



---

РУКОВОДИТЬ БИЗНЕСОМ В НЕБОЛЬШОМ ГОРОДЕ НЕ ТАК ПРОСТО, КАК ЭТО МОЖЕТ ПОКАЗАТЬСЯ. В МАЛЕНЬКИХ ГОРОДАХ СВОЯ СПЕЦИФИКА, КОТОРАЯ ЗАЧАСТУЮ СВЯЗАНА С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ «ПОДВОДНЫМИ КАМНЯМИ». НО **ФЛЮРА СУЛЕЙМАНОВА**, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ «АЛМАЗ», МАГАЗИНОВ «АДАМАС» И «АЛМАЗ-ХОЛДИНГ» В ГОРОДЕ КУЗНЕЦКЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ, ТРУДНОСТЕЙ НЕ БОИТСЯ. ОНА РАДУЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ БЕСПРЕЦЕДЕНТНО ШИРОКИМ АССОРТИМЕНТОМ ЮВЕЛИРНОЙ ПРОДУКЦИИ И СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ.

---

## ФЛЮРА СУЛЕЙМАНОВА: «Я ЛЮБЛЮ ВИДЕТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ»

*Флюра Алямовна, расскажите, пожалуйста, о развитии Вашей компании. Почему Вы нашли себя именно в ювелирном бизнесе?*

Мечта работать с ювелирными украшениями была у меня всегда, но лишь спустя годы она воплотилась в реальность. В 1997 году был открыт первый ювелирный магазин «Изумруд». Сегодня у нас шесть ювелирных магазинов в Кузнецке. Мы представляем три бренда: сеть ювелирных магазинов «Алмаз», магазин «Алмаз-Холдинг» и магазин «Адамас».

*На какую потребительскую аудиторию они рассчитаны?*

В основном наша продукция рассчитана на людей со средним достатком. Исключение составляет магазин «Адамас», где можно найти украшения более высокого ценового сегмента.

*С какими поставщиками Вы работаете?*

Как я уже упомянула, мы являемся официальным представителем компании «Алмаз-Холдинг».

а также работаем по франшизе с компанией «Адамас». Кроме этого, под своим брендом «Алмаз» мы продаем ювелирные украшения от других российских производителей. Это около 70 поставщиков, все – известные и ведущие ювелирные предприятия России.

***Думаю, Вы можете похвастаться богатым ассортиментом и хорошими продажами.***

В наших магазинах можно найти большой выбор ювелирных украшений из золота и серебра, с драгоценными и полудрагоценными камнями; широкий ассортимент объемной легкой и пустотелой продукции.

Кузнецк – город небольшой, чуть более 80 тысяч человек. И в этом есть своя специфика. Основной доход населения – это малый и средний бизнес. Отличительной чертой наших людей всегда было стремление жить в достатке и выглядеть респектабельно. И мы рады, что можем помочь им в этом.

***На что Вы ориентируетесь в отборе товара?***

К отбору товара мы относимся очень щепетильно. Я лично встречаюсь с поставщиками, чтобы посмотреть и оценить продукцию, что называется, «вживую». Как правило, на выставке я отбираю пробную партию, чтобы проанализировать, насколько успешно она будет продаваться. Затем уже начинаю работать с менеджером того или иного завода по детальным поставкам ювелирной продукции. Безусловно, во многом я ориентируюсь на свой личный вкус.

***А какие ювелирные украшения нравятся лично Вам, как женщине?***

Я – поклонница бренда «Золото Бразилии». Эти ювелирные украшения очень яркие, необычные, просто восхитительные! Но их в наш город привезти, к сожалению, не представляется возможным. Наши клиенты в большей степени ориентированы на классические, традиционные золотые украшения, которые многие покупают, как говорится, «на века», чтобы потом передавать по наследству детям и внукам. Но тем не менее я считаю, что наша задача – прививать людям хороший вкус. Поэтому мы стараемся представлять в своих магазинах и новинки ювелирной моды, удовлетворяя запросы самых взыскательных покупателей.

***В чем главная «изюминка» Ваших ювелирных магазинов?***

Сильная сторона наших магазинов – это, безусловно, ассортимент и профессионализм сотрудников. Мы не раз сталкивались с ситуацией, когда клиенты приходили к нам, оценивали взгля-

дом продукцию, после чего уезжали за «ювелиркой» в областной город – Пензу. Но затем все равно возвращались к нам и покупали украшения в наших магазинах! С каждым клиентом мы работаем индивидуально, учитывая его желание, вкус и возможности. Думаю, если наш ювелирный магазин открыть в Пензе, то он непременно считался бы одним из лучших. И по ассортименту продукции, и по уровню обслуживания.

***А вот об этом можно подробнее...***

Наши клиенты постоянно получают приятные бонусы, скидки и подарки. В магазинах регулярно проходят интересные праздничные акции. Так, например, мы дарим покупателям (к определенной сумме покупки) ценные золотые и серебряные подарки. На 8 Марта всегда дарим женщинам цветы, каждый год поздравляем выпускников, каждый месяц – именинников. Для покупателей у нас открыта собственная ювелирная мастерская по изготовлению и ремонту украшений.

***Что собой представляет коллектив Вашего предприятия?***

У нас молодой, очень сплоченный и, главное, профессиональный коллектив. Наши продавцы регулярно бывают на обучающих семинарах в Москве и других городах (когда семинары проходят в рамках ювелирных выставок). Каждый год они проходят аттестации, проводить которые нам помогает профессиональный психолог. Не так давно у нас в коллективе появился молодой человек. Покупательницам очень





нравится общаться с мужчиной-продавцом, многие желают, чтобы именно он их обслуживал. Причем речь идет не только о молодежи, но и о взрослых дамах. Это очень приятно.

Я считаю, что сегодня ювелирный бизнес переходит на иной этап развития, когда нужно не только предлагать продукцию, а продавать услугу. От того, как продавец-консультант преподнесет товар, сможет расположить к себе покупателя, даже как улыбнется ему – зависит успех всего предприятия. Поэтому мы большое

внимание уделяем работе с нашими продавцами. Стараемся, чтобы коллектив был дружной семьей, а покупатели – гостями, которым всегда рады и готовы обслужить на высшем уровне.

***Принимаете ли Вы участие в творческом процессе оформления витрин и интерьеров своих магазинов?***

Безусловно, это происходит под моим руководством, ведь магазины – это мое детище,





которому практически полностью посвящена моя жизнь. Поэтому я сама определяю их формат и принимаю решения относительно того, как они должны выглядеть. Магазины «Адамас» и «Алмаз-Холдинг» выполнены с учетом фирменной символики и цветов этих компаний. Интерьеры остальных наших магазинов оформлены в спокойных песочно-кремовых тонах. Здесь очень светло и всегда царит комфортная атмосфера, которую уже оценили постоянные покупатели.

#### **Как Ваша компания встретила кризис?**

Как известно, кризис как таковой сначала захватил крупные города России и только затем дошел до маленьких. Так что в прошлом году мы его ощущали не так остро, как теперь. Ювелирные украшения не являются товаром первой необходимости, поэтому, естественно, приходится прикладывать определенные усилия, чтобы продвигать свои магазины.

#### **Флюра Алямовна, что помогает Вам преодолевать трудности в работе и в жизни?**

Моя целеустремленность, безусловно, трудолюбие и желание дарить людям радость. Мне самой, как женщине, очень нравится работать в этой отрасли, я люблю красивые вещи, они приносят мне радость и счастье. Поэтому мне приятно дарить такие положительные эмоции людям. Когда человек покупает красивое ювелирное украшение, он любит его, наслаждается, испытывает бурю позитивных эмоций и чувств. Вот это стремление видеть людей счастливыми и красивыми является для меня самым главным в моей работе.

**Кузнецк, Пензенская область,  
ул. Калинина, 214  
Тел. (84157) 34343**

*Арменақ и Жанна Урумяңу сердечно поздравляют  
Флюру Сулейманову с юбилеем!  
Самые теплые пожелания здоровья  
и долголетия, творческих успехов и процветания  
в бизнесе.*

