

ВСЕМ СПАСИБО! ВСЕ... ПРИГЛАШАЮТСЯ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

ТРУДНО НАЙТИ КОМПАНИЮ, КОТОРАЯ УДЕЛЯЛА БЫ СТОЛЬКО ВНИМАНИЯ, ВРЕМЕНИ И СРЕДСТВ РАБОТЕ С ПАРТНЕРАМИ. ВЫЕЗДНЫЕ СЕМИНАРЫ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ, БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМНАЯ ПОЛИГРАФИЯ И ДЕМОНСТРАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, НОВЫЕ УСЛУГИ – ТОЛЬКО БЫ МАГАЗИНАМ БЫЛО УДОБНО РАБОТАТЬ С ПРОДУКЦИЕЙ «АГАТА»... ОПРАВДЫВАЮТ ЛИ СЕБЯ ПОДОБНЫЕ УСИЛИЯ? ЧТО ЕЩЕ ПРИДУМАЛ «АГАТ» ДЛЯ СВОИХ ЛЮБИМЫХ ПАРТНЕРОВ? РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТД «АГАТ» **НАТАЛЬЯ ПЕТРЕНКО**.



Наталья Петренко,
генеральный директор Торгового дома «Агат»

Вы много внимания уделяете выстраиванию отношений с магазинами. Порой Ваши взаимоотношения можно назвать уже даже не партнерскими, а дружескими... Дружба не мешает бизнесу?

Конечно, нет. Добрые дружеские отношения только помогают делу! Все самые удачные бизнес-проекты реализуются на основе хорошего личного контакта с руководителями (директорами) магазинов. Вот, например, наш стратегический партнер – магазин «Занзибар». Дружба с Татьяной Прокофьевой – директором магазина – завязалась на ювелирной выставке в Гонконге. Мы поняли друг друга не то чтобы с полуслова – с полувзгляда. С тех пор нас связывает не только общее дело, но и глубокая взаимная симпатия. Поэтому стараемся помочь друг другу во всем, в чем можно. (К слову, с некоторыми нашими нынешними магазинами-партнерами меня познакомила Татьяна.)

Татьяна – хороший аналитик рынка, высококлассный специалист в ювелирной отрасли. Отслеживая

динамику спроса на наши изделия, руководство и сотрудники магазина «Занзибар» вносят коррективы и в нашу работу – с их помощью мы знаем, в каком сегменте нарастить, а в каком, напротив, сократить объемы производства.

В июле–августе «Занзибар» в своих салонах проводит выставку-продажу наших изделий. Предваряла выставку большая рекламная кампания. Если учесть, что выставка была организована исключительно под наши коллекции, можете себе представить, какой потрясающий рывок в продажах она даст!

Разумеется, и мы стараемся поддержать партнера. Предлагаем «Занзибару» самые выгодные условия закупок. Сейчас готовим семинар для продавцов и планируем поставку рекламной полиграфии...

Кстати, вопрос по рекламе. В интервью для прошлого номера нашего журнала Вы говорили, что готовы предоставить магазину рекламную полиграфию и даже демонстрационное оборудование, если Вас об этом попросят. Насколько нам известно, не все директора считают корректным просить о такой поддержке, так как еще не достигли больших объемов продаж Ваших изделий...

Мне это известно (опять же благодаря дружеским отношениям со многими директорами). Чтобы раз и навсегда «снять» лишние вопросы и неудобства, соблазна: компания «Агат» готова предоставить рекламную полиграфию всем магазинам, которые работают с нашими изделиями. Независимо от объемов продаж. В конце концов реклама для того и нужна, чтобы продажи повыситься. В ближайшее время наши сотрудники свяжутся с магазинами-партнерами – оговорят время поставки полиграфии.

Вернемся к сотрудничеству. «Занзибар» – это единичный случай? Или у Вас со всеми магазинами складываются такие, можно сказать, идеальные отношения?

«Занзибар», как я говорила, это уже скорее друг, с которым нас связывает в том числе и бизнес. С другими магазинами-партнерами у нас также сложились прекрасные отношения. Например, с «КРГ Якутия» мы только начали работать. Не так давно прошла первая поставка, но уже чувствуется деловой подход руководства компании, сразу виден профессионализм продавцов. Или «Алмаз» (Благовещенск) – наш давний надежный партнер. Нам чрезвычайно приятно общаться с Татьяной Жук – удивительно порядочный, открытый человек, при этом успешный в бизнесе, руководитель, умеющий принимать решения...

Нельзя не отметить магазин «Алмаз» (Курск) – тоже наш постоянный клиент. Работать с таким руководителем, как Галина Боева, – просто счастье. Высочайший профессионал своего дела. Вопросы любой сложности решаются оперативно. Конечно, при таком деловом подходе и мы не можем ударить в грязь лицом. Так что можно сказать, мы постоянно стимулируем друг друга к качественной работе. Конечно, всех наших партнеров в одном интервью не назовешь. Поэтому обращаюсь сразу ко всем. Дорогие мои! Нам очень приятно с вами работать. Мы ценим вас, любим и верим, что впереди у нас долгие годы плодотворного сотрудничества. С такими партнерами, конечно, мы не можем стоять на месте. Поэтому наши достижения, новые проекты в большой степени и ваша заслуга!

Раз уж Вы заговорили о новых проектах, идеях... Что нового, интересного появилось в последнее время?

У нас появилась новая востребованная услуга – ремонт изделий из серебра.

Серебро – мягкий металл, поэтому неосторожное обращение с ним чревато царапинами, вмятинами... Потерли ложку абразивным веществом – сошла позолота... Конечно, мы пишем подробные инструкции, как надо обращаться с серебряными изделиями. Но, видимо, не все их внимательно читают...

Внедрили дополнительную услугу: золочение изделий методом гальваники. Можем вручную нанести памятную гравировку, фрагментарно позолотить столовое серебро или, наоборот, убрать позолоту... Клиент может заказать в магазине товар, заранее оговорив нанесение на изделие памятной надписи, пожелания... Это дешевле, чем подобное нанесение в ювелирных мастерских, и, разумеется, быстрее и качественнее.

Что заставило вас открыть ремонтную мастерскую?

Мы давно подумывали об этом. Но тут произошел вопиющий случай: владелица серебряной чаши с позолотой решила нагреть ее на газовой плите. Последствия были необратимыми: сначала выпали камни, потом сошла позолота... Дама принесла чашу в магазин с просьбой отремонтировать. Магазин обратился за помощью к нам. Понятно: справиться с подобной реставрацией мог только производитель.

Кроме того, мы используем позолоту определенного состава. Поэтому наши изделия лучше всего ремонтировать, реставрировать у нас. Да и стоят наши ремонтные услуги раза в три дешевле, чем в небольших мастерских и у частных ювелиров.

Традиционно Вы уделяете большое внимание просветительской деятельности. Начиная с того, что каждое Ваше изделие – это экскурс в мировую историю, и заканчивая выездными семинарами для продавцов. Что еще планируете делать в этом направлении?

В ближайших планах – продолжать развивать церковную тематику, а также просветительскую деятельность в контексте православия. Сегодня многие люди обращаются к Православной церкви, развивается институт меценатства. Все больше прихожан тратят личные средства на храмы. При этом немногие знают, что в дар церкви можно приобрести не только икону. Серебряная посуда с православной

Выставка-продажа под знаком «АГАТа»

*Татьяна ПРОКОФЬЕВА,
директор ювелирного салона «Занзибар», Саратов*

С 20 июля по 20 августа в магазинах нашей сети проходит выставка изделий из серебра украинского завода «Агат». Мы с большим энтузиазмом готовили эту выставку. Поскольку ее предмет вызывает восторг и уважение – это серебряные изделия высочайшего качества, имеющие свою историю, тесно переплетающуюся с мировой историей, и достойные занять почетное место в семейных коллекциях наших сограждан.

Выставку предвосхищала большая рекламная кампания: ролики на радио и телевидении, публикации в прессе, баннеры на магазинах... «Агат» предоставил нам интересую и обширную коллекцию изделий. Наши продавцы, которых специалисты «Агата» заранее подготовили к мероприятию, рассказывают саратовцам об истории создания вещей. Уже сейчас можно констатировать: интерес покупателей к изделиям «Агата» огромный. Выставка-продажа проходит очень активно. Это наш первый опыт, но, думаю, далеко не последний.

символикой, например кружка или фляга с виноградной лозой, – прекрасный подарок духовнику. Или евхаристические наборы, чаши и кресты, необходимые для совершения обрядов. Именно в этих изделиях сегодня нуждается Православная церковь, но, к сожалению, именно в этой сфере прихожан очень скудны. И магазины пока не обращают должного внимания на православную продукцию (при том что это не только глубоко духовные изделия, но и, прошу прощения за приземленность, перспективные: большинство покупателей таких вещей – меценаты. Один потир стоит порядка 150 тысяч рублей). Но мы убеждены: эта недалёковидность – явление временное. И готовы заняться просветительской работой. Не так давно мы получили благословение Блаженнейшего митрополита Киевского и всея Украины Владимира. ■

Приглашаем всех: и тех, кто с нами работает, и тех, кто только задумывается об этом выгодном предприятии, на наш стенд С-124 на сентябрьской выставке «Jupwex Москва» (ВВЦ, павильон 75).



Торговый дом «Агат»

125040, Москва, Ленинградский пр-т, 8, офис 315
Тел. 495-649-17-23; факс 499 257-02-72
www.agat-zavod.ru; info@agat-zavod.ru

Тел.: +7 (495) 978-20-90; www.abc-promo.ru