

## ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА



Без материальной и моральной помощи родных мне вряд ли удалось бы открыть своё дело. И ещё хочу сказать огромное спасибо «Алмаз-Холдингу» за поддержку: многому меня научили, подсказывали, как лучше поступить, какие изделия закупать, свозили на выставку, помогли наладить контакты – что называется «дали направление».

**Раушан Юлдашева:**  
«Хочу поздравить всех со светлым весенним праздником Науруз! Пожелать светлых событий, удачных и радостных встреч, везения, успехов, открытий и счастья найти и сберечь.»



**Юлдашева Р. М.**, Генеральный директор ювелирного центра «Жана Алмаз» и сети ювелирных салонов (г. Шымкент, Казахстан)

# ШЫМКЕНТ – ГОРОД ЮВЕЛИРНЫЙ

**Раушан Мустафаевна, расскажите, пожалуйста, как все начиналось.**

До того, как открыть свой первый магазин в Шымкенте, я работала на других предприятиях – сначала была обувная фабрика, потом – ресторан «Жұлдыз». Однако всегда я хотела достичь большего, но не было средств. И однажды брат мне сказал – открывай свое дело, у тебя хорошо получится.

В 2001 году куплен магазин Казахювелирторга, который я стала сдавать в аренду. Отделы в нем были самые разные, в том числе бижутерия и «ювелирка». Несмотря на то, что изделия, которые продавали арендаторы, были очень слабые, людей за золотом приходило очень много. И я подумала, почему бы самой не попробовать торговать ювелирными изделиями?

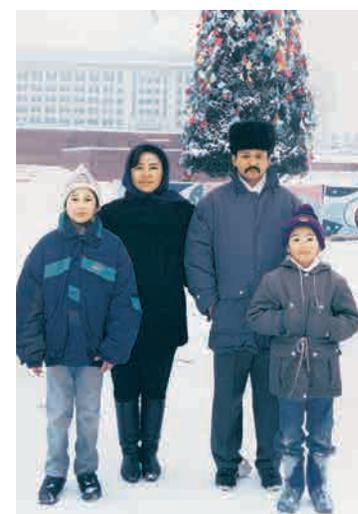
В 2002 году всё началось с двух прилавков, а первой крупной компанией-поставщиком стал «Алмаз-Холдинг» – в Казахстане мы были одними из первых их партнёров. Хочу сказать им огромное спасибо за поддержку: многому меня научили, подсказывали, как лучше поступить, какие изделия закупать, приглашали на

выставку, помогли наладить контакты – что называется «дали направление». Начали мы с закупки товара у них на 7 тысяч, через три месяца взяли уже на 30...

Постепенно, когда всё стало получаться, подумала, мы с мужем решили создать свой магазин. Начали возить в Шымкент не только дорогие золотые изделия, но и те, которые могли приобрести и люди со средним достатком, что и позволило значительно увеличить оборот.

**– Что помогло развитию вашего бизнеса, кто поддержал, помог вам поверить в собственные силы?**

В первую очередь, мне помогла моя мама – если бы не она, вообще ничего бы у меня не получилось. Очень сильно меня поддержали мои братья, сестра, дети. Большую помощь оказал муж, полковник, твёрдо внушивший мне, что я всё смогу и справлюсь со всеми трудностями. Впоследствии он занимался строительством магазина и его дизайном. Очень сильно меня поддержали три брата и сестра. Без существенной материальной и моральной помощи родных мне вряд ли удалось бы открыть своё дело.



– Что показалось вам наиболее трудным и сложным на этом пути?

Трудностей, конечно, было много. До того, как начать заниматься золотом, я ведь ничего о продаже ювелирных украшений не знала, многое было непонятно: где брать изделия, у кого, сколько, по какой цене, что будет пользоваться спросом, а что нет?.. Документов по бизнесу нет, литературы специальной нет, и учиться не у кого... Но было самое главное – уверенность в себе, а её давали мне мои близкие и друзья в лице Раушан Кажимовны.

С самого начала мне очень начал помогать «Навигатор ювелирной торговли» – много в нём было такого, что очень пригодилось. Я читала по ночам, потом надоедала менеджерам «Алмаз-Холдинга», «Эвереста», «Эдема», «Ювероса», «Солдатова», вместе разбирались, делились опытом. Прочитываю каждый свежий номер журнала и сейчас, а литературу по ювелирному бизнесу до сих пор привожу из поездок коробками.

Когда мы начали работать, на казахстанском рынке уже были «Алмаз-Холдинг» и «Адамас» – на них, как говорится, уже работало имя. Мы же пошли своим путем, решив просто хорошо делать своё дело. У нас цены были ниже процентов на пять по сравнению с другими магазинами, а доходы росли в основном за счет оборота, поскольку мы предлагали товар для покупателей с разным достатком – изыскивали средства, которые можно было привлечь, принимали заказы от покупателей, даже



если суммы были небольшими. Поначалу жители Шымкента отнеслись к нам настроенно: дескать, «частный магазин», «почему так дешево?», называли кооперативом (например, ставший к тому времени частным «Казахювелир», многие как таковой не воспринимали – они ведь были его клиентами долгие годы). А потом люди – из любопытства – приходили к нам и удивлялись: «У вас качество товара другое!». Надо сказать, что мы торгуем только ювелирными изделиями российского производства.

## ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА



Ударом, конечно, стала для меня смерть мамы, и, спустя полтора года – потеря мужа. На время я «выпала» из бизнеса, и только поддержка семьи: сестры, братьев, детей помогла вернуться к работе – я знала, что я не одна.

**– Расскажите о достижениях компании. Что вы считаете успехом «Жана Алмаз»?**

Главное наше достижение – это расширение сети. За годы своего существования сеть очень выросла: сейчас в нее входят салоны в нескольких городах Казахстана. При этом у нас ни один магазин по внешнему виду не повторяет другой. Раньше мы пытались придерживаться общего фирменного стиля в оформлении торговых точек, но впоследствии от этой идеи отказались, решив, что главное – единая форма работы и единые требования к качеству обслуживания клиентов.

**– Как «Жана Алмаз» формирует ассортимент изделий для своей сети?**

Я всегда ориентировалась на свой личный вкус. И до сих пор отборка продукции – на мне, больше никому доверять. Получилось, что несколько раз я отправляла менеджеров, товароведов за изделиями, но опыт был неудачным. А то, что я выбираю и заказываю в большинстве случаев пользуется спросом. Возможно, секрет в том, что я до сих пор нахожу время сама постоять за прилавком – по субботам и праздникам. Это помогает изучать спрос, точнее планировать, сколько и какого товара заказывать в следующий раз. Хотя, может быть, это моя ошибка – что всё беру на себя. Конечно, я учу сотрудников отбирать товар, делюсь с ними опытом, но обучение –

процесс очень долгий, а все рекомендации не запишешь...

**– Расскажите о подборе персонала для магазинов вашей сети – есть ли какие-то особенности?**

В «Жана Алмаз» у меня не работают родственники – кроме моих детей и, в прошлом, мужа, который тоже был сотрудником компании. Именно он занимался подбором персонала: по его настоянию, был введен возрастной ценз, и уделялось очень большое значение внешности тех, кто работал в торговом зале. Но после случаев воровства среди работников персонал пришлось поменять и начать всё с нуля. Тогда же изменились и критерии: стараюсь брать девушек с высшим образованием, причем я заинтересована в том, чтобы коллектив был интернациональный. Обучение персонала мы организуем сами: снабжаем литературой, даем возможность ее изучить. Через месяц обучения работник должен пройти тестирование, ответив на вопросы о камнях, способах обработки и т. п. Могу сказать, что кто хочет работать, тот старается.

**– В чем важнейшие отличия «Жана Алмаз» от конкурентов? Какова, на ваш взгляд, формула успеха компании?**

Дело в том, что мы всегда стараемся пойти клиенту навстречу: например, взял у нас покупатель серёжки, а спустя некоторое время попросил подобрать к ним и колечко. Я звоню, договариваюсь, чтобы колечко сделали – даже если партия будет небольшая, и даже если оно – единственное.

Или, например, если клиент увидел изделие в серебре, а хочет такое же в золоте – пожалуйста! Наши поставщики также идут



нам навстречу, и мне нравится с ними работать.

Если ты с выставки приехала – должна привезти новики». И еще очень важно: работая в ювелирном бизнесе, не надо обманывать, не надо хитрить. Покупателю нужно честно рассказывать о товаре, а для того, чтобы не было стыдно, надо просто покупать качественный товар и выбирать только надежных поставщиков.

– И, напоследок, поделитесь с нашими читателями мыслями о дальнейших перспективах и планах «Жана Алмаз».

Бизнес мы планируем развивать. Недавно в Шымкенте открыли торговые центры «МЕГА», где также будут отделы «Жана Алмаз». Ими сейчас занимается мой сын, а в дальнейшем он намерен развивать другое направление – продажу часов. Здесь своя специфика, и мы решили отделить этот бизнес от продажи ювелирных украшений.

В уже существующих магазинах мы пла-



нируем развивать услуги для покупателей. После того, как у нас появился свой ювелир с Алма-Атинского ювелирного завода, мы стали оказывать клиентам услуги по чистке и ремонту украшений. Для удобства покупателей мы открыли в центральном магазине компании отдельные залы – бриллиантовый, янтарный, гранатовый, бирюзовый, зал фианитовой группы, мужской зал, а также отдел новинок и отдел со столь популярными в Казахстане ювелирными украшениями для детей.

Очень хотелось бы воплотить в жизнь идею о создании собственного производства обручальных колец и браслетов. Однако здесь много нюансов: прежде, чем вложить деньги в новое оборудование, нужно подготовить персонал, который сможет на



нем работать, а с этим в республике пока могут возникнуть сложности. Но глаза боятся, а руки делают.

Много говорят в последнее время о том, что на ювелирный рынок Казахстана придут новые компании, в том числе – крупные торговые компании из России. Но я пока конкуренции не боюсь, потому что всё зависит от качества работы. Главное – хорошо делать свою работу и верить в себя. ■

**Светлана КИРЕЕВА**



**РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН**  
г. Шымкент, ул. М. Х. Дулати, 9  
Тел. факс: 8 (7252) 53-78-16,  
(7252) 53-09-85  
Моб.: 8 (701) 321-01-52