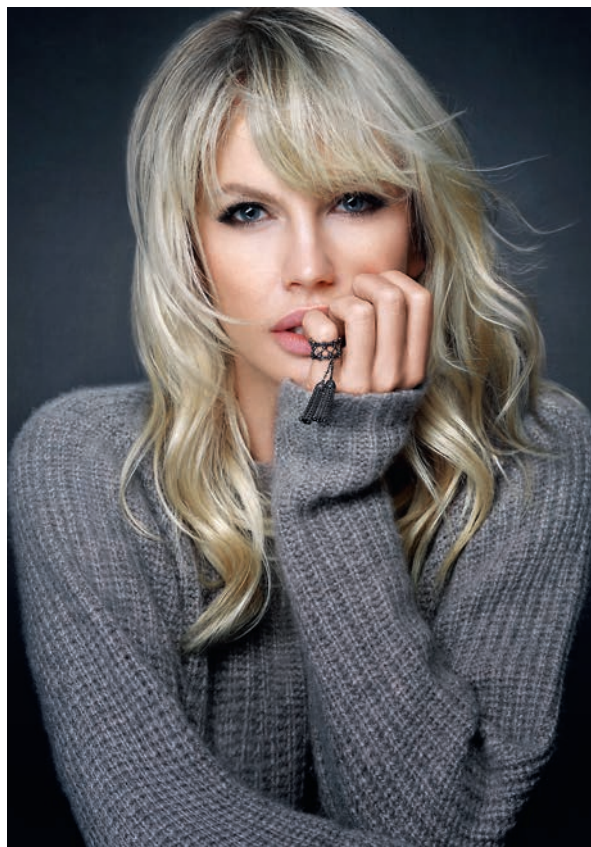
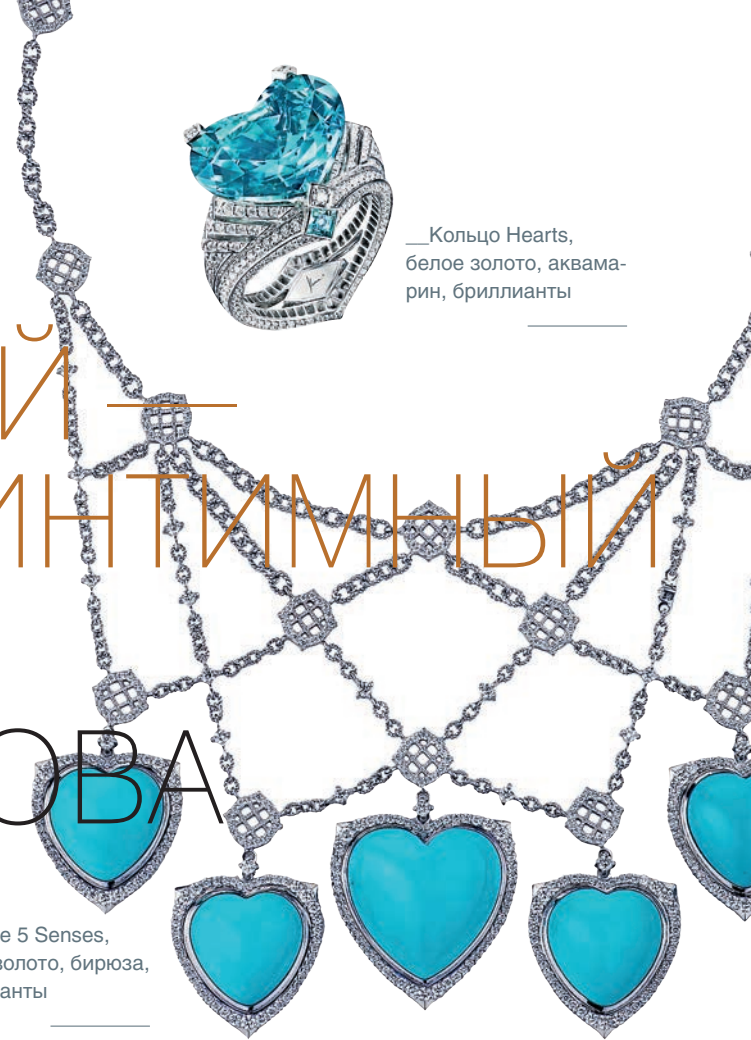




ПОКУПКА УКРАШЕНИЙ — ПРОЦЕСС ИНТИМНЫЙ ЯНА РАСКОВАЛОВА О YANA



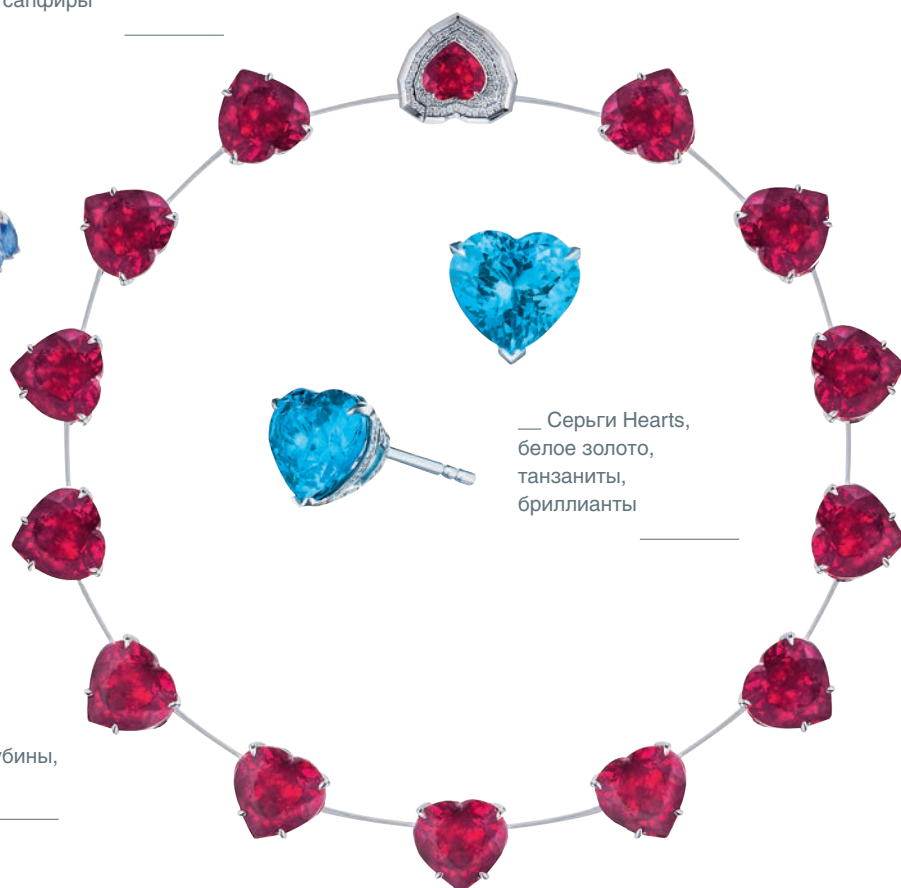
__Кольцо Hearts,
белое золото, аквама-
рин, бриллианты

__Колье 5 Senses,
белое золото, бирюза,
бриллианты

О том, что выбирают наши клиенты, знают только те люди, которые их обслуживают



__Кольцо Tassel,
белое золото,
сапфиры



__Серьги Hearts,
белое золото,
танзаниты,
бриллианты

__Колье Hearts,
белое золото, рубины,
бриллианты

Российский бренд Yana появился в 2010 году, когда его основательница Яна Расковалова начала делать украшения на коммерческой основе, решив, что только для себя и подруг — это слишком мало. Сначала были кольцо с камнями, кольца с кисточками, серьги с подвесками-бриолетами, потом помимо ювелирных изделий появились вечерние платья, джинсовые куртки на меху, парфюм, сумки из кожи крокодила и свой шоурум площадью в 1000 квадратных метров. Для российского рынка — очень стремительное развитие бизнеса.

Как возникла идея шоурума на Трехгорной мануфактуре?

Когда я была на последних месяцах четвертой беременности, появилась возможность аренды этого помещения, но принимать решение нужно было без промедлений, поскольку другого шанса занять такую площадь на Трехгорной мануфактуре в обозримом будущем нам бы не представилось. В 2010 году бренд появлялся на свет вместе с моим третьим ребенком, дочерью Василикой. Поэтому, кстати, эмблема марки — цветок василька. Так что, если говорить о шоуруме, у меня вновь рождалось два ребенка одновременно. Когда снимали это помещение, сомневались, все-таки 1000 квадратных метров. А теперь трещим по швам, нам уже мало места, и мы снова ищем возможности для расширения.

Производство украшений находится в Москве?

Основное ювелирное ателье здесь, здесь же разрабатывается дизайн, но что-то мы делаем и в других городах России. В общей сложности сейчас в компании уже больше 90 человек в штате, плюс есть сторонние производства и мастера. Например, в Швейцарии делают единичные изделия, в Гонконге, но основное — в Москве, конечно. У нас есть самые разные вещи. Есть украшения как инвестиции, есть на каждый день, есть модные, есть недорогие, есть пляжные, есть для подарков и то, что не стыдно оставить потомкам.

Почему вы решили сделать именно шоурум, а не магазин?

В магазин можно зайти с улицы любому, а мы работаем по предварительной записи. Это очень важно. Все-таки процесс покупки ювелирных украшений — процесс интимный. У нас можно спокойно расположиться, к нам приходят с подругой, с детьми, с мужьями, и о том, что выбирают наши клиенты, знают только те люди, которые их обслуживают. Еще у нас есть клиентский сервис, мы называем его «спа для украшений»: в шоуруме работает ювелир, который может увеличить, уменьшить, отродировать, отполировать и привести украшение в первоначальный вид, пока вы выбираете что-то новое.

Помимо расширения производства над чем еще вы сейчас работаете?

Мечтаю в скором времени запустить серебряную линию. У нас уже есть вторая, более доступная, линия в одежде, и теперь мы стараемся получить достойное качество серебряного производства.

В чем особенность ювелирного бизнеса в России?

Мы живем в постсоветском пространстве с его типовыми ювелирными изделиями, штамповками. Очень мало кто мог в Советском Союзе позволить себе что-то особенное. Когда я начинала заниматься брендом, было сложно найти хороших мастеров. И я очень рада, что по прошествии этих девяти лет нам удалось получить высокое качество местного производства.

Есть ли у вас интернет-магазин?

Доделываем свою платформу и контракт с крупными партнерами. У нас все готово для этого, мы на финальной стадии. Но вообще запустить онлайн-магазин оказалось куда сложнее, чем привычный, — со стенами и потолком. Мы ведь хотим, чтобы все было красиво представлено, сфотографировано на модели и в обтавку, с коробочкой, упаковкой, а это занимает массу времени.

Не боитесь сложностей с логистикой?

География наших клиентов — Россия и страны СНГ, периодически мы получаем запросы и из других стран. Можно считать, что они покупают онлайн, так как получают заказ с доставкой по почте. И все довольны, все приходит в красивом виде. Конечно, речь не об уникальных, а о более коммерческих вещах. Мы давно это практикуем.

Беседовала Екатерина Зиборова