

## ГРАН ПРИ

# ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН «СЕНАТ» НИЖНИЙ НОВГОРОД

Наталья Николаевна и Сергей Николаевич ПЕРФИЛОВЫ,  
руководители ювелирной сети «СЕНАТ»:

*«Наша сеть – трендсеттер ювелирной  
моды и торговли Нижнего Новгорода»*

**Ежегодно перед жюри конкурса «Лучший ювелирный магазин года» стоит очень сложная задача – выбрать лучшего из лучших среди блистательных звезд ювелирного ритейла. Этот магазин или салон становится обладателем самой главной награды – Гран При – и на целый год занимает первое место на пьедестале ювелирной розницы.**

**В 2018 году абсолютную победу в конкурсе по праву завоевал ювелирный салон «СЕНАТ» из Нижнего Новгорода. О секретах успеха лидера российской ювелирной торговли мы побеседовали с руководителями ювелирной сети «СЕНАТ».**



Наталья Николаевна, Сергей Николаевич, еще раз поздравляем вас с победой в конкурсе. Что вы чувствуете? Что значит для вас эта награда?

Время не стоит на месте, и многое меняется, но успех компании «СЕНАТ» в конкурсе «Лучший ювелирный магазин 2018» в очередной раз подчеркивает ее стабильность и умение идти в ногу со временем. Для нас это большая радость, которую мы разделили со всеми нашими сотрудниками, ведь Гран При конкурса – это заслуга каждого, кто работает с нами. Весь год мы будем создавать атмосферу радости и праздника во всех наших салонах!

Расскажите о вашей сети в целом. Как вы думаете, почему именно салон «СЕНАТ» в ТРК «НЕБО» Нижнего Новгорода стал абсолютным

### СПРАВКА

«Навигатора ювелирной торговли»

*Трендсеттер - инноватор, воспринимающий новые идеи или тренды раньше других и внедряющий новшество в массовое использование.*



### победителем конкурса «Лучший ювелирный магазин года»?

Сеть мультибрендовых салонов «СЕНАТ» уже 16 лет является трендсеттером ювелирной моды Нижнего Новгорода. 24 ювелирных магазина из года в год задают тенденции для всего города и удивляют даже самых взыскательных клиентов! Конечно же, мы можем выделить несколько флагманских салонов. И «СЕНАТ» в ТРК «НЕБО» – один из них.

Почему он завоевал сердца покупателей и жюри конкурса? Приходите в «СЕНАТ НЕБО» и вы почувствуете эту энергетику сами. Решающую роль играет интерьер салона – урбанистичный дизайн, разбивающий стереотипы о том, как должен выглядеть ювелирный салон. Но здесь самое важное не уходить в крайности: ювелирные украшения – это мир грации и элегантности, и «НЕБО» удивительным образом сочетает в себе разные характеры. В салоне мы используем новейшее оборудование.

Отдельно стоит сказать про зоны «Shop in Shop». Каждая из них – островок, где представлен отдельный бренд: SOKOLOV, Style Avenue, Graziella и другие марки. Для нас каждая компания – это отдельная книга со своей уникальной историей, и нам важно, чтобы наш клиент не просто приобрел украшения, но проникся

## О компании «СЕНАТ»

*Благородный металл всегда в тренде. Изделия из него одинаково хорошо подходят женщинам и мужчинам. Умело подобранное стильное ювелирное украшение выгодно подчеркнет отменный вкус своего владельца и его статус. Купить такое изделие можно далеко не в каждом салоне. Его может предложить только компания, хорошо зарекомендовавшая себя на ювелирном рынке, с широким ассортиментом по-настоящему качественных украшений.*

*К их числу по праву относится нижегородская ювелирная компания «СЕНАТ». За 15 лет безупречной работы она прошла путь от небольшого представительства до сети салонов, предлагающих своим клиентам разнообразные, в том числе и эксклюзивные ювелирные украшения. Салоны «СЕНАТ» ждут своих покупателей во всех районах Нижнего Новгорода, а также в Сарове, Кстово, Дзержинске и на Бору.*

*Забота о каждом клиенте, высокая культура обслуживания в сочетании с доступными ценами делают компанию очень привлекательной для покупателей!*



духом и мышлением того или иного Ювелирного Дома и стал экспертом в мире красоты и роскоши.

**Ситуация на ювелирном рынке становится все сложнее... В чем секрет успеха ваших магазинов? Как вы преодолеваете кризисные времена?**

Конечно, кризис не обошел стороной и нас. Никто из компаний не был готов к таким изменениям в покупательской способности населения, и мы не исключение. Пережить сложные времена всегда помогает аналитика. Сухие цифры, которые наглядно показывают, какая группа товаров продается и на что нужно сделать акцент. Далее в работу вступает наше маркетинговое подразделение, которое правильно выстраивает коммуникацию с клиентами. Результат – налицо. Люди любят наши салоны и ходят в них, несмотря на экономически сложные времена.

**Кто курирует вопросы оформления ваших салонов? Как формируется их имидж и стиль?**

С нами работает команда дизайнеров. Они уже много лет формируют индивидуальный стиль наших салонов, который запомнился нашим клиентам. А в этом году мы начали



ребрендинг и кардинально изменили лицо компании. Салон «СЕНАТ» в ТРК «НЕБО» относится как раз к новому формату салонов.

**А как вы выбираете места для своих салонов?**

Тут все достаточно просто. Мы располагаемся во всех основных торговых центрах города и области. Для нас важно быть в шаговой доступности для каждого клиента.

**Давайте подробнее остановимся на ассортименте. По какому принципу вы отбираете ювелирные изделия?**

Есть производители, с которыми мы работаем уже не первый год, и они для нас формируют основную часть ассортимента. Конечно, лидером здесь является SOKOLOV. Но мы являемся мультибрендовой сетью и хотим, чтобы в залах одного салона были представлены разные производители, страны, культуры. И здесь начинается самая интересная и сложная работа – выбор бренда. Конечно, в первую очередь мы ориентируемся на собственный вкус. Очень помогает посещение мировых выставок в Гонконге, Базеле, Виченце (Италия). На них присутствуют лучшие ювелирные производители мира. В итоге в

мультибрендовых салона «СЕНАТ» представлено более 50 брендов.

**Соотношение цена-качество изделий. Как вам удается поддерживать оптимальный баланс в магазинах сети?**

Это сложная работа отдела закупок, которая проводится на ежедневной основе. Можно сказать – наш фирменный секрет ☺

**Вы наверняка хорошо знаете своих покупателей. Какие программы лояльности и акции у вас работают особенно эффективно?**

Наша сеть привлекла к себе внимание огромного количества клиентов не только из Нижнего Новгорода. Уже сейчас мы работаем с постоянными клиентами из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и других городов.

Как это произошло? В своей работе мы стараемся найти индивидуальный подход к каждому клиенту, персонализируя наши предложения и акции не только по сезонности, но и по категориям покупателей. Мы задействуем не только традиционные медийные каналы, а активно работаем с социальными сетями, ведем аккаунты в Instagram, Facebook, «ВКонтакте». Мы отслеживаем поведение наших клиентов



на сайте и работаем с покупателями и в салонах, и виртуально.

Также у нас разработана гибкая система лояльности в работе с клиентами, благодаря которой с каждой покупкой клиент получает более выгодные условия сотрудничества, ощущает нашу заинтересованность и внимание.

Наши специалисты всегда на связи – готовы проконсультировать и ответить на интересующие клиентов вопросы. С покупателями статуса

VIP в нашей компании работает персональный менеджер по работе с VIP-клиентами. Для них проводятся закрытые мероприятия и формируются уникальные акционные предложения, порой индивидуальные.

Мы ценим каждого клиента, и нашей особой гордостью являются услуги постсервиса. На территории двух салонов находятся ювелирные мастерские, которые проводят работы любой сложности. Также для большинства клиентов некоторые услуги мастерской мы предлагаем совершенно бесплатно.

Компания «СЕНАТ» неоднократно признавалась лучшей мультибрендовой ювелирной сетью благодаря качеству сервиса и прекрасным отношениям с нашими клиентами, число которых растет с каждым годом. Многие из наших покупателей уверены, что мы – представители федеральной сети, хотя на самом деле наши салоны располагаются только в Нижегородской области.

**Ювелирный магазин – это не только покупатели, но и сотрудники. Чему вы учитесь персонал? Как решаете проблему мотивации?**

Целью компании в этой сфере является раскрытие потенциала и профессиональный рост каждого сотрудника. Еще одной нашей гордо-



стью является Обучающий центр, который регулярно проводит тренинги внутри компании, отслеживает квалификацию и проводит аттестацию сотрудников розничной сети и офиса. Более того, на данный момент наши специалисты разработали универсальную программу, по которой проходят обучение и наши партнеры по всей России. Помимо обучения на постоянной основе мы проводим конкурсы среди сотрудников розничной сети, где победитель получает хороший подарок, например, iPhone 8 или украшение.

**Мы знаем, что вы занимаетесь не только бизнесом, но и благотворительностью, участвуете в социальных проектах...**

Вы затронули очень важный вопрос. Все верно, нам очень важно помогать другим людям. И мы это делаем, не афишируя, и не крича об этом громко. Здесь важны дела.

Каждый год совместно с ГК «Столица Нижний» мы осуществляем проект «Дерево Желаний» и закупаем подарки на Новый год детям малоимущих семей. Помимо оказания финансовой помощи мы принимали участие в благотворительном спектакле «Не может быть», где все собранные деньги пошли на помощь талантливым детям. Благотворительному Фон-

ду НОНЦ мы помогли в организации детского спектакля «Маша и Витя против диких гитар» для детей с онкологическими и гематологическими заболеваниями. Это только некоторые из наших социальных проектов.

#### **У вас семейный бизнес?**

Да, уже 16 лет мы – партнеры и коллеги по бизнесу. Мы хотим в будущем передать руководство молодому поколению. Смелые, дерзкие умы вдохнут новую жизнь в компанию. Наша цель в том, чтобы сеть ювелирных салонов «СЕНАТ» всегда задавала тренд в розничной ювелирной сфере, как это происходит сейчас.

#### **И в конце – традиционный вопрос о планах.**

В краткосрочной перспективе мы уже идем к достижению следующей цели – продажа франшизы. Сейчас мы работаем над тем, чтобы бренд «СЕНАТ», над которым мы усердно трудились 16 лет, смогли купить и развивать предприниматели.

#### **Сеть ювелирных салонов «СЕНАТ»**

Нижний Новгород, ул. Воровского, д.22, офис 307

Тел.: 8 (831) 2-808-202

www.senatnn.ru mail@senatnn.ru