

TIME CODE: ЧАСОВОЙ БИЗНЕС ПОД КЛЮЧ

За последние годы ювелирный рынок изменился. Удорожание золота и спад покупательской активности побудили ювелиров обратить внимание на смежные рынки. Решение оказалось рядом – часовое направление близко тем, кто работает с украшениями. О том, как быстро войти в часовой бизнес и преуспеть, нам рассказал генеральный директор сети салонов модных часов TIME CODE Дмитрий КОЛТУНОВ.



Дмитрий КОЛТУНОВ,
генеральный директор
ООО «Тайм Код»

Дмитрий Михайлович, что, на ваш взгляд, сближает часовой и ювелирный бизнес?

Часы – это не только инструмент для определения времени, но и престижное украшение. Надевая часы на деловую встречу или светский прием, вы подчеркиваете свой статус. Как и ювелирные украшения, часы – предмет роскоши, «эмоциональный» товар.

Как образовалась сеть салонов модных часов TIME CODE?

В 2006 году крупнейший российский дистрибьютор часовых брендов TIME & TECHNOLOGIES запустил тестовый проект – салон модных часов TIME CODE в ТРЦ «Европейский». Результаты первого полугодия были так высоки, что проект стал развиваться и сейчас насчитывает 12 магазинов.

Каковы перспективы компании?

Статистика показывает, что часовой рынок стремительно развивается: в июне 2011 года Россия импортировала почти на 50% больше швейцарских часов, чем в июне прошлого года. Мы тоже не стоим на месте и в ближайшие три года планируем увеличить количество магазинов в пять раз.

На чем основываются такие грандиозные планы?

Собственные магазины сети и франчайзинговые проекты TIME CODE оказались очень успешными. Только за минувший год мы открыли три собственных салона и четыре магазина по франшизе. В поисках дополнительного источника дохода многие ювелирные компании стали обращать внимание на часы, считая эту группу товаров оптимальной для развития второго бизнеса. Но открытие часового бизнеса с нуля – задача непростая и требует серьезных вложений, франшиза для них – более безопасный способ попробовать свои силы. Следовательно, наши амбициозные планы более чем реальны.

Но на рынке франчайзинга сейчас огромное количество предложений, как новичку определить действительно перспективный проект?

Что нужно бизнесмену для благоприятного старта? Минимум инвестиций и максимум отдачи. Для владельцев ювелирных магазинов ведение параллельного дела в формате часового салона – это возможность расширить гори-

зонты и умело диверсифицировать риски. Тем, кто умеет продавать украшения, работа с часами покажется понятной и легкой.

Какую поддержку своим франчайзи оказывает компания TIME CODE?

Благодаря авторитету бренда TIME CODE и нашему непосредственному участию в переговорах с арендодателями, франчайзи могут занять место под солнцем практически в любом торговом центре. TIME CODE располагает уже готовыми вариантами дизайн-проектов торгового оборудования: это магазин площадью от 15 до 30 м², фирменный корнер площадью 9 м² для размещения в ТЦ, и новый проект – shop-in-shop для ювелирных салонов и магазинов одежды. Также мы можем порекомендовать производителя оборудования, который знает все стандарты TIME CODE. Наши условия приобретения товара выгоднее закупок у оптовых представителей. Партнеры TIME CODE могут начать бизнес с вложениями от 1 миллиона рублей. Мы даем готовые решения для построения бизнеса: обучаем персонал, консультируем по мерчендайзингу, снабжаем рекламными и POS-материалами, не разделяя салоны TIME CODE на собственные и на салоны франчайзи.

Какова стоимость франшизы TIME CODE?

Выстраивая грамотный бизнес, мы не мешаем работать. Компания TIME CODE не взимает паушальных взносов и ежемесячных платежей (роялти). Нам интересно создать сильную, динамично развивающуюся сеть, и мы не хотим снижать темпы из-за жадности.

К кому можно обратиться по вопросу франчайзинга?

Консультацию по всем вопросам можно получить в отделе развития TIME CODE, обратившись к директору розничной сети Сергею Ярыгину или ко мне лично.

Тел.: +7 (495) 988-00-30

e-mail: development@timecode.ru

timecodeshop.ru

