**Herbaciany pomysł na biznes? Będąc franczyzobiorcą jest łatwiej! Wywiad z partnerem biznesowym sklepów Czas na Herbatę**

**Marka Czas na Herbatę działa na polskim rynku już od 19 lat. Przez ten okres zdążyła podbić serca wielu klientów, których grono stale się zwiększa, a wraz z nim rośnie także liczba wypitych filiżanek herbaty. Za sukcesem marki stoją nie tylko znakomite gatunkowo produkty, ale także zaangażowanie pracowników oraz kierowników sklepów Czas na Herbatę, którzy dzięki swojemu doświadczeniu i miłości do wykonywanego zawodu, dzielnie pomagają klientom dokonać wyboru, który sprosta ich oczekiwaniom. Przykładem takiej osoby jest pani Katarzyna Bartnicka, która z herbacianym światem związana jest od 2010 roku. Nam postanowiła opowiedzieć o swojej przygodzie z marką Czas na Herbatę.**



**Czas na Herbatę:** *Prowadzi Pani już trzy sklepy marki Czas na Herbatę. Czy może Pani opowiedzieć o początkach swojej „franczyzowej” drogi?*

**Katarzyna Bartnicka:** Zobaczyłam markę Czas na herbatę na stronie z ofertami franczyzy i od razu bardzo mi się spodobała. Lubię herbatę oraz kontakt z ludźmi, dlatego postanowiłam wykorzystać szansę i otworzyć swój własny biznes. Bardzo szybko odnalazłam się w nowej sytuacji i dziś wiem, że była to bardzo dobra decyzja.

**CnH:** *Czy Pani decyzja o tej współpracy kierowana była również opinią o produktach marki Czas na Herbatę?*

**KB:** Produkt to podstawa, więc opinia o nim jest dla mnie najważniejsza. Nie korzystałam wcześniej z oferty Czasu na Herbatę, więc można powiedzieć, że kierowałam się tylko opiniami innych, co zawsze wiąże się z pewnym ryzykiem. Na szczęście okazało się, że żadna z nich nie była przesadzona i decyzja o podjęciu współpracy była bardzo trafiona.

**CnH:** *W ostatnim czasie otworzyła Pani trzeci sklep w Galerii Wołomin. Co miało wpływ na decyzję o rozwinięciu współpracy z marką Czas na Herbatę?*

**KB:** Największy wpływ na decyzję o kontynuacji współpracy miała lokalizacja. Galeria znajduje się blisko mojego miejsca zamieszkania, co daje możliwość bycia blisko biznesu przez cały czas. Ma to niemały wpływ na sukces, ponieważ na bieżąco monitoruję to, co się dzieje i w razie potrzeby mogę zareagować.

**CnH:** *Czym według Pani szczególnie wyróżnia się system franczyzowy marki Czas na Herbatę?*

**KB:** Marka Czas na Herbatę może pochwalić się wieloletnią stabilną pozycją na rynku. Moim zdaniem w pełni na nią zasługuje, ponieważ oferuje produkty wysokiej jakości, stale wychodzi naprzeciw potrzebom klientów oraz bardzo o nich dba, między innymi dzięki profesjonalnej obsłudze. Większość pracowników to prawdziwi pasjonaci, co ma ogromne znaczenie. Klient, który przychodzi do sklepu, musi ufać sprzedawcy. To, co zostanie mu zaoferowane w znacznej części zależy od osoby obsługującej. Dalej to już kwestia zmysłów kupującego.

**CnH:** *Pani zdaniem, co stanowi największą korzyść wynikająca ze współpracy z marką Czas na Herbatę jako franczyzodawcą?*

**KB:** Na pewno wielkim plusem jest życzliwe podejście do franczyzobiorców. Przez te wszystkie lata nie miałam większych problemów z firmą. Zawsze mogłam liczyć na pomoc. Mam też wielkie szczęście do ludzi, z którymi bezpośrednio współpracowałam. Poznałam dzięki temu wiele wspaniałych osób. Czas na Herbatę może się też pochwalić skutecznymi działaniami marketingowymi, dzięki czemu marka jest coraz bardziej znana i to nie tylko wśród miłośników kawy i herbaty.

**CnH:** *Czy może Pani opowiedzieć coś więcej o swoich zawodowych obowiązkach? Jak wygląda Pani typowy dzień w pracy?*

**KB:** Jak większość z nas, zaczynam rano. Jadę do sklepu, sprawdzam, czy czegoś nie brakuje – w przypadku jakichś niedoborów, zajmuję się wykonywaniem zamówień. Oprócz tego rozmawiam z klientami. Wykorzystując swoją wiedzę i doświadczenie, staram się jak najlepiej spełnić ich oczekiwania i sprawić, żeby wyszli zadowoleni. To chyba najprzyjemniejsza część pracy. Podobnie jak rozmowy ze współpracownikami.

**CnH:** *Czy planuje Pani zwiększenie ilości prowadzonych sklepów?*

**KB:** Na razie ciężko powiedzieć, ponieważ póki co chcę się skupić na świeżo otwartym sklepie w Galerii Wołomin. Niczego jednak nie wykluczam, czas pokaże.

**CnH:** *Co doradziłaby Pani osobom zastanawiającym się nad franczyzą z marką Czas na Herbatę? Na co warto zwrócić uwagę?*

**KB:** Przede wszystkimjak najbardziej polecam taką formę współpracy. Marka Czas na Herbatę to idealny wybór dla pasjonatów herbaty czy kawy. Generalnie to bardzo przyjemna branża. Jednak warto też pamiętać o tym, że niezależnie od obszaru, w którym zdecydujemy się otworzyć działalność, aby tę rozwinąć, niezbędna jest duża ilość cierpliwości, wytrwałości i po prostu ciężkiej pracy. Wszystkim nowym przedsiębiorcom życzę więc chęci do pracy i powodzenia w rozwoju.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Progressive to firma, która istnieje na rynku od 1997 r. i jest właścicielem marki CZAS NA HERBATĘ. Od początku swojej działalności specjalizuje się w imporcie, produkcji oraz sprzedaży herbat wysokogatunkowych, a także akcesoriów do jej parzenia i przechowywania. W ofercie znajdują się najwyższej jakości herbaty czarne, zielone, białe, czerwone, kwitnące, autorskie oraz kompozycje owocowe, a także kawy z wszystkich zakątków świata oraz zioła. Sprzedaż prowadzona jest za pośrednictwem sieci sklepów stacjonarnych w całej Polsce (46 sklepów firmowych w tym 27 sklepów własnych i 19 franczyzowych oraz 68 punktów partnerskich) oraz sklepu internetowego www.czasnaherbate.net.

Progressive Agata Szurlej

1. Sosnowiecka 5

52-008 Wrocław

tel.: 71 340 04 23

e-mail: biuro@herbata.net

www.czasnaherbate.net

https://www.facebook.com/czasnaherbate