

Неотличимы от бриллиантов

Об украшениях Swarovski



НА ПРОТЯЖЕНИИ

123 лет своего существования компания Swarovski доказывает — нет предела совершенству и чистоте кристаллов. Камни Swarovski сияют ярче драгоценных (это установленный факт). О том, как живет австрийский бренд в России, рассказывает управляющий директор департамента готовых изделий Swarovski в России Светлана Белова.

— За три года вашей работы коммерческие показатели компании в России выросли (хотя 2016 год был кризисным). Расскажите о направлениях бизнеса компании. Какое из них самое прибыльное?

— У Swarovski действительно есть множество подразделений. Swarovski Professional занимается продажей кристаллов для одежды, аксессуаров, интерьера. Есть Swarovski Lighting, которое делает готовые осветительные приборы. Есть Gemstone-направление, они создают искусственные драгоценные камни, неотличимые от натуральных. Компания также производит машины, которые обрабатывают кристаллы и драгоценные камни, различные оптические приборы — линзы, бинокли, прицелы. Еще есть большое производство, которое делает светоотражающее покрытие на дорогах. Но глобально самый крупный бизнес — это готовые изделия, и я отвечаю в России именно за это направление. Это украшения, аксессуары, очки, ручки, фигурки и предметы для интерьера. Ведь исторически весь новейший бизнес Swarovski начинался именно с фигурок, а точнее, с маленькой мышки, созданной для Олимпиады в Инсбруке в 1976 году. В Инсбруке есть потрясающий Музей Swarovski, там можно увидеть все разнообразие наших кристаллов. Самый маленький кристалл в мире со 120 гранями или кристалл размером в полметра с таким же количеством граней и такого же цвета. Это одно из ноу-хау компании Swarovski — кристаллы самого разного размера можно сделать абсолютно идентичного цвета. Мы знаем, как правильно добавить цветовой

компонент, чтобы в большом кристалле он выглядел так же, как в маленьком.

— В чем состоит главная особенность российского рынка?

— В России самое популярное изделие — серьги. У нас долгая зима, а серьги видно всегда, даже если женщина в шубе и шапке. Особенно серьги с крупными кристаллами, например, из линии Bella — это наш бестселлер на протяжении многих лет. Или с совсем маленькими кристаллами, похожими на бриллианты. Наши кристаллы действительно практически неотличимы от бриллиантов. В Америке проводились тесты на прозрачность, и в некоторых случаях кристаллы выигрывали у бриллиантов по тому, как проходит и преломляется свет. Отличаются они только оттенком. А вот кольца в России наименее востребованная категория.

— Какие сегодня есть тренды на украшения?

— Многослойность. Все началось несколько лет назад с бэнглмании — моды носить много браслетов сразу, перешло в тренд на ношение нескольких сотуаров одновременно. Например, с помощью коллекции магнитных стрендов Remix можно создавать разные образы. В каждом нашем магазине есть журналы, где мы рассказываем и показываем, как можно комбинировать изделия. Сейчас такие гибкие тренды! Помните, раньше надо было, чтобы обувь подходила по цвету к сумке, а сейчас кто об этом думает? Наоборот, ты должен быть уникальным. Синий с красным? Пожалуйста. Наш продукт очень разнообразный, при этом самые разные коллекции отлично сочетаются друг с другом. Можно купить сначала одно изделие, потом другое.

— Представлены ли в России украшения линии Atelier Swarovski?

— Магазины, в которых могут быть представлены эти украшения, должны соответствовать определенным требованиям. Надо иметь большую площадь и правильную аудиторию. Украшения линии Atelier — это крупные, дорогие изделия стоимостью от 20 тыс. до 60–70 тыс. руб. В России только несколько точек авторизованы для продажи этой линии. Иногда вещи из Atelier представлены в обычной коллекции, в этом году, например, в ней есть украшения, сделанные в сотрудничестве с дизайнером Джейсоном Ву. В прошлом году компания выпустила в рамках Atelier изделия с драгоценными, искусственно выращенными бриллиантами Swarovski Created Diamonds, которые будут изготавливаться по предзаказу. Их стоимость начинается от €6–7 тыс. за изделие. Если есть возможность пригласить клиента в шоу-рум в Париже, мы при-

глашаем, но позволить себе самим хранить такие изделия мы пока не можем.

— Как вы определили бы место украшений Swarovski на рынке?

— Хороший вопрос. Прямого конкурента у Swarovski нет. Да, наша продукция очень похожа на изделия из золота, серебра или платины, но мы не ювелирная марка. А в сегменте бижутерии есть или совсем дешевые бренды, или те, которые используют драгоценные металлы. Поэтому мы уникальны.

— Какие украшения можно считать бестселлерами или визитной карточкой Swarovski?

— Компания постоянно работает над чем-то необычным. Но, конечно, первым делом на ум приходит браслет Slake, который держался в топе продаж с 2011 года несколько лет — тонкие полоски из материала алькантара на двух кнопках, усыпанные кристаллами разных цветов и форм. Потом был браслет Stardust с кристаллами внутри металлической сетки. После этого появился шикарный браслет Crystaldust — кристаллы наносятся на поверхность браслета при помощи клея. Это своеобразная эволюция наших уникальных продуктов. Мы



КОМПЛЕКТ КОЛЕЦ LILIA, SWAROVSKI, ПОКРЫТИЕ — РОЗОВОЕ ЗОЛОТО

очень много вкладываем в исследования, чтобы запустить абсолютно новый продукт. Но как только он появляется на рынке, он быстро завоевывает популярность, и его начинают копировать, подделывать. Защититься от этого, к сожалению, пока возможным не представляется.

— Как будет развиваться компания в 2018 году?

— Мы давно хотим запустить онлайн-канал, надеюсь, что в этом году наконец это сделаем. Еще будем активно рассказывать о наших украшениях. Есть несколько типов узнаваемости. На вопрос «Вы знаете бренд Swarovski?» 74 человека из 100 скажут «да», ведь мы очень давно на рынке. А вот если попросить перечислить бренды, которые делают украшения, о Swarovski вспомнят только 17–18% опрошенных. Наша задача сегодня, чтобы люди на второй вопрос отвечали: Swarovski. Работать нам предстоит много. И мы собираемся задействовать все инструменты: расширение дистрибуции, медийную поддержку, работу с лидерами мнений, так называемыми инфлюенсерами. Мы стремимся к постоянному общению с нашей аудиторией.

БЕСЕДОВАЛА ЕКАТЕРИНА ЗИБОРОВА



БРАСЛЕТ LUDIC, SWAROVSKI, РОДИЕВОЕ ПОКРЫТИЕ, СЕТКА ИЗ КРИСТАЛЛОВ CRYSTAL MESH