



ГРАН-ПРИ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ МАГАЗИН 2021»

СЕТЬ ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНОВ «ВАЛДАЙ ЗОЛОТО», СЫКТЫВКАР

Светлана Валентиновна ВОЛОСКОВА, владелица и руководитель ювелирной сети «Валдай-Золото»:

«К своему 25-летию в 2023 году мы достигнем самого расцвета»



ВАЛДАЙ ЗОЛОТО

— Основан в 1998 году —

«Валдай-Золото» – крупнейшая ювелирная сеть на территории Республики Коми. История компании началась более 20 лет назад с открытия первого магазина в центре Сыктывкара.

В 2021 году сеть получила высшую награду конкурса «Лучший ювелирный магазин года» – Гран-при. А ее бессменный руководитель – самую почетную именную номинацию «За вклад в развитие ювелирной отрасли России и поддержание высоких стандартов розничной ювелирной торговли».

О компании «Валдай-Золото» мы побеседовали с ее владелицей Светланой Валентиновной ВОЛОСКОВОЙ.

Светлана Валентиновна, в этом году вы получили две самые высокие награды конкурса: Гран-при и «За вклад в развитие ювелирной отрасли России и поддержание высоких стандартов розничной ювелирной торговли». Что вы чувствуете? Что значат эти награды лично для вас и для компании?

Скажу честно, не ожидала, что награды будут настолько высокими. Я 30 лет в ювелирном бизнесе. Мне приятно, что журнал «Навигатор ювелирной торговли» отметил этот юбилей наградой «За вклад в развитие ювелирной отрасли России».

Вдвойне приятно, что мы получили Гран-при. И здесь я хотела бы с гордостью расска-



зать, что на церемонии в Москве ко мне подошли коллеги и говорили, что мы, наша компания действительно это заслужили. А признание заслуг от людей, с которыми работаешь годами, дорогого стоит.

Ну и, конечно, для компании «Валдай-Золото» Гран-при – это мощный стимул двигаться дальше, не уронить высокую планку лидера розничной торговли нашими любимыми ювелирными украшениями.



Какие награды и номинации получали лично вы и ваш холдинг? Какими из них вы особенно дорожите и почему?

Награды были, и я всеми ими горжусь. Но особо дорожу самой первой наградой – и для меня, и для компании – медалью «Лучший работодатель России». Ее вручили за коллектив, который был подобран мною, за то, что мы много лет успешно работали вместе. Для кого-то это не грандиозное событие, а для меня – очень важная и весомая награда.

Вторая награда, которой я горжусь, победа в номинации «За безупречную репутацию бренда» в вашем конкурсе «Лучший ювелирный магазин года». Репутация очень много значит в нашем ювелирном мире. Мы работаем с поставщиками и покупателями, нас все знают. И это весомая награда, которой мы очень дорожим. Ну и, конечно, теперь мы гордимся Гран-при конкурса «Лучший ювелирный магазин года».

Ситуация на ювелирном рынке сегодня очень сложная. Как вы преодолеваете коронакризисные времена?

В любое время работать было сложно, но никто не ожидал, что пандемия внесет такие

«В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ РАБОТАТЬ БЫЛО СЛОЖНО, НО НИКТО НЕ ОЖИДАЛ, ЧТО ПАНДЕМИЯ ВНЕСЕТ ТАКИЕ КОРРЕКТИВЫ И В НАШУ ЖИЗНЬ, И В ЮВЕЛИРНЫЙ БИЗНЕС В ТОМ ЧИСЛЕ».





«МЫ УЖЕ ДВА ГОДА ЖИВЕМ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ, НО ВСЕ РАВНО ХОЧЕТСЯ СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ».

коррективы и в нашу жизнь, и в ювелирный бизнес в том числе. Особенно пугала неопределенность первого периода, когда пришлось закрыть на два месяца все ювелирные магазины. В короткий срок за два-три дня нужно было собрать все ценности из магазинов – мы же не знали, чего ожидать. А наши магазины расположены на территории всей Республики Коми, и между ними огромные расстояния. Но мы быстро организовали доставку, обеспечили сохранность изделий и отпустили всех сотрудников в отпуск. Пришлось срочно переорганизовываться и организовывать онлайн-продажу ювелирных украшений нашей сети. Я думаю, что все прошли через такое. И это был очень сложный период.

Теперь онлайн-продажи у нас налажены. Хорошая отдача в этом плане и от нашего сайта, и от страниц в соцсетях. Лучше всего работает, конечно, Instagram. Мы выставляем там все новинки. Все наши сотрудники – от



«ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ИЗМЕНИЛСЯ. КЛИЕНТЫ ОСОЗНАННО ДЕЛАЮТ ПОКУПКИ. ОНИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОКУПАЮТ ОЧЕНЬ ДОРОГИЕ ИЗДЕЛИЯ, НО ПОДХОДЯТ К ЭТОМУ СЕРЬЕЗНО И ДОЛГО ГОТОВЯТСЯ».

продавцов до директоров магазинов – ведут там свои аккаунты. В конце года у нас пройдет конкурс среди продавцов, подведем итоги, кто успешнее всего работает в онлайн-торговле, и наградим их.

Мы уже два года живем в условиях пандемии, но все равно хочется смотреть в будущее с оптимизмом. Условия работы изменились, наступило время не разбрасывать камни, а собирать их. Я думаю, что сегодня не стоит расширять сеть и держать большое количество ювелирных салонов. У нас сейчас 22 магазина. Это аренда, налоги, заработная плата и другие расходы. Все это наводит на мысли о сокращении торговых точек и расширении онлайн-торговли. Сейчас, конечно, многие этой темой занимаются, и, я думаю, за этим будущее.

Но не нужно забывать, что онлайн-продажи – это в основном масс-маркет. В интернете





покупают, как правило, недорогие изделия. Потому что достойное ювелирное украшение хочется подержать в руках, примерить, полюбоваться игрой камней, ну и, конечно, убедиться в подлинности бриллиантов. Это главное. Наши салоны всегда были местом встречи покупателей и консультантов, мы проводили много мероприятий. Сейчас общение ограничено, и многие клиенты приходят пообщаться. Например, люди гуляют и заходят к нам просто поговорить с продавцами, посидеть в зоне отдыха.

Одна моя клиентка три раза заказывала у кого-то ювелирные украшения онлайн. И три раза возвращала эти изделия. И такое бывает нередко. Потому что ждешь две-три недели, а приходит не то, что ожидал, и человек чувствует себя разочарованным. Речь не только о ювелирке, подобное происходит, например, с одеждой и обувью. Так что магазины все равно останутся. Полностью в онлайн ювелирная торговля не уйдет.

Что сейчас происходит с ассортиментом в вашей компании?

Еще раз повторюсь: онлайн – это в основном масс-маркет, там заказывают недорогие





изделия. В своих салонах я хочу увеличить ассортимент за счет украшений более высокого сегмента. Особенно это касается нашего флагманского магазина. Он всегда работал главным образом в сегменте премиум, сейчас мы еще больше увеличим количество дорогих украшений в нем. Остальные магазины разные: где-то дешевле, где-то дороже. Ценовая политика в них отличается.

Еще мы заключили договоры на проведение ювелирных выставок-продаж совместно с известными компаниями из Екатеринбурга, Москвы и Санкт-Петербурга. Мы хорошо знаем свою клиентуру, знаем, что людям нужно. И выбираем именно тех партнеров, изделия которых будут пользоваться спросом. Мы же несем перед ними ответственность, потому что им нужны продажи, а не просто выставка.

Покупательский спрос за последние два года изменился. Клиенты осознанно делают покупки. Они по-прежнему покупают очень дорогие изделия, но подходят к этому серьезно и долго готовятся. А в целом идет расслоение клиентов: им нужен или масс-маркет, или очень дорогие украшения. Идет вымывание «среднего покупателя». Это нужно учитывать при формировании ассортимента.

«ГЛАВНЫЙ И САМЫЙ СЛОЖНЫЙ ВОПРОС В НАШЕМ ЮВЕЛИРНОМ БИЗНЕСЕ, В РИТЕЙЛЕ ОСОБЕННО, – ЭТО КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ КАДРЫ».

Дефицит квалифицированных кадров – общая проблема. Как вы находите персонал и чему учитесь?

Да, главный и самый сложный вопрос в ювелирном бизнесе, в ритейле особенно, – это квалифицированные кадры. Если раньше работа в ювелирных салонах была престижной, сейчас она рассматривается как проходная. Например, при отборе кандидатов я всегда задаю вопрос: «Кем вы себя видите через 5–10 лет?» И сегодня каждая вторая отвечает: «Хозяйкой косметического салона или модным стилистом». У меня возникает вопрос: «Зачем тогда идти работать в ювелирный салон?» Поэтому очень сложно в настоящее время найти персонал. При расширении салона или реорганизации я провожу собеседования со многими кандидатами из молодежи. И за целый год мы взяли к себе всего двух новых сотрудников. Очень сложно найти хорошие кадры.

Текучки кадров у нас нет, если уходят, то либо в декрет, либо переезжают в другое ме-





сто. Все-таки наша республика – северный регион, и отток рабочей силы, особенно молодежи, у нас существует, он заметен.

Бизнес и личная жизнь. Вы нашли формулу счастливой личной жизни? Могли бы вы рассказать о ней?

Что такое формула счастливой личной жизни? Ее, наверное, не существует. У всех по-разному. Могу сказать про себя. Мы с мужем 50-летие совместной жизни скоро будем праздновать. Для нас формула счастливой семейной жизни – доверие друг к другу. И моя жизнь показывает, что семьи держатся там, где есть понимание, доверие и поддержка.

И в конце традиционный вопрос о планах.

Скажу только, что нашу компанию ждут очень большие перемены. Сейчас мы приняли план развития на полтора года. К 2023 году, к своему 25-летию, «Валдай-Золото» будет выглядеть обновленным, современным и, конечно, еще более успешным ритейлером. У нас для

этого есть дружный коллектив профессионалов, большое желание видеть наши магазины по всей республике и быть лучшей региональной ювелирной сетью. Мы будем стараться. Сейчас не хочется раскрывать все секреты, но, надеюсь, что к 25-летию мы достигнем самого расцвета.

Хочу пожелать, чтобы солнце над Валдаем светило всегда. Это ведь и наш знак, который мы включили в брендинг. ●

«ВАЛДАЙ-ЗОЛОТО»

ТЕЛ.: 8 (212) 215-512



WWW.VALDAYGOLD.RU



VALDAYGOLD



VALDAYGOLD



VALDAYGOLD