GEOMETRY** с белыми и черными бриллиантами.

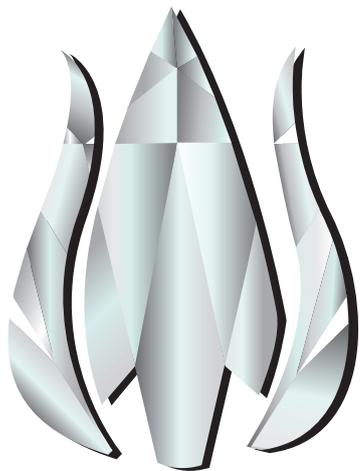
Необычный дизайн этих колец символизирует замысловатость переплетений супружеских отношений, когда два человека осознанно существуют вместе, преодолевая все этапы совместной жизни, укрепляют связь и взаимное притяжение.



Vesna
jewelry



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

