



КАК СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ ВЛИЯЮТ НА СТРАТЕГИИ АССОРТИМЕНТА

КРАВЧЕНКО ГАЛИНА

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АССОРТИМЕНТ FCG

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ТРЕНД-АНАЛИТИКИ FCG/FASHIONSNOOPS

FB: [WWW.FACEBOOK.COM/KRAVGALINA](https://www.facebook.com/kravgalina)

E-MAIL: GKRAVCHENKO@FASHIONCONSULTING.RU



Fashion
Consulting
Group

КОНСАЛТИНГ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ | ТРЕНДЫ

WWW.MODA.HSE.RU
WWW.FACEBOOK.COM/MODAHSE

©Fashion Consulting Group, 2019. Все права защищены.

19 лет для индустрии моды России

- Более **170** реализованных проектов
- Более **270** клиентов:
 - производители одежды и обуви
 - розничные сети
 - российские дома моды и дизайнеры
 - швейные предприятия
- Более **4500** публикаций и выступлений в СМИ и на отраслевых конференциях



1. КОНСАЛТИНГ

**2. МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

**3. АССОРТИМЕНТ
ТРЕНДЫ**



MODAHSE

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
МЕНЕДЖМЕНТ И КОММУНИКАЦИИ
В ИНДУСТРИИ МОДЫ

**ЦЕНТР «МЕНЕДЖМЕНТ И
КОММУНИКАЦИИ
В ИНДУСТРИИ МОДЫ» В
НИУ ВШЭ**

НАШИ УСЛУГИ

Мы оказываем услуги по развитию, поддержке и реорганизации бизнеса в сфере моды (производство и продажи), проводим исследования модного рынка и организуем обучение и переподготовку кадров для работы в модном бизнесе.

**1. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ,
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
И ПРОДВИЖЕНИЕ**



**2. МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**



**3. ОРГСТРУКТУРА
И ПЕРСОНАЛ**



**4. УПРАВЛЕНИЕ
АССОРТИМЕНТОМ,
ТРЕНД
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ**



**5. ОТРАСЛЕВОЕ
ОБУЧЕНИЕ**



6. ИМИДЖЕЛОГИЯ



НАШИ КЛИЕНТЫ



НАШИ КЛИЕНТЫ – ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ ИНДУСТРИИ МОДЫ РОССИИ.





НАШИ КЛИЕНТЫ ДИЗАЙНЕРЫ

Мы тесно сотрудничаем с российскими дизайнерами по различным проектам. Непосредственно влияем на развитие отечественной модной индустрии.





ГАЛИНА КРАВЧЕНКО

Директор департамента
ассортимент FCG
Руководитель направления тренд-
аналитики FCG/FashionSnoops

Специализируется на разработке коммерческих коллекций одежды и обуви, управлении ассортиментом в розничных сетях и оптовых компаниях. Внедряет в практику российских компаний международный опыт fashion product development.

- Экс-директор по маркетингу и член совета директоров компании Zenden.
- Реализованы успешные проекты по консалтингу и обучению для компаний в сегментах:
 - Online: Butik.ru, Lamoda, Otto Group
 - Одежда: Gloria Jeans, Спортмастер, 1001 ПЛАТЬЕ, Luisa Cerano, Sela, Холдинг Центр, Oodji (ALMEO GROUP, Казахстан), Molito, Baltman, Mosaik, ANTIGA, EVONA, AVERI, Vito Ponti, Westland, телеканал Shop&Show, ТМ GOLUB, Henry Cottons, Marina Yachting, Marlboro Classics
 - Обувь: SALAMANDER, Юничел, Эконика, Аскания, Никамед, Сурсил-Орто, Cavaletto, Vitacci, Dino Ricci, Россита (ТМ Lisette), MIRATON (Украина), cabLOOK.ru, 2fellini.ru
 - Сумки и аксессуары: Luxottica, Gretta (розничная сеть ELEGANZZA), Leo Ventoni
 - Белье и одежда для дома: Дикая Орхидея, Pike, Melado, ТМ «Фэст»
 - Ювелирные изделия: Valtera
 - Чулочно-носочные изделия: Conte и др.
- Автор и ведущий цикла тренингов – практикумов и курса лекций для НИУ ВШЭ по управлению ассортиментом и модным трендам.
- Имеет многочисленные публикации в изданиях: Секрет фирмы, Shoes Report, Pro Fashion, FashionUnited, Модный магазин, Life & Market, и т.д.
- Образование: Высшая школа Inholland (г. Амстердам), Государственный Университет Управления.

КЛИЕНТЫ ПО НАПРАВЛЕНИЮ АССОРТИМЕНТ: КОНСАЛТИНГ, ОБУЧЕНИЕ



НАШИ УСЛУГИ



ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА



КОНСАЛТИНГ



ОБРАЗОВАНИЕ



КОММУНИКАЦИИ



КОНСАЛТИНГ

Для инвесторов
 Для офлайн и онлайн инвесторов
 Для офлайн и онлайн ритейлеров
 Для производителей и оптовиков
 Для дизайнерских стартапов

Стратегические решения

По бизнес-планированию, маркетингу, ассортиментным стратегиям, дистрибуции и коммуникациям

Операционные решения

Включая инспектирование реализации

Визуальный мерчандайзинг

Ассортимент и тренды

Брендинг

Позиционирование

Бизнес-планирование и реорганизация



КОНСАЛТИНГ

АССОРТИМЕНТ И РАЗРАБОТКА КОЛЛЕКЦИЙ

Ассортиментная стратегия:

- выявление ключевых компетенций в ассортименте компании.
- развитие стилей в ассортименте. Методики FCG[®] : формула стилового ДНК, формула стилевой линии.
- формирование классификатора как ключевой структуры для сезонных матриц ассортимента
- технология внедрения модного тренда для повышения продаж
- разработка алгоритмов управления ассортиментом под реалии Заказчика
- функциональная структура подразделений: отдел дизайна и разработки, отдел товародвижения, отдел закупки

Управление ассортиментом:

- формула хитов продаж и перенос успеха на новые модели: Методика FCG[®]
- методики построения ассортиментной матрицы и товарного запаса на сезон
- оживление продаж по ассортиментным группам в течении сезона

Product development:

- баинг
- разработка сезонной коллекции
- trend book на сезон
- сопровождение разработки коллекции (на сезон)

КОНСАЛТИНГ ФОРМАТ РАБОТ

Мы оказываем услуги предприятиям индустрии моды в виде консалтинговых сессий и аналитических записок.

Проведение устных консалтинговых сессий

консалтинговые сессии в интерактивном режиме «вопрос-ответ» рабочее совещание с участием консультанта-модератора презентация готовых документов (функциональных стратегий)

Разработка письменных документов

По запросу заказчика FCG разрабатывает маркетинговые стратегии, методики, инструкции для подразделений и т. д., которые оформляются в виде отчетных документов.

Продолжительность и стоимость

В зависимости от сложности задачи и объема первичной информации аналитическая работа занимает от одной до восьми недель и более. Стоимость консалтингового проекта пропорциональна количеству времени, затраченному на проект сотрудниками.



MODA**HSE**



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
**МЕНЕДЖМЕНТ
И КОММУНИКАЦИИ
В ИНДУСТРИИ МОДЫ**



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

MODA HSE

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
МЕНЕДЖМЕНТ И КОММУНИКАЦИИ
В ИНДУСТРИИ МОДЫ



Центр работает с 2000 года
и специализируется на Бизнес
образовании в индустрии моды

- курируется агентством
Fashion Consulting Group
- Акцент на практике и специфике
русского бизнеса

**36 авторских
курсов**

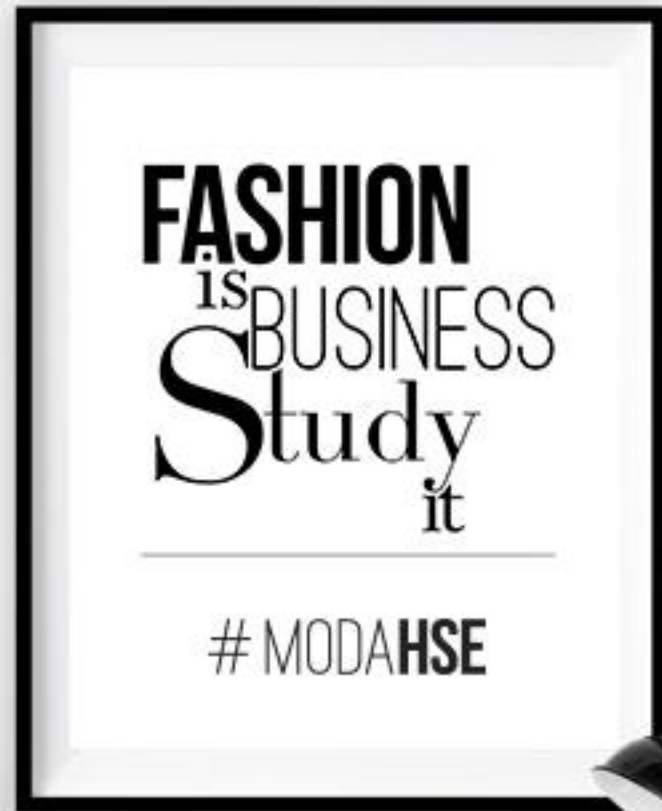
по менеджменту,
маркетингу
и брендингу
в индустрии моды

**Более
2500**

выпускников

**Более 350
компаний**

в которых работают
выпускники наших
программ



НАПРАВЛЕНИЯ:

- Менеджмент
- Маркетинг
- Баинг
- E-commerce
- PR
- Визуальный мерчандайзинг

ФОРМАТЫ:

- Магистратура
- Профессиональная переподготовка
- Повышение квалификации
- Тренинги

WWW.MODA.HSE.RU



FASHION
is BUSINESS
Study
it

#MODAHSE

1 Сентября 2019 года

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ИНДУСТРИИ МОДЫ

Магистратура, 2 года

Диплом НИУ ВШЭ

Подача документов: 20 июня 2019 - 20 августа 2019

8 Октября 2019 года

БРЕНД – МЕНЕДЖМЕНТ И БАИНГ В ИНДУСТРИИ МОДЫ

Профессиональная переподготовка, 15-18 месяцев

Диплом НИУ ВШЭ

ТРЕНИНГИ И ИНТЕНСИВЫ FASHION CONSULTING GROUP

16 марта

Fashion in English - 12 недель, занятия по субботам

18 - 22 Марта

Цикл семинаров: Как повысить эффективность оптовых продаж

25 - 28 Марта

Цикл Семинаров: Эффективное управление fashion ассортиментом:
ключевые понятия, инструменты, методики

1 - 6 Апреля

Интенсив: Fashion e-commerce: маркетинг и продажи

8 - 12 Апреля

Интенсив: Визуальный мерчандайзинг в индустрии моды

15 - 19 Апреля

Цикл семинаров: Школа проактивного сервиса

22 – 26 Апреля

Цикл Семинаров: Эффективные розничные продажи



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ: «УПРАВЛЕНИЕ FASHION АССОРТИМЕНТОМ»:

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ, ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДИКИ



ЛЕКТОР



ГАЛИНА КРАВЧЕНКО

Директор
департамента «Ассортимент» FCG
Руководитель направления тренд-
аналитики FCG/FashionSnoops

25 марта ДЕНЬ 1	СТРУКТУРА И МАТРИЦА АССОРТИМЕНТА – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ И ТАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ FASHION АССОРТИМЕНТОМ 8 ак часов
26 марта ДЕНЬ 2	МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО ЗАПАСА И РАСЧЕТА АССОРТИМЕНТНОЙ МАТРИЦЫ НА СЕЗОН 8 ак часов
27 марта ДЕНЬ 3	АЛГОРИТМ БАИНГА ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ FASHION КОЛЛЕКЦИИ 8 ак часов
28 марта ДЕНЬ 4	МИНИМИЗАЦИЯ ОСТАТКОВ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ ДЛЯ МАГАЗИНОВ ОДЕЖДЫ, ОБУВИ И АКСЕССУАРОВ 2 ак часа
29 марта ДЕНЬ 5	дополнительная тема КОММЕРЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ ДЛЯ СЕЗОНА SS 20 2 ак часа



КАК СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ ВЛИЯЮТ НА СТРАТЕГИИ АССОРТИМЕНТА

КРАВЧЕНКО ГАЛИНА

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА АССОРТИМЕНТ FCG

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В FCG МЕЖДУНАРОДНОГО ТРЕНД-БЮРО
FASHIONSNOOPS.COM

[WWW.FACEBOOK.COM/KRAVGALINA](https://www.facebook.com/kravgalina)

E-MAIL: [KRAVGALINA@GMAIL.COM](mailto:kravgalina@gmail.com)

- «Что такое и с чем его едят» - технологии omnichannel в управлении ассортиментом
- Почему и для чего жизненно необходим новый подход в управлении ассортиментом в мультиканальном ритейле
- Пример технологий «возбуждающих» покупки в мультиканальном ритейле

69% покупателей, которые пришли в розничную точку, чтобы забрать заказ из интернет-магазина, дополнительно покупают что-то в случае активных продаж.

Прибыль ритейлеров, внедривших стратегию омниканальности, на **30%** выше, чем у тех, кто использует один канал продаж.

У компаний, активно использующих омниканальность, lifetime value на **56%** выше, чем у тех кто использует традиционные стратегии.

«I want us to stop talking about digital and physical retail as if they're two separate things. The customer doesn't think of it that way, and we can't either.»

«Я хочу, чтобы мы перестали говорить о цифровом и физическом ритейле как о двух обособленных вещах. Покупатель так не считает – не должны и мы.»

CEO Walmart Даг Макмиллон

ПОКУПАТЕЛЬ – КЛИЕНТ ОМНИКАНАЛЬНОЙ РОЗНИЦЫ

ОДИНАКОВЫЕ ВКУСОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ У ПОКУПАТЕЛЬНИЦ РАЗНОГО ВОЗРАСТА МЕТАЛЛИЗИРОВАННАЯ ЮБКА ПЛИССЕ



ОДИНАКОВЫЕ ВКУСОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ У ПОКУПАТЕЛЬНИЦ РАЗНОГО ВОЗРАСТА КОЖАНАЯ КУРТКА «КОСУХА»



ОДИНАКОВЫЕ ВКУСОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ У ПОКУПАТЕЛЬНИЦ РАЗНОГО ВОЗРАСТА ЮБКА МИНИ С УЗОРОМ ЛЕОПАРД



1810038



АССОРТИМЕНТ ОМНИКАНАЛЬНОЙ РОЗНИЦЫ



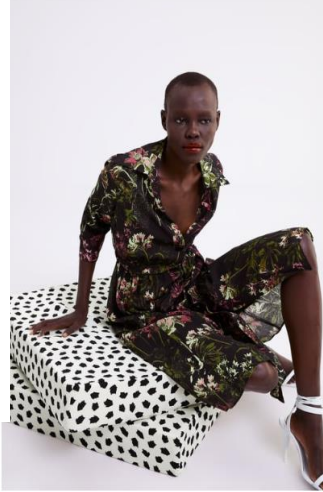
NEW
ТОП С ПЕЧАТКОМ
2 790 руб.



NEW
ПЮФОВЫЕ ШТРАНЫ
2 790 руб.



NEW
КОФТА С НАПЕЧАТКАМИ
5 990 руб.



NEW



NEW / КОРЗИНА
С ПЕЧАТКОМ
2 990 руб.



NEW
ПЮФОВЫЕ ШТРАНЫ С КОЖАТЫМ ЗАКАМ
3 990 руб.



NEW
ПЮФОВЫЕ ШТРАНЫ С НАПЕЧАТКАМИ
2 990 руб.



ПОИСК

ПЛАТЬЕ ИЗ ИСКУССТВЕННОЙ ЗАМШИ
1 999 руб.

ПЛАЩ ИЗ ИСКУССТВЕННОЙ ЗАМШИ
3 999 руб.

ПЛАТЬЕ ИЗ ИСКУССТВЕННОЙ ЗАМШИ
1 999 руб.



NEW
ПЛАТЬЕ С ПРИНТОМ УЗЛОВ



Узнайте больше о нашей коллекции и о том, как мы работаем над созданием более устойчивой одежды.
2 000 руб.

Узнайте больше о нашей коллекции и о том, как мы работаем над созданием более устойчивой одежды.
2 000 руб.

Вид: 2 4 1 - 60 ПЛЮСЫ



TRF DENIM X JOIN LIFE

NEW WAYS OF WORKING, NEW PROJECTS, NEW GOALS, NEW CHALLENGES

AT TRF DENIM WE ARE WORKING TO MAKE OUR PRODUCTS MORE SUSTAINABLE EVERY DAY. LOOKING FOR NEW PROCESSES AND NEW RAW MATERIALS THAT HELP US TAKE CARE OF THE ENVIRONMENT.

CAR



NEW
Зажимные джинсы с высокой посадкой
2 900 руб.





ОДНОТОННАЯ РУБАШКА ИЗ ЛИОЦЕ...

4,490 РУБ.

ТРЕНЧ С КОНТРАСТНЫМИ ШВАМИ

15,990 РУБ.

ПЛАТЬЕ РУБАШЕЧНОГО ПОКРОЯ

10,990 РУБ.

КУРТКА В СТИЛЕ САФАРИ ИЗ ЛИОЦЕ

10,990 РУБ.



СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ МЕНЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ FASHION АССОРТИМЕНТОМ

СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ МЕНЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ FASHION АССОРТИМЕНТОМ



ЦЕЛЬ	СТРАТЕГИЯ	РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ
единая история покупок одного клиента off-line и on-line	история покупок off-line и on-line , привязанная к личным данным клиента	<ul style="list-style-type: none">• единая база информации о клиенте для всех подразделений;• it система связывающая данные продаж во всех каналах;• технологии управления клиентским опытом

СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ МЕНЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ FASHION АССОРТИМЕНТОМ



ЦЕЛЬ	СТРАТЕГИЯ	РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ
прозрачная информация для покупателя о наличии и месте нахождения товара в off-line и on-line	единая информационная система о наличии и доступности товара off-line и on-line	<ul style="list-style-type: none">• единая система учета товара.• достоверная информация об остатках в off-line и on-line на дату и время запроса• оперативная синхронизации информации о движении товара.

СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ МЕНЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ FASHION АССОРТИМЕНТОМ



ЦЕЛЬ	СТРАТЕГИЯ	РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ
единые цены off-line и on-line	согласованность ценообразования off-line и on-line	<ul style="list-style-type: none">• изменение ценовой политики.• единый график акций стимулирования продаж.• единая стратегия продвижения групп ассортимента (сезонность, flash коллекции, модели kvi и тд)

СТРАТЕГИИ МУЛЬТИКАНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ МЕНЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ FASHION АССОРТИМЕНТОМ



ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ МУЛЬТИКАНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА

Аналитика	<ul style="list-style-type: none">• «объемная аналитика» показателей KPI ассортимента по каналам off-line и on-line• анализ продаж одному клиенту в off-line и on-line и учет клиентской истории• единая IT система для всех подразделений• «площадки» для связи коммуникации сотрудников разных подразделений
Инструменты и методики	<ul style="list-style-type: none">• ассортиментная матрица соединяющая матрицы каналов продаж off-line и on-line• единое ценообразования и скидок• единый график стимулирования продаж групп ассортимента
Оргструктура и мотивация персонала	<ul style="list-style-type: none">• матричная структура управления – процессы , а не функциональные зоны• мотивация сотрудников (категорийные менеджеры, байеры) на показатели продаж и прибыли по всем каналам off-line и on-line

ПРИМЕРЫ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ FCG ДЛЯ МУЛЬТИКАНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА

ПРИМЕРЫ ТЕХНОЛОГИЙ FCG ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ В МУЛЬТИКАНАЛЬНОМ РИТЕЙЛЕ



- Матрица ассортимента для мультиканального ритейла
- Документа-инструкции классификатор ассортимента
- Визуализация ассортимента на этапе закупки и/или создания
- Технология внедрения модного тренда в ассортимент для повышения продаж
- Технология проекции успеха моделей хитов на новый ассортимент
- Организационная структура подразделений связанных с управлением ассортиментом



КОНТАКТЫ



<https://www.facebook.com/FCG.Russia/>



<https://www.facebook.com/ModaHSE/>



<https://t.me/fashionprokachka>

<https://www.instagram.com/modahse/>

Консалтинг, исследования рынка
+7 (965) 315-18-18

Образование
+7 (495) 629-69-85

info@fashionconsulting.ru

www.fashionconsulting.ru

125009 Москва, Малый Гнездниковский пер., 4