



## ВАШ ВЫБОР – ВАШ УСПЕХ!

ПОД ТАКИМ ДЕВИЗОМ РАБОТАЕТ ЛИДЕР ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ – ЮВЕЛИРНЫЙ ЗАВОД «ДИАМАНТ». А В ОСНОВЕ ЕГО УСПЕХА – ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ, ВЫСОЧАЙШЕЕ КАЧЕСТВО ИЗДЕЛИЙ И ГИБКИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК. И САМОЕ ГЛАВНОЕ – ВНИМАНИЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ. ОБ ИСТОРИИ И СЕКРЕТАХ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЯ РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ ПЕТРОВ, ДИРЕКТОР ЗАВОДА «ДИАМАНТ».

**Алексей Юрьевич, расскажите, как возникла идея создать ювелирное производство? И каким образом за десять лет из небольшой мастерской вы превратились в огромный завод «Диамант»?**

В Красном-на-Волге лет десять назад появилось большое количество мастерских по изготовлению ювелирных изделий. И одна из них из небольшого производства выросла в огромное предприятие – завод «Диамант». В первые годы своей деятельности наша компания испытывала недостаток средств и работала по давальческой схеме, но через некоторое время, накопив опыт и ресурсы, мы начали не только производить, но и продавать собственные ювелирные изделия. Время для развития бизнеса тогда было

очень благоприятное: отрасль переживала бурный подъем, рынок стремительно расширялся и рос на десятки процентов в год. И хотя тогда у нас еще практически ничего не было: ни помещений, ни оборудования, ни подготовленных квалифицированных специалистов, трудностей мы не боялись. Начали с самого главного: выкупили небольшое здание в Красном-на-Волге и разместили там свое производство. Естественно, о каком-то суперсовременном импортном оборудовании в то время речь не шла, работали на недорогих аналогах. Большое внимание с самого начала мы уделяли кадровым вопросам: тщательно отбирали специалистов, очень многих обучали сами. И вот результат: если раньше объем нашего производства измерялся в килограммах, то сегодня завод «Диамант»

Адрес: 107392,  
Москва, Просторная, 9  
Тел.: +7 (495) 781-04-61,  
781-04-62, 781-04-64  
[www.diamant-opt.ru](http://www.diamant-opt.ru)

способен выпускать около полутонны продукции в месяц.

### Недавно вы открыли торговое представительство в Москве...

Да, для того, чтобы быть ближе к нашим клиентам, чтобы сделать сотрудничество с нами еще удобнее, в апреле этого года мы открыли торговое представительство в Москве. Это город, в котором все сосредоточено и в который люди часто приезжают по всевозможным делам. Путешествие в Кострому по разным причинам удобно не каждому, а в Москву ведут все дороги. Теперь наши покупатели могут прибыть в столицу, посетить наш офис, отобрать необходимую продукцию. А мы после их визита в кратчайшие сроки организуем доставку товаров спецсвязью по указанному адресу. В московском офисе есть весь ассортимент завода «Диамант». В перспективе в планах предприятия – открытие представительств завода во всех крупных городах России. Такая сеть офисов сделает работу с нашей компанией еще удобнее для всех – даже самых отдаленных! – клиентов.

### Возвращаясь к началу нашего разговора, хочется задать вопрос: а почему именно ваше предприятие превратилось в крупный завод? У вас есть какие-то особые секреты успешного развития бизнеса?

Конечно же, мы не единственная компания, которая за эти годы превратилась в крупное предприятие. «Диамант» рос и развивался благодаря здоровой конкуренции с такими заводами, как «Платина», «Топаз», «Аквамарин». У каждого свои технологии и приемы. Наш секрет прост: широкий ассортимент товаров, высочайшее качество изделий и гибкие условия поставок. И, как я уже сказал, внимание и индивидуальный подход к каждому клиенту. Конечно же, мы стремимся оснастить завод по последнему слову науки и техники, стараемся, чтобы у нас на предприятии были все самые лучшие новинки. Например, приобрели оборудование для выращивания 3D-моделей. Обычный модельер, не прибегая к 3D, может создать в месяц три-четыре новых изделия средней сложности, а использование данной технологии позволяет в несколько раз ускорить данный процесс. При этом сама машина может вырастить за сутки около 30 моделей, что очень сильно повышает производительность труда. Благодаря использованию 3D-моделирования у нас каждый месяц выходит около 300 новинок. А в целом ассортимент предприятия составляет более 18 000 наименований. Это и обычные украшения из золота, и изделия с натураль-



ными драгоценными и полудрагоценными камнями. Недавно мы начали работать с серебром, изделия из которого стали особенно популярны у покупателей в период кризиса.

Еще один плюс нашего предприятия в том, что продукция «Диаманта» – это в основном легкие изделия, рассчитанные на массового потребителя. Средний вес украшения – примерно 1,3–1,5 грамма. Я думаю, мало кто в России может похвастаться такими изделиями – на других заводах эта цифра колеблется от 2 граммов и выше. Наши технологии позволяют создавать очень легкие модели оригинального дизайна. И при этом мы поддерживаем качество своей продукции на высочайшем уровне – это я хочу подчеркнуть особо! Потому что можно облегчить изделие до такой степени, что кольца на пальцах начнут сгибаться, а камни на серьгах обрываться. На нашем предприятии такое недопустимо в принципе. Качество продукции завода «Диамант» уникальное. Это не мои слова – это





отзывы всех клиентов компании. Они отмечают, что наши модели доведены до совершенства, а мастерство изготовления отточено до такой степени, что в продукции невозможно найти ни одного изъяна.

**Расскажите подробнее о своем сотрудничестве с розницей. Почему магазинам удобно и выгодно закупать изделия напрямую на заводе «Диамант»?**

Сегодня мы серьезно пересматриваем свое отношение к сотрудничеству с предприятиями розничной торговли. В первую очередь меняем подход и условия работы в удобную для магазинов сторону. Также рассматриваем возможность предоставления отсрочки платежей, вплоть до отгрузки продукции на реализацию. Регулярно проводим акции по снижению цен. Естественно, в первую очередь это касается тех клиентов, с которыми у нас уже был опыт положительного сотрудничества. Но двери завода всегда открыты для новых покупателей. Убедившись в существовании магазина или сети, увидев эффективность их работы, мы готовы пойти на серьезное улучшение условий сотрудничества. Я уверен, что мы найдем способы и методы заинтересовать любой магазин, стимулировать его приобретать продукцию напрямую на нашем предприятии. Например, в Екатеринбурге есть сеть ювелирных магазинов, которая работает с нами без посредников. Они очень довольны условиями сотрудничества. У нас есть партнеры – магазины во многих других городах. Для розничных компаний также очень важно то, что на «Диаманте» нет понятия «минимальная партия закупки». Поэтому сотрудничество с заводом под силу любой торговой точке. У нас есть клиенты, закупающие товары на 100,

50 тысяч рублей и даже на меньшие суммы. Подчеркну еще раз: мы готовы к работе с магазинами и ждем всех на заводе или в московском торговом представительстве. Кстати, недавно начал действовать наш сайт – [www.diamant-opt.ru](http://www.diamant-opt.ru), на котором можно ознакомиться с информацией о компании, узнать последние новости, задать вопросы на интересные темы. А зарегистрированные пользователи могут сделать заказ товаров



в режиме онлайн, и буквально через несколько минут заявка попадет в отдел сбыта. Мы делаем все для удобства наших клиентов!

**Завод «Диамант» занимается не только коммерческой деятельностью, но и социальной. Вам наверняка есть чем гордиться в этой области?**

Да, мы заботимся не только о собственной прибыли, но и о благополучии каждого нашего сотрудника и всего поселка Красное-на-Волге. Большое внимание мы уделяем детям: они не должны курить и болтаться на



улице без дела. Завод очень активно занимается развитием футбола. Взрослая команда «Диамант» – это работники нашего же предприятия. Но самое главное для нас – детский футбол. Более 100 ребят, которые занимаются этим видом спорта, постоянно получают от нас поддержку. Это оплата работы квалифицированных тренеров, обеспечение команд спортивной формой, инвентарем и транспортом, содержание стадиона, поездки на различные соревнования и экскурсии и т.п. Кроме того, на средства предприятия была восстановлена кровля Красносельской средней школы и куплена квартира врачу районной больницы.

Красное-на-Волге издавна богато духовными традициями. Некогда тут действовало три храма. Один из них – Петра и Павла – был разрушен в 30-е годы, храм Всех Святых существует и действует. Но есть еще один, старейший в России – храм Богоявления постройки 1593 года. Таких церквей в стране осталось всего две – в Коломенском и в Красном. Мы занимаемся восстановлением этого удивительного храма, и очень скоро он предстанет в обновленном виде, во всей своей красе. Это наша гордость, наше духовное возрождение.



**В заключение расскажите, пожалуйста, о ваших ближайших планах.**

Я могу сказать одно: стратегию мы менять не будем – только тактику. Будем, как и раньше, относиться к своим клиентам не как к простым покупателям, а как к партнерам по бизнесу – это главное. Мы будем продолжать изучать рынок, использовать новейшее оборудование и технологии, будем всеми средствами рекламировать свою продукцию, принимать участие в выставках, проводить различные акции... А в результате – будем предоставлять своим партнерам все лучшие и лучшие условия сотрудничества! ■

*Беседовала **НОВИКОВА Юлия**,  
главный редактор журнала  
«Навигатор ювелирной торговли»*

