



НЕ ОСТАНАВЛИВАЯСЬ НА ДОСТИГНУТОМ

ДВЕНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД АКТИВНАЯ И ПРЕДПРИИМЧИВАЯ ПО ЖИЗНИ ЛЕЙЛА ЧАЧЕВА (КОДЖАКОВА) НАЧАЛА СТРОИТЬ СВОЙ БИЗНЕС ПРАКТИЧЕСКИ С НУЛЯ. А СЕГОДНЯ ОНА ДУМАЕТ О ТОМ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ НОВОГО ФОРМАТА. ДАЖЕ В НЕСПОКОЙНОЕ ВРЕМЯ ЛЕЙЛА ДОЛХАТОВНА ПЛАНИРУЕТ РАСШИРИТЬ СВОЕ ДЕЛО, ПРЕДЛОЖИТЬ РЫНКУ ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ ПОДХОД К ПРОДВИЖЕНИЮ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ, А ПОКУПАТЕЛЯМ – НЕОБЫЧНЫЙ И КАЧЕСТВЕННЫЙ ТОВАР.

Лейла Долхатовна, как начиналась ваша карьера в ювелирной торговле?

Все начиналось почти 20 лет назад, когда Горпромторг ежегодно проводил конкурс «Лучший по профессии» среди продавцов, по результатам которого я несколько лет подряд занимала 1-е место. Во многом благодаря этому, когда начался набор в элитный федеральный магазин, меня взяли.

Когда вы решили создать свое дело?

Еще работая в федеральном ювелирном магазине, я окончила институт и посетила

много курсов повышения квалификации. Шли непростые 90-е...

Уже занимая должность товароведа, несмотря на свой опыт и знания, я поняла, что перспектив на этом предприятии у меня нет. Поэтому вместе с мужем мы решили заняться своим бизнесом.

Тяжело было в первое время?

Конечно, ведь это был 1997 год. Потом был дефолт, за ним непростые выборы в местные органы власти. Но тем не менее мы с мужем смогли начать свое дело с четырех прилавков в торговом центре.

Адрес: Центральный
офис, 369000,
г. Черкесск, пл. Кирова, 17,
ювелирный
магазин «Рубин»
Телефон:
(87822) 5–77–00
Факс:
(87822) 5–41–55
www.rubin-cherkessk.ru

Когда вы решились на расширение своего бизнеса?

Буквально через два-три месяца после того, как начали работать в торговом центре. Нам предложили в аренду очень хорошее место – там раньше располагался ювелирный магазин. И мы не захотели упускать такую торговую площадь. Этот магазин мы затем выкупили. А третий магазин – в Черкесске – открыли два года назад.

Что сегодня представляет собой ваше предприятие?

Сейчас у нас работает четыре ювелирных магазина: три в Карачаево-Черкесии и один в Новороссийске – его мы открыли в прошлом году. В настоящее время запускаем ювелирный интернет-магазин в Санкт-Петербурге – городе, где сегодня проживаю я и моя семья.



го бизнеса, выкупить торговую площадь своими силами пока не реально. Открывать магазин на арендованной территории я не хочу. У нас уже был неоднократный негативный опыт такого рода: арендодатели отказывались продлевать договор, приходилось съезжать с раскрученного места, а там потом появлялись ювелирные магазины, но уже под другой вывеской, но с точно такими же прилавками.

Я разговаривала с представителями четырех банков, где у меня открыты счета, и они готовы поддержать мой проект. Но только после того, как у них появится возможность предоставлять кредиты. Надеюсь, что это произойдет очень скоро, поскольку недавно Госдума приняла антикризисные изменения в Закон «Об ипотеке», которые расширяют для банков возможности ипотечного кредитования нежилой недвижимости.



Украшения для фотосессии любезно предоставлены компанией «Эстет».

Почему вы решили заняться интернет-торговлей?

В моих планах открыть не только интернет-магазин, но и обычный магазин на одной из центральных улиц Санкт-Петербурга. А поскольку сейчас все банки практически прекратили кредитование малого и средне-





В прошлом году Лейла Чачева (Коджакова) впервые открыла ювелирный магазин за пределами Карачаево-Черкесии – в Новороссийске. А сегодня стильный и яркий салон «Нефертити» известен всем жителям портового города

Какой ассортимент будет представлен в вашем новом магазине?

Сейчас я собираюсь открывать торговое предприятие нового формата, поскольку считаю, что людям скучно в обычном ювелирном магазине. Буду предлагать нашим покупателям тот ассортимент, который пользуется спросом, украшает витрину. Кроме того, сегодня существует много товаров, которые привлекают внимание, поскольку необычны и функциональны. С учетом статуса наших магазинов покупатель может быть уверен, что он приобретает качественный продукт с гарантией.

Где вы закупаете украшения для своих магазинов?

Я, конечно же, отдаю предпочтение производителям с многолетней историей и известным именем. Мы единственные в регионе можем похвастаться коллекциями истинно эксклюзивных украшений, но и знакомим клиентов с новинками молодых дизайнеров и зарубежных производителей.

По какому принципу вы отбираете ювелирные изделия у производителей?

В основе нашей ассортиментной политики лежит качество. Если что-то не



так с качеством, мы не станем работать с производителем. Обычно я ориентируюсь на имя завода: если название у предприятия известное, то качество изделий, как правило, хорошее. А сам ассортимент формируем в зависимости от динамики продаж и спроса, кото-



рый изучаем посредством опроса покупателей. В каждом магазине мы предлагаем покупателям заполнить анкету с вопросами по ассортименту.

Каким образом вы мотивируете покупателей тратить на это время?

Заполнив анкету, покупатель вносится в нашу клиентскую базу и получает право первым узнавать и принимать участие в наших акциях. Мы регулярно проводим распродажи, а любому клиенту хочется, чтобы его заранее оповещали о ликвидации коллекций с большими скидками.

Какими еще способами вы привлекаете клиентов?

Мы постоянно что-нибудь придумываем. Обычно в наших магазинах параллельно проходит сразу несколько мероприятий для клиентов. Кроме того, меня в республике все знают. Ни один руководитель ювелирного предприятия нашего региона не выступит на публике. А я регулярно провожу акции,



собирающие до пяти тысяч человек, и снимаю репортажи о ювелирных украшениях на местном телевидении. В них я рассказываю об изделиях тех производителей, с которыми я работаю, о новых коллекциях, отвечаю на вопросы. В наших магазинах есть специальные журналы, в которые каждый может записать свой вопрос. А потом я в эфире обязательно на него отвечаю.

У вас на удивление активные покупатели...

Конечно, активные: у нас в республике не так уж и много развлечений, поэтому мои акции и репортажи пользуются успехом.

Судя по вашим словам, ювелирная торговля в республике развита хорошо, а как обстоят дела в других отраслях?

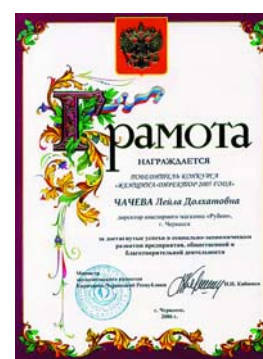


Ну я бы не стала так громко говорить: «Хорошо». Сейчас все очень сложно и неоднозначно, никто не строит долгосрочных планов, все ждут, что будет завтра.

Утешает то, что наша республика аграрная и дотационная. У всех есть огороды, на которых выращивается самый вкусный в мире картофель, морковь, свекла, капуста и многое другое. Жители разводят коров, овец, лошадей, занимаются производством шерстяных изделий.

Вы ощущаете спад продаж? Что делаете, чтобы изменить ситуацию?

Весной всегда ощущался спад, а сейчас добавился еще и кризис, но мы организовали выставку-продажу с минимальными ценами и торговой наценкой. Люди видят, что, несмотря на тотальное подорожание всех товаров, цены в наших магазинах не взлетели до небес, и это дает результат. ■



ПРИЗНАНИЕ УСПЕХОВ

За последние годы ювелирной сети «Рубин» присудили немало почетных наград. Так, в 2003 году «Рубин» стал обладателем Диплома краевого конкурса модельеров и дизайнеров «Золотой Лорум» – «За участие в проекте и вклад в развитие индустрии моды в Ставропольском крае».

В 2005 году ювелирную сеть оценили уже на нескольких престижных конкурсах: директору компании Лейле Чачевой (Коджаковой) вручили диплом Гран-при «Золотой Меркурий» в номинации «За превосходство в коммерции» и национальный общественный орден «Рубиновый Крест» – за большой вклад в повы-

шение культуры торговли Карачаево-Черкесской Республики. В том же году Лейла Долхатовна стала финалистом Всероссийского конкурса деловых женщин «Успех».

В 2006 году по итогам конкурса, проводимого Министерством экономического развития Карачаево-Черкесской Республики, директор «Рубина» была признана победителем в номинации «Женщина – Директор 2005 года».

Как считает сама Лейла Долхатовна, признание заслуг и успехов ее компании – хорошая рекомендация для развития настоящих и будущих партнерских отношений с сетью «Рубин».