Автор: Анна Машерова, БАБР.RU © Babr24.com ИРКУТСК, ИРКУТСК 5250 24.09.2008, 23:08 370

Бейте посуду в свое удовольствие!

Автор честно признается,
что с удовольствием отрабатывает
съеденные на фуршете закуски
и случайно полученный приз от
компании "Посуда Центр"

Бывают презентации помпезные. Некие очень важные дяди и тети вальяжно хвалят себя, любимых, показывают выполненные с применением суперсовременных компьютерных технологий пауэр-пойнтовские презенташки (переполненные диаграммами, таблицами и фотографиями счастливого руководства), а потом потчуют журналистов (во вторую очередь) и опять же себя, любимых и своих потенциальных Высоких Покровителей (в первую) коньячком с балычком и водочкой с икоркой. Журналисты с удовольствием потребляют продукт и расходятся, чтобы послезавтра забыть о событии местного значения до следующего случая, например, до какого-нибудь 2,5-летнего юбилея.

Бывают презентации важные. На них собирается соответствующей направленности (то есть политическая, или финансовая, или торговая, или какая-там-еще) журналистская и деловая тусовка, сыплются острые вопросы и подколки, заключаются союзы и сделки, журналисты наперебой их освещают и считают чужие и свои гонорары – короче говоря, "ньюса так и прут".

Сегодняшняя презентация была... приятная. Честное слово. Хотя на ней были слайды PowerPoint, кстати, лишенные картинок, диаграмм и прочих рекламных изысков, и не было "VIPов". Зато были двое ребят-новосибирцев из руководства "зауральской" сети магазинов посуды, исполнительный директор Игорь Васюков и директор по маркетингу и рекламе Яков Хромов, и две девушки-пиарщицы, новосибирка Евгения и иркутянка Оксана. Ну, и представители СМИ, не посчитавшие эту встречу не стоящей внимания. К слову, мужчин-иркутян на встрече было – раз, два – и обчелся. Что поделать, посуда – это вам не новый сорт водки...

Так вот, даты открытия магазинов и их географию, а равно и цифры оборотов (немаленькие, вообще-то говоря, хотя и не сравнимые с оборотами добывающих компаний) я обсуждать с вами, уважаемые читатели, не буду. Кого это интересует, может зайти на сайт www.posudacenter.ru или написать милой девушке Жене Елисеевой, PR-менеджеру компании – e.eliseeva@pc-mail.ru. Там вам расскажут и про поставщиков, и про оптовые поставки, и про логистические решения, а еще – про беззалоговое кредитование, вексельные программы и прочие увлекательные для заинтересованных лиц вещи. Нас же интересовал посудный бизнес с точки зрения покупателей.

Сразу же немного охлаждает тот факт, что расположен магазин не в самом удобном месте – рядом с "оптовкой за радиозаводом". Но это нас он охлаждает; руководители же уверены, что, если погода не сорвет подготовленное к открытию "народное гуляние на свежем воздухе", то разрезание ленточки традиционно может оказаться затруднено попытками сдержать рвущиеся в магазин народные массы. По крайней мере, в маленьком Железногорске на аналогичном мероприятии Игоря Васюкова едва не снесли вместе с турникетами. Впрочем, не самое лучшее расположение вполне должно компенсироваться наличием парковки, положенной любому гипермаркету (а "Посуда Центр" – именно гипермаркет), причем парковки, по меркам Иркутска, вполне приличной – на полторы-две сотни машин. К слову, о "сносе". Исполнительный директор рассчитывает, что, даже пока не открыто второе направление на "сверхновом" ангарском мосту, люди все равно легко будут добираться до магазина, потому что ездит на машинах много народу и ездят быстро, свидетельством чему он считает количество машин, пытавшихся его "снести" на городских пешеходных переходах за несколько дней пребывания в городе.

Уверенность в том, что гигантский (по нашим, иркутским меркам) магазин посуды и сопутствующих товаров будет не просто посещаться, но еще и приносить прибыль, а в перспективе – и расширять площадку, в новосибирцах непоколебима. Во-первых, их анализ нашего "посудного рынка" говорит: посуды у нас очень мало, она однообразна и либо дорога (в вариантах подарочных брэндов), либо низкого качества (в виде массовых разрозненных поставках "челноков"). Не покушаясь на хлеб ни подарочного "Карса", ни мелких

посудных лавочек с алюминиевыми кружками и китайскими плошками, "Посуда Центр" собирается занять нишу поставщика обыденной европейской и отечественной посуды не только для сервировки, но и для готовки. "Восточный сектор" будет представлен изделиями 20 японских и китайских заводов, работающих по заказу компании и разработкам ее дизайнеров, с контролем качества ее же специалистами – это собственный брэнд Matissa. Иркутские цены, надо признать, вообще шокировали новосибирцев, что на продукты, что (и особенно) на горючее; поэтому, как они не без оснований полагают, возможность экономить на каждой покупке хотя бы посуды, бытовой химии и текстиля 15-20%, получая к тому же вместо 3-4-5 видов каждого наименования сотню-другую разных форм и расцветок, не может не быть востребованной. Особенно если учесть, что дизайн продукции большого количества разных фирм позволяет удовлетворить пожелания и бабушки, тоскующей по "старому качеству без новомодных финтифлюшек", и внучки, сходящей с ума по готике или анимэ.

Новосибирцы не стремятся объять необъятное. Они не обещают ни продавцов-консультантов, способных часами распространяться о сравнительных характеристиках сковороды за 200 и сковороды за 250 рублей, ни игровых комнат для подбрасывания ноющих детей, ни даже кафетерия – все это удорожало бы товар и лишало его той привлекательности, которую дает разумная цена за разумное качество. Даже камер хранения нам не обещают, а для сумок покупателей будут предлагаться "заутюживаемые" пакеты: все равно по залу бродить с тележкой, так пусть и сумка покатается... Кстати, по опыту других своих магазинов, новосибирцы оценивают время пребывания в них покупательниц следующим образом: если клиентка приехала с мужем на машине и он ждет ее снаружи – то где-то через 40-45 минут его терпение иссякает и он начинает свою даму "выводить" из зала. Если же она приезжает одна, это время растягивается на 1,5-2 часа, а если с подружкой – то и еще больше. Так что, вообще-то говоря, небольшой кафетерий, а то и простые автоматы с кофе-чаем-бульонами там были бы "в тему".

Что еще несколько шокировало наших... вот, поди же ты, как же их назвать? Гостей? Компаньонов? Друзей? Пусть будут друзья, чего уж там, свои же, сибиряки! Так вот, что их еще шокировало: большие проблемы с наймом персонала. Своего учебного центра у них нет – опять-таки, это заведение легло бы грузом на цены товара. Наставник – он и есть наставник, ему нужны ученики, уже что-то умеющие. Но иркутская молодежь почему-то не торопится занять рабочие места за кассами, а люди постарше, "с опытом работы в торговле" вызывают у руководства сети опасения, и мы-то с вами знаем, что опасения эти вполне обоснованы.

Вообще у новосибирцев сложился не самый радужный образ иркутянина. Они заметили и какую-то обреченность в лицах и поведении горожан, и раздраженность, и нелюбовь к собственному городу. Признаюсь честно, что ваша покорная слуга добавила некоторое количество дегтя к уже и так имевшемуся, причем просто из соображения "готовься к худшему, чтобы лучшее стало тебе подарком". Напугать мне ребят не удалось, даже сообщением, что вторая половина моста, на которую они так рассчитывают, может быть "заморожена" на неопределенное время, даже политической нестабильностью и экономическими вывихами региона. Ну что же, суббота покажет, насколько городу нужен настоящий гипермаркет – пускай пока хотя бы ограниченного круга товаров. Должны же иркутяне, не высовывавшие носа за пределы несостоявшегося "Большого Иркутска", узнать, что есть что-то и послаще "морковки" наших местных "Бонусов" и "О`кеев" – и подружелюбнее заполнивших каждую торговую щель "Эльдорадо", наполненных слоняющимися по залу бездельниками, чья зарплата входит в цены якобы "самых дешевых товаров"...

Удачи, новосибирцы, и не забудьте при торжественном открытии магазина "побурханить" – побрызгать в углы своего магазина тем, что соберетесь пить за его процветание. Тогда, глядишь, местные духи помогут и вам, и нам – и не только в торговле, но и в установлении такой местной власти, что с ней вполне можно будет без страха проводить и благотворительные программы, и инвестиционные проекты, и повышение общего культурного уровня, а не только уровня культуры потребления еды из небитой посуды.

Автор: Анна Машерова, БАБР.RU © Babr24.com ИРКУТСК, ИРКУТСК 5250 24.09.2008, 23:08 370
URL: https://babr24.com/?ADE=47706 Bytes: 8386 / 8249 Версия для печати

Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:
- *Телеграм*
- *Джем*
- *ВКонтакте*

- *Одноклассники*

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Анна Машерова, БАБР.RU**.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

Что такое Бабр24

Вакансии