



**Алексей Львович
и Роман Львович
ЗАЛОГА**
Владельцы магазина
«Кама-Золото»,
г. Пермь



ИСКУССТВО УДИВЛЯТЬ

СТАРТ ЭТОГО ЮВЕЛИРНОГО МАГАЗИНА В ПЕРМИ ПОЛУЧИЛСЯ НА РЕДКОСТЬ УДАЧНЫМ. ВСЕГО ЛИШЬ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ НОВЫЙ УЧАСТНИК РЫНКА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРИОБРЕЛ ПОСТОЯННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, НАЗВАНИЕ «КАМА-ЗОЛОТО» СТАЛО УЗНАВАЕМО В ГОРОДЕ, А УДАЧНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТОРГОВОГО ЗАЛА БЫЛО ВЫСОКО ОЦЕНЕНО НА ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ. О СВОИХ УСПЕХАХ И ПОЛУЧЕННОМ В ПРОЦЕССЕ ЗАПУСКА НОВОГО ПРОЕКТА ОПЫТЕ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МАГАЗИНА «КАМА-ЗОЛОТО» АЛЕКСЕЙ ЗАЛОГА.

Алексей Львович, когда Вы приняли решение открыть ювелирный магазин в центре Перми?

Желание вложить свободные средства во что-то новое, интересное появилось осенью 2007 года. До этого я сталкивался с проблемой покупки в нашем городе ювелирного украшения в подарок: просто не из чего было выбрать. Поэтому и возникла идея – открыть ювелирный магазин с хорошим ассортиментом и грамотным персоналом. Прежде чем принять окончательное решение о создании магазина, мы с братом, Романом Львовичем, посетили несколько ювелирных выставок, пообщались с представителями розничной ювелирной торговли и производителями. Не обошлось и без маркетинговой оценки рынка. Всё указывало на то, что у нас есть хорошие перспективы для развития.

Да и обстоятельства складывались довольно удачно. Когда мы только приступили к разработке нашего проекта, освободилось интересное помещение в центре города, на улице с хорошим пешеходным трафиком. Мы быстро нашли менеджера, который имеет многолетний опыт работы в ювелирной торговле. Дизайнер интерьера сразу же понял наши требования, особенности ювелирного бизнеса и ювелирного оборудования.

Спустя полгода, 6 марта 2008 года, мы открыли двери нашего магазина «Кама-Золото».

Когда вы начали новый для себя бизнес, какую картину вы увидели на ювелирном рынке?

В России существует немало хороших ювелирных фабрик, которые выпускают интересные, модные украшения. К сожалению, их продукция практически не представлена



«КАМА-ЗОЛОТО»
Россия, 614000
г. Пермь,
ул. Куйбышева, д. 31
Тел.: 8 (342) 236-42-72
210-34-44, 210-32-22
www.kama-zoloto.ru

в регионах, где ювелирные магазины предлагают своим покупателям довольно бедный выбор украшений. Крупные производители не имеют представительств в нашем городе, товар приходится закупать в Москве, а это дополнительные расходы.

Можно отметить и несовершенство российского законодательства, которое способствует попаданию на рынок ювелирных изделий РФ контрабандного товара. А это, в свою очередь, создает прекрасные условия для процветания некоторых нечестных участников розничной торговли. Большое

Ольга Михайловна Худанина, менеджер магазина «Кама-Золото»



лояльные отношения. Ведь у нас одна задача – донести качественное предложение до потребителя. Наш магазин в любом случае намерен проводить специальные антикризисные акции.

Вы предложите своим покупателям скидки?

Мы уже это делаем. Одно из важных преимуществ магазина «Кама-Золото» – это продуманная система скидок. Магазин «Кама-Золото» предлагает дисконтные карты трех уровней. Каждый покупатель, сделав первую покупку, получает скидку по классической карте в размере 3%. Затем, когда на этой карте накапливается 25 тысяч рублей, ее обменивают на серебряную карту, которая дает скидку 7%. После того, как сумма покупок по новой карте превышает 50 тысяч рублей, можно получить золотую карту, которая предоставляет скидку в 10%.

Важно, что если покупатель карту потеряет, количество накопленных бонусов за ним все равно сохраняется. Мы всегда идем навстречу нашим клиентам. Например, при обнаружении производственного «брака», мы готовы предложить нашему покупателю выгодный компромисс.

Для тех покупателей, кто хочет сделать приятный подарок близкому человеку, мы предлагаем подарочный сертификат на приобретение ювелирных украшений в нашем магазине.

Какие еще методы привлечения клиентов вы используете?

Для продвижения мы используем все доступные средства и способы: и стандартные варианты рекламы, такие, как журналы, газеты, радио, ТВ, уличные растяжки и брендмауэры. Принимаем участие в различных показах, проводим совместные акции с бутиками одежды. Мы стараемся использовать любую возможность для продвижения своего имени и также конкретных ювелирных изделий и производителей. И призываем

количество некачественных дешевых изделий портит имидж всей отрасли.

Сейчас рынку угрожает финансовый кризис. Как Вы собираетесь на него реагировать? Ожидаете ли снижения покупательского спроса?

Спад активности покупателей уже ощущается. Я думаю, что представителям ювелирного сообщества как никогда необходимо сплотиться, выработать общие решения. Участникам рынка надо выстраивать более





всех производителей активизировать деятельность по продвижению своей продукции непосредственно на розничной точке.

Некоторые производители уже поняли, что продвигать товар нужно не только на ювелирных выставках. Такие поставщики уже начинают предоставлять ювелирным салонам различные рекламные материалы. К сожалению, на региональном уровне с продвижением существует серьезная проблема – отсутствие сильных дизайнеров. По этой причине создание рекламного материала занимает

Слоган магазина «Кама-Золото» «Сияем для Вас!» был придуман покупательницей, которая выиграла специальный конкурс. В награду за прекрасный девиз пермячка Галина Быстрова получила украшение стоимостью 5000 рублей

много времени. Тем более, что у рекламы ювелирной продукции своя специфика, которую понимают только сильные специалисты по созданию рекламных образов. Нам проще работать с готовыми материалами.

Кроме скидок, в чем заключается ваше конкурентное преимущество? Чем Ваше предприятие отличается от других компаний?

Я считаю, что наша сильная сторона заключается в том, что мы работаем за счет собственных средств. А когда тратишь личную копеечку, мозг работает лучше. А чем мы лучше других, пусть оценивают потребители! Мы работаем для них.

Создавая что-либо, мы всегда встаем на место потребителя и стараемся учесть все то, что он хотел бы увидеть в нашем предложении. Поэтому в нашем магазине обязанность по заказу ювелирных изделий возложена непосредственно на персонал магазина, который непосредственно работает с покупателями и знает все их потребности. Хотя и мы принимаем в этом участие.

Клиентам выгодно обращаться к нам, потому что мы предлагаем довольно широкий

ассортимент изделий из разных ювелирных коллекций (на сегодняшний день в магазине представлено изделий на общую сумму более 50 миллионов рублей). Площадь магазина «Кама-Золото» составляет 120 кв.м, что позволяет предложить покупателю хороший, разнообразный выбор ювелирных украшений. Также мы следим за качеством, вместе с братом стараемся принимать участие в выборе товара, работаем без посредников, только напрямую. И оперативно реагируем на любые пожелания потребителей.



Есть ли у вашего региона еще какие-то особенности?

Население города Пермь превышает миллион человек. Покупателей хватает. А вот главная трудность состоит в том, что люди плохо разбираются в ювелирной продукции. И те знания, которыми владеют простые пермяки, зачастую в корне не верны. Вот почему мы поставили себе такую задачу: самим досконально изучить ювелирное дело, и главное, помочь нашим покупателям в выборе ювелирных украшений. В этом нам очень помогают поставщики, мы благодарны им за содействие и понимание.





Какие планы вы строите на ближайшее будущее?

О своих планах по развитию бизнеса мы всегда предпочитаем молчать. Это заложено в нашем воспитании: сначала добейся результата. А затем пусть его оценят потребители и специалисты. Совершенно точно могу сказать, что будем развиваться. Но ставить «киоски» на каждом углу не собираемся. Основной упор только на качество – во всем. И всех к этому призываем!

Считаете ли вы, что вливаете «свежую кровь» на рынок ювелирных изделий в Перми?

Думаю, что мы предложили потребителям достаточно широкий ассортимент ювелирных украшений. И до нас даже дошла информация о том, что некоторые конкурирующие магазины советуют своим покупателям посетить наш салон.

Мы еще молоды и только учимся, но новые, нестандартные подходы к продвижению товара, к ведению бизнеса будем применять обязательно.

Мы с братом Близнецы по гороскопу: любим все новое и интересное, очень любопытны.

Новую компанию Вы создали совместно с братом. Как распределяются обязанности, кто за что отвечает?

Мы никогда ничего не делим. Все делаем вместе. Каждый из нас в курсе всех дел нашего магазина. И мы можем заменить друг друга в любое время, в любом месте. А вот своим подчиненным мы ставим четкие задачи и строго требуем соблюдения сроков.

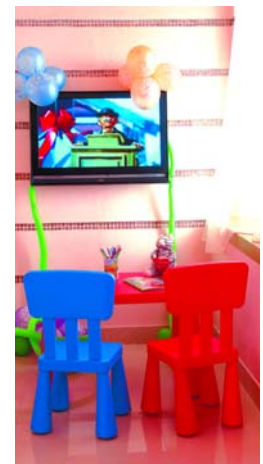


Ваш бизнес молод, однако Вы уже получили награду на престижном всероссийском конкурсе «Лучший ювелирный магазин 2008 года». Как Вы считаете, почему эксперты отдали предпочтение Вашему проекту?

Еще раз хочу поблагодарить представителей ювелирного сообщества за то, что они так высоко оценили наш труд. Я думаю, что

Детский уголок обеспечит комфортный шопинг для покупателей с детьми. Мужчины могут подождать своих супруг в уютной зоне отдыха, полистать журналы

такого результата в первый год работы мы достигли благодаря тому, что во все, начиная с дизайна до последнего штриха нашего проекта, мы вкладывали свою душу, знания, опыт прошлых лет.



Какими еще достижениями Вы гордитесь?

Прежде всего, для нас важно то впечатление, которое остается у наших клиентов. Мы гордимся даже оставленными отзывами простых покупателей от работы с нами. Простое пожелание: «Так держать!» – для нас самая высокая награда! ■