

TIME CODE – ВАШ СОБСТВЕННЫЙ ЧАСОВОЙ БИЗНЕС

По данным международных рейтинговых агентств, часовой рынок на сегодняшний день – один из самых быстрорастущих в России. Многие стремятся занять в нем свое место, и в числе игроков становится все больше ювелирных компаний. О том, как без рисков открыть свой часовой салон и за пару месяцев начать получать прибыль, – в интервью Дмитрия КОЛТУНОВА, генерального директора сети салонов модных часов TIME CODE.



Дмитрий КОЛТУНОВ,
генеральный директор сети
салонов модных часов TIME CODE

Дмитрий Михайлович, какие стратегические шаги позволили торговой марке TIME CODE стать лидером рынка в ушедшем году?

Мы взяли достаточно прогрессивный темп по открытию салонов: каждый месяц в России открывался новый магазин TIME CODE по франшизе, а объем собственной розницы за год увеличился в полтора раза. Учитывая пятилетний опыт работы бренда TIME CODE на отечественном рынке, было подготовлено уникальное для России франчайзинговое предложение и разработан оптимальный портфель брендов с учетом аналитики собственных продаж. А для того чтобы любой новый проект TIME CODE был максимально успешен, в компании запущена собственная система расчета эффективности торговых центров. Она позволяет просчитать с точностью до 95% эффективность открытия салона в том или ином региональном торговом центре, включая затраты на ремонт, открытие, корректировку товарной матрицы и т.д. Таким образом, можно детально спрогнозировать: когда и в каком объеме с данной торговой точки пойдет прибыль.

Очередной, двадцатый по счету, салон TIME CODE должен открыться в марте. Каковы ваши планы по экспансии на будущее?

На сегодняшний день часовая сеть TIME CODE насчитывает семь салонов в Москве и Московской области, а также десять – в регионах. В январе готовятся к открытию салоны в Ухте и Серпухове, а в начале марта мы открываем салон швейцарских часов в галерее Pret-a-Porter ТРЦ «Европейский». Мы активно развиваем свою розничную сеть в городах-миллионниках, а в остальных городах бренд TIME CODE представлен франчайзинговыми салонами. В некоторых крупных городах с успехом развиваются параллельно и собственные проекты, и франчайзинговые.

Наша задача на ближайшие пять лет освоить половину отечественного часового рынка путем консолидации участников под собственной торговой маркой. Часовая сеть TIME CODE – это здоровый, эффективный бизнес, и мы на пару шагов впереди ряда конкурентов. А потому перспектива открытия 200 салонов за пять лет представляется мне вполне реалистичной.

TIME CODE – первая в России сеть салонов, представляющих часы и ювелирию всемирно известных fashion-брендов: Anne Klein, Bentley, Charmex, French Connection, GF Ferre, Givenchy, Hugo Boss, Jennifer Lopez, Just Cavalli, Kolber, Morgan, Philip Watch, Pirelli, Roberto Cavalli, Rodania, Rochas, Sector, Sweet Years, Time Force, Valentino, Versace, Versus.

Какие проекты по дистрибуции новых брендов реализуются в сети TIME CODE?

В прошлом году мы приступили к дистрибуции собственных марок. Был подписан эксклюзивный контракт на часы Time Force, а также на дистрибуцию часов известного fashion-бренда French Connection. Ведутся переговоры по эксклюзивной дистрибуции в сети TIME CODE часов Valentino.

Какие решения в условиях современного рынка могут способствовать развитию и укреплению российских розничных сетей?

В данном случае франчайзинговый проект – оптимальное решение для того, чтобы без рисков зайти на рынок и укрепить свои позиции. Франшиза TIME CODE – это готовый бизнес под ключ. Преимущества очевидны: лучшие места в крупных торговых центрах, готовая товарная матрица с хорошей аналитикой, эксклюзивность брендов, обученный персонал и стабильная прибыль начиная уже со второго месяца работы. А главное, мы не взимаем роялти и паушальных взносов – это решение уникально на российском рынке франшизы. Я убежден: чтобы франчайзи могли быстро расти и развиваться, не нужно душить их, облагая такими весомыми нагрузками. Поэтому отказ от роялти и паушальных взносов для марки TIME CODE стал серьезным шагом вперед по развитию франшизы. У читателя может возникнуть вопрос: на чем мы зарабатываем? Отвечаю: TIME CODE как крупная федеральная часовая сеть зарабатывает процент с оборота, добываясь от дистрибьюторов повышенных скидок. Мы работаем на перспективу: больше товарооборота – выше прибыль салонов. TIME CODE заботится о процветании франчайзинговых салонов – ведь сеть крепнет вместе с франчайзи.

Вы можете получить консультацию по всем вопросам в отделе развития TIME CODE, обратившись к директору по развитию розничной сети Сергею Ярыгину или же ко мне – Дмитрию Колтунову.

Телефон: +7 (495) 988 00 30
e-mail: development@timecode.ru
timecodeshop.ru