

# ...ЧТОБ НЕ ПРОПАСТЬ ПООДИНОЧКЕ

## ХОТИТЕ РАБОТАТЬ С ЧАСАМИ? ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ ПОД ЕДИНЫМ БРЕНДОМ

**Возможность открыть небольшой часовой магазин, остров в торговом центре или отдел в ювелирном салоне и получать стабильную прибыль привлекает многих (особо подчеркиваем: не просто открыть, а работать эффективно и зарабатывать). Однако эта возможность может стать весьма прозрачной уже в ближайшем будущем.**



**Дмитрий КОЛТУНОВ,**  
генеральный  
директор сети  
салонов модных  
часов **TIME CODE**

Западные компании давно поглядывают в сторону отечественного часового рынка.

После того как международные маркетинговые агентства признали его одним из самых динамично развивающихся в нашей стране – они перешли к активным действиям.

Многие производители часов отказываются от работы с дистрибьюторами, открывают собственные представительства в России, стараются открыть монобрендовые магазины. Работать «на перспективу» их подталкивает растущий рынок и низкая конкуренция в российском часовом ритейле. Они понимают, что это временное явление и «свято место пусто не бывает».

После вступления России в ВТО конкуренция станет еще жестче – российским компаниям на фоне четкой отлаженной маркетинговой политики западных часовщиков придется туго.

«Это не рекламные страшилки, а реалии нашей жизни, – говорит генеральный директор сети салонов модных часов **TIME CODE** Дмитрий КОЛТУНОВ. – Уже сегодня крупные торговые центры не спешат предоставлять места арендаторам без имени – они хотят видеть среди рекламодателей надежные известные бренды. В этой связи мы рекомендуем всем, кто задумывается о создании параллельного часового бизнеса или планирует серьезно заняться часами в рамках существующего магазина, рассмотреть возможность работы в рамках франшизы часовой сети федерального уровня.

### ЧАСОВОЙ ФРАНЧАЙЗИНГ В РАМКАХ TIME CODE. ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО?

- Мы помогаем франчайзи занять лучшие места в крупных торговых центрах. Участвуем в переговорах, а иногда и полностью берем переговоры с арендодателями на себя.
- Франчайзи не платят паушальный взнос. Мы уверены в хороших продажах и динамичном развитии, поэтому не видим смысла обременять партнеров дополнительными поборами.
- Франчайзи не платят роялти. Мы заинтересованы в активных продажах и зарабатываем прибыль на незначительной марже с эксклюзивного товаропотока.
- Франчайзи получают максимальные скидки от российских дистрибьюторов и иностранных производителей. Наш интерес заключается в получении дополнительных скидок за серьезные объемы.
- Франчайзи относительно свободны в выборе часовых марок. TIME CODE предлагает широкую товарную матрицу, но если клиент хочет работать с другими брендами, компания готова обсудить сертификацию дополнительных брендов.
- Широкий выбор часовых марок. TIME CODE работает практически со всеми крупными дистрибьюторами, а также сам дистрибутирует ряд брендов.
- В условиях растущей конкуренции выжить в формате большой сети всегда легче.

### ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ:

- Порядочность в ведении бизнеса. Это непреложное правило для любого коммерсанта.
- Нацеленность на результат. На начальном этапе всегда непросто, однако надо уметь добиваться поставленных целей.
- Соблюдение форматов сети. Качественное торговое обслуживание, правильная выкладка товара, внешний вид продавцов и еще много слагаемых успешного бизнеса.

**Компания TIME CODE**

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