



ЛУЧШАЯ МУЛЬТИБРЕНДОВАЯ СЕТЬ ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ

Сеть ювелирных магазинов «Александрит»

Тверь

После неоднократных побед магазинов «Александрит» в разных номинациях в конкурсе «Лучший ювелирный магазин года», после присуждения Гран-при конкурса в 2017 году ювелирному салону «Александрит № 1» в арсенале компании не хватало еще одной награды – победы в номинации «Драгоценные сети». Сегодня и эта вершина покорена. А что же дальше? А дальше – работа, много работы. В условиях современного рынка другого не дано, считает **Сергей Евгеньевич РЫБАКОВ**, генеральный директор ювелирной сети «Александрит».

«По данным Счетной палаты, Российская академии народного хозяйства и Высшей школы экономики, ювелирные изделия на сегодняшний день достигли минимально возможного веса, то есть меньше весить украшение в своей категории уже не может, потому что это будет не ювелирное изделие, а что-то другое. У ювелирного украшения должно быть качество! Почему скинули вес? Чтобы украшение стало дешевле, чтобы покупали. Но при этом золото растет – и мы не можем удерживать красивые изделия за привлекательные цены», – рассказывает **Сергей РЫБАКОВ**.



Михаил ХРЫЧЕВ, коммерческий директор компании «Адамант», и Сергей Евгеньевич РЫБАКОВ, генеральный директор ювелирной сети «Александрит»



– А что же делать в таких условиях ювелирным магазинам? Как оставаться рентабельными? Какой способ решения этих вопросов на данном этапе вы видите?

– Надо работать, искать форматы. Использовать другие виды рекламы – телевидение и радио давно ушли. Надо быть на связи с клиентом, становиться как можно ближе к нему. Обязательно должна быть обратная связь с покупателем. У нас есть свое сообщество, мы активно используем UDS GAME, где у нас уже больше 20 000 участников. Пытаемся выработать KPI. Мы постоянно проводим таргетированную рекламу. Делаем интернет-магазин, будем развивать его активно как площадку для демонстрации нашего ассортимента, а в дальнейшем, когда законодательные вопросы будут решены, и для продаж. Вот таким путем нужно идти.

– Ваша сеть оказывает большое количество услуг. Вы по-прежнему будете поддерживать это направление?

– Конечно, одно из основных в нашей работе – количество оказываемых услуг. У нас оно очень большое. И качество этих услуг, в том числе качество обслуживания покупателя продавцом. Люди чувствуют отношение к себе. И в конечном счете предпочтут обратиться в ту компанию, где думают об их комфорте, где к ним относятся по-человечески.

– Два года назад вы увеличили площадь вашего первого магазина «Александрит № 1». Вы довольны принятым решением, точнее, его результатом?

– Да, мы довольны. К нам приходят как в ювелирный магазин в классическом его понимании. Во-первых, количество услуг на сегодня уже 19. Во-вторых, расширение площади – это расширение ассортимента. У нас есть возможность тематической разбивки залов. Теперь мы можем себе позволить достойно презентовать ювелирные коллекции и обслужить посетителей.

В вопросах взаимодействия с производителями для нас главную роль играет актуальность ассортимента, так как мы






представляем украшения от самых недорогих до luxury, качество изделий, ценовая политика и, конечно, условия сотрудничества.

– Что вам подсказывает ваш опыт, в каком направлении нужно идти ювелирным магазинам?

– В Твери уходят с рынка регионалы. Закрываются магазины. Количество местных ювелирных салонов значительно сокращается. «Александрит» – одна из немногих оставшихся сегодня региональных компаний в Твери и Тверской области. При этом увеличивается количество федеральных сетей. Это не может не огорчать.

Самое главное наше преимущество – выделяться на этом фоне, быть другими. Это и нужно использовать в своей работе. И ни в коем случае не унывать.

«Александрит»
Тверь
Тел.: 8 (4822) 35-72-35
www.alexandrit-tver.ru
 @alexandrittver
 @alexandrittver
 @AlexandritTver

