



**ООО «Золотой век Екатеринбург» входит в десятку лучших ювелирных компаний России, что подтверждается многочисленными дипломами и сертификатами крупнейших отраслевых и международных выставок. В настоящее время компания включает несколько площадок по производству ювелирных украшений, собственную дизайн-студию, торговый дом, а в декабре 2014 года в самом центре Екатеринбурга был открыт фирменный шоу-рум. О секретах успеха и дальнейших планах предприятия мы побеседовали с его генеральным директором Оксаной Евгеньевной Баталовой.**

---

**Оксана Евгеньевна БАТАЛОВА,**  
генеральный директор ООО «Золотой век Екатеринбург»:  
**«ОСНОВНАЯ СТРАТЕГИЯ НАШЕЙ РАБОТЫ ВО ВСЕ ВРЕМЕНА – ТРУДИТЬСЯ НЕ ПОКЛАДАЯ РУК»**

---

**Оксана Евгеньевна, в каком году была создана компания «Золотой век Екатеринбург»? Какие этапы развития вы прошли? Как добились сегодняшнего успеха?**

Компания была создана в 1993 году, и первые годы мы занимались только продажами готовых ювелирных изделий. Но в 1998 году приняли решение: пора открывать собственное производство. Начинали с недорогих украшений – без вставок или с мелкими бриллиантами. Постепенно пришли к логичному выводу, что нужно сформировать свой фирменный стиль, свой почерк в создании ювелирных изделий. Мы разработали новый ассортимент, заменили оборудование на более современное и высокотехнологичное. Не сразу, но нам удалось добиться высочайшего качества изготавливаемой продукции, сформировать актуальный, востребованный ассортимент. Так что сегодня я уверенно могу заявить: мы нашли и заняли свою нишу на российском ювелирном рынке.

Наше производство включает все технологические процессы создания ювелирных изделий: от дизайн-студии с командой художников и модельеров до контроля качества готовой продукции в ОТК. Ключевую роль, по моему мнению, здесь играет профессионализм ювелиров. Даже самое лучшее оборудование не заменит талантливых мастеров, но, конечно,



современные технологии помогают ускорить процесс производства и добиться высочайшего качества. А эти факторы в нашем бизнесе главные.

Второе важнейшее подразделение нашей компании – это торговый отдел, занимающийся реализацией готовой продукции. Чем





удобна такая система работы? Тем, что вместе мы – команда, в которой все зависят друг от друга. Производство выпускает качественную продукцию в нужные сроки, а торговля анализирует спрос, выявляет и продвигает топовый ассортимент. Только так, работая сообща, можно достичь высоких показателей.

**Какой ассортимент предлагает ваше предприятие? Как он формируется? Как часто обновляется? Расскажите о ваших новых коллекциях.**

В 2008 году наша компания полностью переклонила на производство изделий с бриллиантами. Это был своего рода прорыв. Опыт и репутация прошлых лет сыграли большую роль в нашем развитии – многие партнеры нас поддержали, и мы по сей день вместе. Основа маркетинговой политики компании – предлагать украшения лучшего качества по лучшей цене в своем сегменте. Еще один секрет нашего успеха: мы можем обеспечить изготовление продукции в рекордные сроки. Срочные заказы выполняются от 3 до 14 дней без учета доставки.

В настоящее время мы выпускаем более 5000 моделей ювелирных украшений – как серийного производства, так и эксклюзивных. Основа ассортимента – европейская классика. Изделия с одним бриллиантом (0,25 карата, 3/5A) – по этой позиции мы предлагаем широчайший выбор и лучшую цену среди российских производителей. Что касается новинок, то мы стараемся к каждому ювелирному сезону представить покупателям что-то новое и необычное. Так, в 2013 году мы презентовали коллекцию изделий с натуральными цейлонскими сапфирами. Это уникальный камень,





имеющий природный васильковый цвет различных оттенков. Его добывают исключительно на острове Цейлон. А в феврале 2014 года мы представили новую коллекцию украшений с жемчугом и драгоценными камнями, которую по достоинству оценили на международной ювелирной выставке в Санкт-Петербурге, отметив дипломом.

Сейчас мы работаем над украшениями для волос и надеемся на очередной ювелирной выставке снова удивить наших покупателей заколками на разный вкус и достаток. Мы также выпустили капсульную коллекцию изделий с керамикой, золотом и бриллиантами. Если покупатели ее оценят, то она будет представлена на выставке в Санкт-Петербурге. А весной 2015-го мы надеемся представить коллекцию изделий с камнями ручной работы, лично мною отобранными в Италии.

**Отразилась ли на вашей работе сложность экономической ситуации 2014 года? Какие антикризисные меры вы предприняли?**

Не секрет, что в каждом российском производстве есть валютная составляющая, поэтому рост цен на готовую продукцию был неизбежен. К тому же ювелирные изделия не являются предметом первой необходимости, они относятся скорее к предметам роскоши, поэтому спрос на них в кризисные времена сильно снижается. И сегодня, конечно, наблюдается спад в торговле – как в рознице, так и в опте. Но пока это не критично. Ситуацию спасает предновогодняя торговля – это традиционно высокий сезон для ювелиров и потребительский ажиотаж в преддверии роста цен. Ну а наша главная антикризисная мера во все времена – это производство изделий отличного качества в самые короткие сроки и по самым лучшим ценам, невзирая на сложность экономической ситуации. Качество, сроки и цена – это три наших неоспоримых преимущества. И они нам всегда помогают расти и развиваться.

За 20 лет работы компания «Золотой век» завоевала доверие многих крупных покупателей, с которыми у нас сложились не только партнерские, но и дружеские отношения. Клиентская база очень обширная, мы представлены во всех крупных городах России и ряде стран ближнего зарубежья. Мы очень лояльны во всех отношениях – это касается и ценовой политики, и вариантов расчета с клиентами. Условия работы с каждым партнером обсуждаются индивидуально с учетом его особенностей и возможностей. В результате переговоров почти всегда удается прийти к взаимовыгодному соглашению.



**Как вы приняли решение открыть собственный магазин – Студию ювелирного дизайнера «Золотой век Екатеринбург»? Чем ваш салон отличается от других?**

В течение 20 лет завод «Золотой век» занимался исключительно оптовыми продажами. Долгие годы мы учились и перенимали опыт лучших салонов России и ближнего зарубежья. И наконец настал момент, когда мы поняли, что сформировали достаточно широкий ассортимент и приобрели необходимые знания – и все это в совокупности позволяет нам самим представить наши коллекции розничному покупателю. Вторая причина открытия салона – это возможность самим проводить маркетинговые исследования, изучать спрос и предпочтения конечного потребителя. Эксклюзивный салон бренда находится в самом центре города, имеет свою парковку, что делает его удобным и доступным для всех покупателей. Мы полностью сменили фирменный стиль компании в преддверии открытия салона.

Мы тщательно подошли к вопросу концепции шоу-рума. Наш рекламный слоган: «Теперь у вас есть личный ювелир» – отражает главную идею проекта. Ведь чтобы завоевать розничного покупателя, необходимо постоянно его удивлять. Мы предлагаем высочайший сервис для клиентов, предоставляем пожизненную гарантию на изделия. Периодически украшениям нужен косметический ремонт – и все, что куплено у нас, мы будем обслуживать столько, сколько потребуется. Шоу-рум работает с 11.00 до 21.00, но если нам позвонит наш клиент и скажет, что подъедет в 22.30, мы егождемся. В дневное время действует сер-



вис выезда персонального менеджера домой или в офис к постоянным покупателям, если сформулирован запрос – например, несколько вариантов колец или гарнитуры на выбор. Также для постоянных клиентов мы предоставляем еще одну уникальную услугу – прокат ювелирных украшений: конечно, эксклюзивных, а не повседневных. Например, для фотосессии или вечернего выхода. Правда, часто бывает так, что наши клиенты потом не могут расстаться с украшениями и выкупают их.

Практически ни в одном магазине города покупатель не сможет настолько быстро изготовить что-то на заказ, как у нас. Например,

в том случае, если он потерял одну серьгу или купил когда-то кольцо и ему нужен гарнитур к нему. Вот еще пример: многие сейчас хотят использовать фамильный герб в украшениях. Все стремятся к индивидуальности, и заказать ювелирное изделие по собственному эскизу – прекрасная возможность сделать это.

Мы можем изготовить все и быстро – реализуем любой каприз. Единственное условие – изделие должно быть из золота и природных камней.

Мы единственный ювелирный шоу-рум, в котором есть бар для взрослых и специальная зона для детей. В баре клиент или сопровождающий его человек может выпить чай, кофе, вино. Мы создаем гостеприимную и комфортную атмосферу для любого – не важно, на 10 000 или на 1 000 000 рублей он совершит покупку. Гораздо важнее, чтобы человек захотел прийти к нам снова. Мы ориентированы на постоянных клиентов, и именно они – критерий качества нашей работы.

Так как мы сами производители, то основной ассортимент – это изделия нашего производства. Сторонних товаров – изделий известных российских заводов – немного. Сегодня это соотношение примерно 90 на 10%. По мере изучения спроса ассортимент будет корректироваться. Но одно могу сказать точно и уверенно: покупатель любого достатка сможет выбрать у нас для себя и близких ювелирное украшение.



**На кого вы опираетесь? Есть ли люди, которые работают с вами с первого дня?**

Я считаю, что основная сила нашей компании – это люди. Кадры решают все, как бы банально это ни звучало. Без квалифицированных специалистов не может работать ни одно предприятие. Мы старались формировать наш коллектив из людей, не только обладающих отличными знаниями своей профессии, но и любящих дело, которым они занимаются, – без этого просто невозможно работать слаженно и добиваться отличных результатов. В настоящее время у нас и на производстве, и в торговле трудится команда профессионалов. Есть люди, которые работают со времен основания компании. Конечно, мы стараемся развиваться, узнавать что-то новое, посещаем семинары, проходящие во время ювелирных выставок, проводим регулярное обучение сотрудников с привлечением опытных преподавателей по геммологии, технике продаж, мерчандайзингу. Поэтому я уверена, что наша команда стойко и в полном составе перенесет все кризисные явления.

**Как вам удается сочетать семью и работу? Ведь не у всех это получается...**


Я очень люблю свою работу. Каждый день вдохновляюсь любимым делом. Мне не нужна мотивация извне. Современная жизнь диктует свои условия, и если хочешь преуспеть, нужно находить время и для семьи, и для работы, и для спорта, и для отдыха. Главное – это правильно организовать свое время и расставить приоритеты. Пока, я думаю, мне это удастся.

**А вы сами любите украшения? Влияет ли ваш вкус, любовь к ювелирным изделиям на формирование ассортимента?**

Да, очень люблю. Ювелирные украшения много значат для нас: нередко они оказываются не просто украшением, но еще и дорогой сердцу вещью, которая служит напоминанием о чем-то хорошем в нашей жизни. Я люблю классику, я достаточно консервативный человек. И в украшениях, и в одежде, и в интерьере люблю простоту и лаконичность, чтобы это долго не надоедало, не выходило из моды. Конечно, мой вкус влияет на формирование ассортимента. Но, я думаю, со мной согласятся многие. Драгоценные камни никогда не выходят из моды. Более того, они постоянно дорожают, это единственная валюта, которая никогда не теряла в цене за всю историю. Так что это хорошее вложение денег и прекрасный подарок и себе, и близким.



**Ваши прогнозы на 2015 год. Какова будет стратегия работы вашей компании в следующем году? Какие цели будут для вас приоритетными?**

Я думаю, что 2015 год будет непростым. На китайском языке кризис обозначается двумя иероглифами: один – это «опасность», а другой – «возможность». Будем стараться брать от следующего года только лучшее. Основная стратегия нашей работы во все времена – трудиться не покладая рук, как говорится – «делай, что должен, и будь, что будет». Как и прежде, мы сделаем все, чтобы предложить покупателям лучшую цену на качественный товар. Надеюсь, что клиенты оценят наши старания, и спрос на нашу продукцию только увеличится. Думаю, что в 2015 году мы продолжим развиваться и создавать новые прекрасные украшения, которые будут не просто предметом роскоши, но и способом вложения и преумножения своего состояния. Основная мысль, которую мы несем покупателю: «Бриллианты – это блестящие инвестиции, неподвластные времени». 

**ООО «Золотой век Екатеринбург»**

[www.goldcent.ru](http://www.goldcent.ru)

620085, Россия, г. Екатеринбург,

ул. 8 Марта, д. 197

приемная/факс: +7 (343) 382-06-65

торговый отдел: +7 (343) 382-06-64, 382-06-63

e-mail: [info@goldcent.ru](mailto:info@goldcent.ru)