

ТРЕНД 15/16 – ТОРГОВЛЯ НЕПРОФИЛЬНЫМИ ТОВАРАМИ

Поддубная Ирина Владимировна

Facebook: [irina.poddubnaya.33](https://www.facebook.com/irina.poddubnaya.33)

Группа компаний «Обувь России» — федеральная розничная обувная сеть, входит в пятерку крупнейших операторов российского обувного рынка, лидер среднеценового сегмента.

Компания «Обувь России» была основана **в 2003 году**, головной офис расположен в Новосибирске.



450 магазинов / 100 городов

8,1 млрд. руб. — выручка компании в 2014 году

5 одноименных розничных сетей

4 интернет-магазина:

www.westfalika.ru, www.emilia-estra.ru,

www.westfalika-home.ru, www.rossita.com

Полки магазина, перенасыщенные товарами



«Впихнуть невпихнуемое»

Новосибирск Адреса магазинов 8 800 555-25-53 des12@obuvrus.ru 4 товара на 3 864 руб.

WESTFALIKA
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

О компании Доставка Как оформить заказ Поиск по сайту
Гарантии Оплата Как подобрать размер Вопросы и ответы

ЖЕНСКАЯ ОБУВЬ МУЖСКАЯ ОБУВЬ ОДЕЖДА АКСЕССУАРЫ СРЕДСТВА УХОДА ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА РАСПРОДАЖА

Главная → Женская обувь → Туфли → Туфли на плоской подошве → Лоферы ← Вернуться к списку товаров

Лоферы

H8858226 син WF

4 690 руб.

Комфортные лоферы Valeriya by Westfalika для повседневной носки, выполнены из натуральной лакированной кожи синего цвета, что актуально в этом сезоне. Модель лаконичного дизайна без декоративных элементов. Внутри подкладка из кожи. Низкий каблук и гибкая подошва удобны при эксплуатации.

Выберите размер Таблица размеров

36	37	38	39	40	41
----	----	----	----	----	----

Выберите цвет модели

■ ■ ■

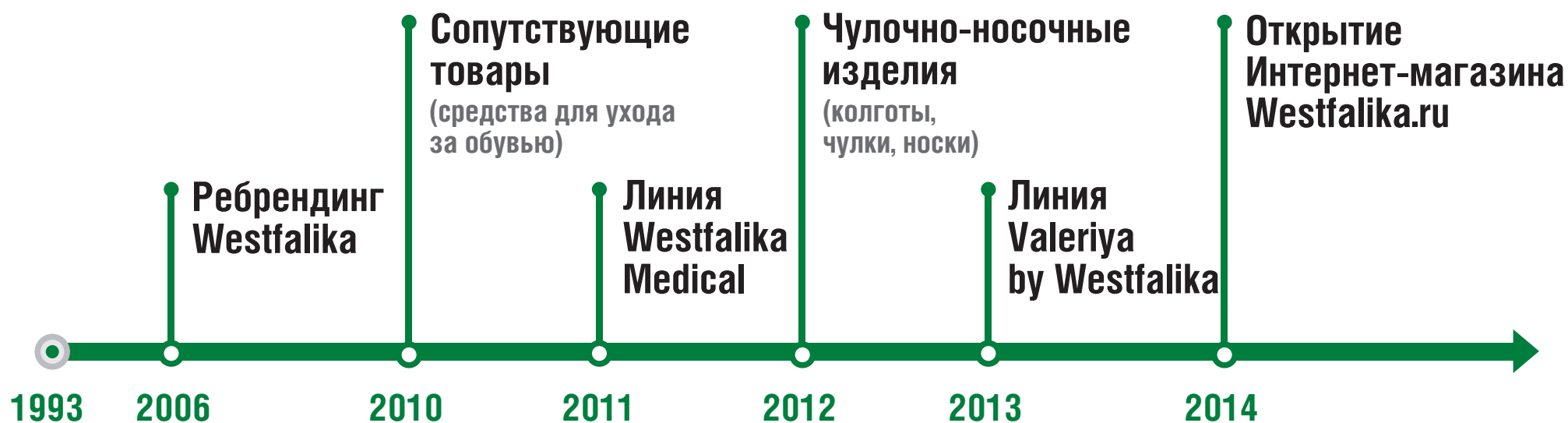
Купить Купить позже

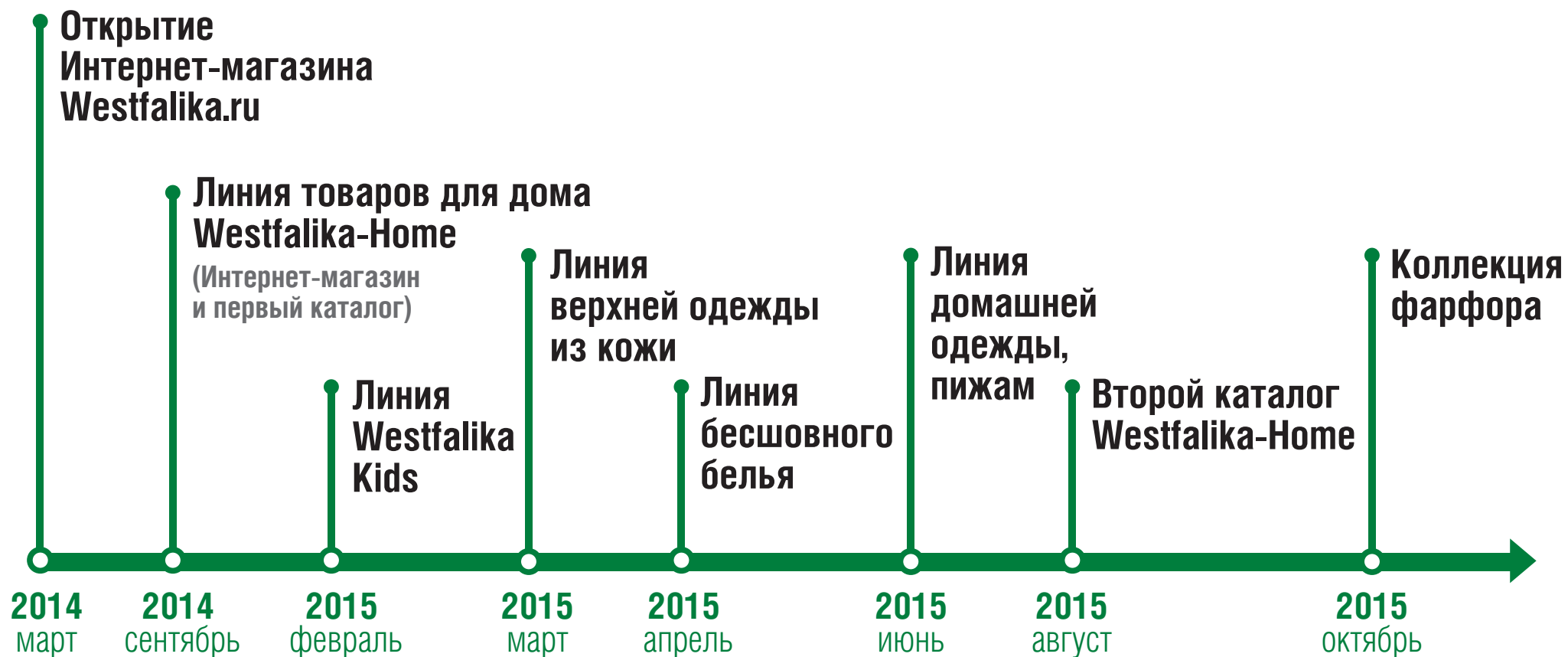
Этот товар можно купить в рассрочку

Закажите на сайте
Заберите в ближайшем магазине
Оплатите в рассрочку

ПОДПИСКА

Первые магазины «Вестфалика» появились в далеком 1993 году в Новосибирске.





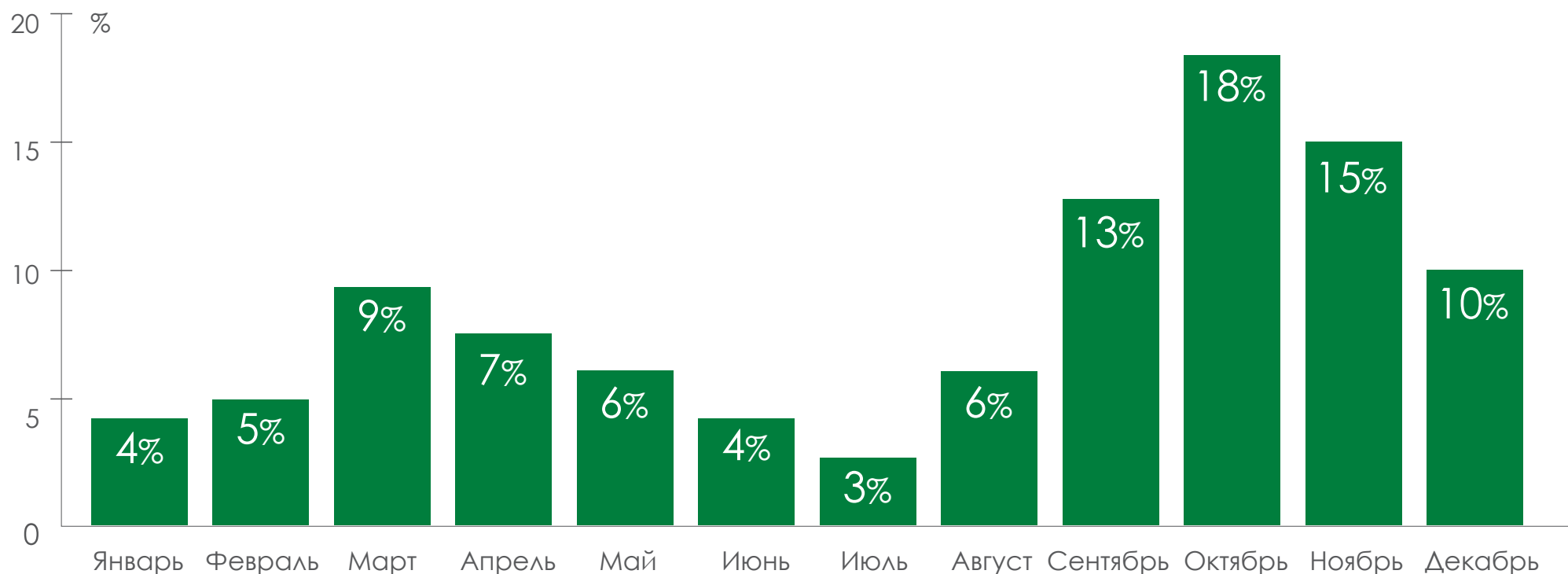
Частота покупок и сезонность

2-3 раза в год.

На обувь/одежду тратится — **6,4%** доходов.

Обувной рынок в натуральном выражении сократился на **15-20%** в 2015 году.

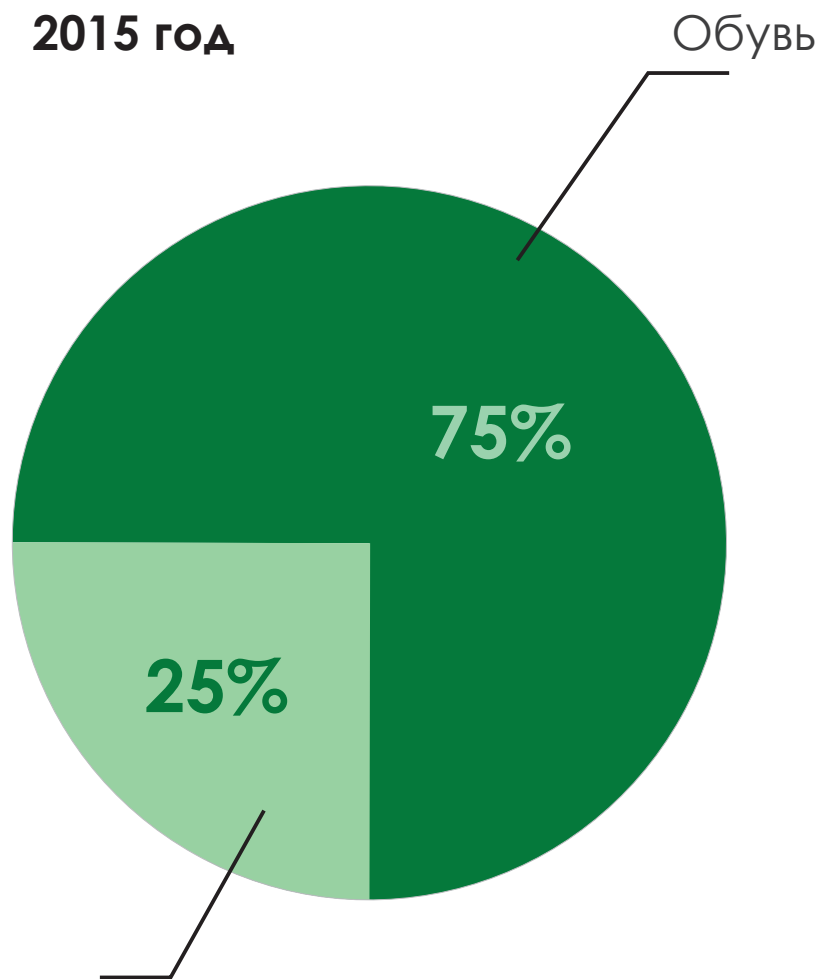
График сезонности продаж: (для обувного бизнеса)*



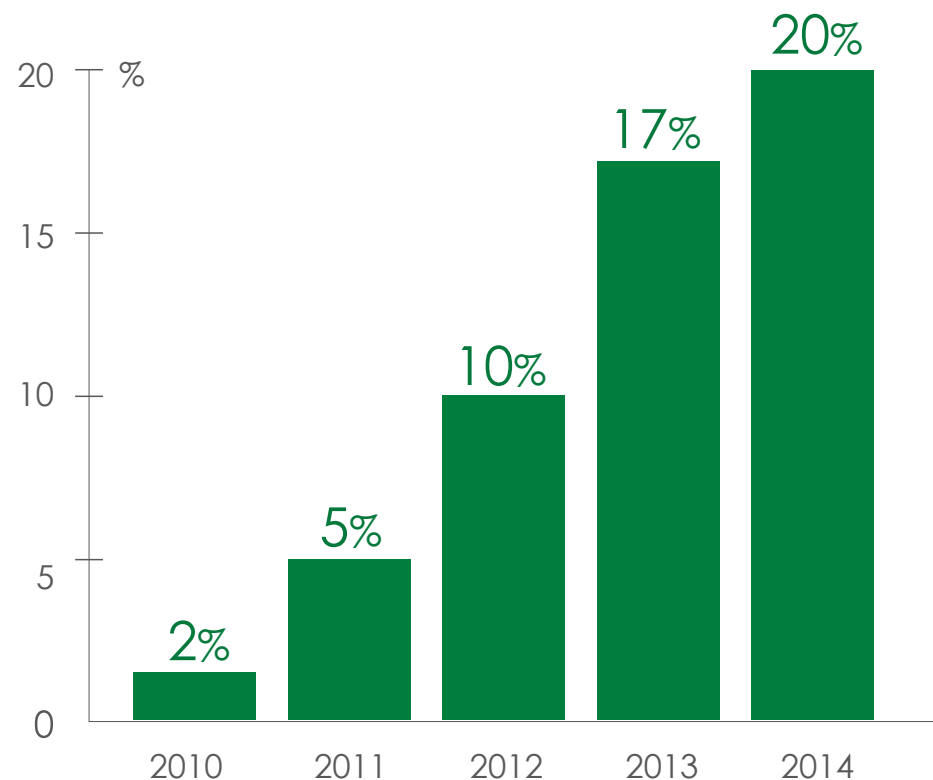
* по данным исследования российского рынка обуви Discovery Research Group.

Структура продаж ГК «Обувь России»

2015 год



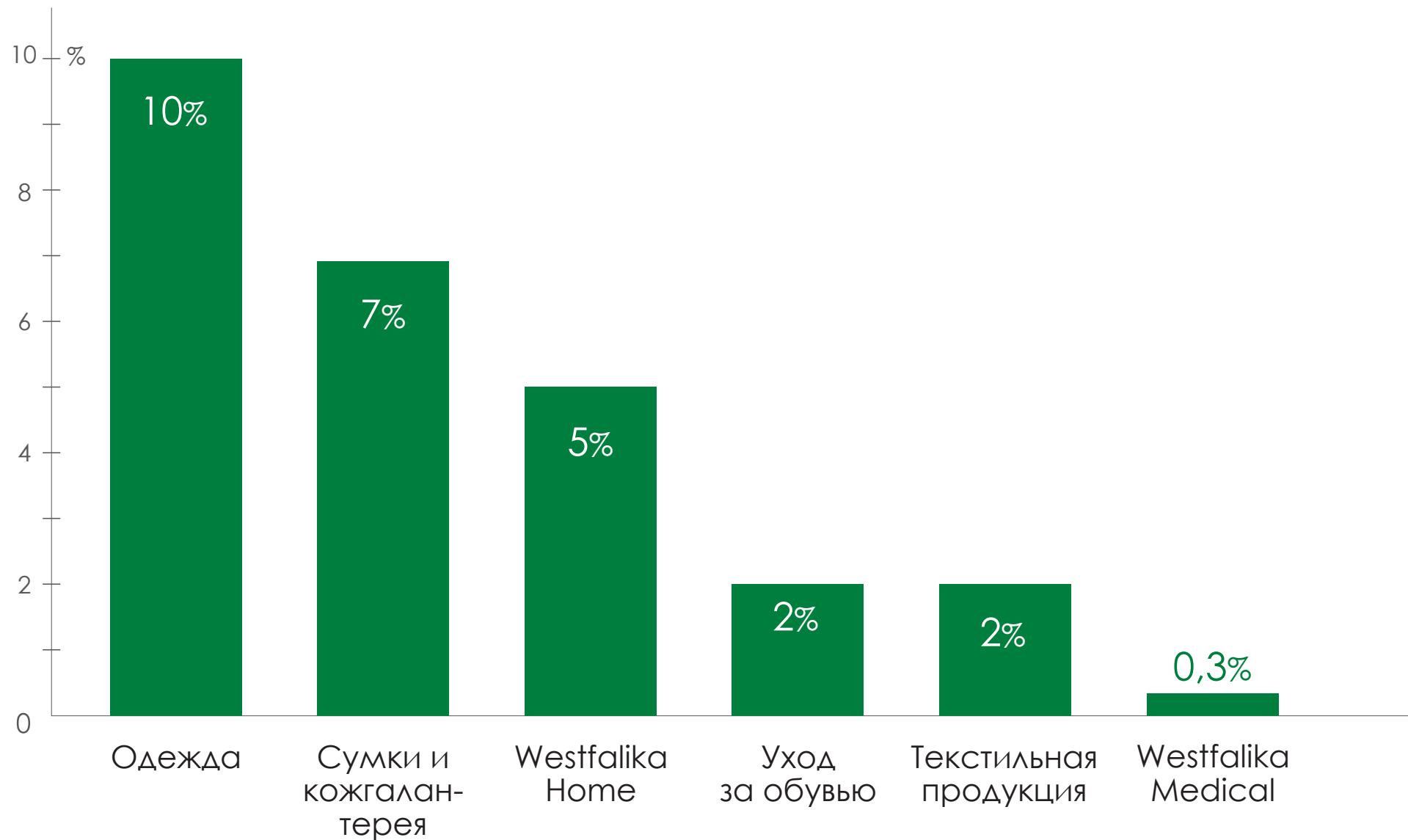
Сумки, аксессуары, верхняя одежда, Westfalika Home, уход за обувью, чулочно-носочные изделия, Westfalika Medical



Динамика роста доли продаж сопутствующих товаров в розничной выручке компании

Структура продаж сопутствующих товаров

Доля продаж сопутствующих товаров от товарооборота компании «Обувь России»:



WESTFALIKA HOME



На товары
для дома тратится
17% от дохода

WESTFALIKA  kids

ИТОГИ ГОДА

- **1 год** проекту (сентябрь 2015);
- **2** печатных каталога — **220** страниц;
- **7** специализированных отделов Westfalika Home;
- **5%** от розничной выручки — продажи Westfalika Home;
- **20** категорий товаров;
- **250** SKU;
- **+ 1200/3400 руб.** средний чек;
- **100 000** экземпляров каталога раздали покупателям.

Тренд 2015/16

ZARA
HOME



Соса-Сола в честь 100-летия создания классической стеклянной бутылки выпустила собственную линейку одежды:



Основные задачи:

- Увеличение среднего чека.
- Увеличение частоты покупок.
- Увеличение клиентской базы.
- Увеличение прибыли на 1 квадратный метр.
- Увеличение продаж высокомаржинальных товаров.

Сложности:

- Сезонность.
- Перенасыщенность полок в магазинах.
- Покупательская активность.

Экспериментируйте!

Поддубная Ирина Владимировна

+7 952 903 09 03

rozn86@obuvrus.ru

skype: rozn86.obuvrus

Facebook: irina.poddubnaya.33