

ЧАСОВОЙ ФРАНЧАЙЗИНГ – ЭТО ВЫГОДНО!

вложения окупаются за 1,5–2 года

86% компаний в мире, открытых по системе франчайзинга, успешно ведут свой бизнес более 5 лет. Эти цифры выглядят достаточно оптимистично на фоне общей статистики: более 80% новых предприятий заканчивают свою деятельность, не перешагнув 5-летний рубеж.

Почему работа по договору франчайзинга дает столь положительные результаты?



франшизы, но для каждого из своих партнеров TIME CODE просчитывает и возможные риски, и сроки окупаемости вложений. Таким образом, франчайзи не надо тратить на дорогостоящие консалтинговые услуги

2. Торговое оборудование салонов продумано и отработано годами. Все материалы, дизайн, габариты полок и стеллажей просчитаны и легко встраиваются в любое новое помещение. К услугам начинающих франчайзи – готовые решения по оформлению магазинов.



1. Риски минимальны. Любой новый бизнес всегда сопряжен с определенными рисками: нет отработанных технологий, нет понимания, за счет чего эффективнее всего зарабатывать деньги. Готовый бизнес построен на проверенных технологиях, учитывает существующий опыт – и позитивный, и негативный. Разумеется, некоторые риски существуют и при покупке

3. Отработанная ассортиментная матрица. Статистика продаж, сочетаемость товарных марок и целостность ассортимента салона решаются владельцем франшизы.

4. Предприниматель работает под известным и уважаемым брендом TIME CODE. Программа продвижения адаптируется под нужды каждого конкретного салона.

5. Покупка готового бизнеса на часовом рынке сегодня перспективнее, чем на ювелирном. Это связано с тем, что во всем мире рынки ювелирных украшений и часов примерно равны. В России сложилась принципиально иная ситуация. В России на один часовой магазин приходится примерно 20 ювелирных... Понятно, что спрос на часы существенно превышает предложение. А сам часовой рынок имеет большой потенциал для роста. Конкуренция на нем значительно ниже, чем на ювелирном. Много свободных ниш (часовые компании довольно консервативны и долго принимают решения, касающиеся стратегии развития). Иными словам, часовой рынок – рынок растущий. В свою очередь, ювелирный рынок оказался перенасыщен игроками и предложениями. И потому сегодня – в посткризисный период – корректируется: количество ювелирных салонов сокращается.

6. Мы не берем паушальные взносы и роялти, традиционно выплачиваемые при заключении договора франчайзинга. Это совсем не типично для покупки франшизы, однако для активного развития и поддержки франчайзи мы вынуждены идти на эти крайние меры. Франчайзи должен понимать, что мы несем долевую ответственность за успешность его бизнеса и готовы зарабатывать вместе с ним, довольствуясь небольшим процентом товарной наценки.



Компания TIME CODE
Тел.: +7(495)988-00-30
development@timecodeshop.ru
www.timecodeshop.ru