

Эксклюзивные миксы зарубежных музыкантов на радио Follow Me

Arcade Fire, Casiokids, Fujiya & Miyagi, Prince Rama, O.Children, ххху, Teengirl Fantasy, Ulrich Schnauss



Войти | [Войти через Facebook](#) | [Регистрация](#)

Поиск

HOPES & FEARS

ПРЕДПРИИМЫЕ ВИДИЕ И СОВЕТ ДИРЕКТОРО

МЕНЕДЖМЕНТ

ПОДДЕРЖКА НА ЗЕМЛЕ: КАК ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ ВЫЙТИ В ОФЛАЙН



Гендиректор и основной владелец компании Levenhuk рассказал о том, с какими сложностями сталкивался, когда открывал офлайн-магазины вдобавок к своему интернет-магазину.

Дарья Черкудинова, 18 июня | 👁 3083 | ❤️ 4

[Like](#) 4 | [В](#) 23 | [Tweet](#) 4 | [Серф](#) 1 | [Share](#)



ОБЩЕЕ МЕСТО: 15 ЛУЧШИХ КОВОРКИНГОВ МОСКВЫ И ПЕТЕРБУРГА

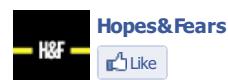


УЛЬТИМАТИВНЫЙ ГИД ПО ЗАКУСКАМ К ПИВУ

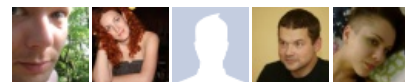
РУБРИКА КУЛЬТУРА В ЖУРНАЛЕ FURFUR



H&F SOCIAL



16,309 people like Hopes&Fears.



Facebook social plugin

Hopes&Fears

Hopes&Fears
15,730 followers



Антон ЕПИФАНОВ

Гендиректор и основной владелец компании Levenhuk



Я сейчас не сомневаюсь в том, что модель чистого интернет-магазина практически нежизнеспособна. Если есть неограниченное финансирование или великие планы, то, вероятно, это возможно. В общем же случае, когда магазин открывается обычным человеком, без серьёзных финансовых ресурсов, нужно думать о том, чтобы обеспечить поддержку своему сайту на земле. Это может быть просто пункт выдачи, выставочный зал, магазин, куда человек может прийти и потрогать товар руками.

При открытии розничного наземного магазина у нас возникло безумное количество проблем, связанных с человеческим фактором. Для меня было откровением, что вопросы финансовой и складской дисциплины в магазине — чуть ли не самые важные, может быть, даже важнее ассортиментной и ценовой политики.

Оказалось, что продавцу очень сложно объяснить, что ходить в домашних тапках в магазине нельзя, а соблюдение чистоты и вежливое общение с клиентом — это элементарные правила работы. Многие говорят, что самое главное для магазина — выбрать правильное место. Но у нас было несколько случаев, особенно вначале, когда именно отсутствие правил и привитых приёмов работы в магазине ставили бизнес под удар.

Простейший пример: человек уходит с работы, забывает закрыть жалюзи, а ночью разбивают окно и вытаскивают товаров на 300 000 рублей. Экономика сразу рушится. Смотришь на цифры и понимаешь, что полгода ещё нужно работать, чтобы вернуть эти деньги.

У НАС БЫЛО ПЯТЬ СЛУЧАЕВ, КОГДА В КАССЕ НАКАПЛИВАЛИСЬ ДЕНЬГИ, У ПРОДАВЦА СРЫВАЛО КРЫШУ, И ОН СКРЫВАЛСЯ С НИМИ

Пришлось разрабатывать жёсткие правила финансовой дисциплины. Добиться их выполнения стоило колоссального труда. Каждый раз, когда мы не обращали на это внимание, мы теряли деньги. У нас было пять случаев, когда в кассе накапливались деньги, у одного из продавцов срывало крышу, и он скрывался с ними. Сделать в такой ситуации в принципе ничего нельзя. Избежать этого возможно, просто не оставляя в кассе денег. Конечно, нужно уважительно относиться к людям, но не надо создавать соблазнов.

Учёт, контроль, ежедневная инвентаризация, ежедневная сверка кассы утром и вечером, ежедневная инкассация — всё это обезопасит ваш бизнес. Сейчас у нас есть целое пособие для продавцов, где представлены технические характеристики товара, правила продажи, административно-финансовые требования. Есть у нас и программа мотивации: по итогам работы успешные продавцы получают бонусы. В ближайшее время будем вводить дресс-код, с фирменными логотипами.

Для развития розничной сети хорошим инструментом является франчайзинг. У нас было два-три магазина в Москве, мы хотели развиваться, но решение о франчайзинге приняли не сразу. В самой идее ничего, конечно, нового не было, но к её реализации мы шли непросто. Мы понимали, что контролировать партнёров мы не сможем, нам придётся отдать им на откуп всё, начиная от общения с покупателями и заканчивая ассортиментной и ценовой политикой. При такой схеме получается менее однородная сеть с точки зрения оформления, методов продажи, ассортимента, ценовой политики.

Тем не менее франчайзинг позволяет привлечь в дело огромное количество очень энергичных людей, которые заинтересованы в успехе зачастую даже больше, чем директор наших магазинов: они ведь туда свои деньги не вложили, они не могут



проиграть. Таким образом, мы обмениваем однородность сети на драйв, энергию, которую люди вкладывают в дело.



Текст: Ника Матецкая

ЧИТАТЬ НА ЭТУ ТЕМУ

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

Дорогие клики: Что надо знать, открывая интернет-магазин

👁 9455 💬 0

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

Всеволод Страх («Сотмаркет»): 5 книг для желающих открыть интернет-магазин

👁 15117 💬 5

СДЕЛАЛ САМ

Levenhuk: Миллиардный бизнес на телескопах и микроскопах

👁 5560 💬 1

ЧИТАТЬ НА ЭТУ ТЕМУ

СЮЖЕТ

Менеджмент

ЛЮДИ

Антон епифанов

БРЕНДЫ

Levenhuk

РЕЙТИНГ

ПО РЕКОМЕНДОВАТЬ

ДРУГОЗЧЬЕМ

3083

просмотра

4

комментария

Like 4

В❤ 23

Tweet 4

Серф 1

Share

Подписаться на комментарии

Вставить в блог

Пожаловаться

ИНТЕРЕСНЫЕ ПОСТЫ

Когда всё плохо: Что делать, если бизнес не в радость

За идею: 6 советов о том, как мотивировать персонал

Дмитрий Кибкало («Мосигра»): Как воплощать идеи

Дарья Люлькович: Как стать хорошим продавцом

КОММЕНТАРИИ к посту «Поддержка на земле: Как интернет-магазину выйти в офлайн»

[Добавить комментарий](#)

[Авторизуйтесь](#) чтобы можно было оставлять комментарии.

ПЕРВАЯ ПОЛОСА

К Е Й С Ы

Чед Мурета «Империя приложений»

вчера, 👍 1677 🗨 1

М Е Н Е Д Ж М Е Н Т

Когда всё плохо: Что делать, если бизнес не в радость

вчера, 👍 13029 🗨 2

Э К С П Е Р И М Е Н Т

Livemap: Как сделать Google Glass для мотоциклистов

сегодня, 👍 424 🗨 0

М Е Н Е Д Ж М Е Н Т

Юрий Чередниченко: Как критика в сети помогает бизнесу

вчера, 👍 2602 🗨 0

О Б Л А К О З Н А Н И Й

Вечный двигатель: Как выбрать движок для интернет-магазина

18 июня, 👍 3913 🗨 3

О Б Л А К О З Н А Н И Й

Сам себе НВО: Советы YouTube о том, как сделать популярный видеоканал

18 июня, 👍 2828 🗨 0

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Кому сейчас легко: Доходы и риски самых популярных видов бизнеса

18 июня, 👁 12470 🗨 6

МЕНЕДЖМЕНТ

Поддержка на земле: Как интернет-магазину выйти в офлайн

18 июня, 👁 3082 🗨 4

БУДУЩЕЕ

Universal позвонит: Почему удаление музыки во «ВКонтакте» пойдёт на пользу рынку

17 июня, 👁 4682 🗨 25



ЗАГРУЗИТЬ ЕЩЕ МАТЕРИАЛО

[О журнале](#) [Помощь](#) [Вакансии](#) [Контакты](#) [Рекламодателям](#) [Соглашение и правила](#) [Правообладателям](#) [Каталог](#)



© 2013 Hopes & Fears. Ежедневное интернет-издание о новом поколении предпринимателей.
Использование материалов Hopes & Fears разрешено только с предварительного согласия правообладателей.
Все права на картинки и тексты в разделе Новости принадлежат их авторам.
Сайт может содержать контент, не предназначенный для лиц младше 16-ти лет.

10 423

Партнер «Рамблера»

Другие наши проекты:

[LOOK AT ME](#) [ff FURFUR](#) [Village^{the}](#) [WONDER](#)

HOPES & FEARS