

# SOKOLOV

**ВЕСНА УЖЕ ЗДЕСЬ!**

**ТРЕНДЫ НОВОГО СЕЗОНА**

**4-6 февраля**

**ЭКСПОФОРУМ, пав. Н  
2 этаж | зал Н 22-24**

**[b2b.sokolov.ru](http://b2b.sokolov.ru)**

## Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

855 от 14 января 2025

• [www.junwex.com](http://www.junwex.com)





# KABAROVSKY

На фото эксклюзивные серьги  
из лимонного золота 585 пробы  
с морганитами и бриллиантами  
Арт.: 12-22032-10400

«ЮВЕЛИРНЫЕ ЗВЁЗДЫ КРАСНОЙ ДОРОЖКИ»

SCENE

TAKE

ROLL

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

2025

DATE

05/02 – 09/02

SOUND

PROD.CO.

KABAROVSKY

WITH LOVE ♥

LOC. ПАВИЛЬОН Н / КОНФЕРЕНЦ ЗАЛ Н-242

CAMERAMAN



[www.kabarovsky.ru](http://www.kabarovsky.ru)



# БИЛЕТЫ НА JUNWEX В РЕСТОРАНАХ GINZA

Уже с конца декабря пригласительные билеты на выставку представлены в ресторанах GINZA. Гости могут получить билеты не только с каждым чеком (на месте и при доставке), но и взять в зоне ресепшен.

Кроме того, на всех экранах сети до 8 февраля будет транслироваться

видеоролик, приглашающий посетить выставку "JUNWEX Петербург".

Видео размещено на экранах в 40 ресторанах по всему Санкт-Петербургу, что позволяет познакомиться с предстоящим событием как можно больше гостей.











В "Мамалыге" на Большом проспекте и в "Юности" на ул. Савушкина билеты выдаются клиентам вместе с чеками. В ресторанах "Sunday Ginza" и "Пряности и радости" на Московском проспекте вкладываются в конверты с чеками при доставке.

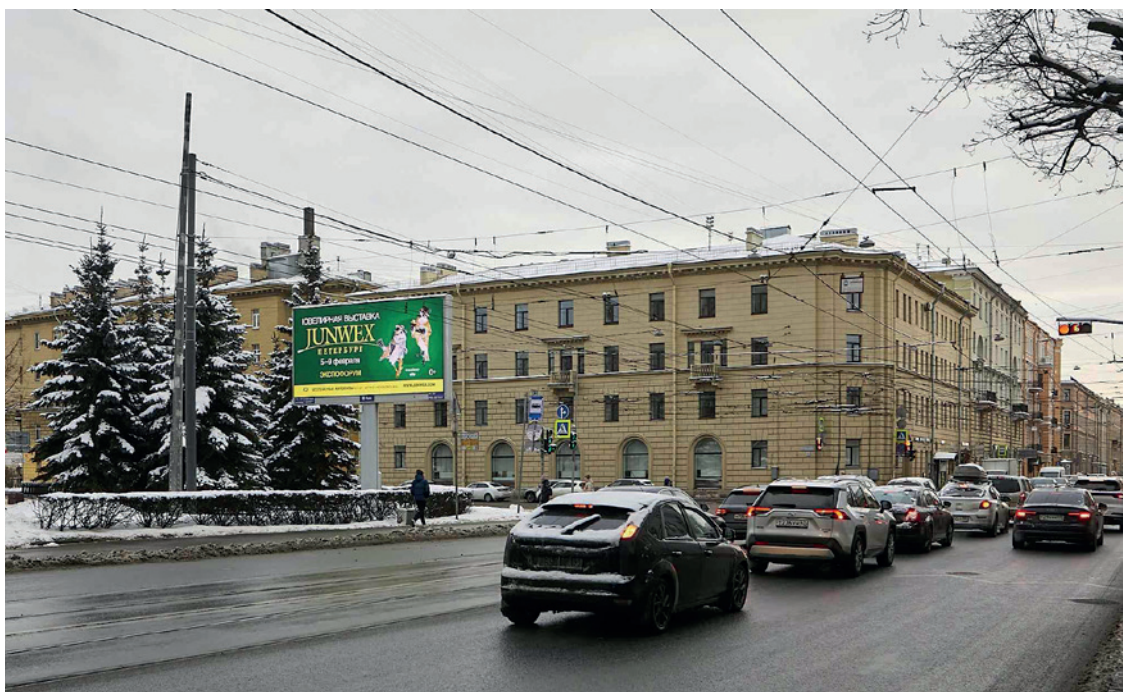
В ресторанах "Кукумбер" и "Стейкхаус" в ТЦ Галерея пригласительные размещены в зоне ресепшен.





Заснеженные улицы Петербурга тоже загорелись яркими акцентами. Зеленый цвет уже стал традиционным для рекламы в Петербурге и оттого привычным и узнаваемым для горожан.

**Расширенный отчет опубликуем на сайте [Junwex.com](http://Junwex.com)**







ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА  
**JUNWEX**  
ПЕТЕРБУРГ  
5–9 февраля  
ЭКСПОФОРУМ



АЛЬКОР  
0+

БЕСПЛАТНЫЕ АВТОБУСЫ ОТ СТ. МЕТРО «МОСКОВСКАЯ» [WWW.JUNWEX.COM](http://WWW.JUNWEX.COM)

Тел: (812) 438-4848  
Дирекция: Т-0270917

Russ

PM 347  
SPBB 04 01 A







## КОМПАНИИ

# JEWELRY HILLS - НОВЫЙ ШОУРУМ ОТ ЮД KABAROVSKY

В пятницу в Петербурге, в престижном БЦ «Атрио» на Петроградской набережной, состоялось открытие нового шоурума Юд Kabarovsky – Jewelry Hills.

По словам руководителя проекта Марии Кабаровской, это место, где не просто будут представлены самые интересные дизайнерские линейки компании, но и появится возможность

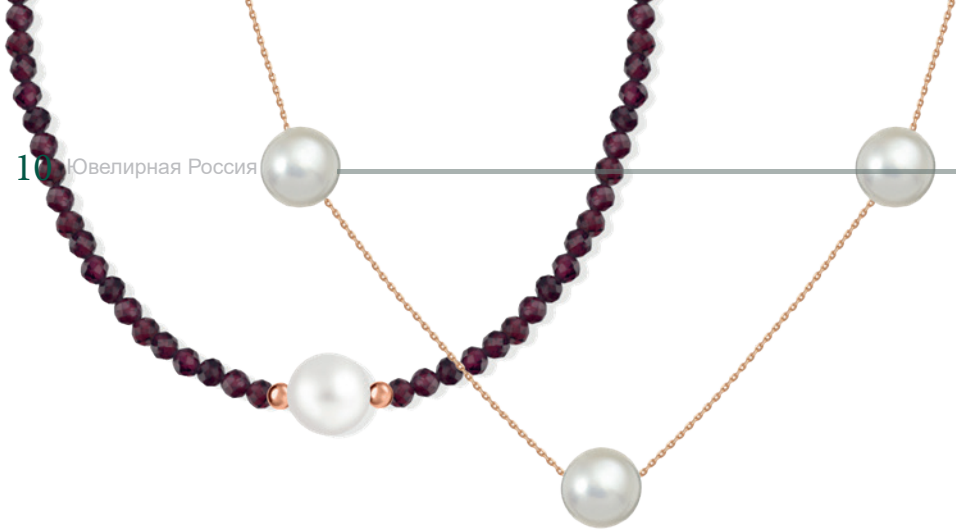
спокойного, комфортного общения с петербургскими ценителями украшений, более детального знакомства клиентов, в том числе многочисленных онлайн-покупателей, с коллекциями.

В рамках мероприятия состоялся фуршет и беспроигрышная лотерея - каждый гость ушел с подарком – украшением или сертификатом на покупку.









# ТРЕНДЫ ЗИМЫ: ГРАФИКА И МНОГОСЛОЙНОСТЬ

СТИЛИСТ ЮВЕЛИРНОЙ СЕТИ «585\*ЗОЛОТОЙ» ПОДЕЛИЛАСЬ, КАКИЕ УКРАШЕНИЯ БУДУТ В МОДЕ ЗИМОЙ 2024-2025.

Для ювелирной моды нового сезона характерна акцентность и функциональность. Так, многослойность в образах активно поддерживается многослойностью в украшениях, а именно в цепях.

Многоярусные ожерелья станут незаменимым элементом нарядных и праздничных аутфитов на смену повседневным минималистичным изделиям.

Прием многослойности хорош и тем, что комплекты легко составлять из уже имеющихся украшений: миксовать различные по длине и плетению цепи, добавлять подвески с цветными камнями или жемчуг.





Такие комбинации будут отражать индивидуальность каждой модницы, подчеркнут её собственный стиль, а также будут отлично смотреться поверх уютных джемперов с высоким воротником.

Графика и четкость форм в ювелирной моде продолжает усиливаться. Зимой этот тренд будет проявляться в точных формах жестких браслетов различной ширины – от тонких моделей до браслетов-манжетов, которые мировые дизайнеры предлагают надевать поверх рукавов водолазок и объемных шерстяных свитеров. А чтобы усилить эффектность и выразительность нарядов на новогоднюю ночь, стилисты предлагают выбирать изделия больших диаметров и носить их на предплечье в стиле египетских цариц и греческих богинь.

Один из стильных приемов с жесткими браслетами на каждый день можно позаимствовать у Коко Шанель, которая носила одинаковые браслеты на обеих руках на манер манжет рубашки.

Плотные фактурные ткани зимнего сезона дали старт волне популярности брошей. Массивные изделия в соответствии с трендами сезона больше не имеют ничего общего с бисерной анималистикой, пушистыми жучками и цветами с



мелкими кристаллами. Яркие модницы выбирают сюрреализм, асимметрию и лаконичность. Броши помогут задрапировать объемные свитера, вязанные платья или добавят акцент и творческую ноту в строгие образы с жакетами и пиджаками.

Становятся более популярными и серьги-каффы. Эти выразительные модели со вставками из кристаллов или жемчуга не требуют дополнительный прокол и при этом украшают всю длину ушной раковины. А смелые девушки могут расставлять акценты с помощью сложных моделей с цепочками и несколькими креплениями.



## БИЗНЕС

# СПОСОБЫ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В ЮВЕЛИРНОМ РИТЕЙЛЕ

Розничная торговля ювелирными изделиями – сложный с точки зрения конкуренции рынок, где ключевыми факторами бизнес-успеха являются привлекательная ценовая политика, высокий уровень обслуживания потребителей и узнаваемый бренд. Однако в условиях современных реалий на первый план выходит оптимизация расходов, напрямую влияющая на увеличение прибыльности.

Исследование факторов, обеспечивающих сокращение издержек, формирование соответствующей методики особенно актуальны для ритейлеров, стремящихся усилить



КУЗНЕЦОВ А.В.

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



бизнес на фоне глобального кризиса и нестабильной социально-экономической ситуации.

В статье приведен комплекс практических мер, разработанных мной совместно с командой специалистов нашей компании в процессе успешного развития сети ювелирных салонов.

## **1. Оптимизация ассортимента**

### **1. 1. Анализ продаж.**

Глубокий анализ продаж за последние годы, осуществленный в используемой вами программе или с помощью других специализированных инструментов, позволит выявить наиболее востребованные товары, ассортиментные группы, модели, а также позиции с самой длительной оборачиваемостью.

Результаты могут быть совершенно разными не только в рамках региона, но и в пределах нескольких локаций одного города, поэтому анализ необходимо проводить в каждой торговой точке сети и делать это постоянно, не реже одного раза в месяц. Наш опыт показывает, что создание собственного отдела аналитики и его регулярная деятельность позволили не только сэкономить средства на закупках, но и увеличить продажи.

### **1.2. Сокращение ассортимента.**

Избавиться от неликвидных товаров, уменьшить количество изделий, которые не пользуются стабильным спросом, можно, устроив распродажу. В ряде случаев изделия из золота имеет смысл сдать на переработку. Периодичность подобных мероприятий – 6 месяцев. В настоящее время, когда в ювелирной отрасли остро стоит вопрос внедрения физической маркировки изделий из ДМДК, это особенно актуально, ведь некоторые модели производители вынуждены переделывать для удобства нанесения и считывания кода. Если возникают сомнения в вероятности беспроблемного считывания метки на изделии, то его рекомендуется включить в акции и распродажи.

### **1. 3. Фокусировка на прибыльных категориях.**

Уделите повышенное внимание продажам самых прибыльных категорий ювелирных изделий, например, обручальных колец, цепей, подвесок религиозной тематики.

### **1. 4. Индивидуальный подход.**

Создайте совместно с компанией – производителем ювелирной





продукции эксклюзивные коллекции, которые будут продаваться только в торговых точках вашей сети. Предложите услуги по индивидуализации дизайна изделий – частичному или полному. Персонализируйте сервис, чтобы привлечь клиентов, ценящих уникальность.

## **2. Управление закупками.**

### **2.1. Поиск надежных поставщиков.**

Ключевыми критериями в данном случае, независимо от ситуации на рынке, должны быть конкурентные цены на продукцию, ее высокое качество и оперативность поставок. Работу по поиску партнеров необходимо проводить постоянно, поскольку жизнь не стоит на месте: например, те условия сотрудничества, которые прежде

были для производителя или импортера продукции неприемлемы, в определенный момент могут оказаться реализуемыми. Наша практика подтверждает это: один из сотрудников нашей команды в течении более чем двадцати лет из месяца в месяц проводит мониторинг поставщиков и условий партнерства, что периодически позволяет добиться более высоких коммерческих результатов.

### **2.2. Оптовые закупки.**

Согласование оптовых закупок (свыше 50 – 100 штук одного артикула) положительно влияет на размер скидок и снижение себестоимости готовой продукции.

### **2.3. Управление запасами.**

Используйте современные системы управления запасами,



чтобы избежать переизбытка или дефицита продукции. Сформируйте и соблюдайте график заказов, учитывая прогнозы продаж, сроки производства и транспортировки товара и т.д.

#### **2.4. Оптимизация логистики.**

Минимизировать расходы на доставку и хранение товаров можно, оптимизируя маршруты и логистические операции. В идеале товар должен поступать на центральный склад компании уже разделенным на партии для каждого из магазинов сети. Некоторые сопутствующие товары, к примеру, упаковка для ювелирных изделий, могут поступать непосредственно в торговые точки.

### **3. Эффективное управление персоналом.**

#### **3.1. Коррекция штатного расписания.**

Проведите анализ загруженности сотрудников и оптимизируйте штатное расписание в зависимости от планов развития бизнеса. Вводить дополнительные штатные единицы необходимо, когда принимается решение о новом направлении в деятельности компании, или в случае, когда сотрудники объективно загружены и не справляются с полным объемом работы.

#### **3.2. Мотивация персонала.**

Введите систему мотивации сотрудников, которая стимулирует их к повышению продаж и улучшению качества обслуживания клиентов. Эффективная мотивация - это деньги, то есть заработок, который сотрудник может рассчитать сам в зависимости от своих достижений. Но нельзя забывать и о моральном стимулировании в виде заслуженной оценки успехов: «Лучший сотрудник месяца», «Самый эффективный работник» и т.д.

#### **3.3. Создание команды.**

Формирование дружной профессиональной команды, комфортной атмосферы в коллективе будет способствовать повышению мотивации сотрудников и их продуктивности. Руководителю важно быть честным с работниками, относится к ним с уважением. Каждый сотрудник должен знать общие цели компании и чувствовать, как с ростом организации растет он сам.

### **4. Снижение операционных расходов.**

#### **4.1. Энергосбережение.**

Используйте энергосберегающие технологии: светодиодное



освещение, системы автоматического отключения электроприборов, управления отоплением и кондиционированием. По возможности базовое оборудование закупайте в стране его производства.

#### **4.2. Оптимизация использования площадей.**

Рациональная организация пространства торгового зала позволит увеличить его функциональность и оптимизировать трафик покупателей. Об этом необходимо думать уже на этапе проекта, перед ремонтными работами и заказом торгового оборудования.

#### **4.3. Сокращение издержек на маркетинг.**

Проанализируйте эффективность рекламных кампаний, скорректируйте рекламный бюджет и используйте бесплатные каналы продвижения, например, социальные сети и контент-маркетинг. Рассмотрите передачу ряда функций (в частности, работу с соцсетями) на аутсорсинг. Подключайте к проверке эффективности маркетинга специалистов из других отделов.

4.4. Управление страховыми полисами. Проведите анализ предложений на рынке страховых услуг и выберите оптимальные условия страхования.





Этот мониторинг необходим, так как приносит значительную экономию средств.

### **5. Создание в магазинах атмосферы, привлекательной для клиентов.**

Уже на стадии проектирования интерьера необходимо обратить внимание на три составляющих: стильный дизайн, качественная мебель и современное торговое оборудование.

Проведите обзор интерьеров у конкурентов, а также вариантов, представленных в Интернете, и создайте магазины с фирменным, узнаваемым стилем, соответствующим ценностям вашего бренда.

Приятная фоновая музыка и аромамаркетинг будут способствовать комфортному пребыванию клиента в салоне. Правильно организуйте систему освещения, которая не только обеспечит оптимальное световое зонирование, но и позволит максимально подчеркнуть красоту ювелирных изделий.

Очень важным аспектом является вентиляция и кондиционирование помещения, наличие питьевой воды для покупателей (а в магазинах с изделиями ценового сегмента «выше среднего» - дорогого чая и кофе).

### **6. Развитие онлайн-продаж.**

Чтобы расширить покупательскую аудиторию, повысить узнаваемость бренда и увеличить продажи, создайте интернет-магазин. Продвигать его можно, используя контекстную рекламу, SEO-оптимизацию и социальные сети. Уделите внимание интеграция онлайн- и офлайн-каналов коммуникации, сформировав единую систему управления продажами. Это позволит обеспечить бесперебойное взаимодействие с клиентами.

### **7. Повышение качества обслуживания.**

#### **7.1. Обучение персонала.**

Необходимыми требованиями для продавцов являются: вежливость, основополагающие знания о ювелирных изделиях, драгоценных металлах и драгоценных камнях и следование процедурам обслуживания клиентов.

Совершенствование уровня сотрудника должно положительно влиять на его заработную плату. Инвестируйте в обучение персонала, чтобы повысить профессиональные навыки и информированность работников в сфере ювелирной моды, геммологии и т. д.

Заклучайте соглашение о возврате денег, потраченных на повышение



квалификации сотрудника, если он уволится ранее шести месяцев после прохождения обучения.

## **7.2. Индивидуальный подход.**

Мы уже упоминали о важности индивидуализации сервиса в современных реалиях.

Предлагайте клиентам услуги по индивидуальному подбору украшений и профессиональным консультациям, демонстрируйте преимущества вашего бренда перед конкурентами.

## **7.3. Дополнительные услуги.**

Как известно, не можешь продавать дешевле – увеличивай количество дополнительных услуг. Их диапазон весьма широк: гравировка, ремонт ювелирных изделий, подбор подарков, кредит, рассрочка, все виды оплат, обмен старых изделий на новые и т. д.

## **8. Управление рисками.**

Внедрение систем безопасности, защищающих товар от хищений, привлечение охранных агентств или создание собственной службы безопасности - обязательные условия деятельности ювелирного магазина. Застрахуйте магазин и ювелирную продукцию от хищений, пожара, стихийных бедствий и других возможных рисков.

Проводите регулярные проверки сотрудников и их обучение по вопросам безопасности и предотвращения краж.

## **9. Повышение узнаваемости бренда.**

### **9.1. Маркетинговые кампании.**

Разработайте эффективную маркетинговую стратегию, способную повысить узнаваемость бренда и привлечь новых клиентов. Проводите PR-акции, которые станут информационными поводами для СМИ. Участвуйте в специализированных выставках и ярмарках, ориентированных на конечного потребителя, чтобы расширить покупательскую аудиторию. Участвуйте в выставках B2B-формата для поиска новых поставщиков продукции и мониторинга трендов дизайна, моды, спроса.

## **10. Внедрение современных технологий.**

### **10.1. Системы управления товарами.**

Использование POS-систем позволяет оптимизировать учет продукции, результатов продаж и управления запасами.

### **10. 2. Онлайн-платежи.**



Внедрение системы онлайн-платежей способствует повышению лояльности клиентов и объемов реализации. Введение системы быстрых платежей тоже сэкономит вам финансы.

### **10.3. Мобильные приложения.**

Разработка собственного мобильного приложения бренда сделает информацию о магазинах, продуктах и услугах более доступной для клиентов.

Таким образом, методика сокращения издержек и повышения прибыльности, разработанная нами,

обеспечит дальнейшее развитие вашего бизнеса.

Подводя итоги, можно констатировать, что практические рекомендации, основанные на успешном опыте и изложенные в этой статье, позволят вам оптимизировать бизнес-процессы в компании, повысить эффективность ее работы, увеличить продажи и достичь желаемых коммерческих результатов.

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





## ПРОГНОЗЫ

# ТАСС: ЦЕНЫ НА АЛМАЗЫ В 2025 ГОДУ НАЧНУТ РАСТИ

УРОВЕНЬ ИЗБЫТОЧНЫХ ЗАПАСОВ АЛМАЗОВ У ОГРАНЩИКОВ СОКРАТИТСЯ ПРИМЕРНО К ФЕВРАЛЮ 2025 ГОДА, ЧТО ПРИВЕДЕТ К ПОЛОЖИТЕЛЬНОМУ ТРЕНДУ В ЦЕНАХ НА АЛМАЗЫ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

Так, руководитель управления аналитики по рынкам ценных бумаг Альфа-банка Борис Красноженов рассказал, что с 2020 года до 2022 года включительно на фоне высокого роста цен огранщики купили на 40-50 млн карат больше потребностей.

"В 2023 году, даже несмотря на хороший спрос на ювелирную продукцию, добывающие компании сокращали и цены, и продажи как раз, чтобы помочь огранщикам справиться с непомерным уровнем запасов. К концу 2023 года вроде бы

ситуация выправилась и цены вновь начали расти. Но в конце 2023 года G7 объявили планы ограничений против русских алмазов. Было заявлено о полной отмене русских камней с марта 2024 года", - отметил он.

По словам аналитика, огранщики, стараясь успеть закупиться камнями к этому дедлайну в январе и феврале 2024 года, закупились алмазами, что частично свело на нет дестокинг 2023 года.

"В реальности запрет на российские алмазы не подействовал. Огранщики снова оказались с большим запасом на руках, что привело к болезненному дестокингу и опять снижению цен", - добавил Красноженов.

"Мы полагаем, что уровень избыточных запасов в Индии к февралю 2025 года должен



существенно сократиться, если конечно добывающие компании не начнут ценовую войну", - отметил он. Красноженов также указал, что запасы алмазов в секторе огранки не бесконечны, а камней лишних не будет для продаж, скорее всего, уже через год. "По мере развития данного процесса может начаться положительный тренд в ценах на алмазы в 2025 году", - полагает эксперт.

Начальник дирекции департамента по аналитике в металлургической отрасли аналитического центра ТЭК Евгений Шубин также отметил, что санкции на российские алмазы могли бы реально заработать, если бы изменился весь мировой алмазный рынок, включая дружественные страны, а в них доля российского экспорта очень велика.

"Влияние на цены от этого будет временное, ведь санкции приведут лишь к перераспределению потоков. А в долгосрочной перспективе цена, конечно, вырастет. Поскольку останется ключевой драйвер - рост сегмента luxury-товаров, в том числе ювелирных украшений с бриллиантами", - считает он.

По словам Шубина, в мире идет процесс повышения уровня благосостояния. По экспертным

оценкам, количество людей с чистым капиталом более \$1 млн к 2028 году увеличится на 15%, до 64 млн, при этом наибольший рост будет сформирован за счет развивающихся и дружественных стран.

Ранее начальник управления корпоративных финансов алмазодобывающей компании "Алроса" Сергей Тахиев сообщал, что сокращение запасов алмазов у огранщиков в Индии и корректировка производственных программ мировых алмазодобывающих компаний повлияют на рост спроса на алмазы, что приведет к росту цен на драгоценные камни.



# АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ ОХЛАЖДЕНИЕ СПРОСА НА ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

Продажи ювелирной продукции в рознице по итогам 2024 года вырастут на 26–30%, но в 2025 году темпы роста серьезно замедлятся, сообщают «Ведомости» со ссылкой на заявления участников рынка и аналитиков.

По данным гендиректора сети Sokolov Николая Полякова, в прошлом году продажи ювелирных изделий в стране составили 461 млрд руб. в денежном выражении, увеличившись на 26% год к году. В сентябре 2024 г. близкий прогноз по объему рынка давало аналитическое агентство Infoline, где ожидали рост на 26,3% до 470 млрд руб.

Гендиректор Ассоциации ювелиров России Вадим Серов оценивает рост продаж в 30%. Объем рынка, по его словам, в 2024 г. составил около 460 млрд руб. В сети Sokolov продажи за год, по предварительным данным, выросли 38% до 69 млрд руб.

В сети UNOde50 (входит в Inventive Retail Group; IRG), по словам вице-президента по детским и ювелирным товарам Марии Голенковой, объем продаж в деньгах вырос на 50%, как и реализация ювелирных украшений в натуральном выражении.

Абсолютных цифр топ-менеджер не привела. Сеть в меньшей степени зависит от цен на драгметаллы в отличие от ювелирной продукции, поскольку в составе изделий — особый сплав с покрытием, добавила она.

За девять месяцев 2024 г. средний чек при покупке ювелирных изделий увеличился на 17% до 8600 руб., а в целом за год рост составил около 20%. В то же время общее количество чеков (покупок) в 2024 г. в целом по стране осталось на уровне 2023 г. Покупатели стали отдавать предпочтения более дешевым золотым изделиям (с меньшим весом драгметалла) и серебряным украшениям.







# JUNWEX

## ПЕТЕРБУРГ

5–9 февраля

«ЭКСПОФОРУМ»



KABARÓVSKY



ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ





 [Vkontakte](#)



 [Telegram](#)

**JUNWEX**

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

[press@rjexpert.ru](mailto:press@rjexpert.ru)

[www.junwex.com](http://www.junwex.com)