



КОЛЛЕКЦИИ «АГАТА». ПОДЛИННОЕ ИСКУССТВО

Сюжеты о некачественных и поддельных украшениях, которые недавно вышли на федеральном телевидении, вызвали широкий резонанс в ювелирной торговле. Объемы продаж резко упали во всех сегментах рынка. Если целью передач было разоблачение и привлечение к ответственности перед государством недобросовестных предпринимателей, то она не оправдала себя. В большей степени сюжеты навредили честным производителям, повлияв на их репутацию и торговлю.

«С о слов наших партнеров в регионах, я знаю, что у некоторых из них продажи просто остановились, – говорит **Наталья ПЕТРЕНКО, генеральный директор Торгового дома «Агат».** – Сюжеты о ювелирке прошли в преддверии летнего сезона, когда в торговле идет естественный спад. Сказалось это и на нас, ведь продукция «Агата» продается в ювелирных магазинах. На рынке произошло замирание, и не исключено, что осадок от ТВ-шумихи останется надолго».

Можно ли подделать продукцию «Агата»?

«Теоретически это возможно, – считает **Наталья ПЕТРЕНКО.** – Но если подделывать качественно, то цена на выходе будет очень высокой. Если речь идет о частных ювелирных мастерских, где нет того обо-

рудования, что на заводе «Агат», где на работу будет затрачено гораздо больше времени и ресурсов, – то экономически это будет для них невыгодно».

Однако аналоги продукции завода «Агат» все-таки можно встретить на ювелирных выставках. Так, например, в прошлом году был полностью воспроизведен легендарный «Царский» сервиз «Агата»: цена в два раза ниже оригинала, но должного качества производитель достичь все равно не смог, а потому на выставке продукция не имела успеха. Покупатель товаров VIP-сегмента, как правило, более грамотный и щепетильный в выборе, он обращает пристальное внимание на качество и на художественную ценность изделий.

Высокий уровень качества продукции «Агата» обеспечивает дорогостоящее оборудование завода, специальные технологии и талантливые ювелиры, которые специализируются именно на производстве подобного рода уникальных изделий. Технологии «Агата» обкатаны на широком ассортименте изделий, а потому с качеством этой продукции конкурировать сложно.

Как вернуть доверие покупателей?

Для своих партнеров в регионах ТД «Агат» регулярно проводит обучающие семинары, рассказывая о том, как грамотно и эффективно продавать его продукцию. Теперь в рамках подобных мероприятий планируется давать дополнительную информацию и рекомендации магазинам, которые столкнулись с недоверием и «дефицитом» покупателей.

«Мы дополняем программу семинара для продавцов, – рассказывает **Наталья ПЕТРЕНКО.** – Заостряя внимание на том, как

РЕКОМЕНДАЦИИ МАГАЗИНАМ

**Наталья ПЕТРЕНКО,
генеральный директор ТД «Агат»:**

1. Делайте ставку на постоянных покупателей. У 30% наших партнеров торговля улучшилась в разы за счет того, что они активно работают с постоянными клиентами, которые доверяют магазину и его владельцу.

2. Пересматривайте свой взгляд на общение с покупателями. Не заманивайте их скидками, скидки в ювелирке – не тот аргумент, который интересует покупателей. Предоставляйте им дополнительные сервисы, расширяйте возможности выбора. Например, такой сервис, как работа с каталогами производителей. Видя у вас на витрине несколько изделий данного завода, покупатель оценит их качество, а дизайн украшения для себя может выбрать по каталогу завода и заказать его у вас. По такой схеме сегодня работают многие ювелирные дома Европы.



Оксана ЛЕСНИЧАЯ, сопрано:



Как показывает мировой опыт, к художественным шедеврам можно относиться по-разному. Но равнодушных нет. Слишком велико мастерство автора, слишком много души он вкладывает в работу. Возможно, поэтому истинное произведение искусства – будь то ювелирное украшение или музыкальное произведение – и подделать непросто.

Я рада, что изделия, созданные под брендом «Агат», никого не оставляют равнодушным. Это действительно искусство великих мастеров.

К сожалению, далеко не все русские художники были по достоинству оценены современниками. Только спустя столетия они нашли своих почитателей и ценителей. Так было, в частности, с оперой Михаила Ивановича Глинки «Руслан и Людмила». Сначала композитора обвинили в легкомысленном и небрежном отношении к написанию либретто. Со временем, правда, историки доказали обратное. Сохранившиеся материалы самого Глинки доказывают его кропотливую работу над деталями сюжета.

Не исключено, что подобные нападки были вызваны в том числе и тем, что Глинка использовал лишь фрагменты литературного первоисточника (поэмы А.С. Пушкина). В целом же текст писался заново. В итоге – эпическое произведение с совершенно иной трактовкой сюжета. От пушкинского шуточного отношения к героям не осталось и следа: опера воспеваает героизм, верность любви, высмеивает трусость.

Неудачно прошла и премьерная постановка оперы: императорская семья уехала из театра, не дождавшись окончания действия. Разумеется, это не могло не сказаться на реакции зрителей. Интересный факт: Николай I не любил музыку Глинки так сильно, что приказал заменять гауптвахту для провинившихся офицеров посещением оперы «Руслан и Людмила».

Но справедливость восторжествовала: в первый сезон своего существования опера прошла в Петербурге 32 раза, а позже имела успех в Париже. Впоследствии оркестровые приемы, используемые Глинкой (подражание гусям: арфа пиццикато и фортепиано), взяли на вооружение другие композиторы.

АКЦИЯ!

«ВЕСЕННЯЯ ЗАМОРОЗКА»

ТД «Агат» гарантирует всем партнерам, сделавшим заказ и оплатившим 30% заказа, поставку по апрельскому прайсу! Суть акции – в том, что продукция, заказанная вами в рамках акции, пересечет границу по старым, более низким ценам. А это важно с точки зрения проверяющих таможенных, акцизных и прочих органов. Соответственно если вы будете забирать партию товара в сентябре, октябре или декабре – цена останется прежней и позволит вам сэкономить от 20 до 50% стоимости поставки!

Акция продлится до 30 июня!



**г. Москва, Кутузовский проспект, дом 35
Тел.: +7 (495) 649-17-23, +7 (495) 961-46-89
info@agat-zavod.ru; www.agat-zavod.ru**



грамотно объяснять покупателю, что товар, который они покупают, является «подлинником», а не суррогатом. Например, у каждого изделия «Агата» есть специальный номер, который ему присваивается при прохождении таможенного контроля. Данный код, а также

другие сведения о товаре, зафиксированы в таможенной декларации, и все они отражены на бирке изделия. Таким образом, покупатель имеет возможность удостовериться, что изделие было проверено государственными органами и имеет государственное клеймо. ТД «Агат» всегда готов представить покупателям все документы о своей продукции, ничего не скрывая».