



Недолго поработал водителем в родном совхозе после службы в армии Петр Семенович ФИЛИМОНОВ, которого

вы видите на рисунке. Встретил девушку из Магнитки, женился и перебрался в город. Здесь устроился огнеупорщиком на комбинат в ЦРМП-1. Быстро в совершенстве овладел секретами огнеупорной кладки, стал опытным и старательным специалистом, заслужил в коллективе авторитет. Приобрел вторую специальность слесаря-ремонтника. Незаметно пролетело семнадцать лет, появилось трое детей, а старший сын уже учится в индустриальном техникуме. Словом, прибавилось на Магнитке коренных жителей...

Рисунок и текст Г. САДЫКОВА.

АНКЕТА ПОКУПАТЕЛЯ

Уважаемые магнитогорцы!

Торговый дом «Розторг» проводит маркетинговое исследование с целью побольше узнать о том, кто вы, наши покупатели.

Для этого мы просим вас ответить на следующие вопросы:

1. С какой целью Вы посещаете наши магазины?
 - ☐ Купить заранее выбранный товар.
 - ☐ В поисках определенной вещи.
 - ☐ Прицениться к нужному вам товару.
 - ☐ Посмотреть на новое поступление товара.
 - Другое _____
2. Повод для вашей покупки?
 - ☐ Особый случай.
 - ☐ Повседневная покупка.
3. Где на ваш взгляд более качественные продукты?
 - ☐ На рынке.
 - ☐ В магазинах «Розторга».
 - ☐ На мини-ярмарке.
4. Как вы относитесь к товарам-новинкам?
 - ☐ Вы желаете сразу попробовать.
 - ☐ Вы купите только после того, как услышите хорошие отзывы от попробовавших незнакомый вам продукт.
5. Стоимость вашей средней покупки?
 - ☐ До 50 тысяч рублей.
 - ☐ От 50 до 100 тысяч рублей.
 - ☐ От 100 до 200 тысяч рублей.
 - ☐ Свыше 200 тысяч рублей.
6. Ассортимент каких товаров и каких фирм вы хотели бы видеть на прилавках наших магазинов?
7. Назовите на ваш взгляд 3 лучших магазина города:
 - 1) _____
 - 2) _____
 - 3) _____
8. Что по вашему мнению необходимо изменить в наших магазинах?
9. Ваш род занятий?
 - ☐ Рабочий.
 - ☐ Служащий.
 - ☐ Пенсионер.
 - ☐ Руководитель.
 - ☐ Студент.
 - ☐ Другое _____
10. Ваш возраст?
 - ☐ До 18
 - ☐ 18-25
 - ☐ 25-40
 - ☐ 40-45
 - ☐ Старше 55.
11. Состав вашей семьи?
 - ☐ Взрослых _____
 - ☐ Детей _____
 - ☐ Пенсионеров _____
12. Ваш совокупный месячный доход?
 - ☐ Менее 1 000 000 рублей.
 - ☐ От 1 000 000 до 2 500 000 рублей.
 - ☐ От 2 500 000 до 5 000 000 рублей.
 - ☐ Свыше 5 000 000 рублей.

Благодарим вас за ответ на нашу анкету. Среди принявших участие в анкетировании будут разыгрываться небольшие призы. Для участия в лотерее укажите свои координаты (адрес, фамилию, телефон) _____

Заполненную анкету вы можете передать продавцам наших магазинов или прислать по адресу: 455012, г. Магнитогорск, ул. Уральская, 24, отдел маркетинга.

2

МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛ



«Тигрята» в городе

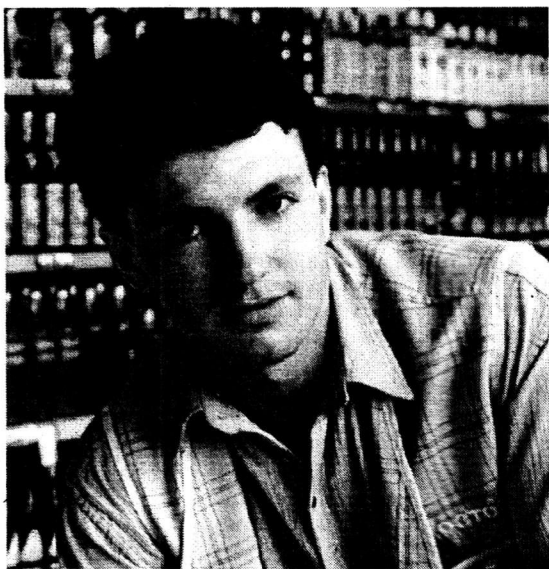
Вот такие «машины-джипы» под ласковым названием «Тигренки» совсем недавно появились в прокате летнего кафе от магазина «Лагуна» по К. Маркса, 141. Оригинальные, простые в обращении и управлении электромобильчики моментально завоевали симпатию детворы.

Представьте себя на месте ребенка: ни на веревочке, ногами не крутить, а сам, как взрослый — куда хочу, туда рулю (правда, за 2,5 тысячи за 3 мин.).

Фото В. МАКАРЕНКО.

ФОТОРЕПОРТАЖ

Все дороги ведут в «Восток»



Диалог двух знакомых подруг, встретившихся в трамвае:

— Привет! Как здоровье. Куда путь держишь?

— Да, пока все хорошо. А еду в магазин «Восток»

— Бог ты мой. И это с новых районов. Тебе охота ехать в такую даль. Что рядом нет магазинов?

— Почему нет — есть. Но вот как-то раз побывала в «Востоке» и мне там понравилось: и выбор товаров очень широкий, и продавцы там доброжелательные, и как-то уютно. Поэтому хоть раз в месяц стараюсь побывать в «Востоке». Хочешь, давай прогуляемся вместе?

— Знаешь, а ведь там ни разу не была. Пожалуй, составлю тебе компанию...

Одна из собеседниц права. «Восток», действительно, притягивает покупателей своей широтой выбо-

ра продукции, доброжелательностью продавцов. Во всем чувствуется, что работает здесь коллектив единомышленников, возглавляет который Валентина Федоровна

рот. «Колостой» же ход никого не устраивал. Вот тогда и предложили Валентине Федоровне поработать в новом магазине. И мне, как автору этого материала, не хотелось на следующем факте акцен-

тировать свое внимание и внимание читателей, но дела «Востока» действительно пошли резко в гору. Сегодня этот магазин один из самых лучших не только в «Розторге», но и в городской торговой сети. В адрес коллектива поступают десятки благодарностей. Это о чем-то говорит? Несомненно.

— Валентина Федоровна, понятно, что в «Дубраве» у вас было все отлажено, как в часовом механизме. Предложение возглавить «Восток» не совсем, видимо, устроило?

— Предложение было неожидан-

ным, но я его приняла. Первое время, а это не секрет, пришлось туго. Меня лично не устраивало и оборудование в торговом зале, и раскладка продукции. Перебрали массу вариантов и, кажется, нашли пока то, что нужно, но и это решение, надеюсь не окончательное. Всю эту огромную работу мне одной не потянуть бы. Из «дубравы» я с собой забрала несколько своих единомышленников. Это — Л. Папина, В. Старков, С. Киселева, Т. Параснова, Т. Серегина. В коллективе «Востока» тоже оказалось немало способных девчат, которые сразу поддержали нашу инициативу. И вот так, сообща, мы старались поднять престиж нашего магазина. Очень хорошо сегодня работают О. Давыдова, И. Комзалева, Г. Плигина и другие.

— Это хорошо, что вам сразу удалось создать творческий, понимающий коллектив. Но, ведь, с некоторыми, наверное, пришлось и расстаться?

— Да. А что делать? Требования к продавцам сегодня очень высокие. Нам нужны общительные, эрудированные, обаятельные, тактичные девчата. Много приходится работать с постоянными клиентами, которые требуют от наших сотрудников полной информации об имеющейся и новой продукции. Грубость продавца, как в старые времена, у нас просто неуместна, что-то чужеродное.

— Последний раз в вашем магазине был где-то полтора месяца назад, и то сразу бросилось в гла-

за, что ассортимент продукции значительно расширился. Или ошибаюсь?

— Нет. Так и есть. Только за этот период число покупателей в нашем магазине резко прибавилось. Значит, увеличился и «уход» продукции. И те же покупатели через продавцов определяют и новые заказы. Наша задача — делать все возможное, чтобы покупатель все свои проблемы решил только у нас. УК этому стремимся. Отсюда и широкий ассортимент.

— С торговым залом вы уже разобрались, коллектив работает отлично. Но это, Валентина Федоровна, не дает вам повода «жить спокойно»?

— О спокойной жизни только мечтаю. А сегодня не до нее. Сейчас передо мной новая задача: довести до ума «тыл» нашего магазина. Подсобки, склады, душевые, рабочие кабинеты требуют своей реконструкции и благоустройства. Здесь свои сложности, но со временем и тут наведем порядок. Об этих проблемах хорошо осведомлено и наше руководство торгова. Так, что, думаю, согласие найдем.

...От редакции. «Розторг» — это не только «Восток». В каждом магазине: «Стиль», «Дубраве», «Орбите» и других трудятся прекрасные коллективы. Немало специалистов своего дела и в самом торговле.

Ю. АЛЕКСЕЕВ.

На снимках: зав. секцией В. Старков; «Спасибо за покупку!» — благодарит покупателя продавец гастрономического отдела Т. Галкина.

Фото автора.



Липчевская. Сама Валентина Федоровна в торговле уже двадцать семь лет. За ее плечами огромный опыт профессионала. Из этих 27-ми шестнадцать отданы преподавательской деятельности в торговом-коммерческом техникуме. Организаторские способности Липчевской проявились уже тогда, когда она возглавляла розторговский магазин «Дубрава», который под ее руководством буквально за пару месяцев выдвинулся в передовые.

Поначалу, после открытия, «Восток» не мог набрать нужный обо-

рот. «Колостой» же ход никого не устраивал. Вот тогда и предложили Валентине Федоровне поработать в новом магазине. И мне, как автору этого материала, не хотелось на следующем факте акцен-

тировать свое внимание и внимание читателей, но дела «Востока» действительно пошли резко в гору. Сегодня этот магазин один из самых лучших не только в «Розторге», но и в городской торговой сети. В адрес коллектива поступают десятки благодарностей. Это о чем-то говорит? Несомненно.

— Валентина Федоровна, понятно, что в «Дубраве» у вас было все отлажено, как в часовом механизме. Предложение возглавить «Восток» не совсем, видимо, устроило?

— Предложение было неожидан-

ным, но я его приняла. Первое время, а это не секрет, пришлось туго. Меня лично не устраивало и оборудование в торговом зале, и раскладка продукции. Перебрали массу вариантов и, кажется, нашли пока то, что нужно, но и это решение, надеюсь не окончательное. Всю эту огромную работу мне одной не потянуть бы. Из «дубравы» я с собой забрала несколько своих единомышленников. Это — Л. Папина, В. Старков, С. Киселева, Т. Параснова, Т. Серегина. В коллективе «Востока» тоже оказалось немало способных девчат, которые сразу поддержали нашу инициативу. И вот так, сообща, мы старались поднять престиж нашего магазина. Очень хорошо сегодня работают О. Давыдова, И. Комзалева, Г. Плигина и другие.

— Это хорошо, что вам сразу удалось создать творческий, понимающий коллектив. Но, ведь, с некоторыми, наверное, пришлось и расстаться?

— Да. А что делать? Требования к продавцам сегодня очень высокие. Нам нужны общительные, эрудированные, обаятельные, тактичные девчата. Много приходится работать с постоянными клиентами, которые требуют от наших сотрудников полной информации об имеющейся и новой продукции. Грубость продавца, как в старые времена, у нас просто неуместна, что-то чужеродное.

— Последний раз в вашем магазине был где-то полтора месяца назад, и то сразу бросилось в гла-

за, что ассортимент продукции значительно расширился. Или ошибаюсь?

— Нет. Так и есть. Только за этот период число покупателей в нашем магазине резко прибавилось. Значит, увеличился и «уход» продукции. И те же покупатели через продавцов определяют и новые заказы. Наша задача — делать все возможное, чтобы покупатель все свои проблемы решил только у нас. УК этому стремимся. Отсюда и широкий ассортимент.

— С торговым залом вы уже разобрались, коллектив работает отлично. Но это, Валентина Федоровна, не дает вам повода «жить спокойно»?

— О спокойной жизни только мечтаю. А сегодня не до нее. Сейчас передо мной новая задача: довести до ума «тыл» нашего магазина. Подсобки, склады, душевые, рабочие кабинеты требуют своей реконструкции и благоустройства. Здесь свои сложности, но со временем и тут наведем порядок. Об этих проблемах хорошо осведомлено и наше руководство торгова. Так, что, думаю, согласие найдем.

...От редакции. «Розторг» — это не только «Восток». В каждом магазине: «Стиль», «Дубраве», «Орбите» и других трудятся прекрасные коллективы. Немало специалистов своего дела и в самом торговле.

Ю. АЛЕКСЕЕВ.

На снимках: зав. секцией В. Старков; «Спасибо за покупку!» — благодарит покупателя продавец гастрономического отдела Т. Галкина.

Фото автора.