



## О РОЛИ ЛИЧНОСТИ В ИСТОРИИ

В текущем году «Аметист» отмечает 60-летие, а его директор – Нина Александровна ЧХЕИДЗЕ – 43 года работы в любимом магазине

**«Аметист» – старейший ювелирный магазин Пермского края. Его любят, ценят. Производители стремятся сотрудничать с ним. Покупатели доверяют ему. Торговые залы никогда не пустуют. Даже в тяжелые кризисные годы магазину удалось сохранить и покупателей, и поставщиков. Сегодня постоянные клиенты «Аметиста» заходят в любимый магазин уже даже не с детьми – с внуками. «Аметист» заслуженно считается одной из достопримечательностей Перми. Но известен магазин не только широким ассортиментом, востребованными моделями и особым отношением к покупателям. Далек за пределами Перми знают директора «Аметиста» Нину Александровну ЧХЕИДЗЕ.**

Нину Александровну и «Аметист» связывают 43 года счастливой совместной жизни (ну просто сапфировая свадьба!). Придя в магазин 19-летней девочкой – помощником продавца, вот уже почти 20 лет она – бессменный руководитель и совладелец «Аметиста».

### КАК ЭТО БЫЛО...

Я с детства мечтала работать продавцом, – рассказывает Нина Александровна, – но родители были категорически против. Дело в том, что в семье никто не был связан с торговлей,

и родные очень переживали за меня – срабатывал стереотип: если торговля – значит обман, жульничество, нечистые на руку люди... Как я буду жить и работать в таком окружении? Поэтому после школы я устроилась на завод «Аппаратура дальней связи». Но через два года желание связать свою жизнь с торговлей взяло верх. Не сказав родителям ни слова, я написала заявление по собственному желанию и отправилась строить свою трудовую жизнь с нуля.

Самым крупным магазином Перми в то время был ЦУМ. Туда-то я и решила устроиться. Но меня ждало разочарование: без опыта работы и специальной подготовки (при магазине была собственная учебная база) в ЦУМ не принимали. Получив отказ, я пошла по Комсомольскому проспекту, обдумывая сложившуюся ситуацию, и увидела на дверях ювелирного магазина объявление: «Требуется ученик продавца»... Так в августе 1969 года я поступила в ювелирный магазин «Аметист», где работаю по сей день.

**Как дальше складывалась ваша «ювелирная» карьера?**

Первые полгода я работала учеником продавца. Потом меня оформили младшим продавцом. А спустя два года, когда я поступила в Техникум советской торговли, – перевели на ставку продавца. Я была активной, работа мне очень нравилась. Можно сказать, в магазин я бежала, как на праздник. Могла работать кем угодно (независимо от того, какую должность официально занимала). С одинаковым удовольствием и рвением трудилась товароведом, заменяя специалиста во время отпуска; оценщиком в комиссионном отделе,

кассиром, даже товар браковала. Одним словом, я могла работать везде, не отказываясь ни от чего.

Видимо, начальство ценило мои старания и способности, и после окончания техникума, в 1973 году, меня сразу же сделали заместителем заведующей секции. Спустя пять лет я стала заведующей секцией, а в 1989-м «Ювелирторг» назначил меня директором ювелирного магазина «Аметист».

**И кто сейчас является собственником магазина?**

В 1995 году был объявлен аукцион, и нам – сотрудникам «Аметиста», несмотря на серьезную конкуренцию, удалось выкупить свое предприятие в коллективную собственность.

С этого момента началась новая эпоха развития – и для «Аметиста», и для меня.

## О РАБОТЕ

Самое главное – это честное имя на рынке. Я этим очень дорожу. Невыполнение обязательств для меня совершенно неприемлемо. Даже когда я размещаю рекламу, то вся информация в ней абсолютно достоверна (я не могу ничего преувеличить, чтобы не ввести в заблуждение своих покупателей). Если мы проводим розыгрыш, дарим подарки, разыгрываем путевки или ювелирные изделия, то все происходит абсолютно честно, без всяких подставных лиц.

**43 года – немалый срок. Были ли моменты, когда вам хотелось все бросить и уйти?**

Такого ни разу не было. Хотя, конечно, трудностей было немало. Вспомнить хотя бы первые годы после приватизации. Крутились на свои

**Моя жизнь – это мой магазин, моя работа. Не могу представить себе, как это: выйду на пенсию и не буду работать...**





**«Аметист» по праву называют самым красивым магазином не только Перми, но и всего Уральского региона. Он просторный, стильный, лаконичный, интеллигентный. В нем легко дышится!**

собственные средства. Кредиты не брали, дивидендов не выдавали, сэкономили, где и как могли.

В то время мне неоднократно предлагали продать магазин, не вкладываться в реконструкцию, но я сказала: «Нет. Это мое детище, и я его никому не отдам».

**Понятно, за эти годы многое изменилось. Что нового вы привнесли в «Аметист», став руководителем, и что постарались сохранить?**

Мы постоянно развиваемся, совершенствуемся. Торговые площади увеличились с 149 до 250 квадратных метров, а ассортимент – в три раза. У нас появились три торговые зоны: для золотых и серебряных изделий, изделий с драгоценными и полудрагоценными камнями и украшений с бриллиантами. Каждая торговая зона оформлена по-своему. Все торговое оборудование было изготовлено на заказ.

«Аметист» по праву называют самым красивым магазином не только Перми, но и всего Уральского региона. Когда в 2005 году мы пережили капитальный ремонт, у меня было такое чувство, что я реконструирую собственный дом – настолько я пропустила через себя весь процесс. Первоначальный проект менялся по ходу действия. Цветовые решения, принятые за основу, я отвергла. Предполагалось оформить стены в цвете аметиста. Но интерьеры смотрелись легкомысленно и даже простовато. В результате две недели перекрашивали стены – подбирали нужный оттенок цвета.

Первоначально планировалось большое количество ниш для демонстрации изделий. Но и от этой идеи я отказалась – слишком массивно смотрятся такие вставки. В итоге ниши используем как элементы декора.

Сейчас магазин просторный, красивый, лаконичный, в нем легко дышится – это отмечают все посетители.

Так что внешне и внутренне магазин изменился до неузнаваемости. Но что я бережно храню все эти годы, так это уникальную теплую атмосферу. Независимо от того, за чем к нам пришел покупатель – за эксклюзивной брошью или серебряной цепочкой, – его встретят и обслужат на самом высоком уровне.

Такие же внимательные добрые отношения у нас и внутри коллектива.

**В ходе ремонта вы выступили и дизайнером, и прорабом... Это ваше правило – все делать самой?**

Можно сказать и так. Все, что касается жизни моей и близких мне людей (а магазин – это неотъемлемая и очень важная часть моей жизни) – контролирую обязательно. Например, отбором товара занимаются товаровед и продавцы, но на второй – итоговой – отборке я непременно присутствую сама. Подбор персонала тоже на мне. Правда, поскольку текучки у нас нет, это не столь большой объем работы. Но тем не менее приходится постоянно держать руку на пульсе. Промашов в кадровых вопросах допускать нельзя.

### Вы жесткий руководитель?

Строгий, но справедливый. Как я уже говорила, коллектив у нас достаточно стабильный. Люди работают много лет. Поскольку я сама выросла в этом коллективе, то, став руководителем, дала себе зарок: всегда быть справедливой по отношению к сотрудникам. Думаю, коллективу на меня не за что обижаться. Всем продавцам за счет предприятия приобретаем фирменную одежду, обеспечиваем их бесплатным питанием – у нас работает собственный повар и есть столовая, где сотрудники всегда могут передохнуть. В коллективе есть сложившиеся традиции, когда все вместе отмечаем праздники: Новый год, 8 Марта. А наш профессиональный праздник – День торговли – стараемся провести на природе, подготовив специальную праздничную программу. Еще одна из традиций – празднование Дня пожилого человека, на который мы обязательно приглашаем всех наших ветеранов-пенсионеров, многие из них всю свою жизнь проработали именно в нашем магазине.

С 2010 года в штате магазина «Аметист» работает специалист по обучению и развитию персонала. Совместно с руководством были составлены годовые планы обучения продавцов, которые включали разнообразные формы обучения и повышения квалификации. Изучались такие темы, как психология клиента; техника продаж и работа с трудными

клиентами; стилистика и подбор ювелирных украшений в зависимости от типа клиента; обучение продажам по маркам производителей.

Продавцы-консультанты заметно улучшили навыки вхождения в контакт с покупателем, стали увереннее и доброжелательнее. И теперь каждый консультант может не только помочь определиться с выбором, но и рассказать о модных тенденциях в ювелирной торговле. Все это стимулирует покупателей к следующему визиту в магазин.

Также в рамках обучения в магазине проходят акции «Тайный покупатель», которые позволяют проанализировать уровень работы продавцов с покупателями ювелирного магазина «Аметист» и скорректировать обучающий курс.

Результаты такой работы уже сказались на повышении продаж ювелирных украшений, несмотря на то, что в целом уровень покупательской способности снизился. Но в нашем магазине этот уровень удается не только удерживать, но и повышать объем продаж.

### Если бы судьба не привела вас в ювелирный бизнес, где бы вы могли еще реализоваться?

Честно говоря, не представляю даже, где бы я еще могла работать. Может быть, судьба сама меня остановила у этого магазина и сказала: «Нина, это твое». С тех пор прошло 43 года, и ничего менять в своей жизни я не хотела и не хочу.

## О МАГАЗИНЕ

Мы – старейший ювелирный магазин города и края: нас все знают, нам доверяют покупатели – многие приходят в «Аметист» уже с внуками. Конечно, сейчас появилось много конкурентов, но и на сегодняшний день наш магазин – лучший в ювелирной отрасли Перми. В 90-х годах, когда в городе стали открываться новые ювелирные магазины, их владельцы старались разместиться поближе к нам, зная, что это облегчит им завоевание своих покупателей. И на сегодняшний день в нашем квартале, рядом с «Аметистом», расположены семь ювелирных магазинов.





## В работе самое важное – не потерять удовольствие от нее...

**Чем ваше предприятие принципиально отличается от других ювелирных компаний Перми?**

Во-первых, как я уже говорила, «Аметист» – самый красивый магазин города. У нас абсолютно уникальный ассортимент. Мы работаем только с крупными поставщиками – российскими ювелирными заводами, которые имеют устойчивую репутацию на рынке. В частности, «Русские самоцветы» и Ювелирный дом «Садко» из Санкт-Петербурга, Московский экспериментальный ювелирный завод, «Ника», «Адамас», «Эльтон», «Бриллианты Костромы», «Мастер» (Ижевск), «Александрит». Всего более 100 поставщиков – наши постоянные партнеры. И наш

покупатель знает и всегда уверен: качеству изделий, купленных в магазине «Аметист», можно доверять. При этом мы никогда не отказываемся от сотрудничества с новыми компаниями, которые могут предложить эксклюзивный или принципиально новый ассортимент.

Если компания поставляет нам изделия – она не сотрудничает больше ни с одним магазином Перми. Как правило, поставщики ничего не имеют против. Поскольку магазин знают давно, репутация у него безупречная, производители остаются только в выигрыше.

**Давайте подробнее поговорим об ассортименте.**

У нас колоссальный ассортимент. И он постоянно пополняется и обновляется. Не пересекается с ассортиментом других магазинов Перми. За этим я слежу особенно тщательно. Очень люблю работать с эксклюзивными украшениями. Все в городе знают: если за эксклюзивом – то в «Аметист». Хотя, если быть откровенной, у нас интересны и оригинальны все изделия, независимо от цены: и цветники, и жемчуг, и масовка, и столовое серебро... Также мы можем предложить ювелирные изделия и для мужчин, и для детей.

**Вручение диплома «Самый активный рекламодатель 2007 года»**





## У меня прекрасная дочь Лиана. По первому образованию она юрист. Второе высшее – управление персоналом. В ее лице я готовлю себе смену.

гие магазины Перми такие карты не выдают. Покупатели, владеющие золотой или платиновой картой, индивидуально информируются о поступлении новых коллекций.

Молодожены в обязательном порядке получают у нас 15-процентную скидку. Действует система подарочных сертификатов, эксклюзивная скидка именинникам – 5%. Кроме того, «Аметист» – единственный магазин города, который принимает индивидуальные заявки на изготовление украшений.

Есть и признание со стороны профессионалов: в 2007 году магазин «Аметист» стал победителем конкурса «Лучший ювелирный магазин 2007 года»; в 2008 году московская компания «Александрит» признала коллектив магазина лучшим дилером в номинации «Лидер продаж Уральского региона», а в 2011-м – мы получили диплом «Надежный партнер» от ювелирного завода «Бриллианты Костромы».

### О ЛИЧНОМ

**Нечасто можно встретить женщину, которой удается совмещать бизнес и личную жизнь... Расскажите немного о вашей семье. Кто подерживал вас все эти годы?**

В первую очередь мой муж Гурам Шалвович Чхеидзе. К сожалению, его уже нет с нами. Но все совместно прожитые годы он помогал мне советом и очень сильно поддержал морально. Во многом благодаря ему я решилась выкупить магазин.

У меня прекрасная дочь Лиана. Она практически выросла в нашем магазине, ее знал весь персонал. Если дочь не с кем было оставить, то я вела ее в магазин.

По образованию Лиана юрист. В свое время мечтала работать в милиции – пойти по стопам отца. Но ее, так же как и меня когда-то, увлекла работа в магазине. В результате она получила второе высшее образование по специальности управление персоналом. Сейчас мы работаем вместе, и в ее лице я готовлю себе смену.

### О БУДУЩЕМ

Мы с оптимизмом смотрим в будущее. В планах – открытие нового магазина, где будут представлены только серебряные изделия. Возможности есть, с ассортиментом и кадрами проблем не возникает. Сложность в том, что пока не получается найти подходящее помещение. Конечно, можно открыть несколько небольших торговых точек в разных районах города, но это не для меня. Я хочу, чтобы новый магазин был большой, чтобы в нем у покупателя был самый разнообразный выбор изделий и сам магазин приносил прибыль, а не был открыт просто для имиджа и некоего престижа.

Сейчас мы думаем, как с наибольшей эффективностью и наименьшими затратами реализовать наши планы. **Н**

**Беседовала  
Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ**

**ЮВЕЛИРНЫЙ МАГАЗИН «АМЕТИСТ»  
Пермь, Комсомольский проспект, 58.  
Тел.: (342) 244-33-41  
e-mail: ametistperm@mail.ru**

**Как вам удается сохранять объемы продаж? Многие магазины сегодня стонут от недостатка покупателей...**

Славное имя «Аметиста» плюс уникальный ассортимент, плюс приятная располагающая к покупкам обстановка – об этом мы уже говорили. Но нельзя упускать из виду ценовую политику. У нас самые низкие цены в Перми. Дело в том, что я никогда не делала большой наценки: считаю неправильным закладывать 100 и более процентов своего интереса. И сегодня, когда покупатель особенно требователен и щепетилен, – фактор цены выходит на первый план.

К тому же мы постоянно проводим интересные и выгодные акции для клиентов, объявляем спецпредложения. Например, в 2006 году мы провели акцию «Драгоценный отпуск с «Аметистом», где главным призом была путевка на Средиземное море. Эта была самая первая акция в истории предприятия. В 2007 году – акция «Французские каникулы». Победителями стали молодожены – во время проведения акции они выбрали и купили обручальные кольца, а в финале получили в подарок свадебное путешествие в Париж. В 2008 году наш постоянный партнер компания-производитель «Et Delio» (Екатеринбург) проводила розыгрыш среди покупателей своей продукции в городах Урала. Из шестидесяти победителей акции 35 человек были покупателями нашего магазина.

Мы единственные, кто предоставляет покупателям скидку 15% по дисконтной карте – дру-