



Ситуацию на ювелирном рынке и в розничной торговле Юга России лучше всего знают руководители тех предприятий, которые давно и успешно сотрудничают с магазинами этого региона. Именно такой компанией является Choron Diamond. Поэтому мы побеседовали с ее директором Раджешем ГАНДИ.

Раджеш ГАНДИ, генеральный директор компании Choron Diamond: «ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА ЮФО РОССИИ ВЕСЬМА ВЕЛИКИ...»

Раджеш, как вы оцениваете перспективы ювелирного рынка Юга России? В чем его особенности? Каково место вашей компании на этом рынке сегодня?

Сразу хочется отметить, что культура Юга России очень самобытна и колоритна. А традиция дарить и носить украшения имеет самую что ни на есть культурную огранку. Из давня теплые регионы России славятся многообразием и оригинальностью ювелирных украшений и особым к ним отношением. Многонациональность этого региона определяет разнообразие дизайна, а большой спрос – широкую амплитуду ценовой категории ювелирного рынка.

В числе предприятий, с которыми сотрудничает наша компания, конечно же есть представители южного региона. Choron Diamond работает с ювелирными салонами

Ростова-на-Дону и Краснодара (сеть ювелирных магазинов «Золотой ларец»). В будущем, после открытия нашего первого собственного ювелирного салона в Москве, мы намерены расширять свою торговую базу, налаживать более тесные контакты с ювелирными магазинами Юга России. Сегодня мы ищем надежного регионального представителя с обширной сетью магазинов в ЮФО, который достойно будет представлять изделия Choron Diamond на этом ювелирном рынке.

В последнее время в данном регионе возросли продажи изделий низкой ценовой категории. Поэтому на нынешнем этапе мы делаем акцент именно на золотые изделия без камней, которые соответственно относятся к низкому и среднему ценовым сегментам. Вообще, перспективы развития ювелирного рынка ЮФО России весьма велики

в связи с постоянным спросом на ювелирную продукцию. А где спрос – там и предложение.

А в чем еще заключаются особенности потребительского спроса этого региона?

На мой взгляд, особенность Юга России состоит в предпочтении покупателями украшений российских компаний. Такая патриотичность стимулирует появление вполне конкурентоспособных ювелирных предприятий, изготавливающих украшения самого современного дизайна. По опыту работы с южным регионом могу отметить и еще одну особенность – доминирующие продажи золотых изделий без камней, объем которых иногда даже превышает показатели в Центральном регионе. На сегодняшний день эта тенденция пока сохраняется, хотя примечательно, что возросли и объемы продаж бриллиантов (небольшой каратности). Скорее всего это влияние Европы. На сегодняшний день для российских леди становится привычным украшать себя одним кольцом с бриллиантами вместо множества золотых украшений без камней. Средний чек ювелирной покупки южного региона в этом году составляет 15 000–20 000 рублей. Большим спросом пользуются изделия с мелкими бриллиантами, преимущественно из белого, желтого, а также двухцветного золота, хотя в лидерах все также остается бескаменка. Согласно последним исследованиям, в ЮФО в среднем и премиальном сегменте вырос спрос на оригинальные и нестандартные коллекции обручальных колец.

Что ваша компания может предложить ювелирной рознице Юга России?

Компания Choron Diamond существует на ювелирном рынке уже более 12 лет. Строгая классика или необычные формы, яркие цвета рубинов и сапфиров или неизменная притягательность блеска белых бриллиантов – все это украшения Choron Diamond. Даже самый требовательный и разборчивый покупатель найдет украшение по своему вкусу. Ассортимент нашего товара многообразен, так что нам всегда есть что предложить.

Сегодня компания Choron Diamond представляет новые коллекции обручальных колец. Три коллекции – «Солнечный ветер», «Северное сияние» и «Южная ночь» – объединяют в себе 90 моделей колец классического и ультрасовременного дизайна. Наряду с традиционными шлифованными кольцами из желтого и белого золота в ассортимент включены модели, выполненные с применением технологии матирования, широко представлена последняя тенденция европейской моды – гармоничное сочетание двух цветов золота в одном кольце. Также во всех трех коллекциях можно найти модели, инкрустированные одним или несколькими бриллиантами. Камни в большинстве колец закреплены таким образом, что не выступают за поверхность кольца, обеспечивая его удобную носку. Это обязательно оценят мужчины, которые не любят выступающие камни в украшениях. Обручальные кольца выбираются на всю жизнь. И тем более важ-

ным оказывается сделанный выбор. Вы интуитивно знаете, каков он, символ вашей любви, а мастера компании Choron Diamond лишь воплощают ваше представление в жизнь.

Обручальными кольцами не ограничивается список украшений для свадебных мероприятий. В последнее время активно возрождается институт помолвки, который был обычным ритуалом в царской России. Непременным атрибутом данного события являлось кольцо (engagement ring), которое дарилось женихом невесте в знак серьезности его намерений. Согласно распространенному убеждению, это должно быть кольцо-солитер с одним крупным камнем, чаще всего с бриллиантом. Компания Choron Diamond предлагает интересную модификацию этого самого распространенного типа кольца для помолвки. Центральным элементом кольца является не один, а несколько бриллиантов, которые при помощи уникального способа крепления камня Touch of Love («Прикосновение любви») создают эффект одного большого камня. Название закрепки в данном случае очень символично: кольцо, даримое по поводу помолвки, должно напоминать девушке о том, что любовь ее избранника всегда с ней.

К тому же Choron Diamond предлагает своим покупателям бесплатно выгравировать на кольцах имена, фразу, символ по желанию клиента. Обручальные кольца Choron Diamond созданы для людей, которые ценят качество и хотят быть непохожими на других.

Со всеми компаниями-партнерами мы работаем на условиях предоплаты или отсрочки, с постоянными клиентами – по схеме реализации. Мы стараемся соответствовать времени, регулярно посещаем самые крупные международные ювелирные выставки. Поэтому каждый клиент может быть уверен – мы предоставляем продукцию в соответствии с самыми модными мировыми тенденциями.

И в заключение ваши пожелания участникам ювелирного рынка Юга России.

Прежде всего хочется пожелать терпения и стабильности, хороших показателей продаж, конкурентоспособной продукции, готовности бороться за рынок, за клиентов, быть успешными в своем бизнесе. Современный покупатель очень требователен и профессионален. Необходимо быть чуткими и внимательными к малейшим изменениям его вкусов и предпочтений. К тому же одной из главных задач сегодня является повышение лояльности покупателей, стимулирование продаж. Фактор клиентоориентированности занимает ведущее место на ювелирном рынке будущего. Проведение различного рода рекламных кампаний по привлечению покупателей, всевозможные акции и мероприятия по популяризации бренда – таким образом можно подогреть интерес покупателя, убедить его в том, что ваши ювелирные изделия – это именно то, что он ищет. Нестандартный подход во всем – главная идея удачного бизнеса! И конечно же позитивный настрой и внутренняя гармония. Только к таким людям приходит удача! 

**Беседовала Юлия НОВИКОВА,
главный редактор журнала
«Навигатор ювелирной торговли»**