



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

854 от 24 декабря 2024

- www.junwex.com



30 лет

Циркон С

создает шедевры,
соединяя традиции и современность,
мастерство и инновации.

Циркон С 



ZIRCON-S.RU

 197183, Санкт-Петербург, ул. Сабиловская, д. 37, к. Д

 +7 (812) 649-73-73

 info@zircon-s.ru



Друзья!

Вы листаете страницы последнего в этом году еженедельника, и это замечательная возможность подвести итоги уходящего года и поблагодарить друг друга за совместную работу!

Предстоящие праздники — это не только время для отдыха и волшебства, но и шанс выразить благодарность за поддержку, дружбу и сотрудничество. Поэтому в этом номере мы собрали тёплые поздравительные слова от руководителей ювелирных предприятий и магазинов, которых вы все знаете!

Пусть новый год принесёт вам множество ярких моментов, вдохновения и новых успехов!

Марина Слотина



Дорогие коллеги, дорогие ювелиры, все, кто связан с самой красивой отраслью в мире! Поздравляю с наступающим Новым годом и Рождеством!

Пусть Новый 2025 будет самым лучшим годом в вашей жизни! Всем успехов! Сияйте ярко в своей жизни, сияйте для своих родных и любимых, сияйте для мира, который вы делаете счастливым и красивым. Гордитесь своим наследием, своими достижениями и успехами. Верьте в добро, верьте в себя.

Пусть вас окружают только настоящие люди, а ваш Путь будет самым красивым в этом году и вообще в жизни. Берегите себя, свою семью и будьте здоровы!



Надежда Макаренко

2025 год уже почти стоит у порога. И так хочется, чтобы все наши близкие и родные были здоровы, а мы вместе с ними были счастливы! Чтобы все планы, которые в голове уже написаны, обязательно осуществились, и пусть сбудутся все наши мечты и порой даже детские желания.

Так хочется, чтобы наконец-то наступил мир и все плохое, то, что нам доставляло неудовольствие, огорчение и даже горе, осталось в 2024...

Коллеги, я всем от всей души желаю самых благодарных покупателей, чтобы всегда было взаимопонимание с нашими замечательными партнёрами, чтобы нам не досаждали государственные органы, а только восхищались нашей удивительной, трудной работой! Ведь мы все вместе делаем хорошее дело - мы дарим Красоту этому миру и стараемся донести её до сердец наших покупателей!

Всем мира и добра!



Алексей Соловьевич

Дорогие коллеги! Друзья!

Разрешите от всего сердца, искренне поздравить вас с
Наступающим Новым годом и Рождеством!

Вы, ваш труд предпринимателя, несет красоту в этот мир,
наполняет его смыслом и содержанием. Благодаря вам
рождаются уникальные неповторимые творения российских
мастеров. Это - гордость нашей страны.

Счастья Вам, здоровья и любви в новом году!

Сложности, потрясения и трудности всегда пройдут, а красота
и любовь - вечны!

С Новым 2025 годом!



Дорогие коллеги, с Наступающим Новым Годом! Пусть наступающий год принесет много радостных событий, много новых идей и свершений, много деловых возможностей! Успехов и процветания!

Gayk Aradeqyan

Дорогие коллеги!
С наступающим Новым годом! Пусть 2025 год станет для каждого из нас временем новых возможностей, ярких идей и морем вдохновения! Пусть ваши идеи и замыслы воплощаются с легкостью и радостью, а результаты вашей работы продолжают радовать нас и наших клиентов. Счастья, здоровья и благополучия в новом году!

Telysina Hasanшина





Уважаемые коллеги!

С радостью поздравляю вас с наступающим Новым годом!
Пусть 2025 год станет годом исполнения желаний, свершения новых
достижений и ярких успехов! Пусть каждый день этого года приносит
вам вдохновение, радость и благополучие.

Желаю вам блестящих идей, высокодоходных проектов и крепкой
уверенности в своих силах! Пусть проявятся ваши таланты, умения
и знания, накопленные в 2024 году, и помогут вам достичь новых
вершин.

Пусть 2025 год откроет перед вами массу возможностей и подарит
незабываемые моменты. Пусть в ваших домах всегда царят тепло,
любовь и гармония, а удача и благосостояние будут вашими
постоянными спутниками!

Пусть сбудутся самые заветные мечты и желания! Желаю вам и вашим
близким крепкого здоровья, счастья, любви и только радостных дней.

Татьяна Кулеш



Вот и наступают дни отсчета на пути к очередным рабочим высотам и перспективным идеям. Стремитесь к лучшему, выходите за рамки обыденности! Используйте инновационные способы в нашем прекрасном ювелирном деле!

Иными словами, я желаю вам шикарных взлетов, плавного парения и всегда во всем находить позитивный смысл!

Всем здоровья и благополучия!

Наталья Волошина

2025

Пусть Новый год принесет спокойствие и мир. Это сейчас так важно для всех нас! Чтобы все перемены в экономике были не так болезненны и как можно более эффективны.

Пусть этот год унесет все трудности, печали и тревоги. Пусть будущее приведет нас как можно быстрее к положительным изменениям.

Друзья, хочу пожелать вам всех видов благополучия: семейного, материального, физического и эмоционального. Пускай здоровье не подводит, а успех помогает в делах. Желаю каждому бодрости, позитивного настроения и энергии! Мира и процветания вам, ярких новогодних деньков, уютных вечеров и позитивного настроения!



Алла Тихомирова



Сергей Жердев



Дорогие коллеги, друзья, соотечественники! Дорогие ювелиры и все, кто посвятил себя столь нелегкой, но прекрасной работе в ювелирной отрасли!

На пороге стоит 2025 год, стоит и ждет боя курантов, чтобы войти в нашу жизнь. И это тот случай, когда гость не спрашивает разрешения у нас, а переступает порог, хотим мы этого или нет. Можно сказать, что это единственный случай, когда мы рады, что нас не спрашивают, в остальных случаях мы бьемся, сражаемся. Не всегда получается одерживать верх, но борьба – это прекрасно. Потому что жизнь – это и есть борьба. В ней познаются друзья, она объединяет, в ней мы закаляемся, с ней мы чувствуем жизнь во всей ее полноте.

В борьбе всегда добро побеждает зло. Это аксиома. Бывают отступления от этого принципа, но они временные. Природа гармонична, и не терпит хаоса.

Именно этим словом можно назвать то, что творится у нас в России с ювелирной отраслью сейчас. Но это ненадолго. Корыстные, коррупционные схемы долго не живут, я уверен. Нам главное верить, не сдаваться и объединяться. Кто один, тот непобедим. 2025 год – последний год хаоса. Главное – не падать духом. Но для борьбы нужны силы.

Поэтому желаю всем здоровья, позитива, уверенности в принимаемых решениях, поддержки и понимания со стороны самых близких. Желаю, чтобы любовь не покидала ваш дом, чтобы он всегда был полон желанных гостей, чтобы Вы забыли телефон психолога и вашей поликлиники. А если проблемы одолевают Вас, не думайте о них, и они сразу отойдут на второй план, а потом исчезнут и растворятся, ведь Ваши проблемы живут в Вашей голове, а не в голове соседа. С Новым 2025 годом!



Уважаемые друзья и коллеги! Поздравляю Вас с наступающим Новым 2025 годом!

Сейчас уникальное время. Время, в котором делая от сердца можно "схлопотать по полной программе" и уже ни на что не надеясь, вдруг услышать, что это кому-то было очень-очень нужно... А ещё, от души поддерживая человека и не получая ожидаемого результата, вдруг увидеть, что он восхищается и заряжает целый отдел тем, что увлечённо и неистово старается привнести в компанию лучший результат.

Оказывается, нужно просто видеть и слышать сердцем. Ведь душа находится в самой середине существа человека - в его сердце. Духовности, веры, любви и надежды нам в 2025 году!

Михаил Стрельников



КОМПАНИИ

РИНГО ПРЕДСТАВИЛ ПРОЕКТ LOOKBOOK ИЗ 7 КОЛЛЕКЦИЙ 2024/2025

Ювелирный бренд РИНГО презентовал семь коллекций 2024/2025 года, представленных в LookBook — первом пилотном проекте бренда. Эта работа стала попыткой создания единого образа современной, стильной женщины, где ювелирные украшения играют ведущую роль, доминируют над всем образом, подчёркивая индивидуальность и утонченность.

В рамках LookBook представлены семь коллекций, среди которых и базовые ("Бриллиантовая классика") и знаковые (такие как "Кристалл"). Героинями проекта стали не профессиональные модели, а простые красивые женщины: деловые, занятые своей работой, семьей, жизнью, которые окружают нас каждый день.

Креативный директор Надежда Ялунина и руководитель дизайн-студии РИНГО Тимур Фахреев поделились историями создания коллекций и рассказали о технологиях, которые позволили воплотить замыслы в жизнь. Создать образы из LookBook помогла команда салона красоты Амальгама, благодаря которой удалось подчеркнуть каждый образ утонченными акцентами.

В рамках презентации гостям была представлена электронная версия LookBook, позволяющая поклонникам бренда в любой точке мира ознакомиться с коллекциями и вдохновиться образами. Завершающим аккордом вечера стала дегустация вин от Винотеки Соловьева. Гостям представили коллекцию вин из Италии, Аргентины, Франции и Испании. Профессиональный сомелье не только предложил попробовать лучшие сорта, но и рассказала увлекательные истории о происхождении и характере каждого вина.



SUNLIGHT ЗАЙМЕТСЯ ПРОДАЖЕЙ СЛИТКОВ ЗОЛОТА В МАГАЗИНАХ

Sunlight до конца 2024 года запустит продажу золотых слитков для инвесторов. Правительство осенью 2024 года разрешило продавать драгметаллы не только банкам, но и компаниям. Такая практика распространена в мире, отмечают эксперты

Продажа инвестиционного золота организована через сотрудничество с аффинажным заводом «Красцветмет», пояснил коммерческий директор Sunlight Колеров:

«Они выступают на стороне производителя: аффинажат золото (очищают металл от примесей. — РБК), преобразуют его в слитки, выдают документацию. Далее мы реализуем золото по агентскому договору».

Представитель «Красцветмета» сказал РБК, что завод планирует реализацию инвестиционных слитков как самостоятельно, так и через своих партнеров по всей России.

«Инвестиционные слитки поступят в сеть Sunlight уже в этом году и будут реализовываться по конкурентным ценам по агентской модели продаж», — добавил он, уточнив, что за 2023–2024 годы завод произвел 70 тыс. штампованных золотых слитков общим весом почти 1,5 т.

Sunlight будет продавать слитки 999-й пробы весом до 50 г онлайн и офлайн. По словам Колерова, стоимость слитков будет ниже, чем в банках. До конца года слитки появятся в магазинах в Москве, а в остальной сети — в начале 2025 года.

Также Sunlight планирует запустить обратный выкуп инвестиционных слитков, но только тех, которые проданы в ее магазинах. Компания сможет выкупать обратно даже поврежденное золото по цене, близкой к рыночной, подчеркнул Колеров.

ПРОДАЖИ ДЕТСКИХ УКРАШЕНИЙ В 2024 ВЫРОСЛИ НА 117%

Объем продаж детских ювелирных украшений Sokolov в 2024 г. в среднем вырос в рублевом эквиваленте на 117%. Активнее всего категория росла в Краснодаре (+204% год к году). Следом идут Волгоград (+176%), Сочи (+173%), Иркутск (+148%), а пятую позицию занимает Уфа с ростом в 142% год к году.

При этом самый высокий средний чек на ювелирные украшения для детей был зафиксирован в Саратове — 5 140 рублей. На втором месте Москва с показателем 5 123 рубля (+118%), далее идут Ростов-на-Дону — 5 085 рублей и Санкт-Петербург — 4 983 рубля. Замыкает пятерку Краснодар — 4 883 рубля.

Средний чек по России составил 4 791 рубль, а рост по стране достиг 120% год к году. Россияне чаще всего выбирали для детей серьги — они составили 88% от всех покупок, при этом москвичи и петербуржцы приобретали их чаще других.

Второе место по популярности занимают детские подвески, за ними идут кольца, браслеты, а замыкают список колье. Среди материалов для детских ювелирных изделий россияне наиболее часто отдают предпочтение серебру, которое составляет 64% от всех покупок, в то время как классическое и красное золото занимают по 18% каждый.



БИЗНЕС

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ В ЮВЕЛИРНОМ МАГАЗИНЕ

Управление ассортиментом в ювелирном магазине - это стратегический процесс, включающий в себя планирование, закупку ювелирных изделий, их хранение и продажу.

Цель этого процесса - обеспечить в магазине наличие товаров, соответствующих потребностям и желаниям клиентов и приносящих максимальную прибыль компании.

Именно грамотное управление ассортиментом является одной из ключевых составляющих, которые делают бизнес эффективным.



КУЗНЕЦОВ А.В.

*Основатель сети "Ювелирцентр"
(90 магазинов в Башкортостане,
Татарстане, в Москве и области)*

Первая задача в процессе -

удовлетворение клиентских потребностей. Предложение актуальных и востребованных товаров повышает заинтересованность потенциальных покупателей в посещении вашего магазина/сайта и укрепляет их доверие к бренду.

Вторая – достижение максимальной прибыли: правильный ассортимент привлекает больше клиентов, стимулирует продажи и ускоряет оборачиваемость вложенных денежных средств.

Кроме того, получение максимальной прибыли невозможно без снижения издержек, и именно эффективное управление ассортиментом помогает избежать излишних запасов товара и минимизировать риск финансовых потерь. Делая заказ на «неходовую» продукцию, мы теряем средства на оплату работы по ее производству и используемого для ее изготовления металла (а если в изделиях есть драгоценные вставки, то и значительное их количество, поскольку часть камней придет в негодность при раскрепке).

Дополнительное преимущество при формировании уникального

и привлекательного для клиентов ассортимента – это повышение конкурентоспособности вашего магазина. При отсутствии дефицита товаров нет смысла продавать точно такие же изделия, как и у основных конкурентов.

Ключевые этапы управления ассортиментом:

- 1.** Анализ рынка и потребностей клиентов. Планирование ассортимента.
- 2.** Закупка товаров.
- 3.** Хранение и учет товаров.
- 4.** Продажа товаров. Анализ результатов и оптимизация.





Начинайте с изучения рынка, проведя анализ ассортимента и ценовой политики конкурентов. Необходимо не только мониторить их сайты, но и лично посещать магазины в качестве «тайного покупателя», обращая внимание на ассортимент, ценовую политику, акции, а также бирки, где содержится информация о производителях изделий.

Всегда стремитесь к уникальному ассортименту, формируя пул своих постоянных партнеров. Это позволит Вам договариваться с ними об эксклюзивных поставках и выпуске некоторых моделей исключительно для ваших магазинов.

Следите за модными тенденциями в ювелирной индустрии. Интересуйтесь, что предлагают ювелиры из Китая, Италии и т. д. Во многих компаниях подобным мониторингом занимаются несколько сотрудников, как отвечающих за внедрение ассортиментных новинок, так и

транслирующих информацию об этом розничным покупателям.

Учитывайте местный спрос на ювелирные изделия в зависимости от времени года и праздничных периодов. Так, в Поволжье снижение потребительской активности в ювелирных магазинах традиционно наблюдается в апреле – мае и октябре – ноябре.

РЕГУЛЯРНО СОСТАВЛЯЙТЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ КОНКРЕТНОГО МАГАЗИНА

(пол, возраст, уровень дохода, интересы и т. д.) и изучайте потребности клиентов (проводите опросы, чтобы узнать предпочтения и пожелания покупателей; собирайте отзывы о вашем магазине и ассортименте). Анализируйте результаты продаж, чтобы понять, какие товары наиболее популярны. Следите за актуальными тенденциями спроса и мнениями целевой аудитории в социальных сетях.

Примеры вопросов для анализа:

- Какие виды украшений наиболее популярны у клиентов вашего магазина?
- Какие стили в дизайне и материалы ювелирных изделий предпочитают ваши клиенты?
- Каков средний бюджет на покупку ювелирных изделий у вашей целевой аудитории?
- Какие потребности и желания ваших клиентов не удовлетворяются существующим ассортиментом?

Далее переходим к планированию и формированию ассортиментной матрицы:

- Определите основные категории ювелирных изделий (кольца, серьги, подвески, браслеты, цепи, часы и т. д.).
- Разделите каждую на подкатегории (например: кольца - обручальные, помолвочные, классические и др.).
- Подберите модели в каждой подкатегории, учитывая потребности клиентов и тренды.
- Уточните материалы для изготовления ювелирных изделий.
- Установите ценовые диапазоны для каждого типа ювелирных изделий.

Категория	Подкатегория	Модель	Материал	Ценовой диапазон
Кольца	Обручальные	Классические	Золото	
	Помолвочные	С бриллиантами	Платина	
Серьги	Классические	Пусеты	Серебро	
	Модного дизайна	С драгоценными камнями	Золото	

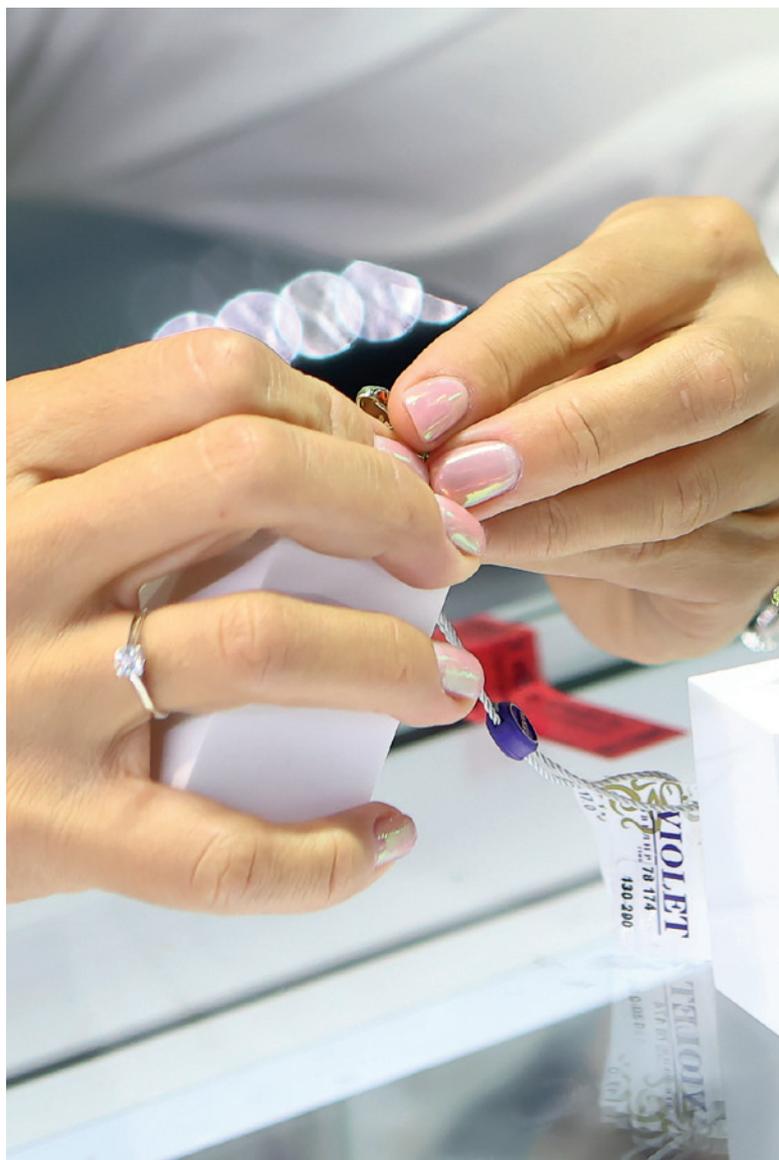
Как выполнить работу по формированию товарной матрицы оперативно и «не изобретая велосипед»?

Посетите флагманский магазин одной из крупных ювелирных сетей и сделайте видеообзор витрин.

Затем опишите наполнение каждой из них. Из этого списка оставьте только то, что, по вашему мнению, будет хорошо продаваться в вашем магазине. Далее корректируйте получившуюся матрицу с учетом результатов продаж, усиливая те группы изделий, в которых наблюдаются высокие показатели.

Второй этап - поиск поставщиков. Он тоже начинается с изучения рынка и поиска потенциальных партнеров. Сравните предложения по ценам, условиям поставок и качеству продукции. Проверьте репутацию поставщиков (изучите отзывы о них и их историю), после чего с выбранными компаниями заключите договора о сотрудничестве.

Определяя объемы закупок, учитывайте тенденции и уровень спроса на товары и те финансы, которыми вы располагаете. Составляйте заказы на основе сформированной ассортиментной матрицы. Контролируйте график поставок, проверяйте качество продукции, своевременно оплачивайте счета поставщиков.



СПЕЦИФИКА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ВЕСЬМА ЗНАЧИМУЮ РОЛЬ В БИЗНЕСЕ ИГРАЮТ ЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ.



И на первый план здесь выходит такие качества как надежность и порядочность.

Третий этап - хранение и учет продукции, которые невозможны без правильной организации складского помещения. Создайте систему хранения ювелирных изделий, обеспечивающую безопасность и доступность товаров. Регулярно (не реже одного раза в месяц) проводите инвентаризацию, осуществляйте учет движения изделий.

Завершающий этап – продажи – тесно связан с анализом данных о реализации и выявлением наиболее востребованного товара. Оценивайте прибыльность разных категорий и моделей ювелирных изделий. Изучайте отзывы клиентов, чтобы узнать об их удовлетворенности ассортиментом.

По итогам аналитической работы оптимизируйте матрицу, удаляя не пользующиеся популярностью изделия и добавляя новые модели и категории товара, отвечающие потребностям клиентов. Корректируйте цены на изделия, учитывая уровень спроса и конкурентную среду.

Все вышеизложенное наглядно доказывает, что управление ассортиментом - это постоянный процесс, который требует постоянного анализа и оптимизации. Будьте гибкими и готовыми к изменениям в потребительских предпочтениях и рыночных трендах.

*// Сокращенная версия под
рецензией Каплуна Д.С.*

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

5–9 февраля

«ЭКСПОФОРУМ»



KABARÓVSKY



ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ



JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг
(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru
www.junwex.com

Иллюстрация на обложке предоставлена
компанией Master Brilliant