

МАТРИЦА: ПЕРЕЗАГРУЗКА

О главных трендах fashion-рынка в 2020 году, о том, что ждет в связи с этим индустрию и как перестраиваться традиционным офлайн-магазинам, рассказывает Анна Баландина – самый известный сегодня в стране коуч по визуальному мерчендайзингу, основатель агентства VM Guru. В конце февраля агентство запускает новый стратегический тренинг «Эффективный фэшн-магазин. Создайте пространство, которое продает само», посвященный как раз этим животрепещущим темам.



РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ LOUIS VUITTON FW 2019/20

Главные тренды мирового fashion-рынка, которые будут активны в ближайшие пару лет и сегодня уже ярко проявились и развились в России:

- ✓ Взрывной рост e-commerce: по данным РБК, только за 2018 год прирост российского сегмента составил +24%. Конечно, основными драйверами явились крупные маркетплейсы Wildberries и Lamoda, но этот тренд будет только расширяться и усиливаться. Будет происходить диджитализация традиционных магазинов, и мы должны понимать, что современный потребитель – высокотехнологичный и осознанный. Большинство покупателей, даже приобретающих вещи в офлайне, сравнивают цены онлайн. И если ритейлер не представлен сегодня в соцсетях, не имеет рабочего сайта, то его бренда как бы просто не существует.
- ✓ Расцвет маркетплейсов. Он идет бурно, в том числе и в России. Такие площадки предлагают покупателю наиболее широкий ассортимент в одном месте, и новые технологии предиктивной аналитики по изучению пользовательского поведения делают процесс поиска на них максимально удобным и целевым. Следовательно, маркетплейсы будут только развиваться. И число российских компаний, которые там продают свою продукцию (например, на Aliexpress), за 2019 год увеличилось более чем в 100 раз – сейчас оно доходит до 10000.
- ✓ Мультиканальный ритейл. То есть омниканальное продвижение, поскольку прямая

реклама сегодня работает хуже, чем социальные сети. К тому же многие онлайн-игроки выходят в офлайн (Amazon, Wildberries) – появляются дополнительные мощные конкуренты у традиционной розницы.

✓ Устойчивость развития, этичность бизнеса, шеринг. Все больше покупателей предпочитают этичные, экологически чистые и ответственные бренды. Причем они готовы обмениваться вещами, брать их в аренду, поэтому появляются новые форматы fashion-торговли, и даже такие гиганты, как H & M, пытаются использовать этот тренд и стать в глазах покупателей экоответственными брендами. У H & M это неплохо получается – у компании разработан целый пул программ, есть даже линия экологически чистой одежды, и сейчас запущено несколько новых проектов: например, вы можете сдать в магазин одежду, которую уже не носите, и получить купон на 25% -ную скидку, а ваши вещи будут переработаны в материал для следующих коллекций.

✓ Рост популярности форматов низких цен. В России будут продолжать развиваться сегмент off-price, секонд-хенды и аутлеты. Посещение таких магазинов растет и за 2019 год, по данным Knight Frank, увеличилось на 15%.

- ✓ У покупателей изменился подход к шопингу. Сейчас большинство людей приходит в торговые центры и вообще возвращается в офлайн-магазины не конкретно за покупками, а за эмоциями и впечатлениями.

Какие рекомендации можно дать в связи с этим традиционным магазинам? Стать максимально эффективными и привлекательными, а для этого минимизировать все затраты, но активизировать digital-каналы и социальные сети, пересмотреть свой ассортимент, проработать стандарты презентации магазина и сам дизайн, чтобы он стал эмоциональным, вовлекающим и выражал ДНК бренда. Тех байеров и владельцев магазинов, кто хочет усилить свой бизнес в этих вопросах, Анна Баландина приглашает на новый курс VM Guru.

THE NEW NORMAL?

Today the homepage of almost every single online shop meets its customers with a steady parade of high-heels, even though statistics shows that high-heeled shoe sales have been dropping for years. Their height and significance have peaked at the start of the last decade and since then have retreated into the niche reserved for the fans of Cardi B and various reality TV stars. Nevertheless, the illusion that



Международная выставка обуви и кожгалантереи @
SHOESSTAR
РЯДОМ!

250 участников

30 стран

ВЫБЕРИ СВОЮ ВЫСТАВКУ:

20–22 февраля 2020 года ХАБАРОВСК

1–3 марта 2020 года ЕКАТЕРИНБУРГ

5–7 марта 2020 года НОВОСИБИРСК

9–10 марта 2020 года ИРКУТСК

16–18 марта 2020 года АЛМАТЫ

21–23 марта 2020 года СИМФЕРОПОЛЬ