



FASHION CONSULTING GROUP

125009, Россия, г. Москва,
Малый Гнездниковский переулок, д. 4, офис. 38
Телефон: +7 (495) 629-01-58; +7 (495) 629-69-85,
E-mail: news@fashionconsulting.ru
www.fashionconsulting.ru

FASHION CONSULTING GROUP – первое в России профессиональное агентство, предоставляющее услуги для специалистов, работающих в индустрии моды. Наши клиенты – крупные российские розничные операторы и производители, а также иностранные компании, которые заинтересованы выйти на российский рынок. Мы предоставляем нашим клиентам конкурентоспособные сведения посредством знания специфики рынка и его точного анализа. Наши услуги:

ОБУЧЕНИЕ

КОНСАЛТИНГ

МАРКЕТИНГ

FCG Creative lab

ОНЛАЙН ТРЕНД-БЮРО FASHION SNOOPS



ОБУЧЕНИЕ

По заказу крупных предприятий мы создаем специальные образовательные программы для персонала этих компаний, а также проводим открытые тренинги и семинары.

ТРЕНИНГИ И СЕМИНАРЫ

Тренинги и семинары — кратковременный формат образования, дающий представление об основах изучаемого предмета и практические навыки в рамках заявленной темы.

Все тренинги семинары сертифицированы FCG.

После тренинга и семинара слушатели получают сертификат о его прохождении.

Основные направления обучения:

Обувной бизнес

- Техники эффективных продаж в розничном магазине обуви
- Визуальный мерчендайзинг в магазинах обуви: теория и практика
- Обувной бизнес. Минимизация остатков в розничной торговле
- Обувной бизнес: Эффективные продажи в розничном магазине обуви. Как продавать с умом и удовольствием
- Обувной бизнес: Управление ассортиментом. Категорийный менеджмент. Расчет товарного запаса на сезон для магазина обуви
- Акции стимулирования продаж и особенность программы продвижения для обувных магазинов

ВНИМАНИЕ!

Зарегистрировавшиеся участники семинара получают уникальную возможность: посетить один из семинаров Fashion Consulting Group из раздела «Обувной бизнес» со скидкой 15%.

Следите за расписанием на сайте fashionconsulting.ru

- 15 %



ОБУЧЕНИЕ

Коммерческий визуальный мерчендайзинг

- Коммерческий визуальный мерчендайзинг для магазинов одежды. Теория и практика для специалистов
- Практикум по визуальному мерчендайзингу: Расчет оптимальной вместимости торгового зала
- Визуальный мерчендайзинг: как увеличить выручку с квадратного метра?

Витринистика

- Витрины и витринные концепции: техники создания эффективных коммерческих витрин

Управление продажами

- Одежда класса "Люкс". Эффективные технологии продаж и секреты "высокого" сервиса

Эффективная розница: управление магазином, сетью. Франчайзинг

- Работа с непроданными остатками товара в компаниях индустрии моды
- Метод расчета рентабельности магазина одежды, эффективность издержек
- Построение системы франчайзинга для российских fashion компаний
- Метод расчета рентабельности для магазина одежды. Специфика работы с непроданными остатками
- Как повысить эффективность продаж в магазине при помощи KPI (ключевых показателей эффективности)



ОБУЧЕНИЕ

Современные технологии для ритейла. Интернет

- Социальные сети для fashion-индустрии: 27 надежных инструментов продвижения
- Интернет-магазин модной одежды: выбор бизнес-модели и алгоритм запуска
- Что, как и зачем носят в социальных сетях? Продвижение fashion продукта в новых медиа

Разработка коллекций и управление ассортиментом

- Ассортиментная политика. Управление и планирование товарного запаса в розничном магазине модной одежды
- Профессиональный fashion словарь для эффективных продаж
- Женская одежда: модные тенденции для баеров. Коллекции сезона FW 13/14
- Мужская одежда: коммерческие тренды и рекомендации для разработки коллекции сезона SS 14
- Мужская одежда: модные тенденции для баеров. Коллекции сезона FW 13/14
- Коммерческие тренды и рекомендации для разработки коллекции женской одежды сезон SS 14
- Обувь и аксессуары: модные тенденции для разработки коллекции сезона весна-лето 2014. Женский и мужской ассортимент.
- Обувь и аксессуары: модные тенденции для баеров. Коллекции сезона осень-зима 2013/14. Женский и мужской ассортимент.
- Баинг в индустрии моды: основные понятия и принципы формирования коллекции



ОБУЧЕНИЕ

Имиджеология и формирование гардероба

- Создание модного образа. Мужская стилистика
- Правила формирования делового гардероба. Дресс-коды в деловой одежде
- Создание модного образа. Модный fusion

Детская одежда

- Детская одежда: модные тенденции для разработки коллекции одежды для мальчиков осень-зима 2013/14
- Детская одежда: Коммерческие тренды или рекомендации для закупки коллекций для девочек весна/ лето 13
- Детская одежда: модные тенденции для разработки коллекции одежды для девочек осень-зима 2013/14
- Детская одежда: Коммерческие тренды или рекомендации для закупки коллекций для мальчиков весна/ лето 13



КОНСАЛТИНГ: ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ:

КОНСАЛТИНГ:

Консалтинговые услуги — ключевое направление деятельности FCG. Мы консультируем предприятия индустрии моды по двум направлениям: производство модных товаров (одежды, аксессуаров, обуви и т. п.) и их продажа (розничная и оптовая). Услуги предоставляются в виде консультаций и маркетинговых исследований.

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ:

1. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА «МОДНЫХ» ТОВАРОВ

Разработка стратегии позиционирования торговой марки индустрии моды

Принятие решения о целевой аудитории: на какого покупателя ориентироваться, как отстраиваться от конкурентов, с каким ассортиментом выходить на рынок. Дизайн, коммуникации и стимулирование сбыта торговой марки.

Разработка бизнес-плана

План предпринимательской деятельности на определенный период, устанавливающий показатели, которые предприятие должно достичь, включая показатели движения наличности и объемов производства с разбивкой по месяцам (на первые два года) и более агрегированные показатели на последующие годы.



КОНСАЛТИНГ: ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ

2. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ)

Разработка мерчендайзинг-календаря

Планирование этапов производства линии одежды: разработка дизайна, закупка сырья, презентация и сбыт готовой продукции.

Разработка структуры ассортимента и его процентных соотношений

Определение состава товарных категорий, групп и видов ассортимента на основании позиционирования торговой марки.

Разработка стилистических характеристик ассортиментных групп

Определение базовых и вариативных средств художественной выразительности ассортиментных групп в соответствии с прогнозируемыми ожиданиями целевой аудитории.

Разработка матриц базовых силуэтов — математическая модель коллекции одежды

Определение базовых и вариативных силуэтов одежды на основании статистического анализа востребованности силуэтов одежды конкретной целевой аудиторией.

Оптимизация работы дизайн-бюро

Минимизация рисков, связанных с творчеством дизайнеров, с помощью коммерчески ориентированной системы работы дизайн-бюро в массовом производстве «модных» товаров, а также планирования и объективных критериев оценки результатов творческого процесса.

Сопровождение процесса разработки линии одежды в дизайн-бюро

Планирование работы дизайн-бюро, выработка и применение объективных критериев оценки результатов творческого процесса в соответствии с коммерческими целями компании.

Сопровождение на специализированных выставках и переговорах с поставщиками сырья

Выбор поставщиков материалов, подбор фактур и цветовых палитр в соответствии с ассортиментной политикой торговой марки.



КОНСАЛТИНГ: ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОПТОВЫХ КОМПАНИЙ

3. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА В ПРОИЗВОДСТВЕ «МОДНЫХ» ТОВАРОВ

Организация работы оптового show-room

Инструменты оптовой продажи, правила работы с клиентами, телемаркетинг и сервис в оптовой компании индустрии моды.

Разработка фирменной техники продаж и должностных инструкций персонала торгового зала

Организация работы персонала в торговом зале show-room, розничного или оптового магазина, организация системы отбора, обучения, тестирования и контроля персонала.

Визуальный мерчендайзинг

Разработка стандартов визуальной презентации товара в show-room и в розничных точках продаж.

Разработка комплекса стимулирования сбыта в оптовой продаже (sales promotion)

Комплексный подход к стимулированию сбыта в оптовой продаже: система акций стимулирования продаж и их взаимодействие со специальными событиями

Разработка стратегии экспомаркетинга

Стратегия участия в торговых выставках индустрии моды: планирование, подготовка и организация выставочного модуля и работы персонала во время выставки.

Организация и проведение специальных событий

Показы мод, презентации и т.п.



КОНСАЛТИНГ: ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАТОРОВ

1. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

Разработка стратегии позиционирования розничного магазина (сети)

Принятие решения о формате магазина: на какого покупателя ориентироваться, как отстраиваться от конкурентов, месторасположение магазина, его ассортимент, внешнее оформление, коммуникации и стимулирование сбыта.

Разработка бизнес-плана

План предпринимательской деятельности на определенный период, устанавливающий показатели, которые предприятие должно достичь, включая показатели движения наличности и объемов производства с разбивкой по месяцам (на первые два года) и более агрегированные показатели на последующие годы.

2. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА (РОЗНИЧНЫЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ)

Разработка структуры ассортимента и его процентных соотношений

Определение состава товарных категорий, групп и видов ассортимента на основании позиционирования магазина (сети).

Планирование и оценка рентабельности товарного запаса

Определение объемов закупки и плана поставок с целью достижения максимальной рентабельности товарного запаса и снижения остатков.

Сопровождение закупок (buying)

Выбор торговых марок и видов ассортимента для магазина.



КОНСАЛТИНГ: ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАТОРОВ

3. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА В РОЗНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Визуальный мерчендайзинг

Разработка стандартов визуальной презентации товара в магазине (сети).

Redressing магазина

Организация образцовой выкладки товаров в связи с поступлением новой коллекции или проведением акций стимулирования продаж.

Разработка фирменной техники продаж и должностных инструкций персонала торгового зала

Организация работы персонала в торговом зале розничного магазина, организация системы отбора, обучения, тестирования и контроля персонала.

Разработка комплекса стимулирования сбыта (sales promotion) в розничном магазине (сети).

Комплексный подход к стимулированию сбыта в «модном» магазине: система акций стимулирования продаж и их взаимодействие с визуальным мерчендайзингом и специальными событиями.

Организация и проведение специальных событий

Показы мод, trunk-show, выставки и т. п.



МАРКЕТИНГ

Fashion Consulting Group проводит маркетинговые исследования рынка индустрии моды. География деятельности нашей компании — вся территория Российской Федерации. Нашими заказчиками являются корпоративные и частные клиенты, представители российского и международного бизнеса. В арсенале Fashion Consulting Group полный набор количественных, качественных и комплексных методов — анкетный опрос, интервьюирование, контент-анализ, экспертный опрос, фокус-группы.

На основании выводов исследований мы предлагаем конкретные практические решения.

- Регулярные отраслевые отчеты по рынку одежды, обуви, аксессуаров
- Маркетинговый аудит бренда, оценка потенциала выбранной ниши.
- Исследования ценовых стратегий в розничном бизнесе
- Анализ перспектив развития бренда, сценарии стратегий на рынке
- Оценка стоимости fashion бренда - известность, установки, доверие, рыночная премия
- Тестирование названия и фирменного стиля бренда
- Оценка эффективности системы маркетинговых коммуникации. Разработка рекомендаций и решений
- Исследование эффективности ассортиментной стратегии



ЗАКАЗЧИКИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ FCG

Заказчики маркетинговых исследований FCG

Среди наших клиентов в течении последних трех лет были организации и компании разного профиля деятельности, например:

- RBC (Росбизнесконсалтинг)
- Premier Vision France (национальная текстильная выставка Франции)
- KPMG International (консалтинговая и аудиторская компания)
- Министерство культуры и массовых коммуникаций
- Торговая палата Посольство Дании
- Торговая палата Посольство Франции
- Crocus Group-Crocus expo (Выставочный отдел холдинга)
- Fashion TV (телекоммуникационная компания)
- Реалист (сеть магазинов мужской одежды)
- Сток-Центр (сеть дисконтных магазинов одежды)
- Eva (производитель женской одежды plus size)
- Мир Детства (крупный производитель детских товаров и детской одежды)
- Сенез (крупный производитель демисезонной женской одежды)
- Элегант (сеть магазинов демисезоной верхней одежды и женской линии total look)
- YAX! (производитель молодежной одежды спортивного стиля и розничный оператор)
- Vis-a-Vis (производитель и розничный оператор белья и молодежной одежды)
- Glance (производитель и крупный розничный оператор женской одежды)
- Fler-o-Fler (производитель и розничный оператор женской одежды)



FCG Creative lab

FCG Creative lab – дочернее подразделение Fashion Consulting Group, специализирующийся на коммерческом визуальном мерчендайзинге, витринистике и корпоративном обучении в этих сегментах.

Наши проекты строятся на понимании визуального мерчендайзинга и витринистики как эффективного коммерческого инструмента. С помощью методов визуального мерчендайзинга можно решать задачу повышения продаж на 3 уровнях воздействия на покупателей:

- информировать о предложении на рациональном уровне,
- привлекать внимание на эмоциональном уровне,
- воздействовать на установку к покупке на подсознательном уровне.

Для решения задач наших клиентов мы используем как самые актуальные мировые тенденции в оформлении витрин, оформлении и зонировании торгового пространства, так и адаптированные к российскому потребителю авторские методики FCG, подтвержденные 12 летним практическим опытом на российском рынке.

В процессе нашей работы – мы обучаем практическим инструментам ВМ персонал клиентов. Мы учим мерчендайзингу в деталях: как максимально коммерчески презентовать и модели бестселлеры, и наименее удачные – непродаемый модели коллекции; как стимулировать продажи комплектами, грамотно презентовать несколько цветовых историй коллекции в рамках одного торгового пространства и тд.

Среди реализованных проектов мерчендайзинг и имидж таких сетевых брендов как Axara, Mexx, Pinko, Oilily, Sela, Эконика, Tom Farr, Normann, Quattro и другие.



FCG Creative lab

НАШИ УСЛУГИ :

- Аудит формата и оптимизация работы бренда в области визуального мерчендайзинга (ВМ)
- Разработка стандартов ВМ / создание merchandising book
- Коммерческий редрессинг коллекций в торговом зале
- Разработка витринных концепций и оформление витрин
- Обучение персонала в сфере мерчендайзинга и витринистики
- Создание дистанционной системы вм сетевого бренда
- Разработка концепции торгового пространства
- Брендинг и ребрендинг торговой марки
- Разработка pos коммуникации бренда



ОНЛАЙН ТРЕНД-БЮРО FASHION SNOOPS

FASHION SNOOPS.COM

Онлайн агентство, которое уже более 12 лет оказывает консалтинг по прогнозированию коммерческих трендов для компаний индустрии моды по всему миру. Тренд-прогноз – это инструмент для создания и закупки коллекций ассортимента одежды и обуви. Партнером в России и СНГ выступает компания Fashion Consulting Group (Москва).

FASHION SNOOPS.COM – это:

- Трен-прогнозы
- Выставки
- Ритейл
- Показы



Fashion Consulting Group

Консалтинг, маркетинг и PR:

Тел.: +7(495) 629-74-25, 629-76-23

Образовательные программы:

Тел.: +7(495) 629-69-85, 629-01-58, 766-07-26

E-mail: info@fashionconsulting.ru