

Уладзімір МІРГАЛОЎСКІ:

«Мы адрамантавалі «Яшму» ў Маладзечне такім чынам, каб гэты магазін быў падобны на нейкае дзіўнае царства»



Ну як не купіць прыгожыя бурштывыя каралі ў Ганны ШУЛЬП, прадаўца магазіна «Яшма».

Магазін-філіял «Яшма» ў Маладзечне пасля капітальнага рамонту і рэканструкцыі быў адкрыты 27 студзеня. Пяць месяцаў там вяліся будаўнічыя работы, а зараз гэтая ювелірная крама зноў гасцінна расчыніла свае дзверы перад пакупнікамі. «Яшма» пасля рэканструкцыі стала магазінам еўрапейскага ўзроўню:

— Мы адрамантавалі «Яшму» ў Маладзечне такім чынам, каб гэты магазін быў падобны на нейкае дзіўнае царства, каб заходзіць туды была адна асалода. Я лічу, што гэтая крама еўрапейскай якасці і ўсё там зроблена на найвышэйшым узроўні.

Такога ж меркавання пра абноўленую краму прытрымліваецца і яе загадчык Ала ЦІХАН: — Мы ў захапленні ад зробленага! Хоць мы пасля адкрыцця працуем толькі пару тыдняў, але можна сказаць, што продажы пасля рамонтна значна павялічыліся: людзі ідуць і ў выхадныя, і ў будні. Скажу больш: у нас у дзень адкрыцця выдаваліся дысконтныя карты, дык вось ужо два

камплект — завушніцы, персцёнак, падвесачку. Вядома, кошт пакупкі ўзрастае, але і чалавек атрымлівае зусім іншы выраз: у камплекце ювелірныя ўпрыгожванні выглядаюць больш выйгрышна, чым паасобку.

Загадчык маладзечанскай «Яшмы» лічыць, што праца абноўленага магазіна ўжо дае плён, але хутка пакупнікоў павінна стаць яшчэ больш — бо не ўсе жыхары бліжэйшых населеных пунктаў (Вілейкі, Смаргоні, Ашмянаў, Мядзела) яшчэ ведаюць, што «Яшма» ў Маладзеч-

ваоцца ў сталіцы, але да Маладзечна яшчэ дойдучы праз некалькі гадоў. Так, напрыклад, мы зрабілі фасад, які вентыліруецца, выкарыстоўвалі італьянскія дэкаратыўныя тынкоўкі, якія якрэз і дапамаглі дабіцца такога шыкоўнага выгляду, абавязковага для ювелірнай крамы. Мы ўжо чатыры гады працуем з такімі італьянскімі дэкаратыўнымі тынкоўкамі, і магу сказаць, што ніякіх хібаў мы не знайшлі — гэта вельмі надзейнае, якаснае і трывалае пакрыццё, устойлівае да пашкоджанняў.



Спецыялісты гандлёвага аддзела Таццяна ПАТАПЧЫК і Алена ІВАНОВА.



Падчас адкрыцця магазіна «Яшма» ў Маладзечне.



Запаветную чырвоную стужку праз імяненне перарэзаў Уладзімір МІРГАЛОЎСКІ і начальнік аддзела гандлю Маладзечанскага райвыканкама Тамара МІКУЛІЧ.

не зноў адчыніла свае дзверы пасля рэканструкцыі.

Нам таксама ўдалося пагутарыць і з Іосіфам СОРКІНЫМ, дырэктарам ПУП «Юраміта» — прадпрыемства, якое займалася рэканструкцыяй крамы «Яшма»:

— Мы там прымянілі самыя сучасныя матэрыялы, якія актыўна выкарыстоў-

ваюцца ў сталіцы, але да Маладзечна яшчэ дойдучы праз некалькі гадоў. Так, напрыклад, мы зрабілі фасад, які вентыліруецца, выкарыстоўвалі італьянскія дэкаратыўныя тынкоўкі, якія якрэз і дапамаглі дабіцца такога шыкоўнага выгляду, абавязковага для ювелірнай крамы. Мы ўжо чатыры гады працуем з такімі італьянскімі дэкаратыўнымі тынкоўкамі, і магу сказаць, што ніякіх хібаў мы не знайшлі — гэта вельмі надзейнае, якаснае і трывалае пакрыццё, устойлівае да пашкоджанняў.

— Усяго каля трох дзясяткаў магазінаў ужо рэканструювалі, а Уладзімір Міргалоўскі кажа, што яшчэ 10 трэба аднавіць. Усё зро-



Начальнік аддзела лагістыкі «Белювеліргандлю» Таццяна БАРАДЗІНА і дырэктар прыватнага ўнітарнага прадпрыемства «Юраміта» Іосіф СОРКІН.

ФІРМЕННЫЯ КРАМЫ «Белювеліргандлю» па Беларусі:

- Мінск:**
- «Яхонт» вул. Кісялёва, 28
 - «Чараўніца» пр-т Незалежнасці, 13
 - «Самацветы» пр-т Незалежнасці, 155, корп. 1
 - «Аметыст» пр-т Незалежнасці, 83
 - «Малахітавая шкатулка» пр-т Партызанскі, 42
 - «Лазурты» пр-т Ракасоўскага, 114
 - «Біруза» пр-т Пушкіна, 67
 - «Залаты персцёнак» вул. М. Танка, 34, корп. 1
- Брэст:**
- «Жамчужына» вул. Савецкая, 32
 - «Смарагд» вул. Машэрава, 42
- Віцебск:**
- «Смарагд» вул. Кірава, 3
 - «Лазурты» вул. Замкавая, 4
 - «Бурштывін» вул. Чкалава, 1
- Салігорск:**
- «Малахіт» вул. Леніна, 47
- Кобрын:**
- «Алмаз» вул. Леніна, 15
- Наваполацк:**
- «Рубін» вул. Маладзёжная, 72
- Мазыр:**
- «Сапфір» вул. Савецкая, 126
- Ліда:**
- «Жамчужына» вул. Савецкая, 28
- Бабруйск:**
- «Бурштывін» вул. М. Горкага, 7
- Маладзечна:**
- «Яшма» вул. Вялікі Гасцінец, 94
- Пружаны:**
- «Біруза» вул. Шырмы, 13
- Орша:**
- «Сапфір» вул. Камсамольская, 9
- Рэчыца:**
- «Алмаз» вул. Савецкая, 214(б)
- Ваўкавыск:**
- «Агат» вул. Жолудзева, 70
- Слуцк:**
- «Біруза» вул. Леніна, 197
- Баранавічы:**
- «Сапфір» вул. Леніна, 15
- Новалюкомль:**
- «Рубін» вул. Набярэжная, 13
- Жлобін:**
- «Аметыст» вул. Першамайская, 45
- Слонім:**
- «Рубін» вул. Чырвонаармейская, 42
- Барысаў:**
- «Жамчужына» пр-т Рэвалюцыі, 19
- Пінск:**
- «Рубін» вул. Брэсцкая, 99
- Полацк:**
- «Тапаз» вул. К. Маркса, 9



А вось і першы пакупнік!

ца, і мы з яшчэ большай радасцю сустракаем кожнага пакупніка, дорым усмішку і імкнёмся дасягнуць ўсю інфармацыю пра нашы ўпрыгожванні, дапамагам зрабіць правільны выбар.

Наогул «Залаты персцёнак» спецыялізуецца на продажы заручальных персцёнкаў — іх асартымент тут, па словах Вольгі Канстанцінаўны, самы вялікі ў Мінску: — Мы імкнёмся падтрымліваць і сам асартымент, а таксама, што немалаважна, і мадэльны шэраг — каб маладыя пары маглі адначасова падабраць сабе два персцёнкі, а не бегаць у пашук на Мінску. Дарэчы, калі раптам няма патрэбнага памеру, але мадэлька спадабалася, то можна зрабіць заказ, трохі пачакаць — і мы спецыяльна прывязём, — расказвае Вольга Андрончык і дадае, што яны адсочваюць асартымент вырараў і стараюцца прапагандаваць пакупнікам самае моднае. — І цэны ў нас адпавядаюць асартыменту — на благае ў кашалекі і для небагатых людзей, і для забяспечаных.

Пры гэтым Вольга Андрончык адзначае, што добрым попытам карыстаюцца беларускія ювелірныя вырараў з-за добрага спалучэння цэны і якасці. Таксама яна расказала, што заходзяць у «Залаты персцёнак» і замежныя гасці: — Мы знаходзімся непядалёк ад цэнтра, таму да нас часта заходзяць і пакупнікі-замежнікі, часцей за ўсё з Кітая, Лівана, Турцыі. Моўных праблем, як правіла, не ўнікае, англійскую мову на школьным узроўні ўсе мы ведаем, так што з яе дапамогай і з дапамогай жэстаў разумеем адно аднаго — замежныя гасці выходзяць ад нас задаволеныя і з пакупкамі.

«Чараўніца» — № 1 па асартыменце і якасці абслугоўвання

Дарэчы, калі больш падрабязна звярнуцца да ведання прадаўцамі замежных моў, то трэба звярнуць увагу на цікавы факт: зараз усе работнікі сталічнага ювелірнага магазіна «Чараўніца» актыўна вывучаюць англійскую мову. Што



Так выглядае інтэр'ер сталічнага «Залатога персцёнака».



можна сказаць, што пэўныя поспехі ёсць: любіць прадавец нашай крамы можа весці гутарку на англійскай мове з замежнымі пакупнікамі.

Вольгт курсу па англійскай мове для прадаўцоў «Чараўніцы» першы раз у Мінску будзе прымаць чэмпіянат свету па хакеі, чакання наплыву заходзіць і іншаземцаў — а ім, якіх у Мінску трэба паказаць тавар, расказвае пра ўпрыгожванні, абавязкова нешта параць.

— Для нас арганізаваны курсы англійскай мовы, — расказвае Іна МАРЫНІЧ, таваразнавец магазіна «Чараўніца». — Да нас ходзіць пачатковы, завушніцы і дыскі, прычым асноўны ўпор робіцца на спецыфіку нашай працы — на лексіку ювелірнай справы. Ужо зараз

турстаў, а значыць, трэба для гэтага падрыхтавацца загадзя. Цікавы выпадак, звязаны з моўным пытаннем, адбыўся не так даўно ў «Чараўніцы»: у краму завіталі кітайцы і выраслі нешта спытаць у прадаўца. І ўявіце, якое ў іх было здзіўленне, калі пачулі адказ... па-кітайску! Аказваецца, што прадавец «Чараўніцы» знаходзілася 6 месяцаў у Кітаі, дзе працавала з беларускімі суверэннамі на між-

на магазін па рэспубліцы — «Чараўніца», які мае толькі гандлёвы плошчаў 360 квадратных метраў. Там размешчаны сапраўды практычны ўвесь асартымент ювелірнай вырараў, вялікая колькасць сталова-вага срэбра, а таксама суверэнная прадукцыя. Я лічу, што гэтая крама па тэхнічных і іншых параметрах адпавядае першаму нумару, бо і асартымент належны, і абслугоўванне, і персанал высокакваліфікаваны, які ведае сваю справу і ўмее працаваць з любімай прадукцыяй.

Па словах Іны Марыніч, сёння асартымент «Чараўніцы» складаецца прыкладна з 15 тысяч найменняў ювелірнай вырараў, з якіх залатая і срэбраныя маюць прыкладна аднолькавыя долі. Плюс да гэтага — яшчэ суверэны, гадзіннікі і іншыя вырараў.

— У нашым магазіне попытам карыстаецца ўсё: ямае такой адзінкі прадукцыі, якую б мы не маглі прадаць: месца добрае, людзей заходзіць шмат, там распрадаём літаральна ўсё, — дзеліцца інфармацыйнай Іна Алксандраўна.

Дарэчы, вельмі добра прадаюцца вырараў нашага гомельскага заводу — цікава, што іншаземцы якрэз-такі і стараюцца набыць які-небудзь ювелірны вырараў беларускай вытворчасці: бо гадзіцца, прыхадушы з Расіі, набыць расійскае золата было б нелагічна, — лічыць Іна Марыніч.

У прадаўцы ювелірнай крамы бяруць самых прыгожых, ветлівых і... цяплівых!

У ювелірнай справе не бывае дробязяў — усё, пачынаючы ад знешняга выгляду крамы і да асартыменту прадукцыі, павінна быць на вышэйшым узроўні. У тым ліку — і персанал магазінаў, бо ад прадаўца таксама шмат залежыць задавальненасць кліента пакупкай.

— Прадавец часткова з'яўляецца і псіхалагам, бо ювелірная крама — гэта не буланчая, куды пакупнік заходзіць кожны дзень і купляе сабе батон. У нашым жа магазіне кліент перад пакупкай можа памерцаць і 5 персцёнкаў, і 10, і 15, а можа наогул усе вітрыны абгледзець. Таму прадавец павінен з разуменнем ставіцца, цяпліва паказваць тавар, нават калі вы з пакупніком цэную гадзіну нешта падбіраеце, а ён набыў падвесачку за 50 тысяч, — лічыць Іна Мары-

ніч. — Дзякучыны, якія доўга ў нас працуюць, ужо могуць інтуітыўна падказаць нешта кліенту, дапамагчы з выбарам. Але я лічу, што пры гэтым не трэба быць надакліпым. Дарэчы, людзі да нас пачаюць першыя пакупкі прыходзяць яшчэ і яшчэ, асабліва тыя, што атрымалі дысконтныя карткі. Іх, як пастаянных кліентаў, мы ведаем «у твар», яны нам часта тэлефануюць, пытаюцца пра новую прадукцыю, пра акцыі. Такім чынам, мы з імі фактычна маем не проста стасункі як пакупнік і прадавец, а нешта больш цеснае.

Іна Алксандраўна расказала, што прадаўцамі ў ювелірнай краме абы-каго не бяруць: звяртаецца ўвага на знешні выгляд дзяўчыны, на тое, дзе раней працавала ці вучылася. Пры гэтым вельмі добрым плосам будзе, калі чалавек мае



«Іншаземцы стараюцца абавязкова набыць які-небудзь ювелірны вырараў беларускай вытворчасці»

нейкія пэўныя веды ў ювелірнай галіне: пра каштоўныя металы, пра камяні — тады трэба менш часу марнаваць на іх навучанне.

На «Белювеліргандлі», дарэчы, упершыню ў рэспубліцы распрацаваны стандарт абслугоўвання, які ведае кожны прадавец. Такім чынам, любіць кліент можа быць упэўнены на 100%, што да яго заўсёды паставяцца як да шануюнага гасця.

— Наша мэта — каб вы прыйшлі да нас у краму і парадваліся, што можаце па абсалютна рэальных цэнах набыць ювелірныя ўпрыгожванні, якія вам падобаюцца, — падкрэсліў дырэктар ААТ «Белювеліргандль».



— Адна з асаблівасцяў працы ювелірнай крамы «Белювеліргандлю» — гэта шырокі выбар любімых катэгорый прадукцыі, у тым ліку і самых танных: вядома, прасцей было б прадаць адзін

дарагі брыльянт з вялізнай нацэнкай у квартал, чым тысячы дробных сярэбраных ўпрыгожванняў. Аднак кіраўніцтва прадпрыемства лічыць, што найпершая задача «Белювеліргандлю» — задаволіць патрэбы грамадзян, а ўжо потым — атрымаць прыбытак.

«Наша мэта — дарыць людзям радасць»

Адна з асаблівасцяў працы ювелірнай крамы «Белювеліргандлю» — гэта шырокі выбар любімых катэгорый прадукцыі, у тым ліку і самых танных: вядома, прасцей было б прадаць адзін

дарагі брыльянт з вялізнай нацэнкай у квартал, чым тысячы дробных сярэбраных ўпрыгожванняў. Аднак кіраўніцтва прадпрыемства лічыць, што найпершая задача «Белювеліргандлю» — задаволіць патрэбы грамадзян, а ўжо потым — атрымаць прыбытак.

Гомель:

- «Малахітавая шкатулка» вул. Перамогі, 18
- «Бярозка» вул. Перамогі, 18
- «Рубін» вул. Леніна, 12
- «Біруза» вул. Ажэшкі, 40
- «Аметыст» вул. Леніна, 24
- «Жамчужына» вул. Савецкая, 21
- «Смарагд» вул. Першамайская, 67
- «Падарункі» вул. Першамайская, 67



Матэрыялы падрыхтавалі Павел БЕРАСНЕЎ, Алена ДАУЖАНОК. Фота Марыі ЖЫЛІНСКАЙ. УНН 100129348.