

Franciza Used Products, dezvoltata pe piata locala de un avocat, a raportat afaceri de 1,7 milioane euro în 2022



Dezvoltarea unei afaceri în franciza, care vine la pachet cu o serie de avantaje, poate fi raspunsul cautarilor tale atunci când te decizi sa devii antreprenor. Așa au pornit la drum și soții Ramona și Alexandru Sasarman, dornici sa experimenteze ceva nou și analizând mai multe idei de business, potrivite cu nevoile lor.

”Dupa o cariera de aproape zece ani în avocatura, am ajuns, împreuna cu soția mea, la ideea ca ceea ce faceam, chiar daca era profitabil financiar, nu era pe placul nostru. Am decis sa ne implicam într-o franciza, întrucât am considerat ca franciza trebuia sa fie rețeta garantata a unui succes. Ne-am oprit la conceptul Used Products și, ulterior, am început sa ne facem planuri”, povestește **Alexandru Sasarman**.

Se întâmpla în anul 2018, iar conceptul punctat de antreprenor se refera la filiala locala a retailerului olandez Used Products, specializat în vânzarea de produse noi si pre-utilizate, o afacere aflata astazi în plin proces de expansiune la nivel local, cu trei magazine în franciza deschise până la finalul lui 2022 și o cifra de afaceri cumulata de aproximativ 8,4 milioane de lei. În paralel, pentru piata din România, este dezvoltat și un magazin online, mai ales ca în ultimii ani acest segment a avut o creștere spectaculoasa.

Pentru a pune la punct businessul, astfel încât sa se adapteze perfect pieței românești, cei doi antreprenori au facut deplasari în Olanda și au avut mai multe întâlniri și negocieri cu francizorii, urmate de semnarea contractului de Master Franciza. Inițial, bugetul alocat pentru lansarea în plan local a fost de 200.000 de euro.

”Conceptul de business e ancorat în nevoia imediata a disponibilității clienților de numerar. Nu ma voi duce niciodata înspre partea de amanet dar, pentru moment, e cea mai ușoara metoda de a explica. Mai concret, oricare dintre noi avem acasa o mulțime de produse pe care nu le mai folosim: un fier de calcat, un prajitor de pâine, o bicicleta de fitness. Sau poate ne dorim un upgrade la laptopul de la munca sau, de ce nu, poate copilul își dorește o alta consola. Ei bine, noi le putem rezolva pe toate în același timp, pe loc. Desigur, îți putem oferi modele superioare la un preț foarte bun și putem garanta funcționarea acestora pentru o perioada de cel puțin 12 luni”, explica Alexandru Sasarman.

Potrivit spuselor sale, ideea aceasta de franciza nu a fost aprobata sau încurajata de apropiați, care au considerat ca este o afacere deja consumata prin modelul de ”consignație”, foarte cunoscut în anii '90 în România. Treptat, businessul a crescut și la nivel de echipa: daca la deschiderea primului magazin, în 2018, au fost angrenate trei persoane, în prezent echipa a ajuns la unsprezece, în departamente precum: ”Dezvoltare Franciza”, ”Operațional”,

”Financiar”.

”Modelul de antreprenor l-am gasit în familie, în persoana socrului meu, care a avut o vechime de peste 20 de ani într-o companie multinațională și m-a inițiat în culisele antreprenoriale. Din punctul de vedere al selecției potențialilor francizați, cred ca acest business se potrivește profilului pe care l-am avut și eu, personal. Adica: . Pentru mine, acesta e locul de munca perfect”, mai spune Alexandru Sasarman.

Un plan pentru încă șase magazine

Cronologic, primul magazin în franciza din România a fost lansat în 2018 la Cluj-Napoca, al doilea în 2021, în Timișoara, iar al treilea anul trecut, la București. Strategic, unul dintre obiectivele pe care Alexandru Sasarman le-a stabilit pentru 2023 este deschiderea a încă șase magazine, fiind vizate în principal în orașele cu o populație de peste 50.000 locuitori. Și tot la nivel de strategie, compania se afla în cautarea de parteneri în Ungaria pentru extinderea cu magazine în sistem de franciza, o masura care face parte dintr-un proces mult mai amplu de dezvoltare în țările din regiune.

”Meritul reușitelor în acest business se datoreaza fondatorilor din Țările de Jos, care au construit rețeta în urma cu mai bine de 25 de ani și, în tot acest timp, au extins rețeaua de franciza în cinci țari europene, urmând, în curând, sa se lanseze și în a șasea țara”, adauga Alexandru Sasarman.

Astazi, din stocul Used Products – categorii prezente în magazine - fac parte produse precum: telefoane mobile, laptopuri, tablete, console de gaming, aparate foto și video, televizoare, echipamente audio, etc. Toate aceste produse comercializate în magazinele fizice se regasesc listate și în platforma proprie a companiei, personalizata pentru România.