

«УРАЛЮВЕЛИР»: СЕКРЕТЫ ПОПУЛЯРНОСТИ

В ЭТОМ ГОДУ «УРАЛЮВЕЛИР» – ЕКАТЕРИНБУРГСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ ВЫСТАВКА – ОТМЕЧАЕТ 10-ЛЕТИЕ. ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ ВЫСТАВКА ПРОВОДИТСЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, АДМИНИСТРАЦИИ ЕКАТЕРИНБУРГА И УРАЛЬСКОЙ ИНСПЕКЦИИ ПРОБИРНОГО НАДЗОРА. НА ПРОТЯЖЕНИИ ЭТИХ 10 ЛЕТ «УРАЛЮВЕЛИР» БЫЛА И ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ И ЛЮБИМЫХ ЮВЕЛИРНЫХ ВЫСТАВОК. ЧИСЛО ЕЕ УЧАСТНИКОВ И ПОСЕТИТЕЛЕЙ НЕИЗМЕННО РАСТЕТ. ПОЧЕМУ? ДИРЕКТОР ВЫСТАВКИ НАТАЛЬЯ БЕССОНОВА ОТВЕЧАЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС КРАТКО: «ГЛАВНЫЙ ЧЕЛОВЕК, ЧЬИ ИНТЕРЕСЫ МЫ СТАВИМ ВО ГЛАВУ УГЛА ПРИ ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ ВЫСТАВКИ, – ЕЕ УЧАСТНИКИ. НЕ БЫЛО СЛУЧАЯ, ЧТОБЫ ОТ НАС ЛЮДИ УЕЗЖАЛИ НЕДОВОЛЬНЫМИ ИЛИ РАЗОЧАРОВАННЫМИ. НАША ПОЛИТИКА ПРОСТА: КАЖДЫЙ УЧАСТНИК ДОЛЖЕН ПОЛУЧИТЬ ОТ ВЫСТАВКИ МАКСИМАЛЬНУЮ ОТДАЧУ. И ОН ЕЕ ПОЛУЧАЕТ». А ВОТ КАК ОРГАНИЗАТОРАМ УДАЕТСЯ ЭТОГО ДОБИТЬСЯ – ВОПРОС СЛОЖНЫЙ. ЕГО КОРНИ НАДО ИСКАТЬ В 1998 ГОДУ – ЗА ДВА ГОДА ДО ОТКРЫТИЯ ПЕРВОГО УРАЛЬСКОГО ФОРУМА...



СНАЧАЛА БЫЛО... ИССЛЕДОВАНИЕ

Нужна ли ювелирная выставка в Екатеринбурге? Будет ли она полезна производителем и розничным продавцам? Эти вопросы организаторы будущего «УралЮвелира» начали задавать за два года до открытия первой выставки: сначала – себе, потом – потенциальным участникам и посетителям выставки. Исследования эти, которые проводятся и по сей день, доказывают: форум необходим и более чем востребован. К нему проявляют интерес ювелиры со всей России. Среди участников опросов и самой выставки – производители, продавцы, покупатели ювелирных изделий из Тюмени и Дальнего Востока, Самары и Москвы, Санкт-Петербурга, Калининграда, Казахстана... «Мы заинтересованы в максимальном расширении географии своего (и своих изделий) присутствия. Поэтому уральские ювелиры ищут партнеров в других регионах и странах. Ювелиры, например, средней полосы России – на Урале» – так объясняют респонденты необходимость екатеринбургской выставки. К тому же есть государство и регионы, весьма интересные с точки зрения ювелирного искусства, которым удобнее участвовать именно в «УралЮвелире», а не, скажем, в московском форуме. Например, в этом году Екатеринбург традиционно ждет ювелиров из Башкирии, большую казахскую делегацию...

И, конечно, Урал по праву считается родиной камнерезного, а отчасти и ювелирного искусства. Там есть что посмотреть и что предложить гостям.

НЕ ПРОСТО БИЗНЕС, А НАСТОЯЩАЯ ДРУЖБА

Кроме интереса к изделиям уральских мастеров и заинтересованности в уральском покупателе «УралЮвелир» привлекает своим удивительно теплым, заботливым отношением ко всем: и к участникам, и к посетителям. Бронирование гостиницы, доставка багажа – этим занимаются ор-

ганизаторы. Кто-то забыл дома ноутбук, принтер или в процессе работы закончился тираж листовок – все возникающие проблемы решаются сразу и на месте. Организаторов не приходится искать – они всегда рядом, в выставочном зале. Нужно – приедут в гостиницу.

Добрые отношения с компаниями-участницами складываются на долгие годы. И в результате перерастают в крепкую дружбу. А что среди прочего мы ценим в друзьях? Готовность помочь. А еще? Подсказать, как сделать лучше, если вдруг что-то не так.

«Мы очень благодарны всем, кто открыто говорит, что нужно сделать, чтобы выставка работала еще эффективнее, а участникам было комфортнее, – рассказывает директор выставки Наталья Бессонова. – Помню в первый год работы опытные экспоненты, которые неоднократно участвовали в других ювелирных форумах, в том числе международных, делились с нами опытом и советами. Как лучше монтировать витрины, направлять свет, размещать рекламу, приглашать оптовиков, чего не хватает другим выставкам и было бы неплохо организовать нам...»

В свою очередь, «УралЮвелир» готов помочь не только в вопросах организации участия в выставке и размещения, но и формирования выставочной коллекции. Понятно, что у каждого региона (Уральский тут не исключение) есть своя специфика, свое «представление о прекрасном»... Значит, чтобы удачно выступить на выставке, получить максимальную отдачу, нужно грамотно подобрать изделия. «УралЮвелир» постоянно контактирует с магазинами и конечными покупателями региона, ведет статистику продаж, изучает изменение спроса... Все эти сведения, разумеется, не держатся в тайне. Организаторы выставки никогда не отказывают компаниям в консультации: какие изделия стоит привезти в Екатеринбург, чтобы заключить максимум контрактов. Что предлагать оптовым, что – конечным покупателям. Зная заранее, какие задачи ставят перед собой компании-экспоненты, организаторы «УралЮвелира» рекомендуют им новых потенциальных партнеров.

Что же касается главной задачи – обеспечить участникам многотысячный поток посетителей, то и с этим организаторы справляются на твер-

дую «пятерку». В день выставку посещает около 8–9 тыс. человек. Реклама размещается на телевидении, радио, в печатных СМИ: и профессиональных, и гляцевых. Задействуется наружная реклама, почтовая, e-mail рассылка, традиционный массированный обзвон ювелирных компаний и магазинов.

ЗЕМЛЯ СЛУХАМИ ПОЛНИТСЯ

Скажем без преувеличения: «УралЮвелир» уже стал поистине народной выставкой. Участники едут в Екатеринбург, как к себе домой: с радостью и удовольствием. Помимо деловой программы и непосредственно участия в выставке их ждет душевный прием и развлечения (а они, как известно, особенно приятны в кругу друзей). Турнир по боулингу, заключительный банкет с песнями и танцами (к слову: никаких дополнительных взносов за это не берут), экскурсии...

Что еще говорит о народности выставки – так это огромное количество рассказов «по мотивам выставки». Согласитесь: о том, что не вызывает положительных эмоций, и вспоминать не хочется, а тут – просто кладезь историй. Вот, например, москвичи любят вспоминать, как девушки из одного крупного ювелирного холдинга приехали в ноябре в Екатеринбург в легких осенних пальто – оделись «по-московски». А морозы в это время на Урале бывают нешуточные. В тот год столбик термометра опустился до минус 30°C! Пришлось им бежать в магазин и покупать шубы. На следующий год они приехали на «УралЮвелир» «подготовленными» – взяли с собой валенки. Да вот незадача: осень оказалась теплее «бабьего лета». Хорошо, что захватили легкие туфли – они игодились.

Чем еще знаменита выставка, так это конкурсом современного ювелирного искусства! В этом году он проводится в 10-й раз. Одно из доказательств его абсолютной объективности, непредвзятости – следующее: Гран-при за это десятилетие жюри вручало всего два раза. И никаких вопросов по этому поводу не возникало, поскольку всем очевидно, за что вручается первый приз. И если нет очевидных победителей, приходится лишь надеяться, что в следующем году появятся более достойные работы – настоящие ювелирные шедевры. ■



Андрей САЛАМАТИН,

коммерческий директор ювелирной компании «Серебряника», Пермь

«УралЮвелир» – моя любимая региональная выставка.

«Во-первых, выставка, можно сказать, домашняя – от Перми до Екатеринбурга рукой подать. Но дело не в этом. «Как дома» – это отношение и организаторов, и участников, и посетителей друг к другу. Все мило, уютно, приветливо и недорого – по-домашнему.

В-вторых, сам коммерческий результат выставки, как главная задача бизнеса, постоянно радует и оптом, и розницей. Покупатель знающий, требовательный, но не избалованный и без заскоков.

В-третьих, сроки очень удобные – оптовые предновогодние закупки в самом разгаре. А после выставки есть время успеть поработать еще и в офисе. И розница в ожидании праздника не скучится.

Плюсов масса, их по-своему ощущает каждый участник. Есть еще и минусы, и мы, участники выставки, постоянно подсказываем организаторам, как и что можно сделать лучше... А в-десятых, мы десятый раз будем участвовать в выставке «УралЮвелир», а это лучшая рекомендация для любой выставки». ■

ИП МАЛОВА И.В.,

тм «RUSPEARLS», Екатеринбург

«В выставке участвуем постоянно. Руководство и коллектив Объединения «Универсальные выставки» готовы решить любые вопросы в любое время. Стенды всегда оборудованы заранее согласно сделанной заявке. Своевременная реклама позволяет привлечь большее количество покупателей.

Следовательно, хорошие оптовые и розничные продажи.

С удовольствием будем участвовать в следующих выставках». ■

Евгений КУСТОВ,

генеральный директор ООО «Кустов и Компания», Кострома

«Мы участвуем в этой выставке каждый год.

И, приезжая в ваш город, очень довольны тем, как серьезно вы готовитесь к выставке. Великолепная организация! Все своевременно: стенд застроен, электрика подключена, все услуги предоставлены. Организаторы очень внимательны и оперативны к просьбам своих участников. Все пожелания экспонентов учитываются и решаются. В настоящее время выставка захватывает и выходные дни, что повышает уровень розничных продаж, а это очень важно, серьезная оптовая торговля идет в будние дни. Покупатель очень высоко оценивает эксклюзивное мастерство художников и ценит качество изделия.

Обязательно будем продолжать работу с организаторами выставок.

Мы очень довольны вами». ■

