Сток и Секонд
Оптовая Компания

РЫНОК СЕКОНД-ХЕНД И СТОК ОДЕЖДЫ СЕГОДНЯ





СОВРЕМЕННЫЙ МАГАЗИН СЕКОНД-ХЕНД – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ КУПИТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ЕВРОПЕЙСКУЮ ОДЕЖДУ ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ

- Качественная европейская одежда
- Известные бренды
- Выгодные цены
- Регулярное обновление ассортимента
- Широкая аудитория покупателей

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ СЕКОНД-ХЕНД ОТ СТОКА

Понимание разницы поможет правильно формировать ассортимент и ценовую политику в вашем магазине.

ПРИМЕРЫ ТОВАРОВ









СЕКОНД-ХЕНД



Происхождение
Одежда, которая была в употреблении в Европе

Состояние
Может иметь следы носки разной степени

Закупочная цена
Более низкая

Ассортимент
Широкий и разнообразный, каждая поставка уникальна

Целевая аудитория
Широкая: от эконом-сегмента до любителей брендов

СТОК



Происхождение
Новая одежда, не распроданная в магазинах или на складах брендов

Состояние
Новое, с бирками или без, без следов носки

Закупочная цена
Выше, чем у секонд-хенда

Ассортимент
Брендовый, часто одной коллекции или модели

Целевая аудитория
Покупатели, которые ищут новые вещи известных брендов по выгодной цене

ПРИМЕРЫ ТОВАРОВ









ВАЖНО ПОМНИТЬ!

Оба направления могут быть очень прибыльными при правильном подборе ассортимента, регулярных поставках и грамотной ценовой политике.

КТО ПОКУПАЕТ В МАГАЗИНАХ СЕКОНД-ХЕНД И СТОКА

Наши магазины посещают люди разных возрастов, профессий и с разными потребностями.
Главное для них – качество, стиль и выгодная цена.

СЕМЬИ С ДЕТЬМИ

Практичные родители, которые ценят качество и безопасность детской одежды, но не хотят переплачивать. Дети быстро растут, поэтому одежда нужна постоянно.

МОЛОДЕЖЬ И СТУДЕНТЫ

Стремятся выглядеть стильно и современно, следят за модой, ищут уникальные вещи по доступной цене.



ЖЕНЩИНЫ

Основная аудитория магазинов. Любят разнообразие, следят за стилем, ценят возможность часто обновлять гардероб без больших затрат.

МУЖЧИНЫ

Ценят удобство, практичность и качество. Покупают одежду для работы, отдыха, спорта по разумной цене.

ЛЮДИ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА

Ищут качественные, удобные вещи по доступной цене. Ценят классический стиль, практичность и комфорт.

ПОКЛОННИКИ БРЕНДОВ

Ищут качественные бренды по выгодной цене. Следят за составом, материалами и статусом вещей.

ВАЖНО! Правильно подобранный ассортимент и регулярное обновление товара привлекают все категории покупателей и увеличивают продажи.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ СЕКОНД-ХЕНД?

Секонд-хенд и сток – это не только экономия. Это разумный выбор современного человека

1 ЭКОНОМИЯ

Качественная одежда из Европы по цене в 2–5 раз ниже, чем в обычных магазинах.



2 КАЧЕСТВО

Европейские бренды изготавливают одежду из качественных тканей и фурнитуры, которая служит годами.



3 ОСОЗНАННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

Вы даёте вещам вторую жизнь и помогаете уменьшить количество текстильных отходов на планете.



4 БРЕНДЫ

Возможность носить вещи известных брендов по доступной цене и выглядеть стильно.



5 УНИКАЛЬНОСТЬ

Можно найти редкие и винтажные вещи, которых нет в масс-маркете.



6 ПОСТОЯННЫЕ НОВИНКИ

Новые поступления каждую неделю – повод приходить в магазин снова и снова.



ВАЖНО! Покупатели возвращаются в магазины секонд-хенд, потому что каждый визит может принести новую находку по отличной цене.

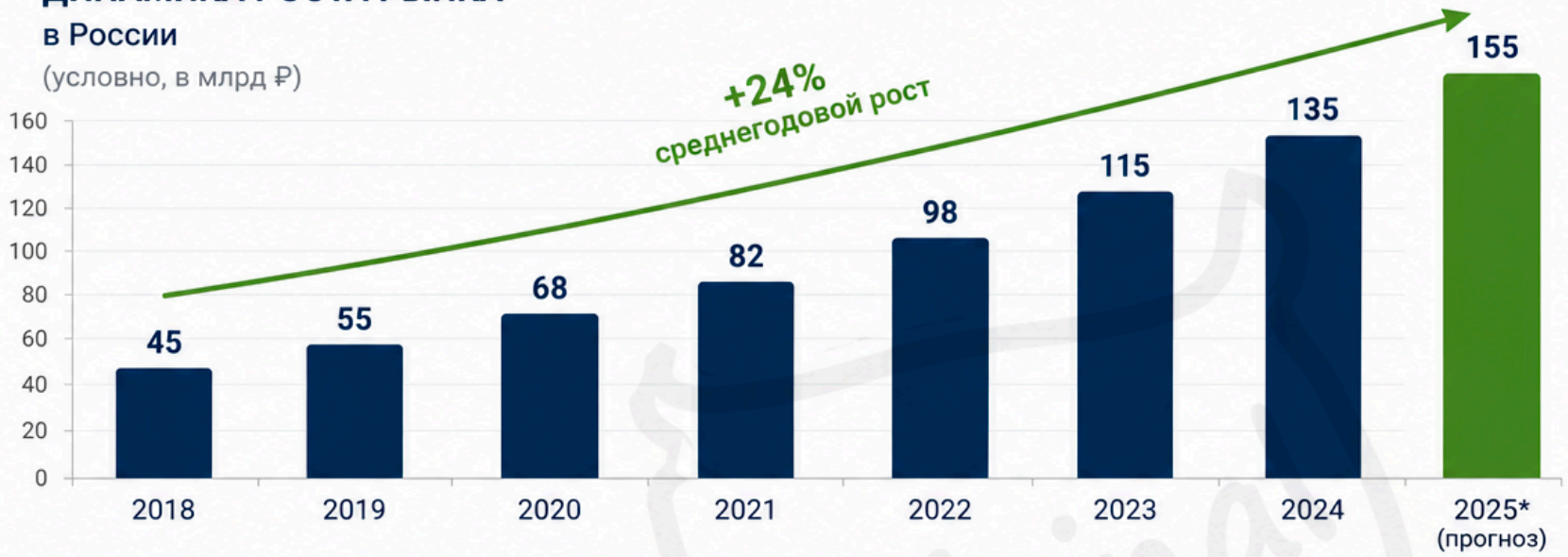
РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ СЕКОНД-ХЕНДА И СТОКА

Рынок активно развивается и показывает устойчивый рост из года в год.

ДИНАМИКА РОСТА РЫНКА

в России

(условно, в млрд ₽)



* Прогноз основан на текущих тенденциях и данных прошлых лет.

РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬСЯ

Все больше предпринимателей открывают магазины, а покупатели выбирают качество по доступной цене.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА

ЭКОНОМИЯ

Рост цен на новую одежду заставляет людей искать выгодные альтернативы.

КАЧЕСТВО

Европейские бренды предлагают высокое качество и долговечность.

ОСОЗНАННОСТЬ

Тренд на осознанное потребление и заботу об экологии становится все популярнее.

УНИКАЛЬНОСТЬ

Возможность найти оригинальные вещи и создать свой неповторимый стиль.

ДОСТУПНОСТЬ

Широкая сеть магазинов и регулярные поставки делают товар доступным.

ЭТО НЕ ВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД, А УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ

Секонд-хенд и сток – это перспективный бизнес с стабильным спросом и высокой маржинальностью.

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРА

Что выгоднее продавать в магазине секонд-хенд и сток одежды



ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА

- Спрос: ★★★★★
- Маржинальность: ★★★★★
- Скорость продаж: ★★★★★



МУЖСКАЯ ОДЕЖДА

- Спрос: ★★★★☆
- Маржинальность: ★★★★☆
- Скорость продаж: ★★★★☆



ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА

- Спрос: ★★★★★
- Маржинальность: ★★★★☆
- Скорость продаж: ★★★★★



ОБУВЬ

- Спрос: ★★★★☆
- Маржинальность: ★★★★★
- Скорость продаж: ★★★☆☆



PREMIUM

- Спрос: ★★★☆☆
- Маржинальность: ★★★★★
- Скорость продаж: ★★★☆☆

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Начинающим предпринимателям рекомендуется формировать ассортимент из нескольких категорий, чтобы привлечь более широкую аудиторию и обеспечить стабильные продажи.

СТРУКТУРА БЮДЖЕТА ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА

Пример распределения стартового бюджета



35% Первая закупка
Формирование товарного ассортимента для запуска магазина.

25% Оборудование
Стойки, вешалки, кассовое оборудование, примерочные, зеркала и др.

15% Аренда
Оплата аренды помещения за 1–2 месяца.

10% Реклама
Вывеска, открытие магазина, онлайн- и офлайн-реклама.

10% Ремонт
Косметический ремонт, примерочные, освещение.

5% Резерв
Финансовая подушка на непредвиденные расходы.

ПРИМЕР БЮДЖЕТА МАГАЗИНА 50 м²

Общий бюджет

500 000 ₽

Первая закупка	175 000 ₽
Оборудование	125 000 ₽
Аренда (2 мес.)	75 000 ₽
Реклама	50 000 ₽
Ремонт	50 000 ₽
Резерв	25 000 ₽

Важно!
Бюджет может меняться в зависимости от региона, площади помещения и выбранной бизнес-модели.

Совет эксперта

Не экономьте на первой закупке и локации. Качественный ассортимент и проходимое место быстро окупают вложения и формируют постоянных покупателей.

КАК ВЫБРАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ

Правильное расположение — 70% успеха магазина

ЧЕК-ЛИСТ

ПЕРВАЯ ЛИНИЯ
Помещение должно выходить на улицу и быть хорошо заметным.

БОЛЬШОЙ ПОТОК ЛЮДЕЙ
Выбирайте места с постоянным трафиком: торговые центры, рынки, оживленные улицы.

ПАРКОВКА
Наличие парковочных мест увеличивает удобство для покупателей.

ОСТАНОВКА РЯДОМ
Близость общественного транспорта привлекает больше клиентов.

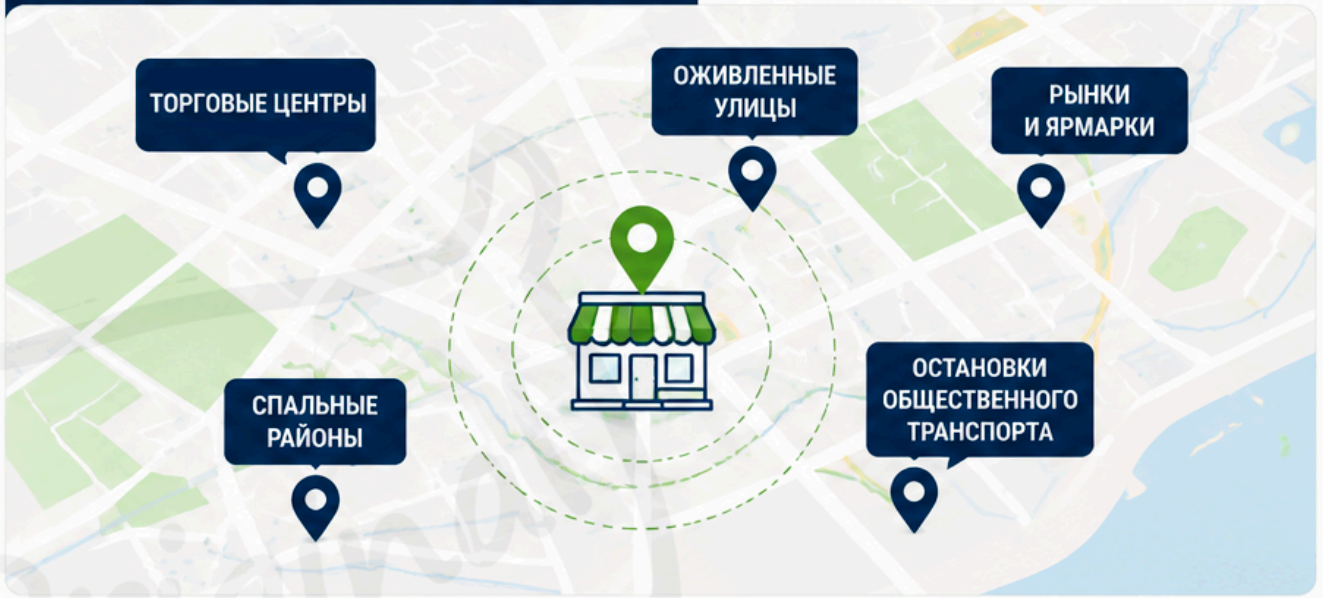
ХОРОШЕЕ ОСВЕЩЕНИЕ
Естественный и искусственный свет делают магазин более привлекательным.

ПЛОЩАДЬ ОТ 40 М²
Оптимальная площадь для комфортной выкладки товара и примерочных.

МЕСТО ПОД ПРИМЕРОЧНЫЕ
Примерочные повышают конверсию и средний чек.

МЕСТО ПОД СКЛАД
Наличие подсобного помещения для хранения товара.

ГДЕ ИСКАТЬ ЛУЧШИЕ ЛОКАЦИИ



КАК ДОЛЖЕН ВЫГЛЯДЕТЬ ФАСАД МАГАЗИНА



СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Перед арендой проведите подсчет трафика в разное время дня и в разные дни недели. Это поможет оценить реальный поток потенциальных клиентов.

КАК ПОДОБРАТЬ ПЕРВУЮ ЗАКУПКУ

Оптимальное распределение ассортимента при старте



ПРИМЕР ПЕРВОЙ ЗАКУПКИ

при бюджете

300 000 ₽

ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА	Популярные размеры и сезонные модели	135 000 ₽
МУЖСКАЯ ОДЕЖДА	Базовые вещи и верхняя одежда	60 000 ₽
ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА	От 0 до 16 лет	60 000 ₽
ОБУВЬ	Женская, мужская, детская	30 000 ₽
АКСЕССУАРЫ	Сумки, ремни, шарфы, головные уборы	15 000 ₽

ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ:

- Сезонность товара
- Размерный ряд
- Качество вещей
- Ликвидные позиции
- Ценовой сегмент
- Разнообразие стилей

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Балансируйте категории товаров, чтобы привлечь как можно больше покупателей и обеспечить стабильные продажи с самого начала.

ЦЕЛЬ ПЕРВОЙ ЗАКУПКИ

Собрать ликвидный ассортимент, который быстро окупится и будет пользоваться спросом.

Популярные категории → Выгодные цены → Быстрая оборачиваемость → Довольные покупатели → Стабильная прибыль

ОБОРУДОВАНИЕ МАГАЗИНА

Качественное оборудование повышает продажи и улучшает впечатление покупателей



ТОРГОВЫЕ СТОЙКИ

- Настенные и напольные
- Разной высоты и конфигурации
- Надежные и устойчивые



ПЛЕЧИКИ

- Качественные и прочные
- Единый стиль
- Подходят под ассортимент



МАНЕКЕНЫ

- Демонстрация образов
- Привлекают внимание
- Увеличивают продажи



ЗЕРКАЛА

- Напольные и настенные
- Полный рост
- Обязательны в торговом зале



ПРИМЕРОЧНЫЕ

- Удобные и просторные
- Хорошее освещение
- Крючки, зеркало, пуф



КАССОВАЯ ЗОНА

- Удобная и функциональная
- Достаточно места для пакетов
- Современное оборудование



ОТПАРИВАТЕЛЬ

- Для идеального вида товара
- Удобный и мощный
- Повышает клиентский сервис



ОСВЕЩЕНИЕ

- Яркое и равномерное
- Акцент на товаре
- Нейтральный свет 4000–4500K

ЧТО КУПИТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

1. Торговые стойки
2. Плечики
3. Примерочные и зеркала
4. Кассовая зона
5. Освещение
6. Манекены и отпариватель
7. Тележки и корзины

Покупайте поэтапно, но не экономьте на качестве базового оборудования.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

- Выбирайте оборудование в едином стиле.
- Учитывайте планировку и поток покупателей.
- Предусмотрите запас плечиков (на 20–30% больше).
- Проверяйте устойчивость и качество материалов.
- Заложите бюджет на обслуживание и замену.

КАК ПОДГОТОВИТЬ МАГАЗИН К РАБОТЕ

Покупка оборудования → Монтаж и установка → Размещение товара → Проверка освещения → Магазин готов к открытию!

ВЫКЛАДКА И МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

Как правильно представить товар и увеличить продажи

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ВЫКЛАДКИ

ЗОНА ФОКУСА
Размещайте самый прибыльный товар на уровне глаз и в центре зала.

ЛОГИЧНОСТЬ
Группируйте товары по категориям, цветам, стилям и сезонам.

ЗАМЕТНОСТЬ
Обеспечьте хорошее освещение и свободный доступ к товару.

ДОСТУПНОСТЬ
Выкладка должна быть удобной для выбора и примерки.

ЭМОЦИИ
Создавайте впечатление и желание покупать.

ПРАВИЛА ВЫКЛАДКИ ТОВАРА



ЧИСТОТА И ПОРЯДОК
Аккуратная выкладка формирует доверие и повышает продажи.



ЦВЕТОВАЯ ГАРМОНИЯ
Располагайте товары по цветовой гамме от светлого к темному.



НОВИНКИ ВПЕРЕДИ
Новинки и тренды — на самых видных местах.

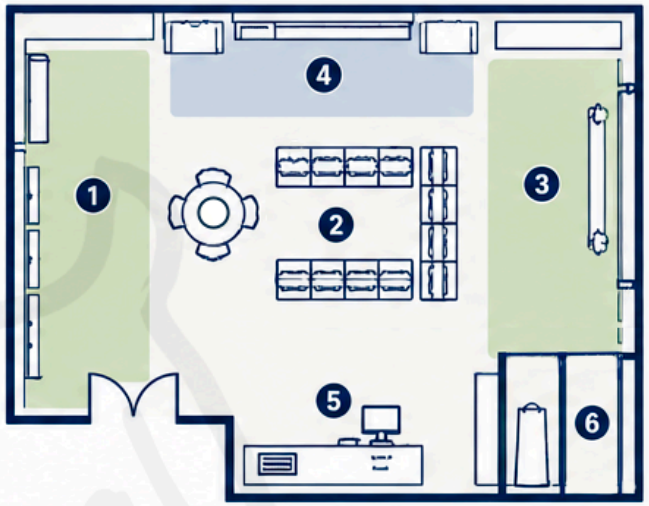


ЧИТАЕМЫЕ ЦЕННИКИ
Цены и акции должны быть заметны и легки для восприятия.



ГОТОВЫЕ ОБРАЗЫ
Используйте комбинации товаров и манекены для вдохновения.

ЗОНЫ МАГАЗИНА И ИХ НАЗНАЧЕНИЕ



1. **Входная зона**
   Привлекаем внимание, создаем первое впечатление.
2. **Основной зал**
   Размещаем ключевые категории и новинки.
3. **Акционные зоны**
   Выделяем товары со скидками и спец. предложениями.
4. **Стена-фокус**
   Лучшее место для бестселлеров и премиум-товара.
5. **Кассовая зона**
   Дополнительные продажи и аксессуары.
6. **Примерочные**
   Удобство и комфорт для покупателя.

ВИДЫ ВЫКЛАДКИ



НА ВЕШАЛАХ
Удобно для поиска и сравнения. Подходит для всех категорий.



НА ПОЛКАХ
Идеально для трикотажа, джинсов, футболок и аксессуаров.



НА СТОЛАХ
Используйте для новинок, акций и сезонных коллекций.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

- Меняйте выкладку каждые 2–3 недели, чтобы поддерживать интерес.
- Анализируйте продажи и размещайте в приоритете самые маржинальные товары.
- Используйте вертикальное пространство: стены, полки, стойки.
- Следите за сезонностью и вовремя обновляйте экспозицию.

РЕЗУЛЬТАТ

Правильная выкладка увеличивает средний чек, ускоряет оборачиваемость товара и повышает лояльность покупателей.

ПЕРСОНАЛ: НАЙМ И ОБУЧЕНИЕ

Команда — главный фактор успеха вашего магазина

КЛЮЧЕВЫЕ РОЛИ В МАГАЗИНЕ

АДМИНИСТРАТОР
- Управление командой и процессами
- Контроль выполнения планов
- Работа с клиентами и персоналом

ПРОДАВЕЦ-КОНСУЛЬТАНТ
- Консультация и помощь в выборе
- Поддержание порядка в зале
- Работа на кассе

КАССИР
- Проведение расчетов
- Возвраты и обмены
- Вежливое обслуживание

КЛАДОВЩИК
- Приемка и учет товара
- Поддержание порядка на складе
- Подготовка товара в зал

УБОРЩИК
- Чистота торгового зала и примерочных
- Санитарные помещения
- Создание комфортной среды для клиентов

КАК ПРАВИЛЬНО НАНИМАТЬ

1. **ОПРЕДЕЛИТЕ ПОТРЕБНОСТИ** — Составьте список ролей и обязанностей, определите график работы.
2. **ПОИСК КАНДИДАТОВ** — Используйте онлайн-платформы, рекомендации и социальные сети.
3. **СОБЕСЕДОВАНИЕ И ОТБОР** — Оцените опыт, коммуникацию и мотивацию кандидата.
4. **ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК** — Дайте возможность проявить себя в работе.
5. **ОФОРМЛЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ** — Познакомьте с командой и стандартами работы магазина.

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

- **ЗНАКОМСТВО С БРЕНДОМ** — История бренда, ценности, целевая аудитория.
- **ЗНАНИЕ АССОРТИМЕНТА** — Материалы, размеры, особенности моделей, уход за изделиями.
- **СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ** — Приветствие, выявление потребностей, подбор, завершение продажи.
- **РАБОТА НА КАССЕ** — Расчеты, возвраты, обмены, работа с системой.
- **ВИЗУАЛЬНЫЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ** — Выкладка, порядок в зале, поддержание стандартов.

Регулярное обучение и обратная связь помогают сотрудникам расти и повышают уровень сервиса в вашем магазине.

ВАЖНЫЕ КАЧЕСТВА СОТРУДНИКОВ

- Доброжелательность и уважение к клиентам
- Коммуникабельность и умение слушать
- Ответственность и пунктуальность
- Желание учиться и развиваться
- Стрессоустойчивость
- Любовь к моде и бренду
- Командный дух

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (KPI)

- **ПРОДАЖИ** — Выполнение плана продаж
- **КОНВЕРСИЯ** — Процент покупателей от трафика
- **УРОВЕНЬ СЕРВИСА** — Оценка клиентами (тайный покупатель, отзывы)
- **СОБЛЮДЕНИЕ СТАНДАРТОВ** — Порядок в зале, внешний вид, работа по регламентам

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Нанимайте за отношение, обучайте навыкам!

Человека с правильным настроем легче научить, чем профессионала с равнодушием.

КАК МОТИВИРОВАТЬ КОМАНДУ

- Прозрачная система бонусов
- Признание достижений и похвала
- Карьерный рост и развитие
- Премии за выполнение плана
- Дружеская атмосфера в коллективе

МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

Как привлечь первых покупателей и увеличить продажи

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

1. **Определите целевую аудиторию**
   Кто ваш клиент: возраст, стиль, потребности.
2. **Позиционируйте магазин**
   Чем вы отличаетесь от конкурентов.
3. **Выберите каналы продвижения**
   Онлайн, офлайн или их комбинация.
4. **Запустите рекламу и акции**
   Расскажите о себе и привлеките внимание.
5. **Анализируйте результаты**
   Оценивайте эффективность и масштабируйте.

КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

- Создавайте стильный контент
- Показывайте новинки и образы
- Работайте с блогерами

ГЕОСЕРВИСЫ

- Добавьте магазин в Яндекс Карты и 2ГИС
- Собирайте отзывы и оценки

E-MAIL И МЕССЕНДЖЕРЫ

- Собирайте базу покупателей
- Отправляйте новости и акции
- Возвращайте клиентов

АКЦИИ И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Скидки на открытие
- Подарки за покупку
- Программа лояльности
- Сезонные распродажи

ОФФЛАЙН ПРОДВИЖЕНИЕ

- Яркая вывеска и витрина
- Флаеры и листовки
- Участие в локальных мероприятиях

ПРИМЕР ПЛАНА НА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ

1 НЕДЕЛЯ → **2 НЕДЕЛЯ** → **3 НЕДЕЛЯ** → **4 НЕДЕЛЯ**

- **1 неделя:** Оформление магазина, создание соцсетей, добавление в карты, запуск акции к открытию.
- **2 неделя:** Реклама в соцсетях, первые коллаборации с блогерами, сбор отзывов.
- **3 неделя:** Email-рассылка, акция выходного дня, конкурс в соцсетях.
- **4 неделя:** Анализ результатов, усиление эффективных каналов, планирование новых активностей.

БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА



СОВЕТ ЭКСПЕРТА

- Делайте акцент на качестве товара, стиле и сервисе.
- Публикуйте реальные фото и видео из вашего магазина.
- Работайте с отзывами — это повышает доверие.
- Используйте комбинацию каналов для максимального охвата.
- Постоянно тестируйте новые форматы и предложения.

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Сформировать узнаваемость бренда, привлечь первых клиентов и превратить их в постоянных покупателей.

ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ = СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ВАШЕГО МАГАЗИНА

КЛЮЧЕВОЕ ПРАВИЛО

Будьте на виду, общайтесь с клиентами и давайте им повод вернуться снова!

→ ВНИМАНИЕ → ИНТЕРЕС → ПОКУПКА → ЛОЯЛЬНОСТЬ → РЕКОМЕНДАЦИЯ

ОТКРЫТИЕ И ЗАПУСК

Пошаговый план подготовки к открытию магазина

ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД ОТКРЫТИЕМ

- Помещение готово и оформлено
- Оборудование установлено
- Товар принят, проверен и размещен
- Цены выставлены
- Кассовая техника настроена
- Персонал обучен
- Рекламные материалы готовы
- Социальные сети и карты настроены
- Тестовая закупка пройдена
- План открытия утвержден

Проверьте всё заранее, чтобы в день открытия ничего не отвлекало от главного!

ПЛАН ЗАПУСКА: 6 КЛЮЧЕВЫХ ЭТАПОВ



1. ФИНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА
Уборка, проверка освещения, примерочных, музыки и оборудования.

2. АНОНСИРОВАНИЕ ОТКРЫТИЯ
Соцсети, вывеска, листовки, приглашения. Создайте интерес заранее!

3. ОТКРЫТИЕ И ПЕРВЫЕ АКЦИИ
Приветственные акции, скидки, подарки первым покупателям.

4. РАБОТА С ПЕРВЫМИ КЛИЕНТАМИ
Внимание, помощь, советы и индивидуальный подход.

5. СБОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ
Спрашивайте мнение покупателей, отмечайте пожелания.

6. АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ
Анализируйте продажи, улучшайте процессы и планируйте рост.

ИДЕИ ДЛЯ УСПЕШНОГО ОТКРЫТИЯ



- Специальные скидки на открытие
- Подарок каждому покупателю
- Фотозона в магазине
- Напитки и угощения
- Конкурсы и розыгрыши
- Бонусы за покупки в день открытия

ОШИБКИ, КОТОРЫХ СТОИТ ИЗБЕГАТЬ

- Открытие без продвижения и приглашения клиентов
- Непроверенное оборудование и кассовая техника
- Неподготовленный и необученный персонал
- Пустые полки или беспорядок в зале
- Сложные акции и непонятные условия
- Отсутствие обратной связи с покупателями

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Первое впечатление формируется за первые 7 секунд. Чистота, порядок, приветливая команда и атмосфера — ваши главные инструменты продаж с первого дня.

КЛЮЧ К УСПЕХУ



- Отличный товар
- Удобный магазин
- Сильная команда
- Маркетинг и забота о клиентах

ПОМНИТЕ!



Открытие — это только начало. Постоянное развитие, внимание к клиентам и анализ результатов приведут ваш магазин к росту и стабильной прибыли!

ВАШ МАГАЗИН ГОТОВ К ОТКРЫТИЮ! | Действуйте с уверенностью — и успех не заставит себя ждать! **УДАЧНОГО СТАРТА И ПРИБЫЛЬНОГО БИЗНЕСА!**

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НАМИ

Надежный партнер для вашего успешного бизнеса

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

Большой выбор мужской, женской и детской одежды на любой сезон и бюджет.

КАЧЕСТВО ПРОВЕРЕНО

Работаем только с надежными производителями. Контроль качества на всех этапах.

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ

Конкурентные цены, гибкая система скидок и специальные предложения для партнеров.

БЫСТРАЯ ДОСТАВКА

Оперативная отправка заказов по всей России и странам Таможенного союза. Надежная логистика.

ВСЕГДА В НАЛИЧИИ

Собственные складские площади и постоянное пополнение ассортимента. Стабильные поставки.

СОБСТВЕННЫЕ БРЕНДЫ

Развиваем собственные бренды, которые пользуются спросом и повышают вашу наценку.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

Индивидуальный подход к каждому клиенту и помощь на всех этапах сотрудничества.

ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

Маркетинговые материалы, фото и видео контент, рекомендации по продажам и мерчандайзингу.

НАДЕЖНОСТЬ И ОПЫТ

Более 20 лет на рынке оптовой торговли одеждой. Тысячи успешных партнеров по всей стране.

ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Мы заинтересованы в вашем росте и строим отношения на доверии и взаимной выгоде.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

- Выбирайте партнера, который заинтересован в вашем успехе.
- Работайте с компанией, которая обеспечивает качество и стабильность.
- Используйте поддержку и опыт профессионалов.
- Стройте долгосрочные отношения — это залог роста вашего бизнеса.

ДОВЕРЬТЕ СВОЙ БИЗНЕС ПРОФЕССИОНАЛАМ!

Присоединяйтесь к числу наших партнеров и увеличивайте прибыль вместе с нами!

8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России

tdcheb.ru
Официальный сайт

ВАШ УСПЕХ — НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ!

Сток и Секонд Оптовая Компания — качество, надежность и выгода в каждой поставке!

★ ★ ★ ★ ★

ЧЕК-ЛИСТ: ОТ ИДЕИ ДО ОТКРЫТИЯ

Краткий план действий для запуска магазина одежды

1 ПОДГОТОВКА И АНАЛИЗ



- Определите цель и формат магазина
- Изучите рынок и конкурентов
- Выберите целевую аудиторию
- Составьте бизнес-план
- Рассчитайте бюджет

2 ПОИСК И ПОДГОТОВКА



- Выберите и оцените локацию
- Заключите договор аренды
- Зарегистрируйте бизнес
- Получите необходимые документы
- Подготовьте помещение

3 ЗАКУПКА И ОБОРУДОВАНИЕ



- Выберите поставщика
- Сформируйте ассортимент
- Разместите и получите заказ
- Купите торговое оборудование
- Организуйте освещение и интерьер

4 ПЕРСОНАЛ И ПРОЦЕССЫ



- Найдите и обучите персонал
- Распределите роли и обязанности
- Настройте стандарты обслуживания
- Подготовьте скрипты и инструкции
- Проведите тестовый день

5 МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ



- Разработайте позиционирование
- Создайте социальные сети и карты
- Запустите рекламу и акции
- Подготовьте вывеску и оформление
- Анонсируйте открытие

6 ОТКРЫТИЕ И РАЗВИТИЕ



- Проведите открытие магазина
- Соберите обратную связь
- Анализируйте продажи и результаты
- Оптимизируйте ассортимент
- Масштабируйте успешные решения

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Двигайтесь поэтапно и не пропускайте важные шаги. Планирование и внимание к деталям на старте — залог стабильных продаж и роста вашего бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

- Клиент в центре
- Качественный ассортимент
- Удачная локация
- Выгодные условия
- Сервис и доверие
- Постоянное развитие

МЫ РЯДОМ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ!

Наша команда поможет вам на всех этапах — от подбора ассортимента до запуска магазина и его успешного развития.

ГОТОВЫ ОТКРЫТЬ СВОЙ МАГАЗИН?

Свяжитесь с нами — и мы поможем сделать ваш старт лёгким и успешным!

8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России

tdcheb.ru
Официальный сайт

Сток и Секонд
Оптовая Компания

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ И РЕШЕНИЯ

Отвечаем на важные вопросы партнеров

1 

Как стать партнером?

Ответ:
Свяжитесь с нами любым удобным способом (телефон, сайт, почта). Наш менеджер предоставит информацию, ответит на вопросы и поможет пройти процесс регистрации.

2 

Как быстро осуществляется доставка?

Ответ:
Мы отправляем заказы в день оплаты или на следующий рабочий день. Сроки доставки зависят от вашего региона и выбранной транспортной компании.

3 

Можно ли вернуть или обменять товар?

Ответ:
Да, возможен возврат или обмен товара в соответствии с условиями возврата. Сохраните товарный вид и упаковку, свяжитесь с менеджером для уточнения деталей.

4 

Какие способы оплаты доступны?

Ответ:
Мы работаем по безналичному расчету для юридических лиц и ИП. После подтверждения заказа выставляется счет на оплату.

5 

Есть ли скидки и бонусы?

Ответ:
Да! Мы предлагаем систему скидок в зависимости от объема закупок, акции и специальные предложения для постоянных партнеров.

6 

К кому обращаться по вопросам и поддержке?

Ответ:
Ваш персональный менеджер всегда на связи и готов помочь! Контакты указаны на нашем сайте и в договоре сотрудничества.



СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Не стесняйтесь задавать вопросы! Чем больше информации мы получим о ваших задачах, тем точнее сможем подобрать решения и помочь вашему бизнесу расти.

КАНАЛЫ ПОДДЕРЖКИ



Телефон
8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России



E-mail
STRONG.STAS@YANDEX.RU
Мы ответим в кратчайшие сроки



Сайт
tdcheb.ru
Каталог, акции и полезная информация



Онлайн-чат
На сайте
Быстрая помощь онлайн



МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ВАШ УСПЕХ!
Работаем вместе — растем вместе!



Надежное партнерство



Качественный ассортимент



Стабильность и уверенность



Рост продаж и прибыли

ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?
Мы всегда готовы помочь!

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПАРТНЕРОВ

Как избежать ошибок и добиться максимальных результатов

ТОП-7 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

1. **Неправильный выбор ассортимента**
   Закупки «наугад» без анализа спроса и целевой аудитории.
2. **Неоптимальные цены**
   Слишком высокие или низкие цены снижают прибыль и продажи.
3. **Отсутствие маркетинга и продвижения**
   Без рекламы и акций о магазине не узнают новые клиенты.
4. **Нет плана и целей**
   Работа без четкого плана приводит к хаосу и отсутствию роста.
5. **Плохое управление запасами**
   Избыток или нехватка товара — упущенная прибыль и недовольство клиентов.
6. **Игнорирование клиентов**
   Плохой сервис и отсутствие обратной связи отталкивают покупателей.
7. **Отсутствие анализа результатов**
   Без анализа трудно понять, что работает, а что нет, и улучшить бизнес.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК

- **Анализируйте рынок и покупателей**
  Изучайте спрос, конкурентов и потребности вашей аудитории.
- **Устанавливайте конкурентные цены**
  Следите за рынком и предложениями.
- **Используйте маркетинг и продвижение**
  Планируйте акции, рекламу и активность в соцсетях.
- **Планируйте и ставьте цели**
  Составляйте план действий и регулярно отслеживайте прогресс.
- **Контролируйте запасы**
  Работайте с оборачиваемостью и прогнозируйте спрос.
- **Работайте с клиентами**
  Слушайте отзывы, улучшайте сервис и выстраивайте доверие.
- **Анализируйте и улучшайте**
  Оценивайте результаты и корректируйте стратегию.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- **Начните с малого**
  Проверяйте гипотезы и масштабируйте успешные решения.
- **Будьте гибкими**
  Рынок меняется — адаптируйтесь и ищите новые возможности.
- **Используйте инструменты**
  Все для роста: ассортимент, маркетинг, поддержка и обучение.
- **Учитесь у лучших**
  Изучайте успешные кейсы и обменивайтесь опытом с другими партнерами.
- **Фокусируйтесь на клиенте**
  Удовлетворенность клиентов — главный фактор роста вашего бизнеса.

ИЗБЕГАЙТЕ ОШИБОК — ДОБИВАЙТЕСЬ РЕЗУЛЬТАТОВ!
Действуйте системно — и ваш бизнес будет расти стабильно и уверенно.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Успех — это результат правильных решений каждый день. Избегайте типичных ошибок, используйте поддержку ТД Чебоксары и фокусируйтесь на развитии — и ваш магазин станет лидером в своем регионе!

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Планируйте | Анализируйте | Работайте с клиентами | Продвигайте | Улучшайте

ПОМНИТЕ!

Каждая ошибка — это опыт. Каждое улучшение — это шаг к большему успеху!

ВАШ УСПЕХ — НАША ОБЩАЯ ЦЕЛЬ!

8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России

tdcheb.ru
Официальный сайт

Сток и Секонд
Оптовая Компания

КАК МЫ РАБОТАЕМ С ПАРТНЕРАМИ

Прозрачный и понятный процесс сотрудничества

6 ШАГОВ К УСПЕШНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

1. **ЗНАКОМСТВО И КОНСУЛЬТАЦИЯ**
   Узнаем о вашем бизнесе и целях. Консультируем по ассортименту, ценам и условиям.
2. **ПОДБОР АССОРТИМЕНТА И УСЛОВИЙ**
   Подбираем ассортимент и формируем индивидуальное коммерческое предложение.
3. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА**
   Согласовываем условия и подписываем договор. Вы получаете личного менеджера.
4. **ОФОРМЛЕНИЕ И СБОРКА ЗАКАЗА**
   Быстро обрабатываем заказ и комплектуем его на нашем складе.
5. **ОТПРАВКА ЗАКАЗА**
   Организуем надежную доставку в ваш город в кратчайшие сроки.
6. **ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ**
   Всегда на связи: поддержка, новые коллекции, выгодные предложения и совместный рост.

ФОРМАТ РАБОТЫ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

МИНИМАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ
Минимальный заказ уточняйте у менеджера. Гибкие условия для старта и роста вашего бизнеса.

УДОБНЫЕ СПОСОБЫ ОПЛАТЫ
Наличный и безналичный расчет, работа по предоплате и постоплате.

ДОСТАВКА ПО ВСЕЙ РОССИИ
Работаем с надежными транспортными компаниями. Отправляем заказы ежедневно.

ВОЗВРАТ И ОБМЕН
Возможен возврат или обмен товара в соответствии с условиями договора.

НАША ЦЕЛЬ — ВАШ РЕЗУЛЬТАТ!

Мы строим долгосрочные партнерские отношения и заинтересованы в вашем успехе. Вместе мы растем и развиваем рынок модной одежды!

- Честность и открытость
- Надежность и ответственность
- Выгода и рост вместе с вами

СОВЕТ ЭКСПЕРТА

Регулярно анализируйте продажи, тестируйте новинки и работайте с витриной. Мы всегда готовы поделиться опытом и помочь вам увеличить прибыль!

ПОЧЕМУ ПАРТНЕРЫ ВЫБИРАЮТ

- Более 20 лет на рынке
- Актуальный ассортимент
- Конкурентные цены
- Быстрая доставка
- Личный менеджер
- Надежность и доверие

ГОТОВЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ?

Давайте развивать ваш бизнес вместе!

Свяжитесь с нами — мы всегда на связи!

8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России

tdcheb.ru
Официальный сайт

Сток и Секонд
Оптовая Компания

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ВАШЕГО УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

1. **ПОЛУЧИТЬ ПРАЙС-ЛИСТ**
   Актуальные цены и условия работы
2. **ПОДОБРАТЬ АССОРТИМЕНТ**
   Индивидуальный подбор под ваш формат и целевую аудиторию
3. **РАССЧИТАТЬ БЮДЖЕТ**
   Поможем рассчитать затраты и ожидаемую прибыль
4. **ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ**
   Ответим на вопросы и поможем принять лучшее решение

МЫ ПОМОЖЕМ ОТКРЫТЬ ПРИБЫЛЬНЫЙ МАГАЗИН ОДЕЖДЫ!

Берем на себя заботы о поставках, ассортименте и поддержке, чтобы вы могли сосредоточиться на развитии вашего бизнеса.

ПЕРЕЙДИТЕ НА САЙТ

tdcheb.ru

Каталог товаров
Актуальный ассортимент с фото и описанием

Выгодные условия
Лучшие цены, акции и специальные предложения

Сотрудничество
Вся информация для оптовых покупателей

ПОЧЕМУ С НАМИ ВЫГОДНО

ПОДДЕРЖКА 24/7
Всегда на связи и готовы помочь в любой ситуации

ДОСТАВКА ПО ВСЕЙ РОССИИ
Быстрая и надежная доставка в ваш город

ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР
Индивидуальный подход и сопровождение на всех этапах сотрудничества

ПРОВЕРЕННОЕ КАЧЕСТВО
Работаем только с надежными производителями. Контроль качества на всех этапах

ПОМОЩЬ В ОТКРЫТИИ МАГАЗИНА
Консультации, рекомендации и готовые решения для старта вашего бизнеса

РОСТ И ПРИБЫЛЬ
Выгодные условия и актуальный ассортимент для увеличения вашей прибыли

8 (952) 310-97-27
Бесплатный звонок по России

tdcheb.ru
Официальный сайт

МЫ В МЕССЕНДЖЕРАХ
Свяжитесь с нами удобным способом!

Давайте развивать ваш бизнес вместе!