



1 ноября в городе Кисловодске Ставропольского края открылся детский торговый центр «Северный». Обувная секция занимает в нем весь первый этаж и полностью обеспечивается продукцией для детей нашей «Парижской коммуны». Окончательно идея его создания созрела у молодых предпринимателей Антона и Виктории Тиняковых после летней поездки в Москву и посещения детской секции нашего центрального фирменного магазина на Кожевнической. Порадовавшись разнообразию ассортимента и качеству обуви, по достоинству оценив оформление, как торговых зон, так и игровой - с Топотамом на скамеечке, купив сыну и дочке по паре летних открытых туфельек нашего производства в качестве московского гостинца, они захотели создать в Кисловодске свою детскую обувную секцию, похожую на нашу.

Хотя вполне естественно, что это обязательно принимается во внимание оптовым покупателем, а тем более теми предпринимателями, кто организует торговый центр детских товаров, где обувь и одежда - на соседних этажах.

- Да, очень многие оптовики стараются прикинуть и учесть при отборе заказа, с какой примерно одеждой будут дети носить нашу обувь. Мне нетрудно помочь им сориентироваться в этом,

постарались и покупателей тоже подготовить, сообщить им заранее самые необходимые сведения о том, как подбирать деткам обувь. И хоть вроде бы привычное дело, житейское, но тоже требует правильного подхода.

- Каким же образом вы постарались подготовить покупателей?

- На торжественном открытии присутствовало местное телевидение, которое транслирует передачи на весь регион Кавминвод (это густонаселен-



ском валу у метро «Семеновская». Приехал наш приветливый лохматый Топотам из Москвы в Кисловодск в середине октября - недели за две до открытия он уже сидел у входа в секцию и улыбался. И вообще наш обувной этаж был готов к открытию раньше других. По популярности у детей и родителей он, можно сказать, успешно соперничает с самым верхним, где игровые площадки и детское кафе. С Топотамом все очень любят фотографироваться. Около него установлены маленькие столики и стульчики, дети там отдыхают, рисуют. Я часто вспоминаю время открытия центра, детские лица, люблю ино-



Кисловодск, густонаселенный район Минутка



Выйдя из магазина, Антон и Виктория свернули за угол и пришли в наш Торговый дом «ПК-Заря», чтобы встретиться с руководством и сообщить о своих намерениях.

Помогать в их осуществлении было поручено молодому менеджеру Юлии Кулигиной. С энтузиазмом и готовностью она взялась за этот интересный проект и занималась им три месяца: от подбора ассортимента и разработки макета оформления этажа - до торжественного открытия ТЦ «Северный».

- Антон и Виктория Тиняковы прямо с первых слов сообщили, что они хотят обувную секцию своего детского торгового центра комплектовать нашим товаром «Парижской коммуны», - вспоминает Юлия Кулигина. - Мне приятно это подчеркнуть. Решение такое - предварительное - они приняли еще до приезда в Москву, познакомившись с нашей «Парижской коммуной» по Интернет-сайту. А непосредственное очное знакомство решили начать с посещения фирменного магазина, чтобы посмотреть обувь не в качестве оптовых покупателей,



а просто как бы глазами родителей. Ходили неспешно, снимали со стеллажей и рассматривали приглянувшиеся модели. Подбирали размеры, вынимая нужные коробки в стойках. Наблюдали, как меряют обувь дети. Убедившись, что наша обувь им нравится в реальности даже больше, чем на экране монитора - мягкая кожа, гибкая подошва, большой выбор по цветовой гамме в каждой модели - пошли к нам в Торговый дом. Характерно, что и здесь у нас новые наши партнеры из Кисловодска много внимания уделили самой обуви. Виктория почти сразу подошла к стеллажам и начала отбирать образцы. Я заметила, что подход у нее к этому чисто материнский. Да она и откровенно говорила: такие ботинки понравились бы Марку, а



эти сапожки очень подойдут Еве.

- Это хорошо, когда такой подход?

- Я даже не задумывалась об этом. Просто заметила и все. Наверное, хорошо. Мать для детей выбирает заботливо, с любовью. Это ведь замечательно. У Тиняковых - дети-погодки, дошкольники. Ева - старшая, ей - 6 лет. Очень милые и воспитанные ребятки. Я познакомилась с ними, когда прилетала на открытие торгового центра. По образованию и профессии Виктория Тинякова - юрист, бухгалтер, что весьма полезно в предпринимательской деятельности, а доминируют в ее характере материнские черты - она как бы включает в свой взрослый, профессиональный выбор, оценку, взгляд и точку зрения детей тоже. Это обеспечивает широту кругозора, внимание к мнению других. Ей было важно, например, как я



воспринимаю ее отношение к той или иной модели, какие тенденции моды в ней отражаются, насколько она практична, удобна в уходе, с какой одеждой составит комплект.

- Трудно, должно быть, обсуждать такой широкий круг вопросов - даже о сочетании обуви с одеждой?

потому что до того, как я стала менеджером нашего Торгового дома «Заря», я занималась оптовой продажей детской одежды и по привычке слежу за детской модой по Интернету, печатным журналам, каталогам, бываю на выставках, просто замечаю, как дети одеты. Правда для себя я давно сделала вывод, что одежду следует подбирать к обуви, а не наоборот. Обувь первостепенна по значению, потому что при покупке требуется учитывать больше индивидуальных факторов, начиная от строения стопы



и до особенностей поведения, характера, образа жизни. С этой точки зрения очень разумно и правильно, что например, приходя в новый детский торговый центр «Северный» в Кисловодске, родители ведут своих ребят сначала в обувную секцию, а потом в остальные. Организация пространства их именно так ориентирует.

- Наверное, и психологически это оправданно. Ведь покупка обуви, ее примерка, выбор требуют немало времени и внимания. Лучше это делать сначала, пока ребенок не утомился. Вы ведь изучали психологию в своем социальном университете.

- Да, в нашем вузе и на экономическом факультете, который я закончила, курс психологии входит в программу. Дети быстро устают, становятся капризными, раздражительными. Но обувь - это такой вид покупки, которая совершается при участии ребенка, так как обязательно нуждается в примерке. Это необходимо учитывать при организации торговых зон, при выкладке товара, и в методике работы продавцов. Мы уделили всемо этому внимание при подготовке обувного этажа к открытию торгового центра, параллельно я консультировала продавцов секции. Мы

местность, включающая, помимо Кисловодска, такие известные города как Железноводск, Ессентуки, Пятигорск, Минеральные воды, Лермонтов, Георгиевск, Зеленокумск). Меня пригласили выступить как представителя Торгового дома Московской обувной фабрики «Парижская коммуна». В репортаже уделили много места знакомству с обувной секцией нового торгового центра и соответственно детской обуви «Парижской коммуны». Он вошел в рекламный ролик и появлялся в эфире много раз и после открытия. Покупатели рассказывают, что видели этот сюжет, когда приходят в секцию или приезжают из других мест. В Кавминводах все города близко друг от друга, хорошо налажено сообщение автомобильное, автобусное и железнодорожное - электрички. Организовал приезд телевизионной съемочной группы телеканала СТС-КМВ Антон Тиняков - он управляет работой ТЦ «Северный» в целом. По первой профессии он строитель, и сначала руководил строительством центра, расположив его на оживленной улице курортного города в крупном жилом районе Минутка.

- Видно, что с Тиняковыми вам интересно и приятно работать.



- Да, они очень открытые талантливые люди, и окружают их такие же молодые трудолюбивые сотрудники, в отношениях с которыми много энтузиазма, интереса к делу, товарищества.

Правда с первого момента я даже не поняла, какой будет объем работы. Он оказался большим. Под обувную секцию они выделили, как уже говорилось, весь нижний этаж. Стилистически он очень напоминает наш центральный в Кожевниках. Только Топотам у них не на бревнышке сидит, а на пенечке, как в магазине на Измайлов-



гда посмотреть свои фотографии, сделанные в те дни.

- Естественно, что по возвращении в Москву менеджер ТД «ПК-Заря» Юлия Николаевна Кулигина параллельно с другими партнерами-заказчиками остается в связи со своим «любимым детищем» в Кисловодске. Как там идут дела?

- Хорошо. Как сообщил старший менеджер ТЦ «Северный» Александр САИ, по итогам первых недель именно наш обувной этаж лидирует по объему продаж. Большим спросом пользуется теплая обувь - без покупки не уходит никто. Надо сказать, с погодой при открытии нам повезло - резко похолодало на полмесяца раньше, чем обычно это бывает в Кисловодске, и в первые дни после открытия ТЦ меховые сапожки и ботинки были очень актуальны. А потом вновь погода вернулась к традиционному осеннему параметрам юга России, с достаточно теплой температурой. Таким образом, в продаже обуви оказались одновременно в ходу все «сезоны», включая летний - открытые туфельки покупают как сменные для школ и детских садов. Знакомство с «Парижской коммуной», как видим, у кавминводских покупателей проходит очень активно.

Беседовала И. КОСТИК

