

## Интервью с владельцем франшизы "Оранжевый слон": Чикалова Юлия, ТРЦ РИВЬЕРА

Развлекательные мастер-классы прошли весело и увлекательно, детям по завершению занятия абсолютно не хотелось покидать творческую зону! Все участники мастер-классов были награждены подарочными наборами из последней коллекции ТМ "Оранжевый слон". Наблюдая с каким удовольствием детки занимались на мастер-классе, родители с азартом покупали наборы для творческих занятий дома.

**- Юлия, почему Вы открыли магазин по франшизе? Не проще самостоятельно придумать название, заказать товар и стать владельцем маленького, но своего бизнеса?**

- «Открыть магазин под известной раскрученной торговой маркой, которая пользуется уже доверием и лояльностью покупателей и поддерживается рекламой – это одно из преимуществ франшизы.

Для меня это была отличная возможность - открыть своё дело, т.к. я никогда не занималась предпринимательской деятельностью.

**- Как Вы выбирали франшизу по каким параметрам?**

- «Хочу подчеркнуть, что важно выбрать франшизу не только перспективного направления, но как говорится «по душе».

Я выбрала франшизу «Оранжевый слон» - товары для детского творчества и детские подарки, потому что мне как женщине это направление бизнеса понятно и интересно.

У этой компании условия франшизы весьма доступные по финансам. Открыть магазин за 365 000 рублей – это доступно многим.

Роялти отсутствует.

Быстрая окупаемость - от 3 месяцев.

Очень понравилось оформление магазинов, фирменный стиль.

Я понимала, что паушальный взнос – это мой символический вклад, и я сэкономлю время и силы на формирование структуры бизнеса. За меня уже всё продумали, нашли и обошли «подводные

камни».

Франшиза - это ещё и приобретение уверенности, что не останешься один на один с возникшими вопросами, а получишь постоянную поддержку и совет опытного франчайзера.

#### **- А на момент покупки франшизы Вы познакомились с магазинами и продукцией ?**

- «При выборе франшизы важно собственными глазами посмотреть на уже существующие магазины компании и убедиться, что продукция пользуется популярностью. Именно так я и поступила.

В магазине-студии «Оранжевый слон» толпились родители в творческой зоне мастер-классов, некоторые сами увлечённо рисовали и лепили под руководством промоутера.

На прилавке красовались необыкновенно забавные поделки. Нужно отдать должное профессионализму, компетентности и доброжелательности продавца, из магазина я вышла с тремя наборами для творчества.

Продукция ТМ Оранжевый слон - это вообще отдельная тема для разговора. Я влюбилась в неё с первого взгляда.

Эффектный дизайн упаковки и идея каждого набора уникальны и не имеют аналогов на рынке. Наборы рождаются в удивительной атмосфере творческой мастерской Orange Elephant .

Компания предоставляет широкий ассортимент, который регулярно обновляется согласно спросу на рынке покупателей.

#### **- Юлия, когда решение о франшизе принято, какой следующий шаг?**

- Успеть заключить договор с франчайзером первым и найти торговый центр с хорошей проходимостью. В городах миллиониках, конечно, есть, где развернуться.

Найти в городе торговое место с хорошей проходимостью и соответствующей целевой аудиторией. Место расположения магазина очень много значит. Особенно хорошо, если арендовать площадь на этаже , где в принципе расположены детские магазины, других известных марок.

Хочу посоветовать при поиске торгового места проявлять инициативу, а не пассивно ждать ответа на письменный запрос. Лучше всего лично пойти в администрацию и оперативно решить все вопросы.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/interv-yu-s-vladel-cem-franshizy-oranzhevyy-slon-chikalova-yuliya-trc-riv-era>