



Крупнейшая оптовая компания в Западно-Сибирском регионе. Ювелирное производство. Салон премиум-класса «Алмазный домъ». Этими проектами, охватывающими все направления ювелирного бизнеса, руководит Маргарита Вагина – успешная бизнес-леди и меценат. Откуда она черпает силы и вдохновение? В чем секрет ее успеха? Вот основные темы сегодняшнего разговора.

МАРГАРИТА ВАГИНА, генеральный директор компании «ИФК»: «Успех приходит только тогда, когда ты даришь людям радость»

Маргарита, давайте начнем разговор с вашей оптовой компании «ИФК», которая успешно работает на рынке 13 лет. Объемы продаж и число клиентов растут ежегодно. Сегодня с вами сотрудничают более 500 ювелирных магазинов. Почему им выгодно работать с вами, а не с производителями напрямую?

Во-первых, это удобно. Приобретая в одной компании изделия разных производителей, магазины экономят время. Они избавляют себя от лишних хлопот, и при этом у них всегда гарантированно широкий и разнообразный ассортимент. У нас есть товар, рассчитанный на любого потребителя: от оригинальных украшений с фантазийными бриллиантами до классических «шаров».

Во-вторых, среди наших партнеров – только лучшие ювелирные производители России. Это Красноярский завод цветных металлов, Костром-

ской ювелирный завод, компании «Гродэс», ЮСС, «Алмаз-холдинг», «Диамант», «Платина», «Аквамарин», «Красная Пресня», «Альфа-Карат», завод «Александра» и другие. С ними нас связывают не только деловые, дилерские отношения, но и давняя дружба.

В-третьих, наши клиенты перед оформлением заявки имеют возможность детально рассмотреть весь товар. Наш офис работает в режиме шоу-рум – там представлены все актуальные новинки. Менеджеры индивидуально работают с каждым клиентом: помогают не только отбирать изделия, но и формировать эффективный ассортимент.



В-четвертых, от сотрудничества с нами магазины выигрывают финансово. Мы всегда подбираем удобный вариант взаиморасчета для каждого клиента и предоставляем отсрочку платежей. Предлагая товар по ценам производителей, мы регулярно объявляем дополнительные скидки на определенные группы товаров и заблаговременно сообщаем об этом клиентам.

Большинство наших клиентов – из Западно-Сибирского региона, а также покупатели из Хабаровска, Владивостока, Красноярска, Краснодар, Перми...

Значит, у вас есть данные исследований спроса/предложения в регионе. Раскройте секрет: какие изделия будут востребованными в предстоящем весенне-летнем сезоне?

Сложно выделить единственное модное направление 2013 года. Я думаю, актуальным будет переплетение и гармоничное сочетание нескольких стилей. Тем не менее могу отметить романтизм новых коллекций: нежные цветочные мотивы, которые легли в основу дизайна ювелирных коллекций, будут очень популярны. Абсолютными фаворитами сезона станут крупные объемные украшения, в том числе выполненные из золота разных оттенков. Входят в моду непрозрачные, натуральные, грубой огранки и ярких насыщенных цветов камни, в частности, огненно-красный или синий халцедон, амазонит, топаз-империял. Если вернуться к материалам, можно отметить, что помимо золота и серебра сегодня очень актуальны цветная эмаль, дерево и кожа.

Если анализировать товарные группы, то предстоящей весной будут востребованы браслеты: широкие, массивные, геометрических форм. Носить их рекомендуется по несколько штук, причем модные тенденции таковы, что можно сочетать друг с другом изделия, казалось бы, совершенно не сочетающиеся. Это очень смелое и яркое ре-

шение! На втором месте – серьги. Сдержанные аккуратные модели и в этой товарной группе вышли из моды, поэтому стоит обратить внимание на длинные украшения – так называемые люстры и массивные кольца. Актуальная деталь будущего сезона – соединение в одном изделии нескольких материалов, в том числе текстиля. Третье место в модной иерархии принадлежит колье. В последнее время стали носить изделия, плотно прилегающие к шее, с цветным узором, а также комбинации из нескольких крупных металлических подвесок геометрической формы или бусин белого и черного агата.

Сегодня многие магазины жалуются на заполненные склады и низкие продажи. Как вы формируете эффективный ассортимент своего салона «Алмазный домъ», чтобы избежать подобного?

Не открою Америки, если скажу: нужно детально изучить спрос и своего потенциального потребителя! Только после этого, исходя из платежеспособности и специфики потенциальных покупателей, формировать ассортимент магазина. Типичная ошибка – закупать то, что нравится директору или товароведу. Не факт, что его вкусы совпадут с ожиданиями покупателей. Кроме того, нужно быть мобильным – быстро реагировать на изменения рынка и спрос потребителей.

Формируя ассортимент ювелирного салона «Алмазный домъ», мы придерживаемся именно этих принципов. Салон ориентирован на среднего покупателя, а также на VIP-клиентов, поэтому у нас богатый выбор изделий с бриллиантами, а также оригинальные золотые и серебряные украшения известных ювелирных брендов. В «Алмазном доме» собрана уникальная коллекция украшений более 300 производителей. В салоне представлены ювелирные шедевры из белого, желтого и розового золота с бриллиантами. В VIP-зале – эксклюзивные гарнитуры от компании «Золото Бразилии».

Открывая салон, вы делали ставку только на российские изделия. Какова ваша позиция сейчас?

Действительно, изначально в нашем салоне были только российские производители, но в дальнейшем – следуя тенденциям рынка – мы расширили ассортимент. Теперь в салоне представлены изделия компании «Золото Бразилии», работы известных итальянских производителей. Мы понимаем, что сегодня привлечь и удержать покупателя можно только эксклюзивным ассортиментом – украшениями, которых нет в других ювелирных магазинах города. Поэтому с удовольствием рассматриваем все интересные предложения о сотрудничестве как от российских, так и от зарубежных поставщиков.



Ваш салон достаточно молодой – ему шесть лет. На момент его открытия в городе работало много ювелирных магазинов. Как вам удалось выделиться и привлечь покупателей? Каковы главные конкурентные преимущества вашего салона?

Идея создания ювелирного салона для искушенных ценителей прекрасного принадлежала моему мужу Александру. На момент открытия «Алмазного дома» в Новосибирске был дефицит ювелирных салонов, предлагающих оригинальные изделия среднего и премиального класса. Это стало основным ориентиром при формировании концепции нашего салона.

Определившись с концепцией, мы сосредоточились на архитектурных аспектах, как внешних – фасада, так и внутренних – интерьера. Очень важно, как покупатель оценит и запомнит магазин, захочет ли он прийти в него вновь. А это во многом зависит от дизайна. Надеюсь, что в стремлении создать самый красивый, самый элегантный и комфортный салон мы достигли своей цели. «Алмазный домЪ» дважды был удостоен звания «Лучший ювелирный магазин года» на проводимом вашим журналом конкурсе. В 2009 году – за лучший фасад, в 2012-м – за интерьер «Белого зала», где представлены украшения из белого золота и серебра.

Еще одно конкурентное преимущество салона помимо комфортной обстановки, великолепного дизайна и высочайшего качества обслуживания – его уникальный ассортимент. Формируя коллекции, нам удалось совместить несовместимое. С одной стороны, мы представили покупателям широчайший выбор изделий: у нас есть все – от привычной классики маститных заводов до эксклюзивных новинок от молодых производственных компаний. С другой стороны, в наш салон не попали рядовые малозаметные украшения.

Мне кажется, мы создали ювелирный салон в истинном понимании этого слова: «рай для женщины», место, где она

чувствует себя комфортно, проводя время за примеркой прекрасных украшений и получая от этого наслаждение, тем более когда в ее распоряжении – консультанты высокого уровня.

Какие способы привлечения покупателей вы используете?

Мы активно рекламируем салон в телевизионных и печатных СМИ, а также задействуем средства наружной рекламы. Каждый год наши дизайнеры предлагают оригинальные рекламные решения. Например, в прошлом году мы запустили проект «Вечное очарование классики», чтобы продемонстрировать, как красота и чувственность женщины нашли отражение в гениальных работах художников различных эпох. Мы создали фоторепродукции картин «Девушка с жемчужной сережкой» Яна Вермеера и «Подружка невесты» Джона Эверетта Миллеса, используя современные ювелирные украшения, которые представлены в салоне «Алмазный домЪ».

Что вас привлекает в ювелирном бизнесе? С какими трудностями вы столкнулись и сталкиваетесь сейчас?

Ювелирный бизнес идеален для сильной женщины с хорошим вкусом. Я давно поняла, что дарить радость людям – мое призвание. В студенчестве я мечтала строить самолеты, поэтому с успехом окончила самолетостроительный факультет – хотела с головой окунуться в эту серьезную науку. Судьба распорядилась иначе, но об этом нисколько не жалею.

Я пришла в ювелирную отрасль в качестве начальника производства: мой друг – владелец бизнеса – пригласил меня на эту должность. Позже занималась маркетингом в рамках этой же компании. Иными словами, курировала разные направления ее деятельности. На этом этапе самым сложным, наверное, было наладить руководство мужским коллективом. Если говорить о ведении собственного дела, непросто было выдер-



Картина «Подружка невесты» Джона Эверетта Милеса и рекламный плакат из серии «Вечное очарование классики»



Картина «Девушка с жемчужной сережкой» Яна Вермеера и рекламный плакат из серии «Вечное очарование классики»



жать конкуренцию на рынке, завоевать своего потребителя и заслужить репутацию надежного партнера.

Конечно, трудности, которые были 13 лет назад, остаются и сейчас. Но сегодня, на мой взгляд, появилась еще одна проблема: новичку, входящему в уже насыщенный рынок, трудно придумать что-то оригинальное, удивить потребителя и найти то, что поможет ему отличиться от известных игроков – крупных уважаемых брендов. В настоящее время самое важное для предприятий, работающих на нашем рынке, – беспрестанное развитие, внедрение инноваций, поиск новых решений как в дизайне изделий, так и в рекламной политике.

Оптовая компания, производство, ювелирный салон... У вас хватает времени на что-нибудь помимо работы?

Кроме работы в моей жизни важное место занимает семья, любимая дочь и ретривер Дженни. Свободное время предпочитаю проводить активно за городом. До осенних холодов плаваю в бассейне, зимой погружаюсь в прорубь. Еще одно мое хобби – строительство, иногда я думаю, что в глубине меня живет дизайнер. Так же, как все, люблю путешествовать, танцевать, занимаюсь спортом: зимой это горные лыжи, летом – дайвинг. Еще я мечтаю прыгнуть с парашютом, но боюсь высоты. А этим летом планирую обучиться кайтингу. Я с детства люблю рисовать, сейчас начала писать маслом. Может быть, это перерастет в серьезное увлечение.

Как вы думаете, в чем заключается главный секрет вашего успеха?

Я веселый жизнерадостный человек. Люблю жизнь и людей. У меня много друзей и увлечений. С партнерами стараюсь строить дружеские и доверительные отношения. Самое главное мое правило не только в бизнесе, но и в жизни – держать данное

слово и не забывать о тех, кто нуждается в помощи. Благотворительность для меня – не пустой звук. Детский онкологический центр и инфекционная больница, сиротские учреждения – им мы оказываем вполне конкретную адресную помощь: оборудуем игровые комнаты, приобретаем необходимое оборудование. Все это помогает мне преодолевать трудности и уверенно идти вперед.

Кроме того, большую роль в жизни каждого человека играет его окружение – те люди, которые встречаются на его пути: наставники, друзья, коллеги, партнеры. Мне в этом плане очень повезло. Судьба сводит меня с удивительными людьми: умными, порядочными, интересными. И сегодня не могу не воспользоваться случаем поблагодарить их не только за сотрудничество, поддержку, переданный мне опыт и знания, но и просто за то, что они были и есть в моей жизни.

А в заключение хочу привести свою любимую цитату из книги «Справочник Мессии» Ричарда Баха: «Любая могучая идея абсолютно восхитительна и в высшей степени бесполезна, пока ты не решишься заставить ее работать». Это и есть ответ на ваш вопрос.

Ювелирный салон «Алмазный домъ»
Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, 10
Тел.: (383) 217-83-07; 217-81-39
e-mail: almaznii_dom@mail.ru
WWW.алмазныйдом.РФ

Оптовая компания «ИФК»
Новосибирск, 1-й пер. Пархоменко, 6
Тел.: (383) 351-53-34; 355-80-95; факс: 355-86-50
e-mail: aurus585@mail.ru
WWW.aurus585.ru