



## ЛУЧШИЙ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ МАГАЗИН Ювелирный магазин SOKOLOV

*Нижний Новгород*

Одна из проблем ювелирного бизнеса – неудовлетворенность потребителя ассортиментом продукции. И здесь удачным решением становится франчайзинг. На сегодняшний день лидирующая позиция в развитии этого направления по праву принадлежит компании «СЕНАТ», которая уже 17 лет находится на вершине ювелирной моды Нижнего Новгорода. И это не случайно –



Сергей Федорович КОЛМАКОВ, советник Госфонда Гохрана России, Наталья Николаевна ПЕРФИЛОВА, владелица магазина SOKOLOV, Наталья ЕРЕМЕЕВА, региональный менеджер бизнеса Swarovskiy Gemstones по России и Восточной Европе

ассортимент «СЕНАТА» более чем многогранен – витрины компании украшают полсотни ювелирных брендов.

В 2018 году ювелирная сеть «СЕНАТ», руководителями которой являются **Наталья Николаевна и Сергей Николаевич ПЕРФИЛОВЫ**, была удостоена Гран-при конкурса «Лучший ювелирный магазин года». В этом году ювелирный магазин SOKOLOV из Нижнего Новгорода, открытый руководством «СЕНАТА», одержал победу в номинации «Лучший франчайзинговый магазин».

«Для нас каждая компания – это отдельная книга со своей уникальной историей», – рассказали руководители «СЕНАТА» в одном из интервью. С таким подходом к бизнесу любой бренд на витринах этой ювелирной сети становится желанным. А украшения SOKOLOV тем более, ведь они сами по себе – маленькие драгоценные истории, наполняющие жизни их владельцев радостью и любовью.

О новой успешной ступени сотрудничества двух компаний – «СЕНАТ» и SOKOLOV – нам рассказала **Наталья Николаевна ПЕРФИЛОВА**, владелица магазина SOKOLOV.

– Наталья Николаевна, как началась история магазина SOKOLOV? Как две компании – «СЕНАТ» и SOKOLOV – выбрали друг друга?

– «Сенат» и SOKOLOV – давние партнеры и, чтобы закрепить наш союз, мы решили сделать что-то новое, особенное для ювелирного рынка, то, что отражало бы компанию SOKOLOV как производителя № 1 в России, а нас как компанию № 1 в России среди розничных магазинов.



**– С какими трудностями можно столкнуться при принятии решения об открытии магазина по франшизе?**

– Трудности точно такие же, как и при открытии любого нового бизнеса. На этот вопрос можно отвечать очень долго, ведь каждый предприниматель сталкивается с трудностями, соизмеримыми с его собственным опытом. Четкие цели, слаженная командная работа помогают добиться желаемого результата.

**– Что, с вашей точки зрения, отличает магазин SOKOLOV от других ювелирных магазинов? Чем вы особенно гордитесь? Что вас как профессионала привлекает в этом сотрудничестве?**

– Во-первых, это монобрендовый магазин с легким, свежим, инновационным дизайном, который сразу же обращает на себя внимание в торговой галерее. Стандарты обслуживания, максимально приближенные к идеалу, сразу создают атмосферу, влияющую на совершение покупки. SOKOLOV – это новые прочтения ювелирных изделий – клиент всегда может приобрести самые трендовые украшения текущего сезона. Я особенно горжусь тем, что наш магазин занимает лидирующие позиции среди всей розничной сети SOKOLOV в России. В сотрудничестве же с этой компанией меня как предпринимателя привлекает поддержка, лояльность и гибкость партнера.

**– Как современные тенденции рынка учитываются в работе? На чем это отражается?**

– Чтобы оставаться лидерами на ювелирном рынке, мы должны опережать время, например, сейчас мы уходим от классического мерчандайзинга в сторону композиционной выкладки. Совместно с коллегами мы разработали единые стандарты для наших салонов, в которые включили все необходимые аспекты для обеспечения качества бизнес-процессов.

**– Расскажите о работе вашей команды продавцов. В чем ее сильные стороны? Что, по вашему мнению, са-**

**мое важное в работе консультанта ювелирного магазина SOKOLOV?**

– Консультанты наших салонов – это амбициозные, влюбленные в свой продукт члены команды, которые знают и понимают, как влиять на коммерческие показатели. Мы, в свою очередь, стремимся донести до сотрудника миссию и ценности компании, которые он впоследствии транслирует покупателю.

**– Акции и бонусы для покупателей. Дополнительные услуги. Какие из них были наиболее востребованы?**

– Мы любим своих покупателей и каждый раз придумываем для них что-то новое. Несомненно, особой популярностью среди клиентов пользуются акции с ценными призами, а также масштабные розыгрыши, из недавних – розыгрыш автомобиля, в котором SOKOLOV выступил партнером.

**– Что для вас на сегодняшний день самое важное, без чего не может быть успешной работа франчайзингового ювелирного магазина? Поделитесь профессиональным советом.**

– Умение выстроить партнерские отношения, индивидуальный подход к франчайзеру, продуманный подход к региону, в котором расположен магазин, быстрое реагирование на все входящие и исходящие запросы – вот залог успешной работы.

«Чтобы быть успешным, нужно, чтобы была страсть к тому, что вы делаете», – говорил Стив Джобс. Руководители компании «СЕНАТ», бесспорно, страстные люди в отношении своего бизнеса, который для них уже больше, чем просто работа. И мы уверены, что впереди у них – покорение новых горизонтов.

## **Ювелирный магазин SOKOLOV**

Нижний Новгород  
ул. Родионова, 187 В  
ТРЦ «Фантастика»  
Тел.: 8 (831) 2-808-202