

ЛУЧШАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ

Сеть ювелирных салонов PANDORA



Евгения РОГОВА, директор департамента субфранчайзинга и оптовых продаж PANDORA (ЗАО «ПанКлуб»), Раджеш ГАНДИ, генеральный директор компании Choron Diamond, Ольга ЕРЕМЕЕВА, генеральный директор компании PANDORA (ЗАО «ПанКлуб»), Евгения ТАРАСОВА, директор департамента розничной сети PANDORA (ЗАО «ПанКлуб»)

Сеть ювелирных салонов PANDORA – проект, знаковый для России. Это пример беспрецедентно динамичного и успешного развития ювелирной сети – популярность бренда возрастает из года в год. Первый магазин PANDORA был открыт в ноябре 2010 года, а к концу 2010-го сеть насчитывала 6 магазинов в Москве и Санкт-Петербурге. Через год – в конце 2011 года – сеть насчитывала 39 магазинов в 8 городах России. А 2012-й завершился с итогом – 76 магазинов в 14 городах.

Сейчас открыто 97 магазинов собственной розницы PANDORA в 20 городах страны и более 70 партнерских торговых точек. В планах компании – до конца текущего года открыть еще 25 магазинов, таким образом,

приобрести изделия PANDORA можно будет почти во всех регионах РФ.

Что работает на успешность проекта?

Уникальный продукт. Основная часть ассортимента приходится на коллекцию подвесок-шармов (более 1000 наименований), комбинируя которые в зависимости от настроения, наряда, события, покупательница самостоятельно создает единственное и неповторимое украшение. Помимо браслетов-основ и шармов к ним PANDORA предлагает кольца, серьги, ожерелья, которые превосходно сочетаются между собой. Коллекции пополняются пять раз в год: весной, летом, осенью, зимой и ко дню св. Валентина.

Высокое качество изделий. Украшения выполнены из золота и серебра, драгоценных и полудрагоценных камней, жемчуга и муранского стекла. Все изделия обрабатываются вручную и проходят жесткий контроль качества.

Широкая целевая аудитория. Украшения PANDORA подходят для любой женщины, девушки и девочки независимо от их возраста, стиля, образа жизни и дохода. Среди поклонников марки есть и мужчины: в ассортименте представлены также изделия в мужской тематике.

Продуманный до мелочей, единый для всех магазинов интерьер. Вся ме-



бель производится на заказ в строгом соответствии с техническими и дизайнерскими требованиями головного офиса. Интерьер магазина выполнен в спокойных и светлых тонах с мягким освещением: ведь ничто не должно отвлекать покупателя от продукта.

Частое обновление витрин. Покупателям не успевают наскучить имиджи. PANDORA – единственный ювелирный бренд на рынке, который меняет оформление витрин 5 раз в год в соответствии с сезоном и тематикой новой коллекции.

Жесткий отбор, постоянное обучение и стимулирование персонала. При подборе персонала в розничную сеть компания ориентирована на энергичных, грамотных, коммуникабельных, готовых к постоянному интенсивному обучению кандидатов. Такие сотрудники имеют возможность развиваться не только в профессиональном плане, но и значительно подняться по служебной лестнице. PANDORA предоставляет уникальные условия для карьерного роста, а значит, привлекает амбициозных и перспективных сотрудников. Большинство управляющих магазинами и супервайзеров, в ведении которых находится не менее 10 торговых точек, начинали свою карьеру в PANDORA продавцами-кассирами.

Система обучения персонала постоянно совершенствуется. Продавцы регулярно проходят обучение по ассортименту, документации, работе с покупателем. Проводятся тренинги, в том числе непосредственно на рабочих местах, где оперативно корректируются действия продавцов и отрабатываются сложные моменты, возникающие при общении с покупателем. Для управляющих магазинами также организуются тренинги, в том числе при участии коллег из

Польши и Дании. Несмотря на серьезное количество магазинов и обширную географию сети, каждому сотруднику уделяется внимание.

Развитый маркетинг и адресные рекламные кампании. Для поддержки и продвижения марки используются почти все рекламные носители: печатные издания (в основном ведущие fashion-журналы), интернет, радио, телевидение, навигация в торговых центрах.

В Москве и Санкт-Петербурге, где марка представлена почти 3 года, используется реклама, направленная на демонстрацию и поддержку новой коллекции и имиджевой составляющей марки. В регионах, где магазины были открыты недавно, основная цель – рассказать об уникальности марки, объяснить основные отличия и преимущества продукции PANDORA.

Стимулирование покупок. Политика компании не предусматривает скидок покупателям. Однако регулярно для поклонников марки PANDORA организует промоакции. Это специальные предложения, в период действия которых покупатель может приобрести набор украшений по специальной цене или получить за покупку ценный подарок.

Амбициозные планы. Компания намерена открыть магазины во всех крупных городах России.

Сеть ювелирных салонов PANDORA

По вопросам сотрудничества обращайтесь по тел. 8 (495) 287-88-39, 8 (916) 043-18-79, e-mail: pandora@pandora-rus.ru, оптовые продажи и субфранчайзинг