

# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЮВЕЛИРОВ

## ФРАНЧАЙЗИНГ ОТ TIME CODE



**Сеть часовых бутиков Time Code – успешный проект, включающий 26 магазинов (15 собственных, 11 франчайзинговых). За последние два года сеть выросла на 200%. Среди франчайзи немало ювелирных компаний. Чем привлекательно для ювелиров такое сотрудничество? Покупая франшизу, предприниматель сразу начинает зарабатывать деньги, так как он получает готовый бренд, готовую технологию оказания услуг, готовую целевую аудиторию и схему общения с клиентом, а также рекламную и маркетинговую поддержку. Подробнее об условиях и перспективах открытия часовых салонов игроками ювелирного рынка расскажет основатель сети салонов Time Code – Жорж КИНИ.**

На ювелирном рынке, если говорить об объемах розничных продаж, сложилась не самая благоприятная ситуация. Как вы оцениваете состояние часового рынка России?

На сегодняшний день Россия стала одним из стратегических рынков и для роскошных, и для массовых часов. Рынок часов в нашей стране выглядит стабильнее многих других, так как в последние годы традиционные для отрасли рынки Западной Европы, США и Японии сталкивались с серьезными проблемами или находились в состоянии стагнации. В России основной спрос приходится на fashion и luxury сегменты – они не столько конкурируют, сколько дополняют друг друга. При этом luxury сегмент уже сформирован и, можно сказать, поделен, а fashion – особое часовое направление – находится в стадии формирования и развития. Поэтому перспективы у этого бизнеса огромны. Можно сказать, что в России все еще только начинается.

Какие часы пользуются сегодня наибольшим спросом у российских покупателей?

Наша страна многонациональная, поэтому требования к дизайну и моделям часов у потребителей разные. Так, например, южные регионы любят яркие акценты, уникальный дизайн и дорогие материалы, ориентируются на известные имена в мире моды. Северные регионы более спокойные и консервативные, им нравятся менее кричащие марки, но с престижной репутацией и минимализмом в деталях. При этом мода на классические часы также никогда не проходит.

Если говорить о брендах, то ни для кого не секрет, что такие часовые марки, как Versace, Tonino Lamborghini, Salvatore Ferragamo, Hugo Boss, Juicy Couture, Karen Millen, Anne Klein, Morgan пользуются большой популярностью среди российских потребителей, следящих за модными тенденциями и ведущих активный образ жизни. Часовые бренды фэшн-сегмента очень привлекательны для покупателей благодаря ярким цветам, необычным формам и интересному дизайну. Иными словами, покупательский спрос на модели среднего и премиум сегмента растет.

Каков сегодня ассортиментный портфель вашей компании?

Ассортимент и качество товара полностью соответствуют высоким требованиям, предъявляемым компанией к собственным розничным магазинам. Time Code – магазин для покупателей категории «медиум», «медиум+», ориентированных на современные тенденции при приобретении часов или аксессуаров для себя или в подарок. Здесь ярко выражены фэшн- и спортивное направления. Их мы и предлагаем ритейлерам, которые ищут свой путь развития.

В прошлом году мы стали официальным дистрибьютором часового бренда Versus by Versace, который воплощает самые прогрессивные неординарные творческие идеи Versace Group. Часы Versus пользуются популярностью у энергичного и требовательного потребителя. Это культовые часы современной молодежи.

Кроме того, портфель компании пополнился часовым британским брендом Karen Millen, который сочетает в себе элегантность классики, дух современности и практичность. А также брендом Scuderia Ferrari – его часы имеют яркие спортивные черты, заимствованные у дизайна гоночных авто.

Такой ассортимент отражает нашу философию: конкурировать нужно не ценами, а идеологией, которую несет магазин. Наша компания всегда старалась быть инновационной во всем. Мы никого не копировали, не использовали демпинг в качестве конкурентного преимущества и т.п. Мы – за открытую честную конкуренцию и за развитие российского часового рынка.

Среди партнеров Time Code немало ювелирных компаний. Чем привлекательно для них это сотрудничество?

Немалую роль играет близость рынков между собой, возможность диверсификации бизнеса. На текущий момент рынок ювелирной продукции падает в отличие от часового рынка, динамика которого более предсказуема. К тому же



в рамках франчайзингового проекта мы предлагаем не просто торговую марку. Мы предлагаем готовый бизнес, имеющий четкую идеологию.

Кроме того, большое преимущество – это установление тесных взаимоотношений между франчайзером и франчайзи, что обеспечивает последнему полную поддержку по самому широкому кругу вопросов, требующих квалифицированного решения. Мы заинтересованы в поддержке партнера, чтобы его бизнес развивался и был высокорентабельным.

**Что именно предлагает Time Code ювелирным магазинам?**

Востребованный продукт, готовые технологии и содействие на всех этапах работы – от поиска выгодной локации до техобеспечения и маркетинговой поддержки. Мы предлагаем самый широкий выбор фэшн-брендов, развивая и поддерживая модную индустрию на российском рынке. Versace, Tonino Lamborghini, Salvatore Ferragamo, Rodania, Hugo Boss, Boss Orange, Versus, Juicy Couture, Philipp Watch, Karen Millen, Roberto Cavalli, Rochas, Charmex, Sector, Scuderia Ferrari, Kolber, Anne Klein, Morgan и другие. Все это позволяет нам гарантировать стабильно высокие показатели доходности.

Партнеру предоставляются максимально льготные условия для вхождения и работы в сети: не взимается паушальный взнос и отсутствует роялти.

**Каким ювелирным компаниям можно рассчитывать на успешную работу с часами?**

В первую очередь тем, кто хочет усилить свои позиции на рынке за счет новых форм сотрудничества (например, франчайзинга), расширения ассортимента, при этом не забывая о своем потенциальном потребителе, о его желаниях и покупательских возможностях. А также тем, кто ориентирован на широкий диапазон товаров – от известных бюджетных марок до часов достаточно высокого уровня. Это позволит построить бизнес, рентабельный в любых условиях.

**Какие требования вы предъявляете к франчайзи? Какие первоначальные инвестиции нужны от будущих партнеров?**

Надежность, прозрачность партнера (юридическая документация). Приветствуется наличие опыта продажи часов или других предметов роскоши. При отсутствии опыта мы проводим обучение – как теоретическое, так и практическое, со сдачей квалификационного экзамена. Также обязательное требование – предоставление отчетов о работе франчайзи (продажи, остатки, фотоотчеты). Именно эти данные позволят нам поддерживать у нашего партнера самые оптимальные и актуальные коллекции, а значит, увеличивать спрос на ассортимент магазина. Предпочтение отдается партнерам, которые планируют открыть свой магазин в крупных торговых центрах в городе с населением не менее 100 тысяч человек.

Первоначальные инвестиции составят 5 миллионов рублей. Отдачу мы прогнозируем в ближайшие 2–2,5 года после открытия магазина.

**Сегодня возник еще один рынок – Крым. Считаете ли вы его перспективным для франчайзинга?**

Принимая решение об открытии нового магазина часовой сети Time Code, в первую очередь мы ориентируемся на емкость рынка. Изучаем покупательную способность населения, конкурентную среду с целью минимизации рисков для франчайзи и наших собственных рисков. Пока наша компания не рассматривает выход в новый регион России – Крым. Но мы рады открытию новых рынков, поэтому, когда регион стабилизируется, непременно рассмотрим его в качестве направления франчайзинга.

*Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ*



+7 (495) 988-00-30, +7 (495) 987-11-09 [www.timecode.ru](http://www.timecode.ru)