

## СЛАГАЕМЫЕ УДАЧНОГО РАЗВИТИЯ

УСПЕХ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАВИСИТ ОТ КОММЕРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ И ПРЕДПРИИМЧИВОСТИ ЕГО СОЗДАТЕЛЯ. ПОЛИНА КОТОК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮВЕЛИРНОГО МАГАЗИНА «КАРАТ», ОБЛАДАЕТ ЭТИМИ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМИ КАЧЕСТВАМИ, КОТОРЫЕ ПОМОГЛИ ЕЙ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ВОПЛОТИТЬ МЕЧТУ ОБ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО БОЛЬШОГО МАГАЗИНА В ГОРОДЕ СЛАВЯНСК-НА-КУБАНИ.

**Полина Сергеевна, когда возникла идея заняться ювелирным бизнесом? С чего все начиналось?**

Свой бизнес я открыла в 1999 году – это был небольшой прилавок на арендованной площади, где мы продавали комиссионные товары, в том числе ювелирные изделия. В первое время очень не хватало опыта. Как и где покупать товар, как его выкладывать и продавать – всему этому пришлось учиться самостоятельно.

Со временем бизнес стал разрастаться. И вот четыре года назад мы открыли магазин в новом здании. Сейчас площадь нашего ювелирного салона довольно большая: отдел с зо-

лотыми изделиями занимает 100 квадратных метров, с серебряными – 30 квадратных метров. Коллектив вырос до десяти человек.

**По каким критериям Вы набирали сотрудников в новый магазин?**

На работу стараемся брать знакомых или людей по рекомендации – хочется полностью доверять сотрудникам. Поэтому и коллектив подобрался очень хороший. Каждый продавец прекрасно справляется со своими обязанностями. Бухгалтер и товаровед – это те люди, на которых я могу полностью положиться. Текучки в нашем магазине нет, от нас уходят только в декрет.

Адрес: 353560,  
Краснодарский край,  
г. Славянск-на-Кубани,  
ул. Ковтюха, 30  
Тел.: 8 (86146) 2-33-64



тересом изучаем ассортимент российских компаний, расспрашиваем их специалистов о дополнительных услугах, налаживаем деловые контакты.

#### **Продукцией иностранных производителей не интересуетесь?**

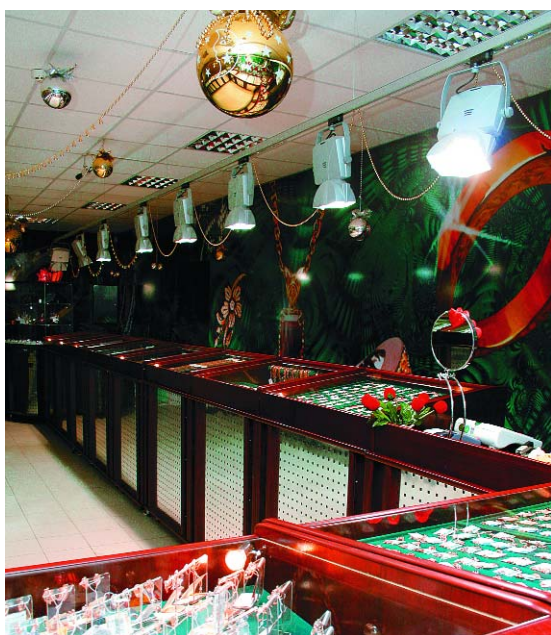
Могу сказать, что наши покупатели с недоверием относятся к ювелирным изделиям, сделанным в Турции, Италии или Испании. Люди боятся подделок. Непривычен для них и западный дизайн, например, у нас не пользуется успехом белое и желтое золото, которое в моде за границей. Популярно только красное. Мы вполне удовлетворены ассортиментом, предлагаемым нашими производителями.

#### **То есть Вы предпочитаете работать с отечественными компаниями...**

Круг надежных поставщиков у нас уже сформировался. Наш магазин знают, нам доверяют, поэтому мы постоянно получаем интересные предложения о сотрудничестве.

У нас сложились взаимовыгодные отношения с компаниями «Золотые купола», «Росзолото» и «Вальтера». Довольны мы работой и с нашими давними партнерами – компаниями «Аврора», «Ника», «Интерчас».

Недавно на одной из выставок мы очень удачно пообщались с компанией «Мастер Бриллиант», которая расположила нас своим подходом к работе с клиентами. Представители компании пригласили в свой павильон, показали продукцию и в итоге отдали нам товар на реализацию, практически под честное слово. Такое доверие подкупает. Хотя, конечно же, оно является следствием хорошей репутации нашего магазина.



Я очень по-доброму отношусь к своему коллективу, переживаю за каждого сотрудника. У нас сложились прекрасные отношения. Даже мой последний день рождения я отмечала в «семейном» кругу на природе: пришли наши сотрудницы с мужьями и детьми.

#### **А в выборе поставщиков Вы чем руководствуетесь?**

Прежде всего оцениваем условия работы. Нам важно, чтобы меняли бракованные изделия, чтобы можно было вернуть товар и т.д. Информацию о потенциальных партнерах мы получаем на крупных выставках и в специализированных журналах – например в «Навигаторе ювелирной торговли» много полезных сведений по данной теме. Мы с ин-



**Кто занимается работой с поставщиками, выбором изделий?**

В моем магазине формированием ассортимента занимается опытный товаровед – Екатерина Корж. Она постоянно общается с покупателями, изучает предложение и точно знает, какие изделия пользуются спросом у наших посетителей.

**Сложно ли угодить жителям вашего города?**

Запросы наших покупателей довольно часто меняются. Существует и такая особенность: если у кого-то появляется модная и красивая вещица, то и другим хочется купить аналогичное украшение. Поэтому мы всегда отслеживаем модные тенденции.



**А что еще отличает ваших покупателей, какие украшения наиболее популярны?**

Большим спросом у всех женщин – от 18 до 50 лет – пользуются серьги. Наши мужчины выбирают для себя часы, печатки, браслеты, цепочки – как правило, из золота. Молодежь больше интересуется серебром, люди постарше – золотом. Население нашего города тяготеет к классике – особенно в изделиях с бриллиантами. Вообще украшения с бриллиантами у нас всегда покупают зимой. А летом в моду входят полудрагоценные камни – в ходу яркие изделия. К началу теплого сезона также растет спрос на украшения для пирсинга.

**А в периоды спада как Вы активизируете продажи?**

Объявляем скидки: в зависимости от суммы покупки предлагаем дисконт в размере от 2 до 7%. Всем постоянным покупателям вручаем дисконтную карту с наибольшей скидкой.

**Какими еще способами Вы привлекаете клиентов?**

На каждый праздник раздаем посетителям шоколадки в фирменной упаковке, а накануне Нового года всех угощаем шампанским. Дарим нашим потенциальным покупателям фирменные сувениры: ручки, календарики, блокноты и другое.

Особое внимание уделяем привлекательности торгового пространства. Каждый сезон мы украшаем зал. Стараемся представить товар по-новому. В этом сезоне, например, изделия с янтарем разложены вперемежку с декоративными бабочками и стрекозами, а в оформлении витрины с жемчужными украшениями мы использовали морскую тему.

**Отразился ли на вашем бизнесе финансовый кризис? Ощущаете ли Вы падение продаж по сравнению с прошлым годом?**

До нас кризис пока не дошел, спрос населения остается примерно на уровне прошлых лет. Люди по-прежнему приходят и покупают подарки к праздникам. Например, 8 Марта, как и раньше, остается у наших покупателей любимым праздником – в этот период продажи существенно возрастают.

Мне кажется, что кризис сказался на регионах, где сильны металлургия и сырьевые отрасли. В Краснодарском крае развито сельское хозяйство, которое гораздо меньше зависит от мировых неурядиц. Я уверена,

что крестики и цепочки при любом развитии ситуации будут покупать.

**Есть ли у Вас планы открыть новые магазины?**

Пока таких планов нет. Мне нравится управлять одним магазином с широким ассортиментом ювелирных изделий, где можно найти товар на любой вкус и кошелек. Но мы собираемся расширяться. Хотим увеличить зал на первом этаже, а второй этаж полностью отдать под серебро.

**Почему Вы решили разделить торговлю на «золотую» и «серебряную»?**

Магазин у нас большой, с хорошим выбором ювелирных изделий. Жители Славянска об этом знают. Кто-то приходит и смотрит украшения с бриллиантами, а кто-то – недорогие колечки. Нам надо и одного покупателя обслужить, и второго не обделить вниманием. Поскольку специфика продаж у этих товаров разная, мы и открыли отдельный зал с серебряной продукцией. Внимание продавца заслуживают все клиенты, даже те, кто не может позволить себе дорогих украшений.

**Кто помогает Вам в бизнесе?**

Моя главная опора – это мой муж. Мы работаем вместе. Он отличный хозяин – всегда видит, где непорядок и каким образом можно изменить ситуацию в лучшую сторону. Я постоянно с ним советуюсь, его мнение для меня значит очень много – как он скажет, так и будет.



**А ваш сын проявляет интерес к ювелирной торговле?**

Сыну только двенадцать лет, он учится в школе. Увлекается греко-римской борьбой. Любит делать подарки девочкам – ему нравятся ювелирные украшения.

**Персонал магазина «Карат» всегда чувствует заботу своего директора. К каждому празднику Полина Коток выплачивает сотрудникам премии, а важные события в жизни подчиненных отмечает подарками.**

**Вы любите свою работу и семью. А что еще Вам доставляет удовольствие?**

Я люблю ходить в лес, люблю его тишину и спокойствие. Обожаю собирать грибы, даже не за сам результат, а за запах утреннего леса и какое-то умиротворение, гармонию, которую там ощущаешь. Только на природе я по-настоящему отдыхаю. ■

