

ГРАН-ПРИ «РЕМИКС», Красноярск



Гран-при победителю – **Бурде Валерию Ивановичу** (слева), генеральному директору ЮД «РЕМИКС», вручил **Кунцев Дмитрий Анатольевич**, начальник отдела маркетинга ПО «КРИСТАЛЛ»



Гран-при конкурса «Лучший ювелирный магазин-2009» – это высшая награда за выдающиеся достижения в дизайне и организации продаж. В этом году она по праву была отдана Ювелирному дому «Ремикс» (Красноярск). Пока не утихли фанфары, «Навигатор ювелирной торговли» поздравил победителя и побеседовал с генеральным директором компании Ювелирного дома «Ремикс» Валерием Ивановичем Бурдой.

Валерий Иванович, я знаю, что Вы – радиоинженер по образованию. Как Вы пришли в ювелирный бизнес?

Это было в конце 80-х годов. В то время я работал директором предприятия, располагающего небольшим ювелирным цехом. Поработав там, я задумался об усовершенствовании и расширении этого производства. Было нелегко, главным образом из-за того, что любые новшества коллеги воспринимали с недоверием. Тогда, в 1994 году, я создал собственную компанию «Ремикс». Сначала в ней работал всего один мастер-ювелир. Я помню то время, когда говорил ему: «Представляешь, через несколько лет здесь будет большое ювелирное производство!» Он смотрел на меня как на большого фантазера. Но постепенно фирма росла, увеличивался коллектив, приобреталось современное литейное оборудование, осваивались новые технологии ювелирного производства и обработки камней. За счет собственных инициатив и в какой-то степени моего личного коммуникативного характера мы обрастали связями и набирались опыта.

То есть «Ремикс» сразу стал работать не с привлеченными, а с собственными ювелирными изделиями?

В отличие от многих других предприятий, которые сначала торгуют ювелирными изделиями, а затем открывают завод, «Ремикс» начал свой путь именно с производства. Вскоре у нас появились небольшие магазины в крупных торговых центрах, где мы продавали свою продукцию, а позднее – и изделия наших партнеров. Когда в 2003 году мы поняли, что научились выпускать то, что хорошо продается, мы открыли свой оптовый отдел. К этому времени фирма «Ремикс» уже

«крепко стояла на ногах» и была уважаема в ювелирной среде. Считаю немаловажным достижением – хороший коллектив единомышленников, которые работают с полной отдачей и влюблены в свое дело. Работать с ними вместе легко. В одиночку пробыть сложно, всегда необходима рядом команда грамотных людей, болеющих за общее дело.

В прошлом году все наши предприятия мы объединили в холдинг. На сегодняшний день он состоит из нескольких подразделений: это управляющая компания Ювелирный дом «Ремикс», ювелирная фабрика «Ремикс», две оптовые компании «Торговый дом «Ремикс» в Красноярске и Москве, дизайн-студия и шесть торговых отделов в Красноярске.

Расскажите об удивительных интерьерах Ювелирного дома «Ремикс».

Нам повезло, все предприятия расположены на наших собственных площадях. Ювелирный дом «Ремикс» открыл свои двери для красноярцев и гостей города в ноябре 2007 года. Он занимает четырехэтажное здание – на сегодняшний день это самый крупный ювелирный торговый центр за Уралом. Площадь 1200 квадратных метров полностью посвящена современному ювелирному искусству. Оформлением торговых залов занимался профессиональный дизайнер, которому мы полностью доверились, и результатом остались довольны.

Первый этаж – Бирюзовый зал – оформлен в стиле хай-тек. Здесь преобладают плавные формы. В овальный потолок насыщенного темно-синего цвета вмонтированы зеркальные подвесные конструкции, подсвеченные мягким зеленоватым светом. Овальной формы стеклянные витрины со вставками зеленого и серого пластика ассоциируются у многих с большими аквариумами, в которых, как экзотические рыбки, мерцают золотые украшения. Построение внутреннего пространства исключает использование крупных светильников, торговый зал освещается небольшими галогенными лампами.

Второй этаж – Гранатовый и Золотой залы. По нашей концепции они работают в режиме выставки-продажи. В свое время мы пересмотрели десятки вариантов и идей их оформления. Например, сначала





хотели поставить там прилавки. Но потом поняли, что это должны быть отдельно стоящие друг от друга витрины и ниши в стенах, дающие свободный доступ к изделиям. Дизайнер обыграла их багетными рамами, которые идеально вписались в классический интерьер с насыщенным красно-золотым колоритом и изысканным светом.

Третий этаж – дизайн-студия и имидж-зал, где мы проводим презентации для клиентов. Это уютная гостиная, выполненная в пастельных тонах. Здесь все подчинено красоте и комфорту: огромные мягкие диваны с подушками, роскошный камин... В этом зале помимо прочих дизайнерских элементов есть восхитительные шторы – не простые, а ювелирные! На них изображены фрагменты ювелирных украшений. Это роспись по шелку – идея моей невестки, дизайнера Елены Бурда. Смотрится роскошно и очень оригинально.

Расскажите, пожалуйста, про презентации, о которых Вы упомянули.

Мы много работаем с покупателями. Ювелирный дом «Ремикс» постоянно проводит акции для покупателей,

участвует в престижных городских мероприятиях, придумывает новые идеи для привлечения клиентов. Наши еженедельные презентации носят название «Дегустация роскоши». Это новый формат ювелирных презентаций, где драгоценности представляют не продавцы, а культурологи, искусствоведы, художники-дизайнеры. Мы приглашаем наших клиентов для более близкого знакомства с ювелирными украшениями российских и зарубежных марок. Специалисты представляют новые тенденции, тренды и коллекции, учат искусству понимания ювелирных тонкостей, настоящему погружению в мир драгоценностей. Все это сопровождается тематической лекцией с занимательной презентацией слайд-шоу и рассказом о том, что действительно интересует женщин. «Дегустация» хороша тем, что дает возможность рассмотреть, примерить ювелирное украшение. Бывает забавно наблюдать за процессом: сначала женщины немного скованны, берут изделия с осторожностью, стесняются... А к концу мероприятия уже почти вырывают их друг у друга для примерки. Те, кто пришел к нам в первый раз, обязательно приходят во второй, в третий. Недав-

но мы придумали идею – фотографировать девушек в приглянувшихся им украшениях и дарить им снимки. Придя домой, она покажет фото мужу, похвастается подругам и еще не раз взглянет на вожделенное кольцо или перстень... Большинство гостей «Дегустации роскоши» становятся нашими постоянными покупателями.

Просвещение покупателей – немаловажная часть концепции Ювелирного дома «Ремикс». Поговорим об этом подробнее?

Миссия Ювелирного дома «Ремикс» – способствовать развитию ювелирного искусства в Красноярске, формировать культуру ношения ювелирных украшений, продвигать в сибирском регионе российские и зарубежные бренды. Мы не зря все сделали так красиво внутри. У нас есть своя философия продажи ювелирных украшений. Она заключается в том, что ювелирное изделие нужно выбирать задолго до того, как появились деньги. Людей, которые приходят к нам, мы не обязываем покупать. Нам нравится, что они приходят и искренне интересуются тем, что происходит в ювелирном



мире, в каком направлении движется ювелирная мода, какие бренды появляются, какие исчезают... Когда человек в курсе событий и тенденций ювелирного мира, у него у самого появляются предпочтения – по металлам, по дизайну, по брендам. Появляется собственный вкус. Наша задача – воспитывать этот вкус.

Если что-то приглянулось в магазине, человек приходит посмотреть на это изделие не раз и не два. Он будет ходить любоваться им неделю, может, месяц, утверждаясь в своем желании. А когда созреет и поймет, что ему действительно хочется купить его, тогда уже решает, где взять деньги. Я считаю, что дорогую вещь надо выстрадать, обдумать, 100 раз примерить и только потом покупать.

Действительно, целая философия...

Я убежден, что ювелирные украшения придают человеку уверенность в себе. Это дополнительный стимул к успеху в жизни! Когда человек имеет возможность купить украшение за 100 тысяч, а покупает за тысячу – это не очень хорошо. Оно не принесет ему радости. А вот когда он поднадулся, выстрадал и купил заветное изделие, то будет очень гордиться собой

и чувствовать себя иначе, нося его. Оно сделает его уверенным в себе человеком. А это очень много значит.

Не могу не затронуть пресловутую тему кризиса. Есть ли у Ювелирного дома «Ремикс» определенная стратегия выживания в период общего экономического спада? Как Вам удалось не только удержаться на плаву, но и стать «Лучшим ювелирным магазином 2009»?

К кризису мы относимся спокойно. Хотя продажи и в рознице, и в опте упали, как, впрочем, у каждой ювелирной компании сегодня. Мы поставили себе задачу: сделать максимальную ставку на ассортимент собственных, а не привлеченных изделий, выпустили больше новых интересных моделей. Среди новинок, в частности, новая удивительная коллекция обручальных колец из сплава двух металлов. Если раньше мы ориентировали производство на выпуск только массовой продукции, то сейчас работаем и с дорогим ассортиментом, стоим в самом начале этого пути. Производство и продажи изделий массового спроса Ювелирного дома «Ремикс» находятся на стабильно хорошем уровне. На

последних ювелирных выставках мы очень успешно поработали! Хочу также отметить, что за время кризиса мы не сократили ни одного человека. Я считаю, главное сейчас – не рассуждать о кризисе, а работать. Не стоит строить какие-то грандиозные планы, необходимо делать то, что считаешь нужным в данный момент. Получится что-то или нет – жизнь покажет. Но если трудиться – все будет! Лично мы намерены развиваться и, главное – поддерживать статус лучшего ювелирного магазина!

*Беседовала Ксения Баранникова,
зам. главного редактора журнала
«Навигатор ювелирной торговли»*

ООО «ТД «Ремикс» г. Москва
119991, Москва,
Ленинский пр-т, 6, стр. 7, 1 этаж,
тел. 8 (495) 236-61-03,
8 (495) 236-84-02

ООО «ЮД «Ремикс»
660049, Красноярск,
ул. Перенсона, 23а,
тел./факс: 8 (3912) 27-06-27,
8 (3912) 27-84-01,
info@af-remix.ru www.af-remix.ru