

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИЖЕВСКОЙ ФИРМЫ ОДЕЖДЫ

Абдуллина Д.З.

МОУ Гимназия №56, Россия, 426000, Ижевск, ул.Восточная, д.-8, +79124668004,
dzhamilya.abdullina@gmail.com

Сегодня, приходя в Торговые центры, многие покупатели встречаются с проблемой выбора.

А именно, это проблема связана с большим количеством магазинов, громадные розничные сети, предлагают нам обыденные товары, не имеющие индивидуальности, так же не имеющие никакой модной или художественной ценности. А именно большие розничные сети, охватывают многие города России и Мира. Как правило, заходя в торговый центр, мы видим разные бренды, но все таки, это одна сеть, так что в своих магазинах, они предлагают нам одинаковые товары. Конечно, есть фирмы в которых клиент чувствует себя оригинальным, необычным, но это всегда стоит дорого, а большая часть населения просто не может позволить себе это.

На сегодняшний день Покупатели устали от однообразных, серых, скучных продуктов, которые им предлагают, от однообразных магазинов. Каждый покупатель хочет почувствовать, что он индивидуален, хочет увидеть индивидуальный поход к нему.

Вместе с этим появляется актуальный вопрос – как создать необычную атмосферу и одежду, которая будет удовлетворять покупателя?

Первоначальная цель работы: создать бренд, раскрутить его на Удмуртском рынке, впоследствии, вывести на Ижевский рынок абсолютно новую необычную фирму одежды.

Направленность фирмы: клиент должен почувствовать себя индивидуальным, не платя за это больших денег.

Условия:

1. В магазине всегда будет висеть только один экземпляр модели (один размер, за счет кроя и дизайна, возможно сделать модель ONE- Size)

2. В самом магазине будет царить приятная атмосфера- Шоу-рум, продавец - личный консультант каждого клиента (т.е. к задачам продавца – продать, добавляется создать приятную атмосферу клиенту, показать, что он индивидуален, и создать хорошие впечатление- это будет в последствие работать на фирму); (т.е. к обязанностям продавца мы добавляем обязанности персонального стилиста)

3. Распространение, раскрутка, реклама.

4. Расположение розничных магазинов:

Первое время: street retail или продажа на квартирах, или только оптовая продажа через интернет.

Позже: продажа в торговых центрах, интернет продажа, street retail (т.е. затронуть все способы распространения и продажи товара).