

## ГОТОВЫЙ БРЕНД ПЛЮС НЕЗАВИСИМОСТЬ

Покупать франшизу во времена кризиса выгодно. Когда кризис минует, вы уже будете в бизнесе. И все же начинать всегда боязно. Не хватает информации. Поэтому газета «Чужие деньги» продолжает знакомить вас со своими франчайзи. Сегодня наш гость — **СЕРГЕЙ ГРИГОРЬЕВ, директор офиса TeleTRADE, Ульяновск.**

— **С**ергей, в век высокоскоростного Интернета найти франшизу не составит труда. Можно заглянуть в магазины готовых франшиз. Можно дать объявление о поиске франшизы в конкретной отрасли. И все же человеку свойственно примерять на себя чужой опыт. Скажите, пожалуйста, что для Вас значит понятие «франчайзинг»?

— Это бизнес «под прикрытием». Заключив договор франчайзинга, мы становимся партнерами по бизнесу для компании-франчайзера. Используя репутацию и товарный знак последнего, мы остаемся независимыми владельцами своего бизнеса. Мы также экономим огромное количество времени на изучении рынка, на разработке и отладке своего бизнеса, на создании качественного продукта, построении сферы его сбыта и др.

— Почему Ваш выбор остановился на франшизе TeleTRADE?

Что советовали друзья и близкие? Какие, на Ваш взгляд, основные преимущества этой франшизы?

— Во-первых, я выбирал компанию-партнера. Репутация и политика компании TeleTRADE оказались наиболее надежными, интересными и доступными среди других подобных компаний. Во-вторых, привлекли условия франшизы: передача технологии работы, постоянная рекламная и информационная поддержка, ежедневное on-line общение с другими регионами, помощь и поддержка в разрешении вопросов и проблем, и при этом достойный заработок. Все это не может не заставить задуматься о сотрудничестве.

— А теперь давайте расскажем потенциальным франчайзи, с чего надо начинать. Вспомните первое знакомство с условиями франчайзинга в дилинге. На что Вы обратили внимание? Опыт ведения бизнеса компаний? «Прописка» в регионах? Была ли мысль пообщаться с работающими франчайзи? Каким было первое впечатление от такого знакомства?

— Я повторюсь: первое, на что я обратил внимание — это репутация и опыт работы компании, в том числе развитие в регионах. Безусловно, очень полезно пообщаться с уже работающими «детьми» TeleTRADE, что мы, собственно, и сделали в первый же месяц работы. Это значительно упрощает дальнейшую деятельность, направляет мысли и идеи в нужное русло, дает толчок к работе.

— Воспользуюсь Вашей метафорой «родительских» отношений франчайзера и франчайзи. По сути компания-франчайзер — это «родитель». У этого «родителя» есть свой налаженный бизнес

в отрасли, бренд, отработанные технологии всего процесса. И этот «родитель» выставляет идею своего бизнеса на рынок, то есть ищет партнеров — «детей», франчайзи. Как Вам в такой роли ребенка живется? Это иждивенчество или серьезное партнерство?

— Конечно, серьезное партнерство. Ведь мы, по сути, берем готовый бренд и предлага-



ем его потребителю, при этом оставаясь независимыми владельцами своего бизнеса.

— И все же составляющих успеха любой компании много. Ведь Вы не будете отрицать, что многое зависит от способностей франчайзи создавать спрос на услуги. Но для этого нужно изучить франчайзера. Насколько доступна была для Вас информация о компании: оборачиваемость средств от франшизы, раскрученность марки, под которой Вам предстоит работать и тд?

— Это еще один момент, который привлек к сотрудничеству именно с TeleTRADE. Вся информация вполне доступна и открыта. Постоянное общение, как с центральным офисом, так и с регионами, дает возможность получить полную информацию по интересующему вопросу.

**Большой опыт работы, статус международной компании, немалое количество партнеров, раскиданных по всей стране и не только — из всего этого и складывается репутация франчайзера.**

— Как правило, франчайзер указывает в своем предложении пункт об обучении своим технологиям. За чей счет оно проходит в TeleTRADE и в каком объеме? Это обучение только для руководителя или для всего коллектива партнерской компании?

— Обучение проводится за счет компании. При этом количество сотрудников, отправляемых на курсы, неограниченно. Мы вывозили обучать сотрудников не один раз: сначала, как только открылись, а дальше — по мере расширения штата. Кроме того, представители иногда сами выезжают в регионы, где требуется их помощь в обучении персонала.

— Если компания только и занимается тем, что продает свой бренд, не имея своих собственных точек, это должно настораживать. Чем больше своих предприятий — тем больше вероятность стабильности и ответственности перед партнерами. Сколько собственных предприятий было у TeleTRADE на тот момент, когда Вы решили работать с компанией?

— Когда я начинал, у TeleTRADE было около 20 собственных предприятий, франшизных около 90. Причем не только на территории РФ, что вызывает еще больше доверия как у нас, так и у наших клиентов. Большой опыт работы, статус международной компании, немалое количество партнеров, раскиданных по всей стране и не только — из всего этого и складывается репутация компании, на которую, в первую очередь, обращают внимание потенциальные франчайзи.

— Сколько лет Вашей франшизе? Какой опыт у Вас был до этого? Из какой сферы пришли во франчайзинг и дилинг?

— Франшизе полтора года. Аналогичного опыта не было никакого, но в рынках на организационных позициях работал 8 лет, до этого был собственный бизнес, наука, инвестиции.

— Как быстро осознали преимущества франшизы? как пошел бизнес? И не пришлось ли бороться с сомнениями или желанием бросить все и вернуться в прежнюю сферу?

— Преимущества осознал еще до начала работы, а сомнений и других желаний, связанных с бизнесом, не было. На понимание бизнес-процессов ушло полгода-год.

— Кто помог или что помогло понять, что это не просто новое место работы, а новые возможности для раскрытия своего потенциала и, пусть банально, но этап в карьере?

— Много помогал лично менеджер Департамента развития Вадим Ламзаки. Ну, и сам воспринимал франшизу как новый этап развития.

— И последнее, что хотелось бы знать потенциальному франчайзи.

На какой срок связывать ли себя узами родства с франчайзером? Иногда франшиза предоставляется пожизненно. Думаю, что это кабала, чересчур. Какие отношения приветствует компания TeleTRADE?

— В этом отношении у ТТ все просто: пока мы друг друга устраиваем — работаем. Если по каким-то причинам решили отказаться — расходимся. И никакой кабалы. Так удобнее и им, и нам.



По вопросам сотрудничества  
обращаться: e-mail: [biz@teletrade.ru](mailto:biz@teletrade.ru)

**Инвестиции: 300 000 руб.**  
**Предоставление спектра услуг на финансовых рынках.**

Год основания компании: 1994  
Год запуска франчайзинга: 2000  
Количество франшизных предприятий: 91  
Количество собственных предприятий: 20  
Затраты на запуск: 300 000 руб.  
Инвестиции: 300 000 руб.  
Самые выгодные условия на рынке: гарантированный доход от 24% годовых.

**Описание франшизы:**  
Эксклюзивность в регионе.  
Передача технологии работы.  
On-line поддержка ежедневная.  
Предоставление печатных изданий (книги, газеты, сувенирная продукция).  
Предоставление веб-сайта.  
И многое другое.

**Требование к помещению:**  
Площадь от 40 м<sup>2</sup>

## Кроссворды для трейдеров

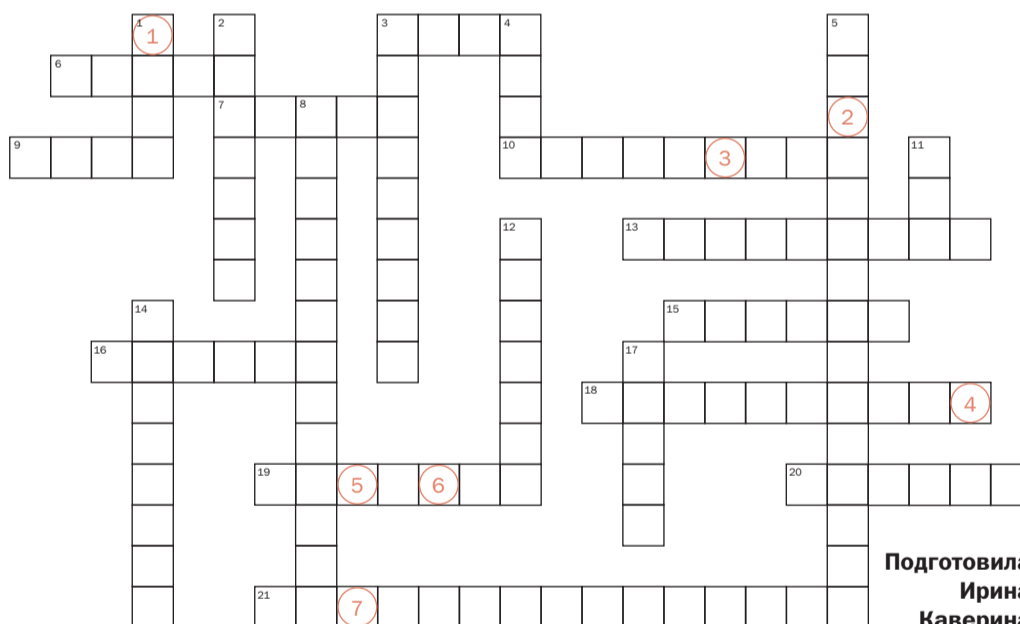
Представьте, что вы попадаете в новую для себя среду и слушаете, как общаются между собой профессионалы. Вам понятно, о чем говорят эти загадочные люди? Скорее нет, чем да. Согласитесь. Вы как будто попали в чужую страну. Вроде рядом такие же, как вы, люди, и живете вы в одной стране, и слова вроде чем-то знакомы, но при этом вы слышите откровенную «абракадабру». Ваша задача — найти те ключевые слова, с помощью которых вы сможете изъясняться с аборигенами. А для этого необходимо освоить этот необычный язык. И кроссворд, как это ни странно звучит, является идеальным проводником этой идеи в жизнь. И если кто-то из вас думает, что это простое развлечение и пустая трата времени, тот он глубоко заблуждается. Решение кроссвордов — это не забава! Оно обладает большими возможностями по развитию мышления. При этом дисциплинирует ум, учит правильно, чётко, без посторонних ненужных слов формулировать мысли, развивает память. Разгадывая кроссворд, вы повторяете материал, но не простым дублированием, что снижает интерес к предмету, а в новой — игровой форме.

Именно поэтому нам пришла замечательная идея. Мы подготовили специально для вас серию кроссвордов.

Разгадать эти кроссворды вы можете, изучив статьи по свечному анализу в №№ 11-12 2009 ЧД и №№ 1-3 2010 ЧД.

Хотите ускорить свой путь к профессионализму на рынке Forex? Разгадывайте их! Безусловно, каждое слово здесь связано с валютным рынком. Отнеситесь к данному заданию со всей ответственностью. И скоро, очень скоро вы станете своим человеком в трейдинге. Но это еще не все. Для самых активных, кто пришлет правильные ответы, мы приготовили сюрприз. Но всему свое время.

## СВЕЧНАЯ шарада



Подготовила  
Ирина  
Каверина

### ПО ГОРИЗОНТАЛИ

3. Прямоугольная часть свечи.
6. Самый распространённый у японцев график.
7. Автор книги «Японские свечи: графический анализ финансовых рынков»
9. Свеча, отражающая нерешительность участников рынка.
10. Модель из двух свечей, разных по цвету, когда одно тело охватывает предыдущее.
13. Линия, полученная соединением минимумов сессий.
15. Её длинная верхняя тень вблизи верхнего ценового диапазона — медвежий признак, «падающая...».
16. «Беременная» свеча.
18. Свеча, сигнализирующая о развороте на вершине, который должен появиться во время подъёма.
19. Зверь, олицетворяющий продавцов на рынке.
20. Свеча с маленьким телом.
21. Состояние рынка, усиливающее сигнал «падающая звезда».

### ПО ВЕРТИКАЛИ

1. Линии выше и ниже тела.
2. Низшая точка нижней тени свечи.
3. То, без чего большинство свечных сигналов не стоит и рассматривать.
4. Модель продолжения тенденции на свечных графиках.
5. Состояние рынка, усиливающее желание покупать.
8. Линия, полученная соединением максимумов сессий.
11. Животное, олицетворяющее покупателей на рынке.
12. Что мы ожидаем от открытой сделки.
14. Высшая точка верхней тени свечи.
17. Свеча, сигнализирующая о развороте тенденции в основании, который появляется во время спада.

● ЧЕЛОВЕК, СДЕЛАВШИЙ ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ НА РЫНКЕ СВОЕЙ ПРОФЕССИЕЙ 1 2 3 4 5 6 7