



# ★ ZORKA

## Белорусский ювелирный бренд и его уникальное предложение

**ZORKA** в переводе с белорусского означает «Звезда». Завод **ZORKA** действительно звезда на ювелирном небосклоне Республики Беларусь. Украшения этого производителя – от массовки и детской коллекции до люксовых гарнитуров – сегодня на пике популярности у белорусов.

Год назад компания вышла на рынок Казахстана – в настоящее время там работает уже 6 монобрендовых салонов. И, судя по тому, что число договоров о сотрудничестве и объемы продаж растут, изделия **ZORKA** нашли своего покупателя и в этом регионе.

На российский рынок **ZORKA** вышла с предложением брендированных продаж (необычное предложение для массового сегмента). Почему это выгодно магазинам? Почему **ZORKA** ожидает высоких продаж в РФ?

Каковы условия сотрудничества – ведь мало купить изделие, его нужно пробировать и клеймить?

Наш собеседник – генеральный директор группы компаний **ZIKO/ZORKA** Алексей Серафимович МИШУТО.

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОБЕСЕДНИКА****Алексей Серафимович  
МИШУТО,****генеральный директор группы  
компаний ZIKO/ZORKA.****Работает в компании с 2008 года.****Придерживается демократического  
стиля руководства.****Объективен как в похвале и поощ-  
рении, так и в критике и наказании.****Поддерживает инициативы работни-  
ков, приветствует коллективный дух.****Отдыхать предпочитает в кругу  
семьи за городом.****В бизнес-партнерах больше всего  
ценит обязательность как основной  
элемент определения репутации.****Поскольку именно это качество  
способствует цивилизованному  
ведению дел и приводит к хоро-  
шему взаимоотношению между  
партнерами.**

**Почему вы думаете, что коллекции ZORKA будут востребо-  
ваны на российском рынке? Вы как-то «тестировали» их  
на актуальность?**

Прежде чем выходить на внешние рынки, мы доскональ-  
но проработали ассортимент на нашем, белорусском рынке  
ювелирных изделий. Маркетинговые исследования показа-  
ли, что предпочтения потребителей в Республике Беларусь  
и в Российской Федерации очень схожи. Признаюсь, других  
результатов мы и не ждали – наши люди очень близки по духу,  
менталитету.

**Есть еще одно непереносимое условие ликвидности из-  
делий – их оригинальность. Очевидно: если предложить ма-  
газинам товар, идентичный тому, что уже поставляют рос-  
сийские производители, украшения не будут пользоваться  
спросом.**

В дизайне ювелирных изделий сложно предложить что-то  
кардинально отличающееся от мирового ассортимента. Ведь  
изделия должны не только выделяться и отличаться от осталь-  
ных – они должны продаваться и быть востребованными поку-  
пателем. С другой стороны, мы, как и любая другая компания,  
хотим иметь свое лицо – быть заметными на общему ювелирном  
фоне. Поэтому, отслеживая изменение ювелирной моды и  
ориентируясь на мировой рынок, мы создаем изделия, узна-  
ваемые среди предложений других производителей. Не только  
опытные специалисты, но и простые посетители на выставках  
сразу обращают внимание на то, что наши украшения отлича-  
ются от остального представленного ассортимента.

**Чем именно отличаются ваши изделия?**

Во-первых, это, конечно, дизайн. В товарной линейке есть  
и классика, и достаточно дерзкие современные коллекции.  
И особенный цвет металла с благородным розоватым оттенком  
подбирался специально для нас (готовая лигатура поставляется  
из Италии). И большое разнообразие фантазийных огранок –  
имею в виду изделия с самоцветами. И многие другие аспекты.

*«В формате бренда недорогие марки, как  
правило, себя не позиционируют.  
Поэтому мы в этом вопросе, скорее,  
исключение. Мы ищем свой путь,  
развиваемся, дорабатываем имидж и стиль.  
Если учесть, что в этом году нашему  
предприятию исполнилось всего 6 лет и на  
внешние рынки мы стали выходить лишь  
год назад, за короткий срок мы проделали  
немалый путь и планы на будущее  
достаточно масштабные»*

Во-вторых, высокое качество изделий, соответствующее  
мировым стандартам. Такого уровня нам позволяет добиться  
современное оборудование и передовые технологии произ-  
водства. На заводе используется оборудование ведущих фирм  
Италии, Германии и Японии – оно позволяет максимально об-  
легчать изделия, сохраняя при этом высокую прочность и не  
изменяя их внешний вид и объем.

В-третьих, (и это особенно ценят клиенты) – у нас можно  
купить изделия абсолютно разные – от легковесной массовки  
и детских коллекций до бриллиантов и гарнитуров премиум-  
класса.

**Как в рамках одного предприятия вам удается выпускать  
такие разные по дизайну, ни на кого другого не похожие из-  
делия?**

В дизайнерском отделе нашего завода работает группа  
молодых и талантливых специалистов. Каждый отвечает за  
свое направление, поэтому перед каждым стоит своя за-  
дача, и в итоге получаются абсолютно разные варианты  
изделий. Для каждого изделия вручную отрисовывается  
эскиз, затем оно моделируется в специальных программах



*«По масштабам и оснащенности завод ZORKA может претендовать на звание самого крупного и современного завода в Европе. Проект разработал Джузеппе Даль Досо – известный итальянский архитектор-проектировщик, автор более 10 аналогичных проектов, в том числе и для Tiffany в США»*

с учетом малейших тонкостей производственного процесса и только после этого передается непосредственно в производство.

#### **Давайте подробнее поговорим об ассортименте...**

На сегодняшний день ассортимент завода достаточно широк, товарная линейка насчитывает тысячи наименований. Это коллекция детских украшений, мужской ассортимент, для молодежи – соответствующие последним веяниям моды объемные и легковесные изделия, для женщин постарше – классика: как в фианитовой группе, так и в самоцветах. Бриллиантовая коллекция во все времена была и будет актуальна. Что же касается всегда востребованной религиозной тематики, то количество и разнообразие предлагаемых нами крестов и ладанок удовлетворит любого.

Ежемесячно выпускаем новые модели, снимаем с производства изделия, которые прошли свой жизненный цикл, вышли из моды или утратили актуальность. Новые модели, прежде чем пойти в производство, утверждаются на художественных советах – обсуждения новинок проходят еженедельно.

У вас совершенно потрясающая детская коллекция: оригинальная, свежая, стильная! Далеко не каждому производителю под силу предложить в этом востребованном сегменте достойную продукцию...

Детский ассортимент действительно предлагают многие. Но большинство выпускает украшения для детей с отнюдь «не детским» весом, что сказывается на цене. Очень сложно изготовить маленькую и легкую сережку, предназначенную для миниатюрного детского ушка, и при этом сохранить высокое качество продукции. На нашем предприятии есть все ресурсы и оборудование для того, чтобы выпускать легковесные и недорогие детские изделия высокого качества.

В коллекции ZORKA-KIDS два направления – легковесные изделия с цветной эмалью и классика для маленьких модниц. Основная часть коллекции – широкий ассортимент серег и булавок, есть подвески, колечки и браслеты и даже яркие шелковые шнурки с миниатюрным золотым замочком.

**О качестве своей продукции говорят все. Какой смысл лично вы вкладываете в это понятие? Что подразумеваете, обещая высокое качество изделий ZORKA?**

Качественная продукция – значит не только соответствующая стандартам, но и заслужившая доверие у покупателя. Это минимизация брака на производстве и сведение его практически к нулю. На сегодняшний день мы можем констатировать: продукция нашего завода соответствует этим высоким стандартам и это не пустые слова – они основаны на фактах. Система менеджмента качества завода ZORKA сертифицирована на соответствие национальным требованиям СТБ ISO 9001-2009 и международным требованиям стандарта DIN EN ISO 9001:2008.

Материалы, в частности камни, используемые в производстве, также влияют на качество конечного товара. Бриллианты мы покупаем в Бельгии – стране, которая славится своими гранильными производствами и лучшими огранщиками. Самоцветы поставляются из стран Азии, и это исключительно натуральные камни самого высокого качества и особенной огранки, которая делается специально для нашего завода. В фианитовой группе используются фианиты Swarovski.

#### Как вы отслеживаете актуальность коллекций?

Для этого существует отдел продукт-менеджеров, где проводятся регулярные статистические исследования продаж и анализ товарных запасов нашей торговой сети. К слову, на сегодняшний день в нее входит 85 магазинов и сеть активно расширяется. Такие же статистические анализы мы проводим и для клиентов нашего завода.

Понятно, что мода имеет тенденцию изменяться. Поэтому, чтобы быть в курсе последних мировых трендов, дизайнеры нашего завода посещают практически все крупнейшие ювелирные выставки, семинары и конференции. Технологи, в свою очередь, отслеживают предложения в части технологических новинок, проходят стажировки на передовых ювелирных предприятиях. Немаловажный вклад в это вносят итальянские эксперты и коллеги – особенно их помощь была важна на начальном этапе развития завода.

#### У вас уже есть опыт работы на внешнем рынке – в Казахстане. Он успешен?

С ювелирами из Казахстана мы сотрудничаем год. Результатом стали шесть монобрендовых магазинов ZORKA. В ближайших планах – до конца текущего года открыть еще как ми-

**«Доставка посылок происходит за наш счет. Отгрузка для российских клиентов проводится через ТД ZORKA в России уже с клеймом российской пробирной инспекции»**

нимум пять. Думаю, это неплохой результат, но мы стремимся к большему. Пока в Казахстане прижился вариант монобрендовых слонов, а не фирменных корнеров в уже работающих магазинах, хотя переговоры ведутся и по работе в таком формате. Можно сказать, что бренд ZORKA уже достаточно известен в Казахстане.

Более того, многие российские компании обратились к нам с предложением о сотрудничестве после того, как увидели представление бренда ZORKA на территории Казахстана. Сейчас мы разрабатываем дизайн-проекты для новых партнеров.

#### Цена – один из ключевых моментов. Белоруссия все-таки за граница. Не станут ваши изделия дороже российских, как только пересекут таможенный пост?

И по этому пункту наша продукция вполне конкурентоспособна на российском рынке. В этом немалую роль сыграл Таможенный союз, который исключил таможенную очистку товаров для государств, в него входящих. Наши специалисты постоянно проводят мониторинг рынка и отслеживают малейшие изменения, на которые мы незамедлительно реагируем. Бесплезно доказывать клиенту, что мы изготавливаем высококачественные изделия: для многих решающим фактором сотрудничества остается стоимость товара.





Марина Борисовна СУЯРИЧЕВА,  
коммерческий директор группы компаний ZIKO/ZORKA

Если еще учесть, что доставка посылок происходит за наш счет. А отгрузка для российских клиентов проводится через Торговый дом ZORKA в России уже с клеймом российской пробирной инспекции, то здесь помимо хорошей цены можно говорить еще и о некоторых бонусах...

**Какие требования вы предъявляете будущим партнерам-магазинам?**

Я полагаю, не совсем корректно использовать слово «требования» – мы ничего не требуем от наших будущих партнеров. Мы предлагаем такие варианты сотрудничества, кото-

рые будут выгодны обеим сторонам. Наше предложение, с которым мы вышли на внешние рынки, для многих показалось нестандартным. Мы предлагаем брендированные продажи – то есть представление нашей продукции в фирменных корнерах. Нужно признать: для массового сегмента бренды – не совсем обычное явление.

**Ювелирным магазинам, с вашей точки зрения, интереснее работать с брендами?**

Владельцы ювелирных салонов начинают понимать, что бренды – их весомый аргумент для привлечения внимания и завоевания благосклонности покупателей в условиях растущей конкуренции на рынке. Любой бренд – это обещание ценности для потребителя, определенная гарантия качества, его индивидуальность, отличие от остальной массы.

Посмотрите, как сильно изменился рынок в сфере легкой промышленности, ведь всего 10–15 лет назад всем было абсолютно все равно, какого бренда одежду или обувь ты носишь, вполне устраивали безликие производители. Сегодня ситуация совсем другая – востребованы бренды со сложившейся репутацией на рынке.

Бренд ZORKA – массовый бренд, имеющий отличное соотношение цены и качества. Наша продукция нацелена на широкую аудиторию покупателей.

**Почему вы считаете, что использование вашего фирменного оборудования выгодно магазинам?**

То, что даже самые интересные изделия зачастую могут затеряться в большом ассортименте ювелирного салона, – общеизвестный факт. Более того, мы еще раз проверили его на опыте нашей торговой сети ZIKO – при установке фирменных корнеров мы видели высокий прирост продаж при том же ассортименте и остатках товара. Практика показывает, что покупатели уже пресытились однотипными магазинами – им необходима новая подача изделий, новые ощущения от процесса покупки. Насколько приятнее осоз-





навать то, что ты купил не просто золотое кольцо, а кольцо определенного бренда (пусть пока не так широко известно в мире) – качественное, с интересным дизайном, в фирменной упаковке и что приятнее всего – по цене обычного золотого кольца.

**С кем вы готовы сотрудничать и что нужно, чтобы работа началась?**

Начать сотрудничество с нами очень просто: было бы желание. И не важно: владеете вы большим салоном, небольшим магазином или вообще хотите открыть бизнес с нуля – мы можем сделать предложение по сотрудничеству всем. Для этого у нас работает отдел дизайнеров, которые разработают варианты фирменного оборудования для абсолютно любого по площади магазина, учитывая все пожелания владельца. Дизайн-проект с визуализацией в 3D согласуется с партнером, только после этого мы изготавливаем фирменное оборудование и доставляем его непосредственно клиенту.

Учитывая, что в нашей продуктовой линейке есть разные изделия, мы можем предложить оптимальный ассортимент для любой целевой аудитории и торговых центров разного уровня. На примере нашей страны этого не продемонстрируешь, поскольку у нас нет сильно отличающихся по уровню торговых центров, но это хорошо видно на примере наших партнеров в Казахстане – ассортимент монобрендовых магазинов ZORKA кардинально отличается в зависимости от уровня и целевой аудитории торгового центра.

**Как вы строите работу с розничными партнерами?**

Все процессы на нашем предприятии – как на производстве, так и в работе по контрактам – абсолютно «прозрачны», строятся с соблюдением всех норм нашего законодательства. Мы отлично понимаем, что выигрывая малое, можно потерять многое. На сегодняшний день мы работаем по системе подачи заявок на производство и отгрузки го-

товой продукции, есть постоянный сток готового товара на складе для клиентов, желающих делать отборки непосредственно в шоу-руме компании.

**На какую поддержку с вашей стороны – со стороны производителя – могут рассчитывать розничные партнеры?**

Сегодня мы можем предложить клиентам не только красивые и качественные изделия, но и обеспечить их рекламным сопровождением: рекламные ролики, имиджевая реклама, идеи рекламных кампаний и акций. Обширный опыт продвижения продукции в рамках нашей розничной сети позволяет уберечь наших партнеров от ошибок – учесть все возможные плюсы и минусы акций. Более того, мы готовы к финансовому участию в рекламных кампаниях, нацеленных на продвижение бренда ZORKA на российском рынке, как это принято у многих известных мировых брендов.

**Завод ZORKA – предприятие молодое, но сделано уже многое. И останавливаться на достигнутом вы наверняка не собираетесь...**

Наш завод начал работать летом 2007-го – в этом году мы отпраздновали шестилетие. Сегодня завод продолжает активно развиваться. В настоящий момент подходит к концу строительство нового промышленно-административного комплекса площадью 15 тысяч квадратных метров.

Основное направление, на которое ориентирована работа завода в будущем, – современная автоматизация производства и минимизация рабочего труда, увеличение качества и объемов выпуска готовой продукции.

*Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ*

**Ювелирный завод «ZORKA»**  
 Республика Беларусь, Минск, ул. Старовиленская, 131-31  
 Тел.: +375 (17) 281-65-65. факс +375 (17) 280-23-33  
[www.zorkagold.ru](http://www.zorkagold.ru)