



SUNLIGHT-ФРАНШИЗА КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Торговать только ликвидным высокооборотачиваемым товаром. Оперативно подсортироваться востребованными моделями, при этом не тратя собственное время и силы на анализ статистики продаж. Ни копейки предоплаты. Рекламная поддержка. Обучение продавцов за счет поставщика. И постоянный неуклонный рост продаж! Это не мечты ювелирного ритейла. Это его реалии. По крайней мере тех, кто работает по системе франчайзинга с компанией SUNLIGHT.

SUNLIGHT уже давно стала притчей во языцех на российском ювелирном рынке. Как любое новое (и успешное) явление, имя бренда обросло слухами и сплетнями. Обрело достаточное количество сторонников среди известных на рынке компаний и не менее достойных про-

тивников. Но пока уважаемая общественность обсуждает количество граней на бриллиантах SUNLIGHT и спорит, как бренду удастся держать столь низкие цены на золотые украшения, SUNLIGHT набирает обороты.

В стране наблюдается настоящий покупательский бум украшений SUNLIGHT. За последние полгода компания открыла 120 фирменных магазинов по всей России. Количество ее розничных партнеров приближается к 400. Продукция SUNLIGHT представлена в более чем 700 торговых точках страны. Число франчайзи бренда растет в геометрической прогрессии.

В чем причина такой популярности SUNLIGHT? Почему предприниматели с такой

Бизнес, построенный на партнерстве с SUNLIGHT, приносит высокую прибыль, быстро окупается и требует минимальных инвестиций.

охотой заключают договоры франчайзинга с этой компанией? Как оказалось, все просто: SUNLIGHT предлагает удивительно простые и выгодные условия сотрудничества – уникальные не только для российского, но и мирового ювелирного рынка. И было бы глупо не воспользоваться возможностью без особой головной боли поработать, как говорится, на себя и... заработать.

Итак, оценивайте сами. Представляем условия франчайзинга от SUNLIGHT.

Что требуется от магазина (предпринимателя) потенциального франчайзи:

- торговое помещение (собственное или арендованное) или место в торговом центре под «остров» SUNLIGHT;
- стартовые инвестиции от 350 000 руб. для производства и поставки специализированного оборудования;
- подбор персонала и контроль над посещением сотрудниками обучающих занятий, организованных SUNLIGHT;
- желание работать и зарабатывать.

Что предоставляет SUNLIGHT:

- ювелирные украшения на условиях договора комиссии. То есть поставщик заполняет витрины магазина без предоплаты! Расчет производится по факту реализации товара;
- ежедневный анализ продаж;
- еженедельная (а при необходимости – чаще) подсортировка;
- коррекция ассортимента – замена неходовых для данной торговой точки моделей на хиты продаж (понятно, в каждом магазине – своя целевая аудитория. И неуспех изделия в одной торговой точке не означает его абсолютной невостребованности. В одном торговом центре хорошо покупают желтый металл, в другом – белый, в третьем – эксклюзивные гарнитуры);
- мощную рекламную поддержку. Ни один ювелирный бренд не ведет столь масштабной рекламной кампании. Причем задействованы самые эффективные рекламные площадки: интернет-ресурсы, гляцевые издания, собственные каталоги.

Социальные сети, интернет-порталы, популярные среди покупательской аудитории SUNLIGHT, новостные интернет-ресурсы. Ссылки и баннеры ведут на головной сайт SUNLIGHT, где указаны ВСЕ точки продаж на территории России.

У нас минимальные наценки – оптовая и розничная. Зарабатываем мы за счет объемов продаж.

Три каверзных вопроса Анне ЧЕРНЫШЕВОЙ, директору по продажам SUNLIGHT:

1. Вы работаете со всеми? Были случаи, когда вы отказывали потенциальному франчайзи?

Мы принимаем решение о заключении/незаключении договора франчайзинга после анализа потенциала торгового места, которое нам предлагает предприниматель. Имея большой опыт открытия магазинов по всей России и наработанные методики исследования потенциальных объемов продаж, мы без труда определяем эффективность торговых точек еще до их открытия. Поэтому, разумеется, мы отказываемся от сотрудничества, если предложенное место продаж априори не даст хороших объемов.

2. На пользовательских форумах эпизодически звучат претензии к качеству изделий. В основном – к закрепке камней...

Процент брака наших изделий намного ниже среднего по рынку. Что же касается выпавшего камня, то всем понятно: у одного покупателя произошла неприятность – он поделился ею со всем интернетом. А тысячи клиентов и не подумают написать, что они довольны покупкой, поскольку это само собой разумеющееся. Так что отрицательный отзыв – это как ложка дегтя в бочке меда.

3. Говорят, ваши франчайзи буквально завалены бумажной работой – отчетности, документация...

Документов всегда заполнялось ровно столько, сколько требовало российское законодательство. По текущей работе могу сказать: наши партнеры постепенно избавляются от необходимости тратить время на бумаги – мы переходим на электронный документооборот. Активно используем электронную подпись. Стараемся довести наши отношения с франчайзи до полной автоматизации: отчет о продажах на местах формируется автоматически. Нажатием кнопки отчет направляется к нам в офис... Сейчас уже есть компании, которые работают с нами по стопроцентно автоматизированной схеме. В ближайшем будущем это будет распространено на всех партнеров.

Плановый срок открытия магазина с момента согласования условий сотрудничества – 30 дней. Средний срок окупаемости с момента открытия – 30–90 дней.



САМОЕ ЦЕННОЕ – МНЕНИЕ РИТЕЙЛА



Лариса ШВЕЦОВА, Пермь (два фирменных магазина SUNLIGHT):

«Моему ювелирному бизнесу уже 15 лет. Сотрудничать с SUNLIGHT начала уже опытным ювелиром – примерно в 2006 году. Благодаря интересному ассортименту и профессиональной команде менеджеров наше сотрудничество с самого начала сложилось так легко, что есть ощущение многолетнего крепкого партнерства. Нас всегда поражала популярность изделий SUNLIGHT среди покупателей, современный подход к ведению бизнеса и, как следствие, – феноменально успешное развитие бренда в России. «Чтобы быть первым, сотрудничай с лучшими», – примерно таков смысл одной из бизнес-идей успеха. Поэтому, когда компания «Оникс» начала развивать франчайзинг, мы одними из первых поддержали идею и начали поиск площадей для фирменных салонов SUNLIGHT. Открытие первого салона произошло 3 августа 2011 года в одном из центральных торговых центров города. Проект стал настолько успешным, что уже в октябре мы открыли второй фирменный салон в популярном торгово-развлекательном центре «Столица». Украшения марки сразу стали востребованными и любимыми у пермяков».

Игорь ЕГОРКИН, предприниматель, Санкт-Петербург (восемь «островов», одна фирменная секция SUNLIGHT):

«Я работал в ювелирной компании более 15 лет. Чуть больше года назад, когда SUNLIGHT начал проект франшизы, я решил начать свое дело – открыл фирменный «остров» SUNLIGHT в ТЦ «Южный Полюс» (Санкт-Петербург). Почему? Причины очевидны – известность бренда, репутация компании как честного и надежного партнера. Но определяющим, конечно, были условия получения франшизы, требующие минимальных инвестиций. Прошел ровно год с открытия первого магазина, сейчас у меня уже восемь «островов» в Петербурге, а 22 февраля я открыл первую фирменную секцию SUNLIGHT в ТЦ «Владимирский пассаж».



Иван ШАВКУНОВ, Екатеринбург (четыре фирменных магазина SUNLIGHT):



«Свой первый ювелирный магазин «Черная жемчужина» я открыл в 2005 году. А с компанией «Оникс» (обладатель бренда SUNLIGHT) работаю с 2010-го. Сначала в рамках своих ювелирных салонов, а через некоторое время мне поступило предложение открыть первый фирменный салон в Екатеринбурге. Я взвесил все «за» и «против» и понял, что мне это интересно. Мне понравились люди, которые работают в «Ониксе». Динамика развития компании просто потрясающая. Работы дизайнеров SUNLIGHT – шедевр. И, конечно, немаловажна взвешенная ценовая политика и, как следствие, – конкурентоспособная цена на изделия.

Первую точку в формате фирменного салона SUNLIGHT я открыл в марте 2011 года в ТЦ «Дирижабль». Сейчас у меня четыре магазина SUNLIGHT. В перспективе – увеличение сети магазинов как минимум в два раза».