



KLONDIKE  
JEWELLERY

## Директор ювелирной компании KLONDIKE Михаил ВИНОГРАДОВ:



### «Продавать и покупать с KLONDIKE очень легко»



**Михаил, самый актуальный вопрос от ювелирной розницы: как успешно продавать в условиях новой реальности?**

«Делай как раньше» в современных условиях не приведет к успеху. Кто быстрее адаптируется к переменам – выигрывает больше всех. А внедрять изменения необходимо со знакомства с целевой аудиторией заново. На рынок вышли новые поколения со своими ценностями. Время переосмыслить, что мы даем покупателю помимо золота и бриллиантов?

Для ответа на этот вопрос необходимо следить за последними тенденциями и понимать ценности будущего покупателя. Поэтому магазинам важно сделать выбор такого производи-

теля ювелирных украшений, который держит руку на пульсе и вкладывает в изделия нечто большее, чем дизайн, – это смысл и ценности.

**Какие активности вы можете предложить розничным партнерам по продвижению украшений KLONDIKE?**

Повышение продаж украшений нашего бренда – цель не только магазинов, но и компании KLONDIKE, поэтому принимаем активное участие в повышении ключевых показателей продаж у наших партнеров. Например, с 1 декабря 2021 года мы запустили акцию «Зима подарков», где в течение трех месяцев разыгрываем 100 подарков среди покупателей наших изделий. Также мы проводим акции для стимулирования продаж точно – для отдельных магазинов или регионов.

Для розницы с высокими оборотами мы разрабатываем индивидуальные коллекции для партнера с учетом его пожеланий. Это дает возможность предоставлять на выбор покупателю уникальные ювелирные изделия KLONDIKE и удовлетворять

**«МЫ ПРИНИМАЕМ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ПОВЫШЕНИИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ У НАШИХ ПАРТНЕРОВ».**

потребность покупателя в эксклюзивности.

Важно учитывать, что продажи можно повышать за счет активной работы продавцов-консультантов. С этой целью мы запускаем мотивационные конкурсы для продавцов, разыгрываем подарки среди специалистов с лучшими результатами.

В 2022 году для повышения квалификации и качества работы продавцов KLONDIKE запускает премиальный курс по специфике продаж первой группы. Будут предложены самые актуальные и эффективные технологии продаж, появится возможность отработки полученных навыков для их закрепления. Такой инструмент поможет снизить нагрузку на руководителей магазинов в плане обучения персонала и сфокусироваться на приоритетных задачах.

**«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ РОЗНИЧНЫМ ПАРТНЕРАМ ПОМОЩЬ В ПРОДВИЖЕНИИ УКРАШЕНИЙ НАШЕГО БРЕНДА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ».**



## «МЫ ЗАПУСКАЕМ МОТИВАЦИОННЫЕ КОНКУРСЫ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ».

Конечно, все активности не перечислить. Это лишь часть того вклада, который KLONDIKE готов вносить в достижение общих с партнерами целей.

**Роль продавца в современных продажах выросла, а роль интернета сегодня можно назвать ключевой. Как KLONDIKE реагирует на этот фактор?**

В период ограниченной возможности посещения покупателями ТЦ и стрит-ритейла нашим партнерам продавать ювелирные украшения стало значительно сложнее. Зачастую покупатель не доходит до них или не приходит вообще, отдавая свои предпочтения онлайн-покупкам ювелирных товаров на маркетплейсах.

В условиях новых реалий мы предлагаем розничным партнерам помощь в продвижении ювелирных продуктов через интернет: направляем фото- и видеоконтент изделий, представленных в их сети, передаем выгрузки с нашего оптового сайта на их розничные сайты для своевременного обновления информации по остаткам, количеству и размерам колец. Благодаря этому наши партнеры могут предоставлять по запросам покупателей информацию о наличии у производителя тех или иных коллекций, а также оформлять интернет-заказы с доставкой до двери.

**Заведение товарных остатков в ГИИС ДМДК – еще один насущный вопрос для торговли. Вы планируете мероприятия для поддержки своих партнеров?**

Внедрение системы ГИИС ДМДК – сложный для наших партнеров процесс, зачастую очень болезненный. Многие не понимают, что это, и отказываются принимать новую реальность, отказываются от отборков товара у поставщиков, мотивируя это



незнанием, как будет складываться ситуация в дальнейшем.

Здесь, в свою очередь, хочу всех успокоить и заверить, что KLONDIKE как производство и торговая компания готова к этим переменам. На сегодняшний день все остатки продукции полностью заведены в систему учета ДМДК. С начала 2022 года мы планируем выпуск нашего ассортимента уже с присвоением уникальных идентификационных номеров (УИН) для каждого изделия. Продавать и покупать с KLONDIKE – очень легко, уважаемые партнеры!)))

В нашей компании разработан комплекс мер поддержки партнеров

в связи с введением ГИИС ДМДК. Созданы DBF-файлы с необходимой нашим покупателям информацией по текущим остаткам для загрузки ими в ГИИС ДМДК. Любой наш оптовый покупатель может обратиться к своему персональному менеджеру и запросить информацию со спецификацией по драгоценным металлам и драгоценным камням относительно своих остатков.

**ООО «Ювелирная фабрика Клондайк»**  
**www.Klondike.su**  
**+7(4942)41-55-42**

## «МЫ РАЗРАБОТАЛИ КОМПЛЕКС МЕР ПОДДЕРЖКИ ПАРТНЕРОВ В СВЯЗИ С ВВЕДЕНИЕМ ГИИС ДМДК».

