

SARKISSIAN



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

626 от 19 мая 2020

• www.junwex.com

Дорогие коллеги и друзья!

Что было и что будет? – эти вопросы тревожат всех. Стали ли мы участниками глобального эксперимента и каковы его последствия – покажет только время.

А сегодня перед каждым из нас стоит другой насущный вопрос: получится ли сохранить свои позиции на рынке или придется потерять место в отрасли?

Уверенности в будущем не хватает многим, однако есть незыблемый факт, дающий рынку надежду: однозначно можно сказать, что осенняя выставка JUNWEX состоится в любом случае!

Поэтому призываем коллег по отрасли не падать духом, выйти из заточения «самоизоляции» и искать новые форматы работы и пути решения проблем.

Ну а этот номер мы снова посвятим беседам с известными личностями, которых Вам, наверное, не нужно представлять. Мы подготовили интереснейшую подборку интервью, которые еще не публиковались на сайте, поэтому сейчас Вы увидите их первыми! Приятного чтения!



Новости JUNWEX

Новый выпуск “Ювелирной России” уже на сайте

Отрасль продолжает бороться за жизнь и всеми силами пытается противостоять обрушившимся на нее испытаниям. Ювелиры, кровью и потом создававшие свои предприятия, развивавшие свой бизнес вопреки всему, не готовы сдаваться без боя!

Беседуя с игроками ювелирного рынка, участниками выставок Программы «Ювелирная Россия», мы

видим, что почти по всем вопросам они единодушны.

Мы хотим, чтобы эти голоса отрасли были услышаны, а потому нынешний выпуск журнала «Ювелирная Россия» практически целиком посвящен интервью с руководителями компаний.

► www.junwex.com



Мнения

“Сейчас не конец света”

Гайк Агабекян, Галерея Саркисян

В сложившейся ситуации я вижу для себя и для нашей компании не только «минусы», но и положительные моменты.

Во-первых, когда свободного времени стало больше, появилась возможность экспериментировать с онлайн-форматом, и мы получили хорошую конверсию в таких продажах.

В основном речь идет о серебряных изделиях, цена которых колеблется в диапазоне десять – пятнадцать тысяч рублей.

Дело в том, что мы уже довольно долгое время работали над подачей и продвижением нашего бренда - и сейчас увидели положительный результат этих усилий.

Онлайн-торговля - то, во что нужно инвестировать. Есть разные подходы, что приоритетней - например сайт или социальные сети, но это направление однозначно необходимо развивать! Ты

обязан существовать в онлайне, чтобы появлялась лояльность клиентов, которая будет приводить к продажам. В головах у потребителей сейчас произойдет «щелчок», после которого они будут больше внимания и доверия оказывать покупкам в Интернете.

Мы работали долго и упорно не на быструю прибыль, а на перспективу, вкладывались в качество и имидж бренда, и это дает результаты, которые вселяют уверенность, что и другие кризисы мы переживем!

У меня нет опасений по поводу будущего нашей отрасли. Сейчас не конец Света! Наверное наши клиенты - это тот сегмент покупателей, которые не вынуждены тратить последние сбережения, находясь на карантине.

У них по-прежнему есть готовность тратить деньги на покупку украшений, когда происходят особые, важные события - годовщина свадьбы, день рождения. Эти праздники не отложить, подарок нужен вовремя.



Во-вторых, только за прошлый год у меня было больше ста авиаперелетов и я работал на износ. Теперь я счастлив, что у меня появилась возможность побыть дома с семьей, которая тоже счастлива. Мой младший ребенок, который папу видел крайне редко, теперь дружит со мной, часто ходим с ним гулять – он меня «уличный» парень. Мы живем в хорошем уединенном районе, поэтому не ущемлены в необходимых передвижениях. Много читаем со старшими дочерьми, сейчас, например, «Властелина колец».

На самом деле, объективно времени не стало больше, оно летит с невероятной скоростью. Полтора месяца прошли как один день, но память об этом периоде, проведенном вместе, останется на всю жизнь.

В постсоветское время люди испытывали «голод» по роскоши, в том числе по украшениям, так как они были в дефиците. И продавцы привыкли к тому, что покупатели сами приходят. Почему люди покупают у них? Какие украшения нужны? – никто об этом сильно не задумывался. Чем дальше, тем рынок становился сложнее, приходилось постоянно работать над улучшением предложения. Этот кризис обнажил слабые места в работе продавцов.

Что касается перспектив для отраслевых выставок, то я так скажу. Мы участвуем в мероприятиях JUNWEX примерно двадцать лет, они на наш взгляд являются системообразующими. Благодаря им мы получали клиентов, после каждой выставки проводили работу над ошибками, совершенствовались. Уверен, что выставки должны быть! И профессионалы должны как можно больше взаимодействовать с проектами JUNWEX!

Естественно сейчас в выставочную деятельность придется вводить какие-то корректировки, повысится востребованность оптовых онлайн-отборок. Поэтому выставкам придется делать особый упор на розничные продажи: покупатели должны приходить и иметь возможность выбрать и приобрести для себя украшение.

В ближайшие несколько лет все игроки рынка будут рады любому заработку! И даже крупные компании, специализирующиеся на опте, будут видеть в этом хороший канал продаж.

Нас всех ждут все какие-то изменения. Но выставки по-прежнему будут оставаться неотъемлемой частью ювелирной индустрии: они не исчерпали свой потенциал!



JUNWEX

МОСКВА

23-27 сентября 2020

ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

ЕКАТЕРИНБУРГ

19-21 ноября 2020

МВЦ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ЭКСПО»

*Лучшие Украшения
России*

9-13 декабря 2020

ВДНХ, павильон 75

JUNWEX

ПЕТЕРБУРГ

3-7 февраля 2021

КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



Предлагаем запустить акцию “Поддержи местного ювелира”

Мы получили интересное предложение о создании акции #Поддержиместногоювелира.

Об актуальности такого проекта мы поговорили с Олегом Ивановым, Ювелирный дом Oleg Ivanov (Нижний Новгород)

В условиях современного кризиса в регионах России снова очень актуальна тема по поддержке местного бизнеса.

Российский рынок медленно, но верно начинает все больше доверять отечественному производителю. Это же происходит и в сегменте ювелирных украшений.

Сейчас как никогда важно, чтобы каждая покупка, которая совершается, оставляла деньги внутри региональной экономики.

И чем локальнее будет эта экономика, тем больше шансов для ее скорейшего выздоровления.

Поясню на простом примере. Если вы пойдете и купите вареники у бабушки, торгующей на местном рынке рядом с вашим домом, а не в торговом центре, принадлежащем иностранному консорциуму, вы не просто поможете ей материально, но и обеспечите ее капиталом, на который она купит шерсть у местного фермера, который в свою очередь закажет стройматериалы у местного производителя, а тот приобретет у вас серьги для своей любимой.

Деньги вращаются внутри одной маленькой экономической зоны. Экономика становится все более независимой от внешних факторов. И ничего страшного, если с каждой этой сделки часть будет забирать себе



государство в виде налогов. Все равно, основная доля остается внутри “района”.

Да, есть внешние факторы, которые нельзя исключить из цепочки: курс национальной валюты, цена на топливо и энергоносители, ставки налогов и кредитов. Могут быть и глобальные факторы в виде пандемии, например. Но, экономика самого региона, завязанная на внутренних связях, будет менее волатильной.

Принятие этой схемы каждым из нас может стать реальной вакциной от кризиса во многих пострадавших региональных экономиках. Это такая простая вещь, как “Спасение утопающего - дело рук того, кто это наблюдает в прямой видимости”, что если ее внедрить в сознание граждан, то это будет гораздо эффективнее “ожидаемой” поддержки государства.



Ювелирный дом Oleg Ivanov предлагает поддержать эту идею в своих регионах и выступить инициаторами «движения» взаимовыручки.



Например, можно писать об этом регулярно в соцсетях, используя хештег #поддержиместногоювелира, делать акцент в своих рекламных кампаниях, привлекать к этому движению коллег бизнесменов из других отраслей. Но при этом, конечно, не забываем улучшать качество продукции и сервиса, чтобы потребитель был уверен в правильности выбора.

В конечном счете, выиграют все!

Олег Иванов
Ювелирный дом Oleg Ivanov,
Нижний Новгород

#ПокаМыДома

“В будущее надо смотреть с оптимизмом”

*Надежда Ткаченко, «Минерал-1»**вице-президент Дальневосточного представительства Клуба “Российская Ювелирная Торговля”*

Мы, жители Приморского края, которые успешно пережили весь начальный этап эпидемии рядом с китайской границей, расположенной всего в 90 км от провинции Ухань, 27 марта испытали сильнейший шок.

Как гром с неба – приказ закрыть все производства и магазины. Неделю мы находились в абсолютной растерянности: сказать, что нервы были на пределе, - это ничего не сказать.

Первую ночь я провела без сна и в слезах, потому что 27 лет работаю на ювелирном рынке Приморского края - и все это в один момент ушло в никуда.

Но через неделю и я как генеральный директор компании, и моя дочь Елена Ткаченко как коммерческий директор ювелирных магазинов «Золотой ажур» собрались с мыслями и решили:

COVID-19 на пути достижения цели нас остановить не сможет.

Елена прошла обучение на курсах по продажам в Instagram, я – на курсах бизнес-клуба «Диалоги», ориентированных на деятельность руководителей предприятий в такой непростой период, когда экономика практически разрушилась.

Конечно, у нас было и непонимание, и разочарование от того как наше государство, власть на всех уровнях отнеслись происходящему. Мы сознавали, что никакая помощь ими не будет оказана.

Тем не менее, мы действовали: написали письма губернатору Приморского края Олегу Кожемяко, мэру Владивостока и другим представителям федеральной власти с конкретными предложениями, которые бы могли позволить отраслевым компаниям функционировать после пандемии.

Кроме того, присоединились к волонтерскому движению - развозили продукты и лекарства пенсионерам, которым было категорически



запрещено выходить из дома и которые по состоянию здоровья попросту не могли этого сделать.

Через определенное время пришло некое понимание ситуации - как работать в новых обстоятельствах.

Мы вызвали коллектив на работу и приняли важные решения. Самым первым из них было то, что никого из 22-х сотрудников нашей компании я не буду ни сокращать, ни увольнять. Мы сохраним всех до единого в нашей сплоченной команде.

Вторым решением было вести работу через точки выдачи онлайн-заказов: сначала в нашем магазине во Владивостоке, а в мае - и в Уссурийске.

Конечно, продавать ювелирные изделия онлайн - тот еще цирк! Отправляешь двадцать фотографий, а в ответ - «нет, выбрать не могу, мне нужно померить». Действительно тут важно все - и выбор дизайна, и уточнение размера, и определение по цене, и многое другое.

Люди ждут совет профессионала, хотят увидеть украшение на себе. Жизнь ведь не останавливается. Никто не отменял дни рождения, свадьбы, желание побаловать себя в такой сложной ситуации... Поэтому постепенно нам стали поступать звонки от наших любимых покупателей: одному нужно подарок жене, у другого внуки родились, у третьего юбилей... Мотивации для покупки ювелирных изделий остались, но изменился средний чек, потому что люди в основном сидят дома без работы.

Да и в первый период карантина ими было очень много потрачено на закупку продуктов и алкоголя...

Чему мы научились в сложившейся ситуации?

Тому, что нужно очень быстро перестраиваться, уметь приспосабливаться, мыслить на десять - двадцать - тридцать шагов вперед.

Мы увидели, что если действовать сообща - как это было сделано всеми представителями Высшего совета Клуба «Российская Ювелирная Торговля» и руководством Гильдии ювелиров России, - то можно добиться от государства необходимых решений.

К сожалению, пока удалось включить в список предприятий, пострадавших от пандемии, только ювелирную торговлю, а производство осталось без поддержки. Еще один фактор: я очень рада, что на 27 марта у меня не было ни одного кредита. Я искренне сочувствую тем фирмам, которые оказались в иных условиях, потому что банки не идут на отсрочки платежей и реструктуризацию долгов. А деньги бизнесу необходимы, даже если магазин не работает: охрана, аренда и т.д. И даже когда магазин откроется, спрос не покроет эти расходы.

В завершение мне хотелось бы пожелать любимым коллегам и партнерам терпения, ума и обязательно здоровья. В будущее надо смотреть с оптимизмом - и тогда мы со всем справимся!

#ПокаМыДома

“Нам это время было дано на осмысление всего”

Ольга Анатольевна Доценко

*вице-президент Крымского
представительства Клуба “Российская
Ювелирная Торговля”*

Мы только что начали открывать магазины и продавцы очень рады возврату на работу. Посетители в магазинах есть, несмотря на жару!

Первый раз мои сотрудники работают без меня уже 5 месяцев! Я улетела в Египет 23 декабря 2019г, сегодня здесь +42, а я лежу около бассейна и руковожу дистанционно! Утром провели небольшое совещание с руководителями магазинов, обсудив, как нам работать в новых условиях с соблюдением требований Роспотребнадзора.

У нас семейный бизнес и пока я руковожу работой ювелирных салонов удаленно, мой сын Валерий работает на месте! Ему помогает его супруга Наташа, она ведет страничку в Instagram и моя сестра Лариса, которая работает товароведом!



Мы русские сильны своим духом! Нам не привыкать к каким-то проблемам, ведь мы всегда все решим и найдем выход из любой ситуации. Нам это время было дано на осмысление всего!, и я точно знаю, все будет хорошо!

Впереди будет работа, встречи в Клубе “Российская Ювелирная Торговля” с друзьями, по которым я уже очень соскучилась! Я уже вижу, как мы с вами встречаемся в сентябре, как радуемся встрече, садимся за стол и обсуждаем, как жили это время, что у нас произошло нового!

#ПокаМыДома

“Сейчас происходит переоценка всех ценностей”

Инесса Урвачева, (Москва)

Как Вам дался такой резкий переход к нерабочему состоянию, когда всех отправили домой?

Все прошло относительно спокойно. Процессы в компании уже были отлажены, все необходимые полномочия делегированы. Первые две недели я просто позволила себе отдохнуть от постоянных мыслей, когда ты спинным мозгом все время думаешь о работе, даже не замечая этого.

Это время мне позволило успокоиться и взвешенно подойти к ситуации. Ну а свободного времени много не бывает, ведь всегда находятся отложенные дела.

Как Вы в целом оцениваете происходящее?



У нас розничный магазин в Торговом Центре и, к сожалению, с наступлением “не карантина” поступления приостановлены полностью.

И это, своего рода волшебный пинок, который заставляет искать решение и трансформироваться. Я скорее рассматриваю это обстоятельство как положительный опыт.

Сейчас происходит перезагрузка и переоценка всех ценностей, расставляются акценты. Очень пугает

неизвестность, а вернее предположения о том, как будут обстоять дела в стране и в мире в целом. Как раньше уже точно не будет.

Кроме того, из-за основного ОКВЭДа мы не попали в отрасли, которым оказывается хоть какая-то поддержка от правительства. Но нам не впервой, поэтому я стараюсь всегда рассчитывать только на свои силы.

Не открыли для себя ничего интересного среди множества учебных программ?

К сожалению, все обучающие курсы в части работы в отрасли опираются на знания, собранные еще в “прошлой жизни” до пандемии.

Получается, что в существующих экономических условиях и при надвигающемся глобальном спаде, скорее всего они могут быть мало полезными.

Как Вам работается дома?

В домашних условиях работать сложно, так как ты всегда находишься в зоне досягаемости для всех своих домашних.

И наличие дверей и отдельных комнат не решает эту проблему. С оговоркой, что в доме есть маленькие дети.

Да, для многих это создает сейчас определенные сложности... Но ведь и в этом, уверены, есть свои плюсы!

Конечно! “Не карантин” дает возможность развиваться и совершенствоваться.

Культурные вечера устраиваем, думаю наши дети будут с удовольствием вспоминать эти времена. Родители всегда рядом, каждое утро - совместный завтрак в лучах весеннего солнца, каждый вечер - семейный ужин, совместные закаты, прогулки по лесу, который меняется каждый день...

Ну и, подводя итог, девиз только один: главное здоровье, а с остальным мы справимся!



#ПокаМыДома

“Мы вышли в новую реальность и должны измениться”

Нина Михайловна Глушакова
(Барнаул)

Нина Михайловна, как проходила
Ваша самоизоляция?

Я вынуждена была изолироваться прежде всего в силу того, что попадаю в группу риска, и не могу сказать, что в этом было что-то приятное. Это очень негативно отразилось на всем, даже на физическом самочувствии.

Но, ничего нельзя изменить, и поэтому я приняла эти условия и адаптировалась к ним. Сейчас прошло достаточно уже много времени, и я работаю в нормальном режиме.

Появилось ли у Вас сейчас больше
свободного времени?

Его сейчас просто нет. Дело в том, что наступила совершенно новая



жизнь, и для того, чтобы не разрушить свой бизнес, я должна найти новые способы работы и адаптации в новом пространстве.

Любой, кто находится в бизнес-процессе, не может позволить себе взять какую-то паузу. Только наивный человек может предположить, что может провести это время с пользой, отдыхая.

Каждый день создает нам новые условия, и чтобы в эти условия встраиваться нужна интенсивная работа.

|| *Стараетесь находить в этой ситуации плюсы?*

Объективно уже все это существует, и я просто перестала задаваться вопросами хорошо это или плохо. Я приняла эту ситуацию и с учетом того, что происходит в данный момент, выстраиваю бизнес-процессы.

Конечно, я нахожу и интересные варианты, вижу, что могу реализовать некоторые планы, которые откладывала на будущее.

А сейчас настало то самое подходящее время, чтобы приступить к реализации совершенно новых проектов.

|| *Как у Вас проходит работа дома?*

Для того чтобы работать дома мне не пришлось что-то перестраивать и реорганизовывать. У нас с мужем есть рабочие кабинеты и сейчас там можно провести время, не мешая друг другу и общаться дома в прежнем режиме.

Поскольку бизнес у нас разных местах, приходится теперь очень много общаться с сотрудниками в формате видео-конференций, и ежедневно их проходит сразу по несколько.

|| *А как Вы относитесь к обилию той информации, которая сейчас идет со всех сторон? Учебной в том числе...*

Сейчас большинство обучающих курсов, на мой взгляд, не очень профессионально выстроены.

Бизнес-условия стремительно меняются, а нам до сих пор предлагаются вчерашние и позавчерашние технологии выхода из ситуации. И некоторые спикеры лично у меня вызывают много вопросов.

Удивляюсь тому, с какой смелостью и некоторые наши ювелирные коллеги берут на себя право давать советы.

Я честно говоря, отношусь к таким рекомендациям (порой необоснованно оптимистичным) с большой осторожностью.

Не хочется разбиваться о ложные маяки, которые выстраивают люди, организующие подобные вебинары.

А что на Ваш взгляд сегодня главное? Какие шаги?

Все мои сотрудники, точно так же как и я, понимают, что мы должны меняться. Мы каждый день на связи, и у каждого есть свои задачи. Мы готовимся к выходу из достаточно долгого депрессивного ожидания возможности работать.

У нас с 1 мая уже работают 2 магазина. Один ювелирный и один в другом направлении. Это, конечно, сильно повысило настроение у всего коллектива.

Все мои сотрудники прекрасно понимают, что мы должны сильно изменить отношение к работе и тому, что нас ждет. В этом отношении я провела несколько бесед со всем коллективом и с каждым в отдельности. Мы понимаем, что вышли в совершенно новую реальность, поэтому и сами должны стать другими.

Что Вам помогает справляться со стрессом? Семья, наверное, играет очень важную роль в этом?

Да, достаточно давно мы не проводили столько времени вместе, ведь я очень часто разрывалась между разными городами в силу своей деятельности.

Сейчас мы с супругом слушаем много музыки, делаем для себя дома театрализованные представления, читаем стихи. Это сильно разряжает стрессовый фон, который формируется всей информацией из СМИ. Поэтому культурная составляющая обязательно должна присутствовать в семье!



Н.М. Глушакова на телеканале “Катунь24” в проекте “Готовим постный завтрак”

#ПокаМыДома

“Самый большой объем работ сейчас у отдела маркетинга”

Сергей Исаков, директор по производству компании “Арина”

|| *Как сейчас проходит работа в удаленном режиме?*

Наше производство не будет работать до конца июня, и все сотрудники находятся в отпуске. Поэтому и необходимости поддержания с ними связи сейчас нет.

Пожалуй, самый большой объем работ сейчас выпал на долю отдела продвижения и маркетинга, который активно занимается развитием интернет-торговли. Заказы онлайн поступают, но пока на товары низкой ценовой категории.

|| *Старается находить что-то положительное в ситуации?*

Что касается плюсов, то найти их в изоляции и паузе в любимой

деятельности очень непросто! Но все же главный из них состоит в возможности побыть с семьей и накопить силы и энтузиазм для активной работы после нормализации ситуации.

Кстати, с появлением времени мы с коллегами стали посещать большое количество онлайн вебинаров. Стараемся их распределять между направлениями внутри компании, получая много полезных знаний, которые в суете рабочих будней зачастую пропускались.

|| *Как думаете, что будет дальше?*

Хочется надеяться, что после возобновления торговли люди, находившиеся в заточении, особенно захотят порадовать себя к летнему сезону ювелирными украшениями. А это, в свою очередь, подтолкнет всю отрасль к продолжению деятельности с оптимизмом и верой в скорое восстановление!

#ПокаМыДома

“Мы перестали трезво оценивать ситуацию и людей рядом”

Марина Сиротина, руководитель
ООО “Магия”

Если оглянуться назад, как Вы сейчас все это вспоминаете?

Начало изоляции стало настоящим испытанием: мой телефон дважды пытался отказать в работе, так как нагрузка по 18-19 часов в сутки ему казалась запредельной... Но в итоге он вынужден был принять мои условия и продолжить служить верой и правдой во избежание быть выброшенным на помойку технических достижений.

С чем Вам пришлось столкнуться помимо общих для всего бизнеса финансовых проблем?

Период карантина оголил все существующие нарывы в организации бизнеса и в человеческих отношениях к делу.

Эти выводы оказались не очень приятными, но с этим надо справиться, исправиться и жить дальше, изменив стратегию и тактику! Или уйти побеждённым (что не в характере Стрельцов, к коим я отношусь).

Я считаю, что данный кризис дан всем нам неслучайно: мы жили по наитию, по привычке ... мы перестали трезво оценивать и ситуацию и людей рядом с нами.

Мы многие процессы списывали на плохой покупательский потенциал, на низкие зарплаты.., на все что угодно, кроме того, что продавцы перестали учиться продавать!

А случилась такая оказия - карантин, который в Московской губернии

оказался суровее всех, и все «talанты» - налицо. Как оказалось, все умеют быть продавцами в красивых магазинах и при директоре, который переживает, на что будут жить их дети, и находит деньги на выплату зарплат, сидящим на дачах продавцам.

За это время всему коллективу было обеспечено множество вебинаров бесплатных и платных, это рай для знаний! То, что свалилось такое счастье - несчастье помогло!

Что удалось сделать из важного за этот период?

Мы успели сделать интернет магазин с благословения и помощью компании «Лукас», которой я безмерно благодарна за пинок! Они многим своим партнерам оказали услугу в

период сидения по домам!

Спасибо также компании «Алькор»: они сделали целый цикл обучающих вебинаров и даже тематических по конкретно нашим запросам.

Очень важным оказалось общение со всем ювелирным сообществом в чатах. На месяц пропала конкуренция: все стали на какое-то время пешками на общей игровой площадке. А коллективное мышление помогло создать документы, способные достучаться до верхов! Много полезных мыслей услышано и воспринято для дальнейшей работы.

Все что происходит, происходит не просто так. Учимся жить заново, надеемся что наше место под солнцем останется нашим!



#ПокаМыДома

Удаленная работа - это точно нелегко!

*Ирина Ефимова, маркетолог ЮК
“Первая Бриллиантовая”.*

Только кажется, что на смену насыщенному графику пришло много свободного времени. Время, проводимое дома за компьютером в решении рабочих моментов нельзя назвать свободным.

В первые две недели это казалось просто авралом! Безусловно, все рабочие моменты маркетолог может решить и дома при наличии компьютера и интернета, однако на деле оказалось не все так просто...

Только часть информации я хранила на виртуальных дисках, примерно половину, остальное все было непосредственно на стационарном компьютере на рабочем месте.

Вспомните, изначально нам объявили только о неделе “выходных”, я и



предположить тогда не могла, насколько все затянется, что мне потребуется вся информация для полноценной работы.

Из ситуации вышли при помощи удаленных доступов к ПК и серверу.

Мессенжеры здорово выручили в общении с коллегами и партнерами, 21 век все-таки! И это не может не радовать, срочные вопросы решаются мгновенно!

Что касается самого процесса работы удаленно, это точно не легко! Хочется параллельно сварить суп, загрузить посудомоечную или стиральную машины (девочки меня поймут), низкий поклон от меня тем сотрудникам, кто может выстоять с 9 до 18 и ни разу не отвлечься на домашние дела!

Еще у меня есть кот, в основном целый день он спит, но его любимое место для сна, это клавиатура моего компьютера, причем включенного! Только и следи, чтобы не ушло письмо с набором букв (а такое случалось).

Нашим сайтом дело не закончилось, очень много партнеров стали выходить на новые интернет-площадки, активно развивать свои сайты, соц.сети. Сейчас все больше поступает запросов на фото изделий по отборкам или остаткам товара нашего производства.

В целом, нельзя сказать, что с наступлением самоизоляции количество работы у меня резко сократилось, я оцениваю его на прежнем уровне, т.к. есть операции которые временно ушли, но вместо них появились новые!

Единственно, чего не хватает в данный период времени, это “живое” общение, никакими гаджетами его не заменить!

Всем желаю терпения и здоровья!



После решения текущих дел, на 3-й и 4-й неделе карантина удалось уделить много времени сайту с оптовым каталогом.

Он появился у нас в марте, и к концу апреля мы привели его в “идеальное состояние”, добро пожаловать www.pbk-j.ru, интересно Ваше мнение!



#ПокаМыДома

“Завтра нам всем нужно будет стать еще эффективнее и лучше”

*Анастасия Карпова, маркетолог
ЮК «ЛЕТО»*

Самоизоляция для меня соответствовала всем требованиям этого странного для нашего общества периода. Безусловно, это колоссальный контраст с привычным высоким темпом и насыщенным событиями образом жизни.

|| *Удалось расслабиться и не думать о негативном?*

В любых сложных и нестандартных ситуациях я привыкла находить положительные аспекты, так и сейчас. Никогда ранее (наверное, со времен школьных каникул), не было столько свободного времени, которое можно проводить наедине с собой, близкими людьми и посвятить тем делам, которые откладывались в привычной жизни.

Сохранять спокойствие в общей тревожной атмосфере удается благодаря общению с коллегами и



руководителями компании, которые поддерживают, сохраняют коллектив и вселяют уверенность, что мы вместе все преодолеем и вернемся к привычному темпу и продолжим развитие на рынке.

|| *Как сейчас организована работа в вашей компании?*

Работа компании «ЛЕТО» изменилась на это время, но не остановилась.

Все сотрудники коммерческого отдела всегда оставались в контакте с партнерами, обмениваясь информацией о текущих событиях. Нам важно поддерживать диалог, ведь мы все оказались в новой непростой реальности. При этом мы сохранили положительный настрой, уверенность в завтрашнем дне, своих силах и оптимизм, которыми делимся с нашими партнерами.

Производственное подразделение предприятия продолжало свою работу, но, к сожалению, не в полном объеме. Мы сконцентрировались на выпуске новых моделей и наращивании склада обручальных колец, чтобы быть готовыми к сезону свадеб.

|| Удобно ли Вам работать дома?

Рабочее место для меня - это ноутбук, ежедневник и телефон. С этим набором инструментов я всегда находила удобное пространство и работала. Организоваться, чтобы выполнить запланированные задачи не было проблемой, поскольку работа всегда вызывает интерес, и понимание важности определенных действий - отличный мотиватор.

Общение с коллегами в формате аудио конференций - регулярное мероприятие. Для нас ценно обмениваться информацией, идеями,

общими и индивидуальными планами, поддерживать друг друга и оставаться командой, несмотря на изолированность физически.

|| Удалось ли заняться обучением? Профессиональным или по личным интересам ?

За время карантина мы прошли несколько образовательных вебинаров, нацеленных на углубление знаний в области продаж и продвижения нашего продукта. Также каждый индивидуально находит интересующую его информацию, которой стало очень много. Лично я расширила свои знания в направлении интернет-маркетинга. Помимо образовательных программ, следила за онлайн-спектаклями и концертами, довольно интересно.

Все мы оказались в новой, меняющейся, непростой реальности, но сейчас тенденция на восстановление работы в полном объеме укрепляется с каждым днем, и это очень радостно. Наверное, это время было дано нам для переоценки вещей, которые казались простыми и привычными. И завтра нам всем, компаниям и специалистам, нужно будет стать еще эффективнее и лучше. Скоро мы снова будем вместе с любимым коллективом и ближе к нашим дорогим клиентам!

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

Тел : (812) 303 98 69

Fax : (812) 320 01 41

www.junwex.com

press@rjexpert.ru



@junwex_fair



@junwex



@junwex_official

