

## Vaatekauppiaaksiko? Liikeideasi on parasta olla hyvä.

Tuntuu luontealta perustaa oma vaatekauppa. Mutta vaate- ja tekstiili-myymöitä on joka ikisessä korttelissa.

Nyt tarvitaan konsulttiapua. Soitetaan Aimo Virtaselle, joka on muotiyritysjätkonsultti ja muotikauppojen liiton Teksi-lehden päätoimittaja. "Tärkein on kunnon liikeidea. Sillä ei menesty, että yrittää miellyttää vähän kaikkia.", Virtanen neuvo. Vaatekauppoja on Suomessa 3529 kappaletta. Pieniä myymälöitä niistä on 2900. On tunnettava kohderyhmänsä, heidän kokonsa ja "henkinen ikänsä", eli kuinka nuorekkaasti he haluavat pukeutua.

Naisten vaatekaupassa selviää kahdeksalla tuoteryhmällä. "Siinä voi erikoistua vaikkapa neuleisiin ja jättää housut korkeintaan muutamaan perusmalliin. On uskallettava keskittyä."

Erikoistuminen kuulostaa hyvältä idealta.

Entä vaikkapa miesten pukuliike? Miehethän pukeutuvat kuin yhdestä muotista. Pieni varasto tuntuu riittävän paitsi, että Virtanen tietää taas paremmin. "Kuusi levyttä, kahdeksan kokoa, kymmenen pukumallia ja kustakin kolme väriä, se tekee noin 1500 erilaista pukua." Varaston arvo olisi 1,5 miljoonaa markkaa. Virtanen huomauttaa, että vaatekaupan varastossa on usein kiinni miljoonia markkoja. Varaston pitää kierrä vähintään kolme kertaa vuodessa. Neljä tai viisi olisi sitä optimaalisempi kierto nopeus, koska nyky-asiakas haluaa kaupassa olevan joka visiitillä jotakin uutta.

"Jos liikevaihto on alle 500.000 markkaa vuodessa, yritys on elinkelvoton. Yrittäjä ei pääse sillä myyjän kuukausipalkkaa paremmille tuloille", Virtanen lataa. Vaateliikkeet eivät ole kultakaivoksia. Nettotulos on prosentin luokkaa. "Alennusten osuus myynnistä on niin suuri, että joka viides myyty tuote menee normaalihinnalla laskien ilmaiseksi." Vuokra- ja mainoskulut saivat olla enintään 12 prosenttia liikevaihdosta. Virtanen muistuttaa, että aggressiiviset ruotsalaiset jutut ovat kiristä-

neet kilpailua. Muutama kymmenen vuotta sitten pieniä vaateliikkeitä oli jo paljon, mutta kilpailu oli löysää. "Juuri nyt internet-vaatekauppa voisi olla hyvä liikeidea."

HeSa 1.5.1999

## Alv-alennusta tekstiilialalle

Tekstiili- ja vaatetustyöväen liiton uudeksi puheenjohtajaksi valittiin koulutussihteeri Auli Korhonen. Uusi puheenjohtaja vetoaa valtiovaltaan, että teva-ala otettaisiin mukaan kokeiluun, kun Suomi nyt EU:n puheenjohtajamaana valmistelee työvaltaisten alojen alv-maksujen helpotusta. Pienen ruokalan, liikkeen tai ateljeompelemon välillä ei Korhosen mielestä ole eroa. Ne ovat kaikki palveluyrityksiä. "Meidän alallamme apua tarvittaisiin kaikkein kipeimmin." Korhonen uskoo, että arvonnäköveron alennus piristäisi tekstiili- ja vaatetusala ja kääntäisi työttömyysluvut laskuun.

Korhonen ennustaa, että nykyisillä liittorajoilla ei ole tekoa kymmenen vuoden kuluttua. Hän toivookin teva-alalle laajakirjoista liittoa, jossa olisivat kaikki suunnittelijoista käsityöläisiin.

HeSa, elokuu 1999

Työvaltaisten alojen alv-maksuja ei sittenkään helpoteta, päätti Suomen hallitus ja eduskunta tänä syksynä.

Kengän Koputuksia -lehden toimitus

## Korjauta ja työllistä

Kengät, vaatteet ja huonekalut ovat periaatteessa kestokulutushyödykkeitä. Miksi kuitenkin kenkiä pidetään usein vain vuosi, huonekaluja muutama vuosi ja pukua vain pari kertaa? Niin koti- kuin ulkomaisissakin tuotteissa löytyy sekä laatua että sekunda. Kuitenkin esimerkiksi ulkomaisten kenkien saumat ovat usein kotimaisia heikompia, lestit epäsojivimpia suomalaisjalkoihin ja pohjamateriaalit keskimäärin huonompia Suomen olosuhteisiin. Kuluttajan pitäisi tarkastella kustannuksia saavutettuun hyötyyn eli käyttöikään ja -mukavuuteen nähden.

Jatkuu sivulla 10

# Avajaiset 1.3.2000

## Spesiaali Koot Oy

Special Sizes Ltd

Kauppakeskus Tullintori  
Tullikatu 8, 33100 TAMPERE

**Vaatteita, kenkiä,  
(mitä?) muuta mukavaa  
pitkille ja isojalkaisille  
naisille sekä miehille!**

Vastaa asiakaskyselyymme jäsenlehdessä  
nro 1 / 2000 ja osallistu avajaisarvontaan!

## Palveluksessanne

Arja Partanen	040 740 3544
Leena Laukkanen	0400 83 88 83
Olli Partanen	040 5780 977