



ВЫ НЕ ПОВЕРИТЕ!

Часовой салон премиум-класса Swiss Watches и концептуальный магазин PANDORA – вот итог работы компании «Дилер Ювелир» в уходящем, 2012 году.

Swiss Watches работает. Самое время строить планы...

У вас большой и успешный опыт работы с ювелирными изделиями. Вы решили отклониться от ювелирки в сторону часов?

Часы – это не уход с ювелирного рынка и ни в коем случае не ослабление ювелирных позиций. Это новый этап, перспективный путь развития компании. У нас есть два больших ювелирных магазина – благодаря 7-летнему опыту работы с ювелирными изделиями мы умеем превосходить возможные трудности, выстраивать эффективные маркетинговые компании. Словом, несмотря на определенную специфику часового рынка, мы ощущаем себя достаточно уверенно.

Кроме того, не следует забывать, что салон «Швейцарские часы» – это не первый наш опыт работы с часами.

Теперь просто часовые витрины стали малы?

Во-первых, покупательский спрос, можно сказать, их перерос. Во-вторых, покупатель изменился. Он стал более разборчив и отходит от традиционных золотых часов в сторону стальных с качественным швейцарским механизмом. Между тем наш ювелирный магазин изначально позиционировался как крупнейший розничный продавец российских украшений. Этим мы отличаемся от конкурентов. Переориентироваться на зарубежного производителя ювелирных изделий мы не планируем. Потому самым разумным и логичным решением было открыть специализированный часовой магазин.

Вы были уверены в успехе проекта?

Год назад мы опробовали швейцарские часы – наряду с ювелирными часами предложили покупателям мужскую коллекцию Frederique Constant и женскую Balmain. Результаты продаж показали заинтересованность клиентов в неювелирных брендовых часах. Поэтому, подписывая договор с крупнейшими часовыми дилерами – компаниями Swatch Group, Pro Time Distribution, Richmond, LPI, мы понимали, что идем по верному пути. К тому же мы знали, что всегда можем рас-

считывать на поддержку своих партнеров-поставщиков и в вопросах формирования ассортимента, и обучения персонала, и организации сервисного обслуживания клиентов.

Какую задачу вы ставили перед собой, продумывая дизайн-проект будущего часового салона?

Фактически мы совмещали несовместимое: лаконичный и вместе с тем роскошный интерьер. Создавали бутик класса премиум, где каждый посетитель чувствовал бы себя комфортно и свободно. В результате нам удалось добиться поставленной цели. Получился современный часовой салон с большим количеством воздуха, света, с продуманным оборудованием (мы заказывали его у одного из лидеров рынка – компании Redline): сдержанным, но дорогим. Есть выделенная зона отдыха.

Какие часы пользуются особым спросом?

Сегодня часы берут не под все, как это было еще несколько лет назад, а сформировалась потребность в часах на работу, в спортивных моделях, в часах выходного дня. Мы вовремя пришли на рынок. Классика как обычно впереди планеты всей. Круглой формы, с черным циферблатом и кожаным ремешком. Хронографы сегодня наступают ей на пятки. А количество олимпийских наград, завоеванных дагестанскими спортсменами для нашей страны, легко перекрывается часами спортивного направления у молодежи.

Понятно, что спрашивать о планах на будущее еще рано...

Почему же рано? В самый раз. В планах – открыть авторизованный сервисный центр, который мог бы обслуживать не только город, но и регион. И, конечно, мы не намерены останавливаться на 15 брендах, которые представлены сегодня в магазине. Месяцев через 6–8 будем корректировать портфель. Надеюсь, в сторону расширения.

Бутик Swiss Watches/«Швейцарские часы»
Махачкала, ул. Коркмасова, 14, ЦУМ, 1-й этаж.
Тел. 8 (8722) 56-14-14



Стальные часы и серебряные украшения в Дагестане – традиционно «золотом» регионе?! При этом оба магазина нашли своего покупателя и показывают хорошие объемы продаж... Чем обусловлены такие результаты и каковы перспективы этих проектов? Мы беседуем с управляющим торговой сети ООО «Дилер Ювелир» Тимуром Руслановичем ВАРИСОВЫМ.

PANDORA – не только мода, но и статусность

Дагестан всегда считался крупнейшим потребителем золота. Почему вы решили заняться серебром?

Открытие концептуального магазина PANDORA – это возможность ввести в республику новый бренд, разбавить традиционный ассортимент. В Дагестане много современных людей – как молодых, так и более солидных. Среди них немало поклонников бренда PANDORA. Путешествуя по миру, люди с удовольствием приобретали украшения от PANDORA. Теперь у них есть возможность пополнять свои коллекции дома.

PANDORA пользуется успехом в 65 странах мира. У нас в Дагестане очень прогрессивные люди, мы были уверены, что PANDORA сразу найдет своего покупателя.

Иными словами, PANDORA – это дань моде?

PANDORA – не только мода, но и определенный статус, который получил наш город после открытия в нем концептуального магазина этого известного бренда. Жителям республики приятно, что в Дагестане работает точно такой же магазин, как, например, в Англии, Франции, США. Для них и для нас важна приобщенность к этому общемировому культурному феномену.

Приезжая из-за рубежа, дагестанцы приходят к нам и видят, что в нашем магазине звучит та же музыка, представлены те же украшения, что и в магазинах «PANDORA» по всему миру. Продавцы в фирменной одежде обслуживают покупателей точно так же, как, например, в Дании – на родине бренда. У нас тот же аромат, тот же интерьер, тот же видеоряд, те же акции...

Почему вы не ограничились, например, фирменным «островом» в торговом центре, а сразу замахнулись на концептуальный магазин?

Мы были уверены в востребованности изделий PANDORA. Зачем же размениваться на «острова»? К тому же концептуальный магазин интереснее развивать. В нем несравнимо шире ассортимент. И потом мы – первые и единственные, кто представляет PANDORA в Северо-Кавказском регионе.

Кто ваша покупательская аудитория?

Во-первых, почитатели бренда PANDORA, которые ранее познакомились с изделиями, путешествуя по Европе. Во-вторых, их друзья и знакомые. В-третьих, множество людей, которые слышали о бренде, но никогда не видели его в живую. Те, кто случайно зашел в магазин и не смог уйти без покупки. И, наконец, молодые люди, которые, по их собственному признанию, теперь не имеют проблем с выбором подарка для любимой. Новый шарм на браслете – и все счастливы!

А если оценить целевую аудиторию по возрастному критерию или социальному статусу?

Все поколения, кроме, наверное, самых пожилых, – от молодежи до солидных дам. Все социальные группы. Ведь браслет PANDORA можно собрать за 5 тысяч рублей, а можно – за 50. Но в основном это покупатели категории «средний» или «средний плюс».

Как вы оцениваете перспективы бренда PANDORA в регионе?

Бренд, без сомнений, занял свою нишу. На продукцию есть спрос. По нашим прогнозам, он будет только расти. И мы рады, что первыми вывели на рынок Дагестана бренд PANDORA.

Бутик PANDORA

Махачкала, ул. Коркмасова, 14, ЦУМ, 1-й этаж
Тел. 8 (8722) 56-14-15

