



В занятиях участвует молодежь из группы резерва СМК

Начиная с сентября, по окончании отпусков основного состава владельцев и участников процессов СМК, начались занятия по системе менеджмента качества. Первое занятие по теме «Предпосылки возникновения систем управления качеством» вел заместитель генерального директора по стратегическому и корпоративному развитию, представитель руководства СМК А.В. Куренков. В число обучающихся включена молодежь из группы резерва, среди которой будет вестись подбор дублеров для передачи им части полномочий владельцами процессов в сфере их оперативного управления. Летом этого года для занятий был разработан и создан специальный слайд-фильм. Представленные на экране схемы, графики, иллюстративный материал, фрагменты текста помогают восприятию и запоминанию ключевых моментов изложения.

Коллекция детской обуви «Весна-лето 2013 года», которую наш Торговый дом «ПК-«Заря» показывал на осенних выставках, получила одобрение наших постоянных клиентов и вызвала интерес у тех посетителей, кто приходил на наш стенд впервые.

- Действительно, представленная обувь получилась по-настоящему детской и летней, – подчеркнула генеральный директор ТД «ПК-«Заря» Елена Владимировна КУРЕНКОВА, – яркой по материалам, веселой и затейливой в отделке, все элементы которой напоминают о приметах и особенностях лучшего времени года. На этот раз в нашей коллекции практически нет переходящих моделей, она вся новая. Приятно было показывать и видеть, что она нравится, слышать слова одобрения и похвал. Причем это относится к обуви не только нарядной и достаточно дорогой нашей марки «Eleganti», но и к остальным. Обувь брендов «Парижская коммуна» и «Топотам» (более доступная по цене за счет материалов, сложности отделки) также радует глаз, она интересно задумана и хорошо исполнена. В последнее время до открытия выставочного сезона мы новую коллекцию скрываем, потому что убеждались неоднократно, что за нашими образцами «охотятся», их «передирают», заказывают в Китае из синтетики, и продают по дешевке.

- Сам по себе этот факт означает признание высокой ценности коллекции – плохое никто копировать не станет.

- Но от такого «признания», как говорится, не легче. Отдавать «на подносе» плоды огромного труда, на которые истрачено много времени, сил, денег – это безумие. И поэтому мы теперь не спешим с презентациями. Причем «заимствуют» у нас не только дизайн и конструкцию обуви, но даже вид, формат и систему представления нашего товара в каталогах. (Елена Владимировна кладет на стол рядом с буклетом ТД «ПК-«Заря», выпущенному к про-



шлomu сезону, очень похожее издание конкурентов, которое вышло совсем недавно. Показывает верстку. Действительно, все, начиная с оглавления, повторяется, как говорится, один в один.) Главной оценкой коллекции являются реальные заказы.

- И лучшим одобрением – готовность купить. От слов перейти к делу.

- Да, конечно, лояльность покупателя определяется не в словах, и личные симпатии немного значат в сфере рыночных отношений. Купят у тех, кто предложит лучшее, у кого выгоднее купить сейчас и сегодня. И наша задача – сделать так, чтобы приходили к нам, исходя из собственной пользы. Обратимся к цифрам. Например, за три дня работы непосредственно на выставке «Моссуз» было заключено договоров на поставку более 40 тысяч пар обуви. Большинство посетителей, конечно, сначала просто смотрят, берут то, что особенно приглянулось, крутят в руках, помечают в каталоге. Заказать можно и потом – позже по интернету, рассчитав все и обдумав. Наиболее крупные и постоянные наши клиенты, конечно, побывали у нас в Торговом доме заранее, до начала активного выставочного сезона. Практически все, с кем мы предлагали встретиться, кого мы ждали, для кого готовили коллекцию – весь этот круг партнеров с начала осени у нас побывал: во время экспозиций на стендах или непосредственно в Торговом доме. Но мы, конечно, стремимся расширять этот круг, находить новых



В ТОРГОВЛЕ ДЕТСКИМИ ТОВАРАМИ ЗАМЕТЕН КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД



клиентов, постоянно ищем для этого пути. Например, этой осенью приняли участие в новой для нас международной экспозиции «Мир детства», которая проходила в 18-й раз.

- Чем интересна для ТД «ПК-«Заря» эта выставка?

- В торговле детскими товарами все отчетливее проявляется комплексный подход. Магазины, которые, например, ранее специализировались только на детской одежде, стремятся открыть у себя обувные отделы. При показе одежды на манекенах в витринах окон и стеклянных стендов торговых залов все чаще присутствует обувь. И это правильно. Без нее любой костюм – школьный, спортивный, домашний, для улицы, для загородного отдыха – не имеет законченного вида, неполный. С обувью он лучше смотрится, больше привлекает внимание. С учетом этой тенденции мы решили участвовать в

новой для себя выставке. Посещали нас очень активно, многие искренне радовались, обнаружив в России производителя детской обуви такого уровня. В день у нас уходило до ста и более каталогов. И это притом, что мы никогда не даем их кому попало, а только если состоялось настоящее знакомство с обменом контактной информацией, с перспективой партнерства в дальнейшем. Насколько результативными были такие встречи, в полной мере определить сразу невозможно, это работа на перспективу не только ближайшую, но и отдаленную. Участвуя в первый раз, мы, естественно, уяснили для себя много полезного и ценного, что пригодится нам при организации стенда для данной экспозиции в следующий раз.



Фоторепортаж Е. Мараховского