



Любовь и Олег ЛЕВИНОВЫ, руководители компании «Престиж», г. Ухта, Республика Коми

ПРЕСТИЖНЫЙ БИЗНЕС

Почему мы стали заниматься ювелирным бизнесом и назвали свою компанию «Престиж»? «Престиж» для нас – это лидерский статус, совокупность высокого качества товара и культуры обслуживания.

Наш приход в ювелирный бизнес был предопределен, не хватало лишь момента, Его Величества Случая. Незадолго до судьбоносного решения наши друзья, которые уже давно были в частном бизнесе, попросили помочь им с арендой помещения. В то время я работала заместителем начальника коммерческого отдела ООО «Севергазторг», где часть объектов сдавалась в аренду. И вот, летом 2002 года, от руководства поступило предложение о сдаче в аренду ювелирного магазина. Друзьям площадь не подошла и у нас с мужем родилась идея начать свой бизнес. Два высших образования – Ленинградский институт Советской торговли по специальности «товаровед» и Технический университет по специальности «экономист», а также многолетний опыт в торговле на руководящей должности придали уверенности в правильности принятия этого решения. Поскольку я занималась закупкой ювелирных изделий и товаров подарочного ассортимента, вопроса, чем торговать, не стояло. Конечно же, только тем товаром, который я знаю, и только с теми поставщиками, с кем уже сложились хорошие партнерские отношения! Времени на размышления не было, и 22 ноября 2002 года открылся наш первый магазин площадью 70 кв. м.

Поскольку решение о самостоятельной деятельности было принято спонтанно, то и трудности не заставили себя ждать. Поначалу не

было торгового оборудования, не хватало средств, вопрос с кадрами был также открыт. На тот момент конкуренция в городе была довольно сильная, и без помощи было не обойтись. Её оказали ООО «Севергазторг» в лице генерального директора Кобелева Виктора Владимировича и ОАО Коми регионбанк «Ухтбанк». Значительная поддержка была оказана и поставщиками ювелирной продукции. Особенно хочется отметить ЗАО ЮК «Алмаз-Холдинг» (г. Москва) и ЗАО «Альфа-Карат» (г. Санкт-Петербург) – именно они дали возможность закупить товар в нужном объеме с отсрочкой платежа в 90 календарных дней, что для новичка в ювелирном бизнесе – неслыханная роскошь. Применительно к нам, программа поддержки малого бизнеса сработала на все 100%.

Самым сложным при открытии нового магазина является привлечение внимания покупателей. Имея представление о стиле и статистике работы наших конкурентов, мы поставили для себя определённую задачу – сделать процесс совершения покупок более увлекательным, обеспечить покупателям получение эмоционального всплеска от ожидаемого результата. И анализируя, итоги первого месяца работы, получили товароборот вдвое больше запланированного. Тогда мы поняли – первая победа за нами! Начало положено, можно и нужно двигаться вперед!

Я – женщина и могу быть слабой. Но в силу определённых обстоятельств, применяя свойственную мне мужскую тактику ведения бизнеса, становлюсь жёсткой и бескомпромиссной. Даже очень сильному духом человеку,



«ПРЕСТИЖ»
Россия, 169300,
Республика Коми, г. Ухта,
ул. 30 лет Октября, д. 3
Тел.: 8 (82147)
4-33-42, 3-13-13
Ул. Кремса, д. 4
Тел. 8 (821-47) 5-29-02

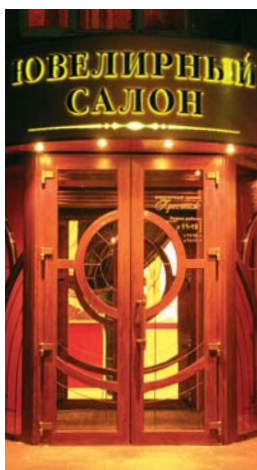
воплощать задуманное в новых условиях очень тяжело. Поэтому моральная и профессиональная поддержка родных и близких для меня очень важна.

Так получилось, что я, мой муж и подруга Ирина (она по профессии психолог) мы – одноклассники. И когда я предложила им совместную работу, они, не раздумывая, согласились. Я рада, что с самого начала пути в одной команде со мной мой муж – технический директор, сестра – бухгалтер, подруга – директор салона. У меня хороший, надёжный тыл; со мной люди, любящие наше общее дело. «Престиж» – компания, основанная на семейных отношениях, и мы очень рады, что сумели вовлечь в ювелирный бизнес и наших детей.

У нас сильная команда единомышленников, и мы делаем всё возможное, чтобы отношения в коллективе основывались на демократии с определенной диктатурой профессионализма со стороны руководящего состава. Мой отец всегда говорил: «Ты к людям с добром, и они к тебе по-человечески». Самое главное – быть порядочным во всех своих проявлениях. Поэтому наше основное правило при работе с кадрами – дать правильную, достойную оценку личности, её значимости в коллективе, дать работнику право гордиться результатами своего труда.

В ювелирном бизнесе мы более 5 лет. Результатом этой работы, наряду с другими нашими достижениями, стало приобретение в собственность помещения в центре города под магазин. 24 ноября 2007 года мы торжественно открыли новый ювелирный салон площадью 82,3 кв. м. По эмоциям это событие сопоставимо с рождением ребенка, также остаётся в памяти на всю жизнь, поэтому хочется сделать всё самое лучшее, на что способны. Это подарок нашему городу, предоставление возможности покупателям приобрести к прекрасному, выбирая товар в более комфортной и красивой обстановке.

Мы учились правильно вкладывать деньги и закупать тот товар, который, по опросам наших покупателей, был наиболее востребованным. Поэтому на сегодняшний день мы



имеем продажи, которые нас удовлетворяют и вдохновляют. Они выросли в десятки раз! Сегодня мы уверенно стоим на ногах и, находя поддержку более чем у 30 поставщиков, занимаем надёжную позицию, одну из лидирующих в своем городе.

Наши покупатели – люди с разным уровнем достатка, и они для нас одинаково ценны. Не имеет значения, какой товар их интересует – у нашего коллектива всегда найдется понимание того, как сделать покупателя тем, кем мы дорожим и к чьему мнению мы прислушиваемся.

Самой заметной акцией по привлечению покупателей стало проведение нами новогодней лотереи. Мероприятия такого масштаба в городе ещё не проводилось. Так как в розыгрыше призов участвовало 1780 лотерейных билетов, нами был арендован самый большой зал в городе. Но даже он не смог вместить всех участников, и поэтому в фойе был дополнительно установлен плазменный экран, и со сцены шла трансляция в режиме онлайн. Это был выходной день, канун «старого» Нового года, и мы постарались организовать для горожан настоящий праздничный концерт с розыгрышем призов, главным из которых был автомобиль Hyundai Gets.

Укрепление лидирующих позиций с использованием конкурентных отличий, создание крепкого и приносящего хорошие дивиденды бизнеса – основная и долгосрочная программа компании «Престиж». Наша главная задача на будущее – открытие новых качественных салонов. Сколько их будет и где, покажет время. В этом мы следуем принципу: «Лучше меньше, да лучше». И единственный путь к успеху – это напряжённая, честная работа, подкреплённая волей и здоровым упорством. Поэтому хочется пожелать нашим коллегам всегда помнить слова из песни: «Кто хочет, тот добьётся!». ■