



СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО СТАРТА В ЧАСОВОМ БИЗНЕСЕ

практические советы ювелирам

Сегодня ювелиры активно осваивают часовой рынок, один из самых перспективных и богатых на свободные ниши. Как и в любой сфере бизнеса, здесь есть свои подводные камни, зная о которых, можно ускорить окупаемость вложений. В этом материале мы собрали самые распространенные ошибки ювелиров, открывающих часовые магазины, и попросили генерального директора сети салонов модных часов TIME CODE Дмитрия КОЛУНОВА их прокомментировать.



ОШИБКА ПЕРВАЯ: минимизация первоначальных инвестиций за счет сокращения ассортимента

Начинающий предприниматель считает, что чем меньше он на первом этапе инвестирует в товар, тем меньше рискует. Но полупустая витрина не обеспечит продажи! Работа с часами всегда предполагает разнообразие моделей на витрине и обязательное наличие товарного запаса.

Своих франчайзи мы консультируем по сумме минимальной инвестиции в товар, необходимой для каждой конкретной торговой точки, чтобы обеспечить покупателю достойный выбор и при этом не заморозить лишние деньги.

ОШИБКА ВТОРАЯ: выбор места по принципу самой низкой арендной платы

Запомните: хороший оборот можно делать только на хорошем месте! Открывая часовой салон, нужно выбирать лучшее место в лучшем торговом центре, только это обеспечит окупаемость точки. По сравнению с инвестициями в оборудование и товар, затраты на арендную плату не столь велики. Важно только правильно оценить максимальный потенциал торговой точки, чтобы работать в дальнейшем на себя, а не на арендодателя.

Мы всегда помогаем франчайзи с выбором места. Есть целый ряд параметров, по которым делается выбор. Самые важные это: проходимость и платежеспособность покупательской аудитории, а также особенности конкурентной среды.

ОШИБКА ТРЕТЬЯ: экономия на оборудовании

Попытка сэкономить на оборудовании приводит к удешевлению самой торговой точки. А значит, средний чек будет заметно ниже, чем мог бы. Покупатель не готов приобретать дорогие вещи в магазине эконом-класса.

Мы давно работаем на часовом рынке и знаем, как реально сэкономить на оборудовании, не продешевив, поэтому наши франчайзи могут при разумных затратах получить оборудование самого высокого качества.

ОШИБКА ЧЕТВЕРТАЯ: непродуманный ассортимент

При формировании ассортимента следует здраво оценивать поток торгового центра и ориентироваться на интересы и возможности покупателей.

Один из ключевых моментов работы TIME CODE со своими франчайзи – это помощь в подготовке портфеля брендов. Здесь важно соблюдение ценового и ассортиментного баланса, который позволит получать максимальную прибыль.

ОШИБКА ПЯТАЯ: пренебрежение условиями работы с франшизой

Подписывая договор франчайзинга, готовьтесь внимательно и уважительно относиться к его условиям. Попытка привлечь дополнительные часовые бренды на стороне в нарушение договорных условий кроме штрафных санкций приводит к потере репутации, которой дорожит каждый уважающий себя предприниматель.

В сети TIME CODE мы решили подобную проблему таким образом: если франчайзи заинтересован в расширении ассортимента за счет марок, которых пока нет в портфеле TIME CODE, – он просто сообщает о своем желании и в подавляющем большинстве случаев вопрос решается в его пользу.

На фото: салон модных часов TIME CODE (ТРК «Афимолл Сити», Москва); витрина TIME FORCE в салоне модных часов TIME CODE (ТРК «Афимолл Сити», Москва)



Компания TIME CODE

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