

«Евросеть»: новые услуги

Претерпели изменения современные салоны связи. В настоящее время это скорее центры сосредоточения всех возможных мобильных услуг, чем просто места продажи сотовых телефонов. О нововведениях на этом рынке рассказывает управляющий Дальневосточным филиалом компании «Евросеть» **Михаил Минин**



Управляющий ДВ филиалом считает, что будущее сотового ритейла — за новыми услугами

Михаил, сначала хочу поздравить Вас с пятилетием компании на Дальнем Востоке. Многие ли изменилось в «Евросети» за это время?

Спасибо большое за поздравление! Действительно, «Евросеть» представлена на Дальнем Востоке уже 5 лет, юбилей мы отмечаем в мае. За это время компания проделала очень большой путь. В момент выхода на рынок «Евросеть» главную ставку сделала на продажу доступных мобильных средств связи и в кратчайшие сроки стала одним из лидеров сферы сотовой розницы региона. Чтобы сохранить лидирующие позиции, «Евросеть» стремилась быть на шаг впереди остальных представителей этого рынка, внедряя современные услуги и устанавливая новые стандарты в отрасли, становясь ближе к покупателю. И по прошествии пяти лет можно говорить о том, что наша стратегия полностью себя оправдала.

Что бы Вы могли выделить из нововведений последнего времени?

С недавних пор в кассах «Евросети» можно оплатить кредит любого банка. Для этого нужно один раз зарегистрироваться в платежной системе в салоне «Евросеть» (с паспортом и банковскими реквизитами получателя платежа). После этого покупатель сможет в любом салоне «Евросеть» быстро внести деньги за кредит.

Помимо кредита, в кассах «Евросети» можно оплатить электронные авиабилеты многих авиакомпаний, электронные железнодорожные билеты, а также услуги междугородной и международной связи МТТ.

Также «Евросеть» предоставляет хабаровчанам возможность экономить на звонках по межгороду благодаря IP-телефонии. Услугой можно воспользоваться с помощью Универсальных карт «Евросеть», представленных во всех наших магазинах в Хабаровске. Приведу несколько примеров экономии. Так, позвонить с городского телефона в Москву с помощью Универсальной карты «Евросеть» можно всего за 99 коп за мин., по России — до 2,49 руб, а, скажем, в Китай, Таиланд и многие страны Европы — за 2,99 руб. Поскольку для связи используется IP-телефония, нет необходимости набирать «восьмерку» — звонки производятся с хабаровского городского номера, указанного на карте.

Еще дешевле с помощью карт «Евросеть» можно звонить через компьютер, подключенный к Интернету. Экономия по сравнению с IP-телефонией составляет в среднем 25% при звонках на городские номера. Эти услуги особенно актуальны сейчас, ведь они позволяют экономить на стоимости связи, не экономя при этом на общении.

Универсальные карты «Евросеть» позволяют также выходить в Интернет. Стоимость доступа по технологии dial-up также одна из самых низких в Хабаровске.

Есть ли изменения в сфере торговли традиционными для «Евросети» товарами: сотовыми телефонами, фотокамерами, плеерами?

В конце 2008 года мы начали предлагать нашим покупателям услугу послегарантийного обслуживания «Гарантия +». Владельцы сертификата «Гарантия +» дополнительно к годовой гарантии, предоставляемой производителем на приобретенную технику, получают право на сервисное обслуживание в течение второго или третьего года в зависимости от типа приобретенного сертификата.

В течение срока дополнительной гарантии покупателю оказываются те же услуги, что и по гарантии производителя: бесплатный ремонт в случае заводского брака, возможность обмена товара, ремонт которого невозможен, на новый товар.

Сертификат «Гарантия +» можно приобрести для большинства сотовых телефонов, коммуникаторов HTC и Glofiish, для всех моделей телефонов стандарта DECT и части фотоаппаратов.

Другим удобным нововведением стал выпуск подарочных карт «Евросеть». При покупке подарка некоторые бояться ошибиться с выбором. Подарочные карты станут отличным решением этой проблемы. Карты «Евросеть» выпущены самым востребованным номиналом от одной до десяти тысяч рублей. Воспользоваться картой можно при покупке мобильной и цифровой техники в магазинах «Евросеть» в течение одного года после ее приобретения.

На Дальнем Востоке у компании «Евросеть» работают интернет-магазины. Отличаются ли они от обычных салонов «Евросеть»?

Главное отличие заключается в том, что модельный ряд интернет-магазинов Хабаровска и Владивостока включает абсолютно все товары, имеющиеся в наличии в салонах компании в данных городах. Кроме привычных нам мобильных телефонов, домашних беспроводных телефонов, цифровых фотоаппаратов, видеокамер, аудио- и DVD-плееров и оригинальных аксессуаров для портативных устройств можно приобрести и DVD-диски, диски с играми и программами, а также книги. Купить понравившийся товар можно также и по безналичному расчету или даже в кредит. Если покупка совершается на сумму выше 1 000 рублей, ее доставка будет бесплатной в пределах Хабаровска и Владивостока.

Чем интернет-магазины «Евросети» отличаются от аналогов?

У нас есть удобная услуга для ценителей новинок. Они имеют возможность получить новые модели техники одними из первых в России. На сайте www.euroset.ru можно оформить предварительный заказ на новинку и получить ее в течение первых двух недель с начала продаж в нашей стране, еще до того, как модель начнет продаваться на Дальнем Востоке. Кроме этого, можно заказать и эксклюзивные модели телефонов, выпущенные в единичных экземплярах.

Не так давно в продаже в «Евросети» появились DVD-диски и диски с играми. Расскажите об этом поподробнее.

Проект «Мультимедиа» стартовал в ДВФО в декабре 2008 года. Тогда в 41 салоне «Евросеть» были установлены специальные стойки, позво-

лившие довести ассортимент в магазинах до 280 дисков. До этого ограниченное количество лицензионных DVD, CD и мультимедиа дисков размещалось в витринах либо в прикассовой зоне. Сейчас стойки установлены более чем в 80 салонах «Евросеть» в Хабаровском, Приморском и Камчатском краях, Амурской, Магаданской и Сахалинской областях, Якутии и ЕАО.

В настоящее время основными услугами в рамках проекта являются продажи топ-ассортимента DVD-фильмов в доступном ценовом сегменте и эксклюзивных мультимедиа-продуктов. Дополнительными составляющими проекта являются продажи «топовых» музыкальных релизов в формате CD, программного обеспечения для мобильных телефонов и PC-дисков.

Приобретение DVD-фильмов в салонах «Евросеть» становится все более востребованным у наших покупателей. Только за первый квартал мы продали на Дальнем Востоке около 35 000 дисков. А по всей стране в 2008 году «Евросеть» продала более 3 миллионов дисков и вошла в тройку лидеров по продажам мультимедийной продукции среди непрофильных ритейлеров России.

Поэтому мы продолжим предлагать лицензионное видео- и мультимедиа-диски по доступной цене, будем расширять ассортимент новинок.

Есть ли новинки в других категориях товаров, представленных в «Евросети»?

Эксклюзивно в «Евросети» поступила в продажу новинка от LG — телефон KM330. Это по-настоящему музыкальный телефон с двумя стереодинамиками на задней панели. Если телефон не слышно в куртке, портфеле или сумке — теперь эти проблемы позади. При этом цена телефона приятно радует.

Также «Евросеть» недавно начала продажу на Дальнем Востоке 3G-телефонов U121 под маркой «БиЛайн», произведенных компанией Huawei. На данный момент это самые доступные 3G-телефоны, их цена составляет 3890 руб. Гарантийное обслуживание телефонов осуществляет сервисный центр «Про-Сервис» в Хабаровске, который одним из первых в России получил прямую авторизацию от Huawei.

Продолжая разговор о новинках, скажу, что в 2008 году у нас появилась новая категория — книги. Большим успехом у родителей пользовалась детская книга Люка Бессона «Артур и минипуты». К 200-летию со дня рождения Н.В. Гоголя мы приготовили приятный сюрприз для почитателей творчества известного писателя. В салонах «Евросеть» начались продажи повести «Тарас Бульба».

Каким Вы видите дальнейшее развитие компании на Дальнем Востоке?

Мы завершили процесс оптимизации сети и вышли на необходимые показатели работы раньше планируемого срока, сократив при этом лишь 13% салонов. При этом первоначально мы рассчитывали закрыть порядка 25% салонов с завышенными ставками арендной платы.

В ближайшие три месяца мы планируем открыть 86 новых торговых точек по всей России, в том числе и несколько новых салонов на Дальнем Востоке. Это будут как магазины, которые были «заморожены» в ходе оптимизации, так и новые, расположенные в наиболее удобных для покупателей местах, с адекватными условиями аренды. Также мы обязательно продолжим реализацию стратегии развития компании, основанную на обязательном присутствии во всех труднодоступных и удаленных населенных пунктах, в которых проживает более 5000 человек.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

Компания «Евросеть» работает на Дальнем Востоке с мая 2004 года, когда был открыт первый салон связи во Владивостоке. В 2006 году в Хабаровске и Владивостоке начали работу первые в ДВФО Дворцы связи «Евросеть», которые отличает круглосуточный режим работы, просторные торговые залы, разработанные по индивидуальному дизайну, расширенный ассортимент техники. В настоящее время в ДВФО работает 175 магазинов «Евросеть», в том числе четыре Дворца связи.

БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА:

Михаил Минин родился в 1972 году. Получил два высших образования: в Уральской Государственной Юридической Академии по специальности юрист-правовед, и в Екатеринбургском Высшем Артиллерийском Командном училище (институт) по гражданской специальности социальный педагог-психолог. Имеет степень Executive MBA.

Во время работы в российском филиале компании L'OREAL PARIS более 1,5 лет занимал должность регионального менеджера на Дальнем Востоке. Затем работал в качестве коммерческого директора торгово-промышленной компании «Донецкая мануфактура» (г. Ростов-на-Дону). В 2006-2007 гг. возглавлял Международный логистический холдинг ATL (г. Москва). С ноября 2007 года выступал в роли независимого консультанта по стратегии и организационному развитию для ряда компаний. Одновременно проходил обучение в Бизнес-школе Executive MBA LWB в Государственном Университете Управления (г. Москва).

