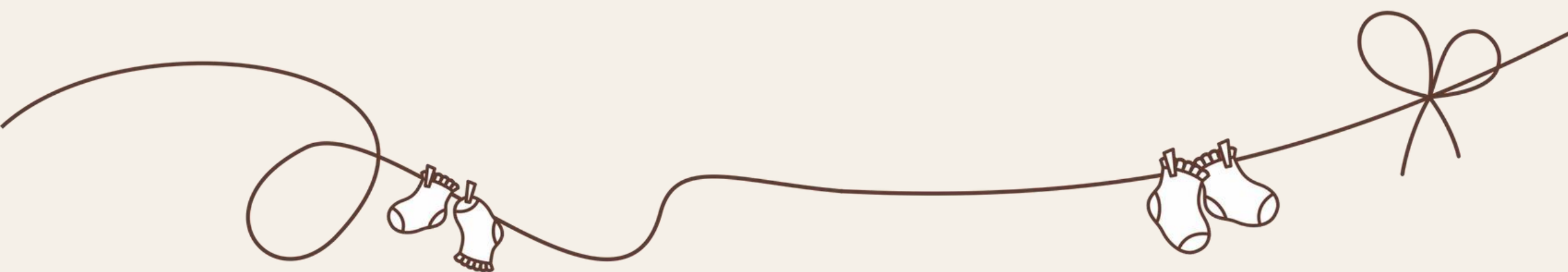




# Стратегия по экспорту продукции Peppy Woolton



Волшебство с первой нити



# ООО «Авалон Продакшн» (г. Казань)

Начало производственной  
деятельности – 2017 год



- 1 Собственное производство
- 2 Вязальное оборудование «Lonati» – парк **33** машины.
- 3 Производственные мощности - **более 1 млн. 500 тыс.** пар в год
- 4 Используется только сертифицированная длинноволокнистая гребенная пряжа с добавлением полиамидных нитей европейского производства
- 5 Вся продукция изготовлена в соответствии с ГОСТ 8541-2014 и ТР ТС 007/2011





- 1 Зарегистрированная ТМ – Peppy Woolton.
- 2 В изготовлении нашей продукции применяется особая технология вязания: увеличенная плотность изделия в пяточной и носочной зонах, специально разработанный способ провязывания следа, тончайший шов на мыске.
- 3 Дизайн изделий ТМ Peppy Woolton разработан при участии итальянских специалистов.
- 4 100% контроль качества на всех этапах.
- 5 Перед упаковкой – обязательная стадия влажно-тепловой обработки на высокотехнологичном формировочном оборудовании, что минимизирует процесс усадки.

# Немного цифр



# Изменения 2021

1

Рост запросов по  
созданию СТМ

2

Рост запросов по  
продаже нашей  
продукции на  
маркетплейсах

3

Рост продаж  
базового  
однотонного  
ассортимента

4

Значительный  
рост продаж  
по отдельным  
регионам



## Тренды 2021-2022

- Консолидация рынка
- Развитие СТМ
- Рост продаж на маркетплейсах
- Скорость доставки
- Нехватка кадров

## Фокус 2022

- Лидерство на маркетплейсах
- Выход на международные площадки Amazon; Kaspi
- Оффлайн экспорт

# План действий по выводу продукции на экспорт

- Активное взаимодействие с РЭЦ и ЦПЭ г. Казань.
- Участие в профильных выставках, налаживание связей с организациями, аккредитованными на поиск иностранных партнеров.
- Круглые столы, семинары в ТПП Татарстана, знакомство с предпринимателями, имеющими опыт выхода на экспорт.
- Самостоятельный поиск и анализ возможных каналов и рынков экспорта (онлайн и оффлайн).
- Проведение и анализ оценки потенциальных рынков сбыта, расчет возможных затрат по выходу и налаживанию продаж на экспорт с привлечением профильных организаций.

# Трудности подготовительного периода:

- Незнание специфики сертификации, наличия регламентов по импорту текстиля в странах ЕС.
- Необходимость проведения дополнительных испытаний по сертификации для европейских рынков.
- Сложности в определении способов и стоимости экспортной логистики.
- Сложности оценки рисков.
- Повышение квалификации в сфере ВЭД, привлечение дополнительных специалистов.





peppywoolton.com  
peppywoolton

# Спасибо!

