



ЛУЧШИЙ ДИЗАЙН-ПРОЕКТ ТОРГОВОГО ПРОСТРАНСТВА Ювелирный салон «Платина» Воронеж

Сеть ювелирных салонов «Платина» работает с 2005 года. За это время был пройден путь от одного маленького магазина до ювелирной сети. Отличительная черта салонов – ювелирные изделия. Все они отображены лично директором и основателем компании. Это только ведущие заводы-изготовители России, только высокое качество и неповторимый дизайн.



Наталья ЕРЕМЕЕВА, региональный менеджер бизнеса Swarovski Gemstones по России и Восточной Европе, Сергей Федорович КОЛМАКОВ, советник Госфонда Гохрана России, Олег СОКОЛОВ, директор ювелирной сети «Платина»

И еще одна отличительная черта компании – постепенное расширение сети. В 2019 году был открыт очередной новый салон «Платина». За него жюри конкурса «Лучший ювелирный магазин года» присудило победу в номинации «Лучший дизайн-проект торгового пространства». Часть пространства торгового зала – это сочетание теплых золотых оттенков, разных по глубине и насыщенности цвета. «Платина» удачно применяет такое декорирование стен в своих салонах, ставшее ее визитной карточкой. Другая часть – это чередование темного и светлого цветов. Стеклопанельные шкафы, кубы, игра света внутри витрин... Ничего лишнего – только роскошь.

– Открытие нового магазина сегодня – это риск или, наоборот, уверенность в своих силах?

– Открытие нового магазина – это ответственный шаг, совершая который, необходимо учитывать многие факторы: емкость рынка, потребности покупателей и их предпочтения, а также конкуренцию.

Несмотря на некоторое снижение количества продаж, общий оборот в данном сегменте увеличивается из года в год. Чтобы открыть ювелирный магазин, нужно грамотно подобрать ассортимент, выбрать наиболее подходящий формат торговли.

За последние 10 лет формат ювелирных магазинов сильно изменился. Если раньше в этом сегменте преобладали отдельные магазины-салоны, сегодня отмечается активное передвижение в сторону секций, расположенных в крупных торговых центрах, – рассказывает директор ЮС «Платина» Олег Владимирович СОКОЛОВ.



– С какими трудностями можно столкнуться в работе ювелирного магазина? Что помогает их избежать?

– В общем и целом никаких глобальных проблем не было. Тем не менее мы столкнулись с тем, что зарекомендовать себя в ювелирном мире достаточно сложно. Но мы относимся к любым трудностям как к вектору для самосовершенствования. Мы не боимся трудностей, конкуренции и недоброжелателей, потому что они во многом подстегивают нас для дальнейшего развития.

Основная сложность – донести до многих покупателей, что украшение – это не просто дополнительная деталь, а полноценная часть гардероба, с помощью которой можно создать любой образ, даже если за основу взят самый простой наряд. Мы стараемся создать устойчивую модную тенденцию – культуру ношения украшений, как это распространено во всем мире, рассказать, как правильно сочетать вещи и аксессуары, показать, что ярких украшений не надо бояться.

Современные тенденции рынка – это в первую очередь внимательное отношение к покупателям, считают в компании. Поэтому важно прислушиваться к мнению клиентов, понимать их потребности. А для того чтобы еще и удивлять предложением, нужно следить за модными тенденциями, посещать ювелирные выставки, привозить новинки, в общем – идти в ногу со временем.

– Расскажите о работе вашей команды продавцов. В чем ее сильные стороны? Что, по вашему мнению, самое важное в работе консультанта ювелирного магазина «Платина»?

– Текучесть кадров ослабляет организацию и является следствием плохого менеджмента. По опыту нашей розничной сети, гораздо эффективнее либо первоначально отбирать гармонично развитых продавцов, либо развивать у них качества, которых им не хватает.

Слаженный и сплоченный коллектив – это основа успеха. Мы стараемся работать в этом направлении. Проводим регулярные тренинги, поощряем самых активных. Проводим стимулирующие акции для продавцов. Самое важное для продавца нашего салона – это любовь к своему делу.

Залогом успешной работы ювелирной сети «Платина» Олег СОКОЛОВ считает грамотный и сплоченный коллектив, который готов идти в ногу со временем. И добавляет: «Если работа приносит удовольствие, она и делается с любовью. Наибольшее удовлетворение приносит довольный покупатель. И когда ты это видишь, хочется развиваться и работать в этом направлении с еще большим энтузиазмом».

«Платина»

Воронеж, ул. Писателя Маршак, 3

Тел. (473) 210-00-99

www.platina-vrn.ru

 Ювелирный салон «Платина»

 Ювелирный салон «Платина»

 Ювелирный салон «Платина»

 platinavoronezh