

# «БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ»

## ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК ПОЛЕЗНО ИНОГДА СТРОИТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

«БРИЛЛИАНТЫ КОСТРОМЫ» – НЕСТАНДАРТНОЕ ЯВЛЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ ЮВЕЛИРНОМ РЫНКЕ. МОЛОДАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ (РАБОТАЕТ ВСЕГО ТРИ ГОДА), А СРЕДИ ПАРТНЕРОВ – САМЫЕ ИЗВЕСТНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ ПО ВСЕЙ РОССИИ. ПОИМЕННЫЙ СПИСОК ТЕХ, КТО АКТИВНО РАБОТАЕТ С «БРИЛЛИАНТАМИ КОСТРОМЫ» (ВСЕГО БОЛЕЕ 500 МАГАЗИНОВ), – В КАТАЛОГЕ «ЛУЧШИЕ ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ РОССИИ 2009». КАК ГОВОРИТСЯ, СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ ДРУГ... В ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА С «БРИЛЛИАНТАМИ КОСТРОМЫ»? НА ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **ЮРИЙ РОСТИСЛАВОВИЧ КОРАБЕЛЬНИКОВ**.



**Юрий Ростиславович КОРАБЕЛЬНИКОВ,**  
генеральный директор компании «Бриллианты Костромы»

**Вы создавали компанию накануне кризиса. Откуда такая уверенность в успехе?**

Прежде чем открывать производство, мы проанализировали деятельность потенциальных конкурентов – компаний, работающих на бриллиантовом рынке. И создали модель абсолютно успешного, конкурентоспособного предприятия. Оставалось реализовать ее на практике. Что мы, собственно, и сделали. Боюсь показаться нескромным, но наш успех был предreshen – можно сказать, заложен изначально.

За три года из небольшой мастерской мы выросли в ювелирный завод, который охватывает значительную долю рынка ювелирных изделий с драгоценными камнями. У нас в собственности 4-этажное здание, новейшее оборудование. В штате помимо ювелиров, модельеров – талантливые дизайнеры, «звездный» состав менеджеров, маркетологи, специалисты по рекламе...

**Что Вы заложили в основу беспроегрешной бизнес-модели? Что у Вашей компании есть такого, чего нет у других и что так привлекает магазины?**

В первую очередь абсолютная клиентоориентированность. С нами сотрудничать удобно.

Мы создали очень комфортную атмосферу для всех участников бизнес-процесса. В результате у нас появились не просто клиенты – хорошие друзья. В основе всего лежит конкретная личность менеджера, который задает ритм работы всему производству и модельному участку. Изначально хотелось создать именно творческую организацию, где бы работали талантливые люди. Я считаю, что нам это удалось.

Сейчас мы внедряем современные торговые системы – таких нет пока ни на одном отечественном ювелирном заводе. Эта система позволяет наблюдать за «жизненным циклом» каждого клиента и каждого изделия у данного клиента. Это поможет нам прогнозировать возможные изменения потребностей конечных покупателей в регионах, а значит, еще более чутко и оперативно реагировать на их нужды.

Но какими бы ни были комфортными условия, если бы мы не смогли предложить клиентам достойные, интересные, востребованные изделия, вряд ли бы с нами согласились иметь дело.

**Какие изделия Вы предлагаете магазинам? Чем они хороши?**

Золотые украшения – серьги, кольца, подвески, изделия на православную тематику – со вставками из драгоценных камней. Бриллианты у нас из Якутии, огранка – смоленская. Сапфиры и изумруды, к сожалению, в нынешних условиях возможно только импортировать. Мы стараемся закупать камни самых высоких характеристик, но при этом удерживать низкие цены на изделия (порой ущемляя свои интересы). На данный момент мы можем предложить покупателю изделия с бриллиантами по самым низким ценам среди производителей.

Что касается дизайна украшений, то мы ориентируемся на вкусы и пристрастия клиентов. В каждый регион уходит именно то, что именно там пользуется спросом. Ассортимент обновляем постоянно – каждый месяц у нас выходит до 50 новых моделей. Всего же модельный ряд насчитывает более 3 тысяч позиций.





### На кого ориентированы Ваши изделия?

На самые разные категории клиентов. У нас есть и недорогие украшения – крестики, подвески, пуссеты до 2 тысяч рублей с бриллиантовыми вставками. В бюджетной ценовой группе серьги и кольца стоят до 5–8 тысяч рублей. В среднем ценовом сегменте мы можем предложить гарнитуры, шикарные браслеты, серьги «конго» по цене от 10 до 50 тысяч рублей. И, конечно, люксовые коллекции до 500 тысяч рублей. Величина среднего чека – 35 тысяч рублей.

### Насколько широка география распространения Вашей продукции?

Более 70 регионов – фактически вся территория России. Московская область, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Тюмень, Владивосток... С нами просто начать работать: достаточно сделать один звонок, и наши менеджеры выезжают к клиенту с образцами изделий и каталогами. На изготовление коллекций на заказ уходит максимум две недели. Первая отгрузка традиционно идет по 100-процентной предоплате. Но начиная со второй, при условии, конечно, финансовой дисциплинированности партнера, мы готовы предоставлять существенные скидки с итак уже очень дешевых базовых цен.

Среди наших клиентов – люди и компании с самыми разными возможностями. Есть крупные сетевые магазины – минимальный объем закупки составляет 100 тысяч рублей (и это для них необременительно). Приходят представители православных храмов – для них закупка на 20 тысяч рублей уже считается оптовой и оформляется соответствующим образом по соответствующим (оптовым) ценам.

**Вы сказали, что для каждого региона у Вас есть модели определенного дизайна. Расскажите подробнее...**

Это, кстати, тоже к вопросу о клиентоориентированности. Разрабатывая новые модели,

мы всегда учитываем спрос: что где будет хорошо продаваться. Поэтому можно сказать, что мы постоянно создаем новые хиты продаж. Разумеется, магазинам это удобно – они закупают у нас то, что заведомо будет продаваться. Например, в Санкт-Петербурге пользуются спросом изделия из белого золота со вставками из бриллиантов или сапфиров. В Москве – из желтого и белого золота.

В южных регионах любят украшения с крупными камнями. Популярны кольцо: погода теплая, женщины открывают зону декольте... На Севере, напротив, востребованы изделия более скромные, компактные – в частности, дорожки (можно предположить, что опять же из-за погодных условий: варежки и перчатки не предполагают объемных колец), пусеты – они удобны для ношения головных уборов.

### А есть внерегиональные хиты продаж?

Большой популярностью у всех пользуются изделия на православную тематику: коллекции венчальных колец с молитвами, коллекции крестов и мошевики со вставками из бриллиантов, сапфиров и рубинов (до нас активно этим никто не занимался).

Поскольку бриллианты ценятся у нас не только как ювелирные камни, но и как удачный объект инвестиций, популярны украшения с крупными камнями. Это очень ощутимо по продажам на выставках: где бы форумы ни проходили, сначала уходят гарнитуры с заметными хорошими камнями стоимостью порядка 100–150 тысяч рублей.

### Есть еще какие-то направления, которые Вы сейчас активно развиваете в торговле, производстве, в организации?

Мы активно стали принимать участие в зарубежных выставках. Усилили участие в отечественных выставках. Увеличили выставочные стенды. Теперь мы радушно можем принимать наших покупателей в просторных, вентилируемых, кондиционируемых помещениях выставочных стендов. Несмотря на сильно увеличившиеся затраты, мы считаем это весьма оправданным, ведь комфортная работа наших покупателей для нас на первом месте. К сентябрьской выставке в Москве мы готовим новые удивительные коллекции ювелирных изделий, чтобы обновить лицо компании и вдохнуть глоток свежего воздуха в ювелирный рынок. Все это сопровождается непрерывным улучшением внутренней структуры предприятия, улучшением работы с покупателями.

### Что лично Вам нравится в ювелирной сфере?

Это прежде всего люди, удивительные люди. У нас со многими покупателями сложились действительно дружеские отношения, и это я считаю самым главным. Я думаю, что по данному пути мы будем идти дальше вместе с нашими ДРУЗЬЯМИ.

Пользуясь случаем, хочу поздравить нашего хорошего друга и партнера Урумянца Арменака Артемовича, у которого 4 июля день рождения. Пожелаю крепкого здоровья, удачи и благополучия ему и его семье. ■

**Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ**



**Ювелирный завод «Бриллианты Костромы»**  
156019, Кострома, ул. Локомотивная, 2  
Тел./факс: (4942) 42-20-23, 42-20-32, 42-28-31, 42-32-72  
[www.bril-kost.ru](http://www.bril-kost.ru)