



Carrefour Express – sprawdzony pomysł, aby przetrwać kryzys

Pod koniec stycznia 2013 w Polsce bez pracy pozostawało ponad 2 miliony 150 tysięcy osób (według danych GUS). W najbliższym czasie sytuacja raczej nie ulegnie poprawie. Szansą na przetrwanie kryzysu na rynku pracy jest rozpoczęcie własnej działalności. Można np. otworzyć sklep franczyzowy, jak uczynił to Mariusz Konopka z Zambrowa. Dzięki współpracy z silnym partnerem, jakim jest Carrefour, zyskał cenne wsparcie, które pozwoliło mu wyróżnić się na tle innych sklepów. Bezrobocie w powiecie zambrowskim kształtuje się na poziomie 16,8%, jednak pan Mariusz, dzięki partnerskiej franczyzie z Carrefour, nie musi się go obawiać.

Strzał w dziesiątkę – jak znaleźć pomysł?

Państwo Konopka byli właścicielami sieci mini drogerii w Zambrowie i okolicach. Postanowili jednak zmienić branżę na bardziej pewną i dochodową. Zainwestowali w sklep spożywczy Carrefour Express przy ulicy Hożej w Warszawie. I to był strzał w dziesiątkę. W ciągu roku otworzyli już dwa kolejne sklepy. I wciąż myślą o kolejnych.

Początkowo jednak mieli duże obawy. – *Prowadzenie drogerii to zupełnie inna bajka. W sklepie spożywczym jest szybsza rotacja towarów, inny klient, wszystko dzieje się szybciej* – mówi pan Mariusz. – *Na szczęście trafiłem na doświadczonych ludzi z firmy Carrefour, którzy mi pomogli. Sam pewnie nigdy bym nie zaryzykował* – dodaje.

Pan Mariusz Konopka z Zambrowa pracę w handlu rozpoczął od razu po szkole średniej. Na początku lat 90. z żoną otworzyli niewielki sklep w rodzinnej miejscowości i postanowili go rozwinąć. – *To był sklep wielobranżowy, sprzedawaliśmy w nim niemal wszystko. Pamiętam, jak na jego otwarcie wzięliśmy w banku pożyczkę na zawrotną wówczas kwotę 36 mln złotych, która w dodatku oprocentowana była na ponad 80 proc. w skali roku* – wspomina pan Mariusz.

Ręka w rękę z pracownikami Carrefour

Powszechnie wiadomo, że połowa sukcesu w prowadzeniu sklepu spożywczego to dobra lokalizacja. Jeśli nie mamy własnego lokalu, można skorzystać z pomocy biur nieruchomości, które mają aktualną wiedzę o nowych przetargach. Warto też poprosić o pomoc deweloperów pracujących dla Carrefour, którzy na bieżąco szukają ciekawych lokalizacji pod nowe sklepy i pomagają negocjować warunki umowy. – *W moim przypadku sklep na ul. Hożej w Warszawie zaproponował mi właśnie deweloper z Carrefour* – mówi pan Mariusz. – *Ale*



sam również stale rozglądam się za odpowiednimi lokalizacjami. Chcemy się rozwijać, myślimy już o kolejnych sklepach franczyzowych – dodaje.

Eksperci Carrefour przed podjęciem współpracy szczegółowo analizują otoczenie sklepu. Dokładnie sprawdzają, czy jeśli przedsiębiorca otworzy biznes w danym miejscu, będzie on rentowny. Wbrew pozorom, nawet gdy tuż za rogiem jest sklep dyskontowy, i tak franczyzowy Carrefour Express może przynosić duże zyski. Silna, budząca zaufanie marka przyciąga grono wiernych klientów, dla których liczy się jakość i przystępna cena produktów.

Bardzo ważna jest również niepowtarzalna atmosfera osiedlowego sklepiku, w którym klient nie jest anonimowy. – *Znamy naszych klientów. Tym, którzy mieszkają w tej samej kamienicy, pomagamy przenieść towar przez zaplecze, żeby mieli bliżej do domu – mówi pan Mariusz – Zawsze znajdziemy czas na rozmowę z klientami, nie tylko o tym, co mogą u nas kupić – dodaje.*

Carrefour Express to kompleksowe wsparcie na każdym etapie prowadzenia sklepu

Carrefour to jedyna firma na polskim rynku, która nie tylko oferuje partnerską franczyzę, lecz także sama prowadzi sklepy spożywcze. Daje jej to dużą przewagę nad konkurencją. Eksperci Carrefour są dostępni dla swoich partnerów na każdym etapie prowadzenia sklepu, dzieląc się z nimi swoją wiedzą i doświadczeniem. Dzięki ich pracy otwarcie sklepu w ramach sieci franczyzowej Carrefour przebiega bardzo sprawnie. W przypadku sklepów Carrefour Express convenience (tych z pomarańczowym logo Carrefour) firma całkowicie pokrywa koszt wyposażenia sklepu, co daje przedsiębiorcy duże oszczędności. Oprócz tego przygotowuje na otwarcie gazetkę z promocjami, zapewnia stroje firmowe dla całego personelu oraz pomaga w opracowaniu planu sklepu. – *Carrefour przygotowuje też specjalny harmonogram otwarcia sklepu, co wiele ułatwia. Wiedziałem, kiedy mam pomalować ściany, kiedy przyjadą regały chłodnicze i półki na produkty – mówi pan Mariusz.* Kompleksowe wsparcie zapewniane przez pracowników Carrefour na każdym etapie prowadzenia sklepu pozytywnie wyróżnia firmę na tle konkurencji.

Spory koszt to pierwsze zatowarowanie sklepu. Ale w tym przypadku Carrefour daje kredyt kupiecki. Trzeba też oczywiście wydać pieniądze na różne pozwolenia i koncesje. Ale i tu pomaga franczyzodawca. – *Carrefour przygotowuje listę, co, gdzie i kiedy trzeba załatwić, to spore udogodnienie – mówi pan Mariusz.*

– *Bardzo pomocne jest wsparcie specjalistów Carrefour, którzy nie tylko trzy tygodnie przed otwarciem sklepu, ale także przez tydzień po rozpoczęciu działalności pomagali mi we wszystkim: od ułożenia towaru do nauki programu komputerowego – mówi pan Mariusz.*



– Udzielili mi również dużego wsparcia przy zatowarowaniu sklepu, chociaż program komputerowy sam proponuje, jakie produkty i w jakiej ilości zamówić. Bez tego programu musiałbym zatrudnić kolejną osobę, która siedziałaby przy biurku i wpisywała dane. A tak wszyscy mogą zająć się obsługą klientów – dodaje.

Franczyza Carrefour – wiedza i doświadczenie, a nie tylko logo i towar

Wiele osób zna to słowo, ale do końca nie rozumie, co ono oznacza. Franczyza to nic innego, jak wsparcie dużej firmy, która dzieli się swoim doświadczeniem, wiedzą i użycza swojego logo. – *Nigdy nie miałem oporu przed wejściem we franczyzę. Już w latach 90. skorzystałem z oferty franczyzowe. Wszedłem w ten biznes, widząc w nim duże szanse, wiedziałem, że to się opłaci. Trudno dojść do wszystkiego samemu i podjąć duże ryzyko. Choćby system komputerowy: nigdy nie miałem nawet styczności z komputerem, a dzięki franczyzie zostałem rzucony na głęboką wodę, musiałem podążać za najnowszymi trendami, dostosowywać się do rynku. Na szczęście cały czas miałem wsparcie specjalistów. Podobnie było ze sprzedażą samoobsługową, sam bym się nie zdecydował na wprowadzenie innowacyjnej wówczas zmiany tak szybko – mówi pan Mariusz.*

Ofert na rynku jest jednak wiele. Jak wybrać tę najlepszą? – *W przypadku wyboru franczyzodawcy kierowałem się opinią rodziny. Oprócz tego czytałem prasę, opinie w internecie na temat różnych sieci franczyzowych. Brałem pod uwagę przede wszystkim wysokość opłaty franczyzowej, wysokość inwestycji oraz szybkość zwrotu poniesionych kosztów. Carrefour po prostu okazał się najlepszy – mówi pan Mariusz.*

Carrefour nie narzuca dyscypliny zakupowej

W przypadku Carrefour nie ma opłaty wejściowej, a inwestycje nie są tak duże jak w innych sieciach franczyzowych. – *Poza tym odpowiada mi forma współpracy, w której nikt mi nie narzuca, co mam robić. Każdy ma trochę inny pomysł na biznes, działa w konkretnej lokalizacji, która ma swoją specyfikę. Ten sam towar w różnych lokalizacjach często różnie się sprzedaje – mówi pan Mariusz.*

Oprócz tego franczyzobiorca może również liczyć na wsparcie marketingowe. – *Dostajemy maile przypominające, że na przykład za kilka dni jest Dzień Babci i trzeba zamówić więcej czekolad. W natłoku pracy często zapomina się o takich sprawach, chociaż mogą one mieć później duży wpływ na obrót sklepu – mówi pan Mariusz.*



Franczyza – sprawdzony koncept, który gwarantuje sukces

– Trzeba być zaangażowanym, dbać o klienta i pracowników, sprawić, by czuli się częścią zespołu. Pieniądze są ważne, ale równie istotna jest atmosfera pracy – mówi pan Mariusz.

Dobrze wie, o czym mówi. Bo tylko praca, w której człowiek się spełnia, może zmusić nas do wstawania o 5.30 rano i rekompensować 4-godzinne dojazdy. Pan Mariusz nie chce bowiem przeprowadzić się do Warszawy i woli mieszkać w Zambrowie. Ale coraz częściej pomagają mu synowie, którzy studiuje w stolicy. Rodzinny biznes, wspierany przez specjalistów z Carrefour, na pewno przetrwa jeszcze długo.