



Маркетинг в посткризисный период:  
каким он должен быть?



# Бонусные файлы участникам мастер-класса



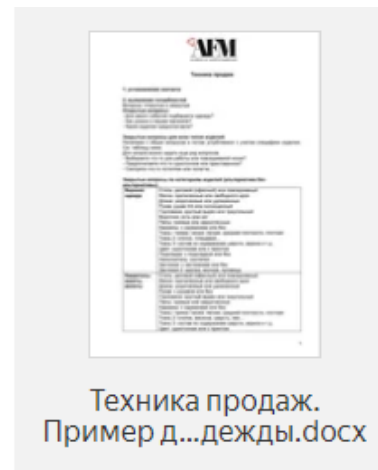
101 идея для конкурса  
в социаль...от AFM.xlsx



Договор поставки.  
Пример.docx



Примеры ТЗ для  
фрилансеров.docx



Техника продаж.  
Пример д...дежды.docx



Функции в компании.  
Оптимизац...вание.xlsx

1. 101 идея конкурсов в социальных сетях.
2. Пример Договора поставки.
3. 5 примеров ТЗ по маркетингу для фрилансеров.
4. Техника продаж на примере магазина одежды.
5. Чек-лист Задачи маркетинга компании.

Вы делаете маркетинг своими руками  
или управляете им?





 irina.afmarketing

- предприниматель;
- маркетолог номер 1 в fashion

# Дипломированный маркетолог, сертифицированный коуч



17 лет работы в продажах,  
9 лет работы в маркетинге

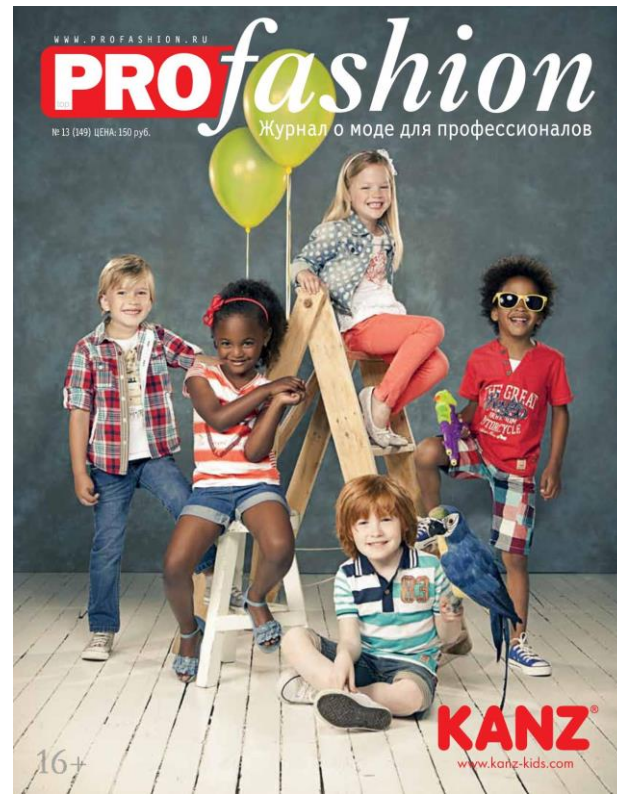


# Автор книг по маркетингу для нашей отрасли





# Автор статей для fashion-журналов и порталов



# Спикер ключевых отраслевых выставок



**индустрия  
МОДЫ**  
Международная выставка



**LINGERIE SHOW-FORUM**  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НИЖНЕГО БЕЛЬЯ  
КУПАЛЬНИКОВ, ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ И ЧУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

**Текстильлегпром**  
**Textil legprom**

  
**ИНТЕРТКАНЬ**

 **textile  
SALON**



# Помогала по маркетингу и обучала маркетингу

EMKA®

TINONA

NOVO

GERDA  
МЕХОВОЙ САЛОН



Miss Cream  
нижнее бельё для неё



LIEBE FRAU  
одежда для дома, отдыха и сна  
и пошив на заказ



FORWARD



non banale  
бренды Италии



# Мой путь

старт

2011



2012



2014



2017



2019

Что сейчас?

# Мой путь



# Мой фокус внимания

обучение предпринимателей fashion-маркетингу  
и помощь в росте и масштабировании быстрее,  
чем вы можете сделать это без меня



# Миссия

## Академии fashion-маркетинга

Помочь российским предпринимателям профессионально презентовать и продавать красивую, актуальную и качественную одежду, обувь, сумки и др. для разных групп и слоев населения.

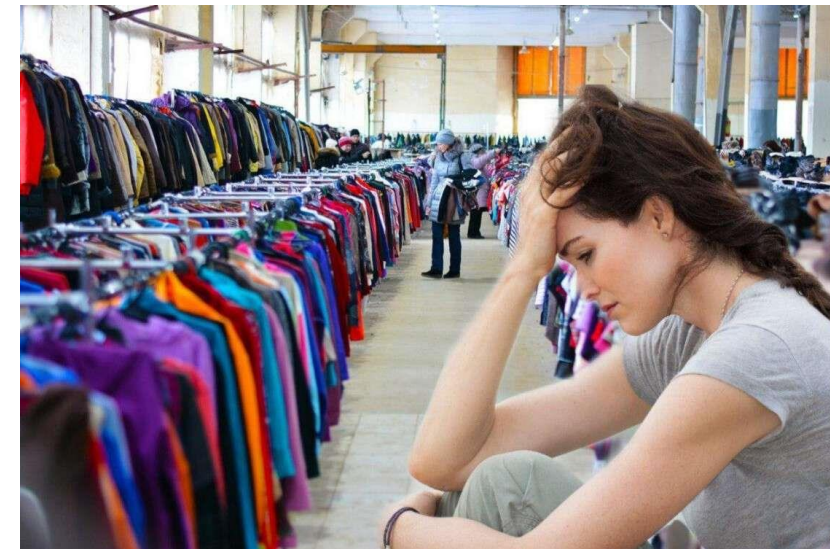
Сделать людей в стране красивее, увереннее и счастливее, с искрой в глазах и в хорошем настроении каждый день!



Есть заблуждение, что когда ты –  
fashion-предприниматель, то твоя  
деятельность выглядит так



Как на самом деле?



# Вам знакомо?

1. Нет стратегии.
2. Нет системы в работе.
3. Вы заняты везде и не можете структурировать работу: залили товар на сайт или в инстаграм и пошли спасать производство.
4. Работаете допоздна, постоянно аврал.
5. Сами не разбираетесь в маркетинге и вам сложно требовать выполнения работы и результат.
6. Хочется решать стратегические задачи и иметь команду, а занимаетесь операционкой. Чувствуете себя белкой в колесе.
7. Постоянно приходится «тушить пожары» и разгребать завалы.
8. Не можете найти выжимку четкой информации по маркетингу для руководителя. Везде учат что делать, но не как этим управлять.

# Вы хотите, чтобы было так?

1. В 2021 году вы вышли на стабильный растущий доход.
2. Бизнес стал системным, освободилось время на личную жизнь, семью, путешествия.
3. Делегировали рутину и занимаетесь только интересной вам частью бизнеса.
4. Понимаете свои цели и как их достичь.
5. У вас есть стратегический план действий, которому вы следуете все 12 месяцев.
6. Перестали тушить пожары и спокойно решаете ежедневные задачи.
7. Четко понимаете, сколько нужно денег на маркетинг и какие результаты он приносит.
8. При аналогичных вложениях в маркетинг вы получаете результаты на 25% выше.
9. Умеете нанимать качественных исполнителей, четко формулировать задачи и получать ожидаемый результат.
10. Ваш ассортимент разлетается как горячие пирожки.
11. Вашу компанию узнают и рекомендуют.

# Как достичь своего результата?

Итог: Достигли высоких результатов!

Шаг 4. Внедрите инструменты онлайн и офлайн маркетинга

Шаг 3. Сформируйте команду под ваши задачи

Шаг 2. Разработайте фундамент бизнеса

Шаг 1. Проведите аналитику



# Fashion-маркетинг после пандемии





«Не большой ест маленького,  
а быстрый обгоняет медленного»



# Система маркетинга



# Разработка маркетинговой стратегии

# Шаг 1. Аналитика

# Четко знать целевую аудиторию

1. Потребности
2. Фактическая ЦА: B2B и B2C
3. Плановая ЦА: B2B и B2C

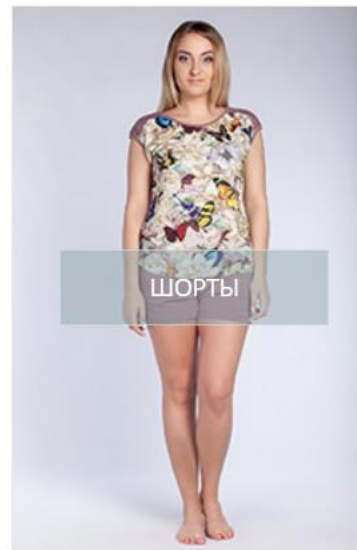
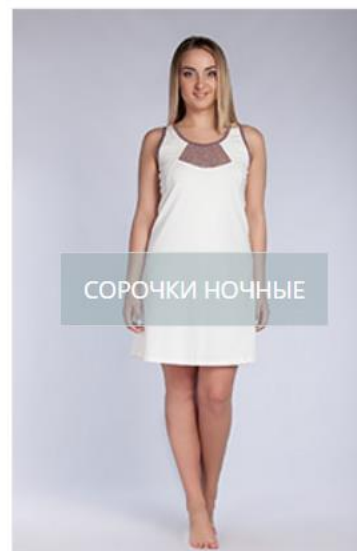
















Знать рынок и окружение,  
хотеть их обогнать!



Знать рынок и окружение,  
хотеть их обогнать!



Действительно ли  
мой конкурент сильный?



# Провести анализ сильных и слабых сторон



Держать в актуальном состоянии  
ТОЧКИ КОНТАКТА



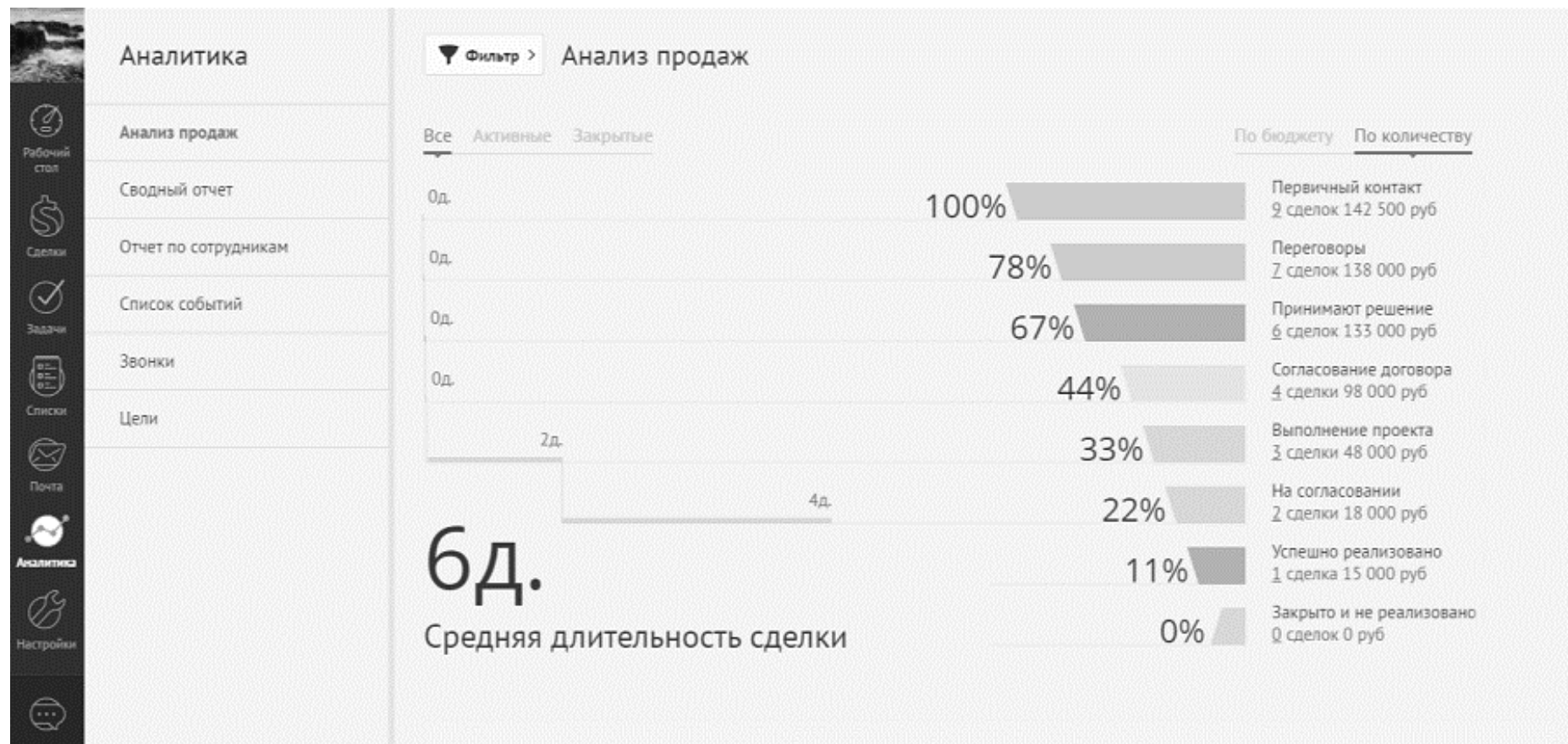


# Знать ежедневные показатели бизнеса





# Пример воронки продаж в CRM



# Шаг 2. Фундамент бизнеса

Иметь позиционирование  
и довести до сведения команды



## Концепция



Красивая, практичная и качественная одежда ЕМКА предназначена для женщин, желающих выглядеть стильно и при этом не переплачивать за бренд, одеваться со вкусом и в то же время чувствовать себя уверенно и комфортно.

# Знать четкие цели

Каковы цели в рублях и штуках?

В чем вы хотите быть №1?



Иметь подходящее  
позиционированию название

*Miss Cream*  
СОЗДАНО ДЛЯ ТВОЕГО ТЕЛА  
CREATED FOR YOUR BODY

**ИПАЧА**  
CONCEPT WEAR



*Дюные  
Пантазёры*

**VERTEX**



# Разработать брендбук или логобук



## Что такое бренд. Переход от торговой марки к бренду.





**GARBY MOOD**  
корпоративная одежда и текстиль

## Концепция бренда

Что такое работа для каждого из нас? Многие ответят: «Работа – это место, где оплачивают мой труд». Но это не только так! Работа – это не просто место, где каждый из нас проводит большую часть своего времени. Работа – это целый мир, мир со своим настроением, со своими традициями и ценностями, со своими внутренними правилами и внешними взаимоотношениями! И концепция бренда GARBY MOOD – сделать этот мир красивым!

Мы не просто создаем корпоративный стиль! Взяв за основу стиль, элегантность и комфорт, мы не просто создаем одежду для персонала. Мы создаем образ, который ваши сотрудники будут с гордостью представлять, а ваши клиенты с любовью узнавать!



## Миссия бренда

Развивать корпоративную моду не только в России, но и за ее пределами.

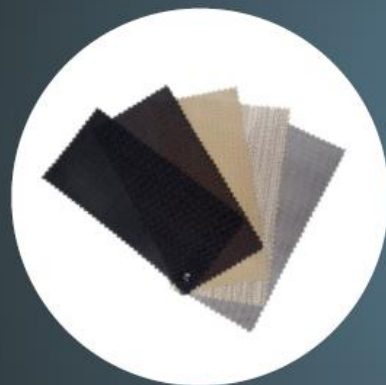
Позволить клиентам принимать непосредственное участие в создании корпоративного стиля.

Помогать клиентам подчеркивать уникальность через созданные образы.



Фирменный знак

Концепция и символизм



Разнообразие  
текстиля



Корпоративная  
одежда



Крепкие и безупречные  
партнерские отношения

Логотип

Монохромное отображение



**GARBY MOOD**

корпоративная одежда и текстиль

Логотип

Цветовые отображения





## Логотип

### Правила использования



#### ТРАНСФОРМАЦИЯ

Не допускается искажение логотипа ни при каких условиях.



#### ПОЛОЖЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ

Не допускается менять организацию логотипа (местоположение элементов).



#### СООТНОШЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ

Не допускается изменение пропорций и отношений между элементами логотипа.



#### ПРОЗРАЧНОСТЬ

Не допускается применение какой-либо степени прозрачности элементов логотипа.



#### СМЕЩЕНИЕ

Не допускается вращение логотипа ни при каких условиях.

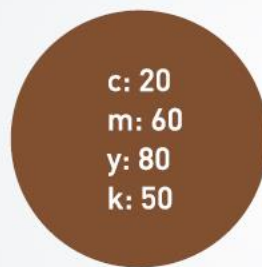
Логотип

Фирменные цвета



Pantone 446 C

c: 30  
m: 0  
y: 0  
k: 80



Pantone 7602 C

c: 20  
m: 60  
y: 80  
k: 50



Pantone 729 C

c: 10  
m: 45  
y: 70  
k: 20



Pantone 156 C

c: 5  
m: 30  
y: 60  
k: 0

Фирменный шрифт

Основной текст

# Geometria Light

Кириллический алфавит

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
Аа Бб Вв Гг Дд Ее Ёё Жж Зз  
Ии Йи Кк Лл Мм Нн Оо Пп  
Рр Сс Тт Уу Фф Хх Цц Чч Шш  
Щщ Ъъ Ыы Ьь Ээ Юю Яя

Латинский алфавит

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj  
Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss  
Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz

Фирменный шрифт

Текст заголовков

# Geometria Medium

Кириллический алфавит

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
Аа Бб Вв Гг Дд Ее Ёё Жж Зз  
Ии Йи Кк Лл Мм Нн Оо Пп  
Рр Сс Тт Уу Фф Хх Цц Чч Шш  
Щщ Ъъ Ыы Ьь Ээ Юю Яя

Латинский алфавит

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0  
Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj  
Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss  
Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz

Фирменный шрифт

Рекламная гарнитура

# Geometria ExtraBold

Кириллический алфавит

**1 2 3 4 5 6 7 8 9 0**  
**Аа Бб Вв Гг Дд Ее Ёё Жж Зз**  
**Ии Йи Кк Лл Мм Нн Оо Пп**  
**Рр Сс Тт Уу Фф Хх Цц Чч Шш**  
**Щщ Ъъ Ыы Ьь Ээ Юю Яя**

Латинский алфавит

**1 2 3 4 5 6 7 8 9 0**  
**Aa Bb Cc Dd Ee Ff Gg Hh Ii Jj**  
**Kk Ll Mm Nn Oo Pp Qq Rr Ss**  
**Tt Uu Vv Ww Xx Yy Zz**

## Логотип

## Варианты использования



Инверсионный логотип

Варианты использования









Руководство по использованию  
логотипа и фирменного стиля  
DIAMATTI



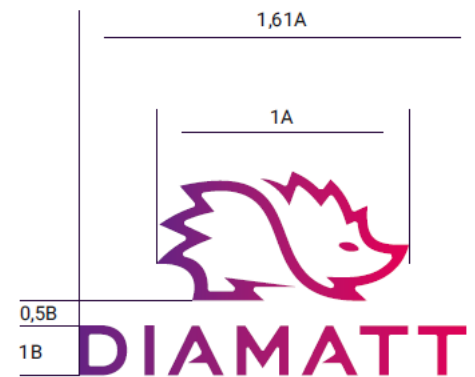
Основной вариант фирменного блока DIAMATTI состоит из фирменного знака и фирменного написания.

Фирменный знак

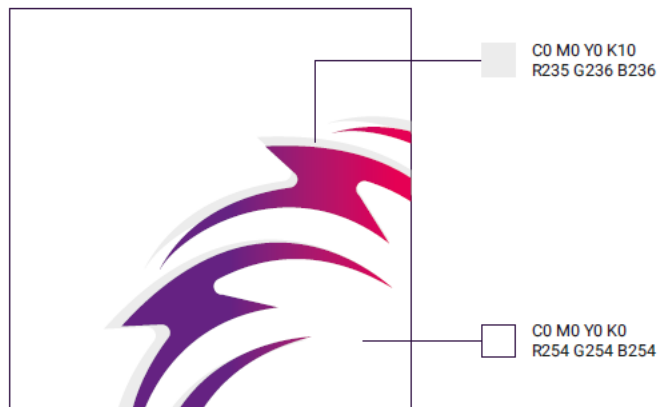
Фирменное написание



Соотношение фирменного знака и фирменного написания соответствуют пропорциям золотого сечения: 1 : 1,61.  
Расстояние между фирменным знаком и фирменным написанием составляет половину высоты фирменного написания.



Фирменный паттерн можно использовать в двух цветовых схемах.



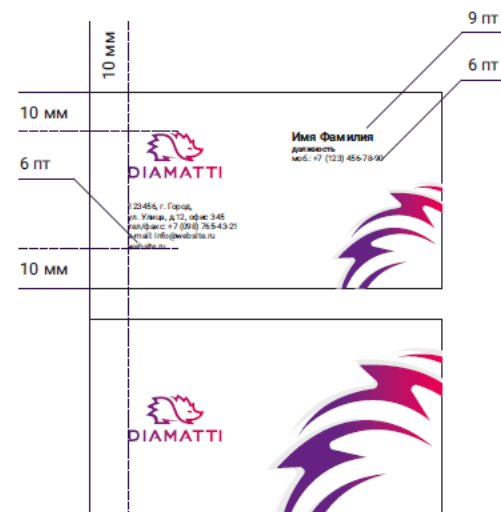
C0 M0 Y0 K10  
R235 G236 B236



C85 M100 Y10 K55  
R59 G36 B77

C88 M100 Y13 K63  
R52 G34 B68

Визитные карточки (90 X 50 мм) рекомендуется печатать на бумаге плотностью более 300 г/м<sup>2</sup>



## Внимание!

Любые изменения фирменного блока  
и/или стилеобразующих элементов,  
противоречащие данному руководству,  
**ЗАПРЕЩЕНЫ!**

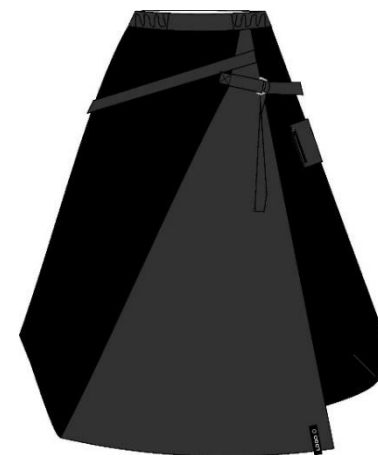
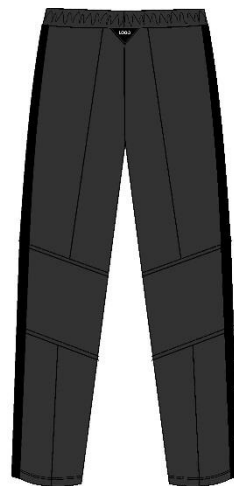
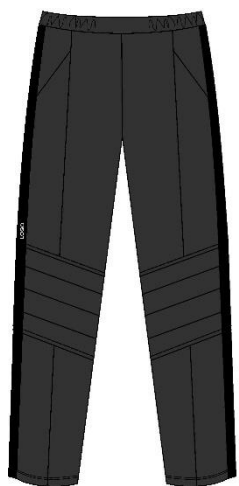


Stanislav Regis, 2020

# Провести анализ продаж и составить ассортиментную матрицу

Наименование Дизайн модели	core product 50-60%	дополняющие core product 30-40%	дополнительный ассортимент 10-15%
volume drivers 50-60%	1	2	6
must have 30-40%	3	5	8
hight risk 10-15%	4	7	9

# Иметь план коллекции, капсул



# Составить ассортиментную политику




# Сравните





# Разработать маркетинговую стратегию


		<b>SMART-цели из учета 10-летних планов</b>	
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

	ЯНВАРЬ					ФЕВРАЛЬ					МАРТ					
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25		4	11	18	25	
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26		5	12	19	26	
Ср	2	9	16	23	30		6	13	20	27		6	13	20	27	
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28		7*	14	21	28	
Пт	4	11	18	25		1	8	15	22*		1	8	15	22	29	
Сб	5	12	19	26		2	9	16	23		2	9	16	23	30	
Вс	6	13	20	27		3	10	17	24		3	10	17	24	31	
	АПРЕЛЬ					МАЙ					ИЮНЬ					
Пн	1	8	15	22	29		6	13	20	27		3	10	17	24	
Вт	2	9	16	23	30*		7	14	21	28		4	11*	18	25	
Ср	3	10	17	24		1	8*	15	22	29		5	12	19	26	
Чт	4	11	18	25		2	9	16	23	30		6	13	20	27	
Пт	5	12	19	26		3	10	17	24	31		7	14	21	28	
Сб	6	13	20	27		4	11	18	25		1	8	15	22	29	
Вс	7	14	21	28		5	12	19	26		2	9	16	23	30	
	ИЮЛЬ					АВГУСТ					СЕНТЯБРЬ					
Пн	1	8	15	22	29		5	12	19	26		2	9	16	23	30
Вт	2	9	16	23	30		6	13	20	27		3	10	17	24	
Ср	3	10	17	24	31		7	14	21	28		4	11	18	25	
Чт	4	11	18	25		1	8	15	22	29		5	12	19	26	
Пт	5	12	19	26		2	9	16	23	30		6	13	20	27	
Сб	6	13	20	27		3	10	17	24	31		7	14	21	28	
Вс	7	14	21	28		4	11	18	25		1	8	15	22	29	
	ОКТАБРЬ					НОЯБРЬ					ДЕКАБРЬ					
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25		2	9	16	23	30
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26		3	10	17	24	31*
Ср	2	9	16	23	30		6	13	20	27		4	11	18	25	
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28		5	12	19	26	

# Стратегия для опта и розницы



# Иметь цели и план реализации

		<b>SMART-цели из учета 10-летних планов</b>
1	Работа с текущей клиентской базой - рост продаж на +15%	
2	Увеличение среднего чека текущих клиентов до 12 000 руб. = 3 ед.	
3	Привлечение новых клиентов - +100*12 = 1 200 человек в клиентской базе	
4	Увеличение среднего чека новых клиентов до 8 000 руб. = 2 ед.	

Производственный календарь на 2019 год																	
	ЯНВАРЬ					ФЕВРАЛЬ					МАРТ						
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25		4	11	18	25		
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26		5	12	19	26		
Ср	2	9	16	23	30	товар мес.	6	13	20	27	товар мес.	6	13	20	27		
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28	товар мес.	7*	14	21	28		
Пт	4	11	18	25		1	8	15	22*		1	8	15	22	29		
Сб	5	12	19	26		2	9	16	23		2	9	16	23	30		
Вс	6	13	20	27		3	10	17	24		3	10	17	24	31		
АПРЕЛЬ																	
	МАЙ					ИЮНЬ											
Пн	товар мес.	1	8	15	22	29	товар мес.	6	13	20	27		3	10	17	24	
Вт		2	9	16	23	30*		7	14	21	28		4	11*	18	25	
Ср		3	10	17	24		1	8*	15	22	29		5	12	19	26	
Чт		4	11	18	25		2	9	16	23	30	товар мес.	6	13	20	27	
Пт		5	12	19	26		3	10	17	24	31		7	14	21	28	
Сб		6	13	20	27		4	11	18	25		1	8	15	22	29	
Вс		7	14	21	28		5	12	19	26		2	9	16	23	30	
ИЮЛЬ																	
	АВГУСТ					СЕНТЯБРЬ											
Пн	товар мес.	1	8	15	22	29		5	12	19	26		2	9	16	23	30
Вт		2	9	16	23	30	товар мес.	6	13	20	27		3	10	17	24	
Ср		3	10	17	24	31		7	14	21	28		4	11	18	25	
Чт		4	11	18	25		1	8	15	22	29		5	12	19	26	
Пт		5	12	19	26		2	9	16	23	30	товар мес.	6	13	20	27	
Сб		6	13	20	27		3	10	17	24	31		7	14	21	28	
Вс		7	14	21	28		4	11	18	25		1	8	15	22	29	

Месяц	Даты	Тип	Название акции	Условия проведения	ЦА текущая/новая	Канал продвижения розница	Текст
январь	1-14 янв	Сезонная распродажа -30%	sale до -30%	-30% на все, кроме бижутерии, палантинов	Новая и текущая	17.12.18 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	КОМПАНИЯ поздравляет с Новым годом! Дарит -30% на текущую коллекцию трикотажа и презентует новую капсулу! Ул.Прибыльная, 6.
	15-25 янв	Сезонная распродажа -50%	sale до -50%	-50% на все, кроме бижутерии, палантинов	Новая и текущая	15.01.19 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	В КОМПАНИЯ скидки -50% на женский трикотаж. Успеете купить! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000
		Сервисный обзвон базы					
	25 янв	Праздничная	Татьянин день	Подарок каждой Татьяне за покупку на любую сумму	Текущая	24.01 - sms-рассылка, пост + сториз Insta	В КОМПАНИЯ Татьянам подарок за покупку 25 января! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000
	26-31 янв	Сезонная распродажа -70%	sale до -70%	-70% (total sale) на все, кроме бижутерии, палантинов	Новая и текущая	28.01 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	Финальный SALE! Скидки до -70% на всю коллекцию трикотажа в КОМПАНИЯ! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000. Торопитесь!
февраль	с 1 фев	Весенняя коллекция	Новинки		Новая и текущая	4.02 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	В КОМПАНИЯ новая весенняя коллекция трикотажа! Порадуйте себя! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000
	с 1 фев	Товар месяца -15%		Скидка -15% на категорию товаров месяца	Новая и текущая	11.02 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	В КОМПАНИЯ акция для вас: [НАИМЕНОВАНИЕ] в феврале суммируется с дисконтной картой! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000
		Товар месяца -15%		Скидка -15% на категорию товаров месяца	Новая и текущая	20.02 - sms-рассылка, афишетки в магазине, пост + сториз Insta	В КОМПАНИЯ последние 9 дней! Скидка -15% на все [НАИМЕНОВАНИЕ] коллекции. Торопитесь! м.Удачное, ул.Прибыльная, 6. +74950000000
	25-28 фев	Выставка CPM (опт)		Презентация новой коллекции + сбор заказов	Новая и текущая	не проводится	

# Иметь цели и план реализации

		<b>SMART-цели из учета 10-летних планов</b>
1		
2		
3		
4		
5		

	ЯНВАРЬ					ФЕВРАЛЬ					МАРТ					
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25			4	11	18	25
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26			5	12	19	26
Ср	2	9	16	23	30		6	13	20	27			6	13	20	27
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28			7*	14	21	28
Пт	4	11	18	25		1	8	15	22*			1	8	15	22	29
Сб	5	12	19	26		2	9	16	23			2	9	16	23	30
Вс	6	13	20	27		3	10	17	24			3	10	17	24	31

	АПРЕЛЬ					МАЙ					ИЮНЬ					
Пн	1	8	15	22	29		6	13	20	27			3	10	17	24
Вт	2	9	16	23	30*		7	14	21	28			4	11*	18	25
Ср	3	10	17	24		1	8*	15	22	29			5	12	19	26
Чт	4	11	18	25		2	9	16	23	30			6	13	20	27
Пт	5	12	19	26		3	10	17	24	31			7	14	21	28
Сб	6	13	20	27		4	11	18	25			1	8	15	22	29
Вс	7	14	21	28		5	12	19	26			2	9	16	23	30

	ИЮЛЬ					АВГУСТ					СЕНТЯБРЬ				
Пн															
Вт															
Ср															
Чт															
Пт															
Сб															
Вс															

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Месяц	№	Тип акции	Период проведения	Праздник	Название акции	Условия проведения	ЦА текущая/новая	Канал про
2	январь	1	Праздничная	01-09.05.18	Майские праздники		Дополнительная скидка 15% на весь ассортимент при покупке от 1000 рублей	Новая и текущая	SMM, SMS текущих кли таргетинг M
3		2							
4		3							
5		4							
6		5							
7		6							
8		7							
9		8							
10		9							
11		10							
12		11							
13	12								
14	13								
15	14								
16	15								
17	16								
18	17								
19	18								
20	19								
21	20								
22	21								
23	22								
24	23								
25	24								
26	25								
27	26								
28	27								

# Как заработать 1 млн. чистыми в месяц, если у тебя 2 магазина одежды в регионе

Сейчас: 2 магазина.

1 млн. чистыми = 500 000 руб. \* 2 магазина.

Маржа – 33%.

$500\,000 * 3 = 1\,500\,000$  – оборот каждого магазина

Ср. чек 5 000 руб. = 2 единицы

$1\,500\,000 : 5\,000 = 300$  чеков в месяц

$300 \text{ чеков} : 30 \text{ дней} = 10 \text{ чеков в день.}$

# Как заработать 1 млн. чистыми в месяц, если у тебя 2 магазина одежды в регионе

Конверсия в покупку из вошедших – 25%

$10 * 4 = 40$  вошедших.

Цена лида = 150 руб. или 30 руб.

$40 * 150 = 6\,000$  руб. / день или  $40 * 30$  руб. = 1 200 руб.

$6\,000 * 30$  дней = 180 000 руб. или  $1\,200 * 30 = 36\,000$  руб.

Или

30 текущих клиентов \* 30 руб. + 10 новых клиентов \* 150

руб. = 900 + 1 500 = 2 400 руб. / день

$2\,400 * 30 = 72\,000$  руб. / мес.

Как выйти на всероссийский  
уровень и стать узнаваемым:  
открыть 20 магазинов за 10 лет



# Как выйти на всероссийский уровень и стать узнаваемым: открыть 20 магазинов за 10 лет

Сейчас: 2 магазина.

Открытие 3-го и следующих магазинов с 2022 года за счет дохода текущего бизнеса.

Инвестиции в открытие одного магазина – 4 млн. руб.

$4\,000\,000 : 6 \text{ мес.} = 666\,667 \text{ руб.}$  – откладывать в месяц

Или  $333\,337 \text{ руб.}$  – за 12 месяцев.

20 магазинов: 10 лет = 2 магазина в год.

20 городов / 10 городов по 2 магазина.



# Что для этого делать?

Задача: заработать 1 млн. чистыми в месяц, если у тебя 2 магазина одежды в регионе. Стать узнаваемой в стране.

Действия:

1. Систематизировать работу двух магазинов.
2. Четко просчитать цифры по открытию нового магазина. Написать подробный план открытия.
3. Выбрать 10 городов. Заочно изучить.
4. Съездить посмотреть ТЦ, провести переговоры.
5. Посетить выставку Buy Brand. Сделать тайные закупки у конкурентов, изучить опыт крупных сетей, франшиз.
6. Найти хорошего управленца в городе 1. Вместе с ним запустить работу по открытию двух магазинов.

# Как выйти на всероссийский уровень и стать №1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Города России с численностью населения свыше 300 тыс. жителей									срочно войти
2										2 очередь
3	СПРАВОЧНИК - КАТАЛОГ по убыванию постоянного населения (тыс. человек) на 1.01.2002г.									3 очередь
4	№№ п/п	ЭР	Регионы (субъекты Федерации)	Города и районы / официальные сайты	Города / неофициальные сайты	Население АТО	Население городов	Где мы присутствуем	Сколько клиентов, точек, сетей	Приоритет для освоения
5	1	Ц	Москва	<a href="#">МОСКВА</a>	<a href="#">МОСКВА</a>	8539,2	8300	Присутствуем	11	
6	2	СЗ+	г. Санкт-Петербург	<a href="#">САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</a>	<a href="#">САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</a>	4596,2	4596,2	Присутствуем	4	
7	3	ЗС	Новосибирская область	<a href="#">НОВОСИБИРСК</a>	<a href="#">НОВОСИБИРСК</a>	1387,8	1387,8	Присутствуем	8	
8	4	ВВ	Нижегородская область	<a href="#">НИЖНИЙ НОВГОРОД</a>	<a href="#">НИЖНИЙ НОВГОРОД</a>	1340,9	1332,7	Присутствуем	3	
9	5	У	Свердловская область	<a href="#">ЕКАТЕРИНБУРГ</a>	<a href="#">ЕКАТЕРИНБУРГ</a>	1298,5	1251,2	Присутствуем	7	
10	6	П	Самарская область	<a href="#">САМАРА</a>	<a href="#">САМАРА</a>	1152,9	1134,4	Присутствуем	6	
11	7	ЗС	Омская область	<a href="#">ОМСК</a>	<a href="#">ОМСК</a>	1151,5	1127,3	Присутствуем	1	
12	8	П	Республика Татарстан	<a href="#">КАЗАНЬ</a>	<a href="#">КАЗАНЬ</a>	1089,5	1089,5	Присутствуем	1	
13	9	У	Республика Башкортостан	<a href="#">УФА</a>	<a href="#">УФА</a>	1092,1	1086,3	Присутствуем	4	
14	10	У	Челябинская область	<a href="#">ЧЕЛЯБИНСК</a>	<a href="#">ЧЕЛЯБИНСК</a>	1105,5	1078,9	Присутствуем	5	
15	11	У	Пермская область	<a href="#">ПЕРМЬ</a>	<a href="#">ПЕРМЬ</a>	1008,3	998,6	Присутствуем	5	
16	12	СК	Ростовская область	<a href="#">РОСТОВ-НА-ДОНУ</a>	<a href="#">РОСТОВ-НА-ДОНУ</a>	992,9	992,9		0	
17	13	П	Волгоградская область	<a href="#">ВОЛГОГРАД</a>	<a href="#">ВОЛГОГРАД</a>	1010,2	976,7	Присутствуем	1	
18	14	ЦЧ	Воронежская область	<a href="#">ВОРОНЕЖ</a>	<a href="#">ВОРОНЕЖ</a>	976,5	901,5	Присутствуем	3	
19	15	ВС	Красноярский край	<a href="#">КРАСНОЯРСК</a>	<a href="#">КРАСНОЯРСК</a>	875,2	875,2	Присутствуем	6	
20	16	П	Саратовская область	<a href="#">САРАТОВ</a>	<a href="#">САРАТОВ</a>	856,6	856,6	Присутствуем	2	
21	17	П	Самарская область	<a href="#">ТОЛЬЯТИ</a>	<a href="#">ТОЛЬЯТИ</a>	740,6	726,1		0	
22	18	П	Ульяновская область	<a href="#">УЛЬЯНОВСК</a>	<a href="#">УЛЬЯНОВСК</a>	678,9	656,7		0	
23	19	У	Удмуртская Республика	<a href="#">ИЖЕВСК</a>	<a href="#">ИЖЕВСК</a>	648	648	Присутствуем	2	
24	20	СК	Краснодарский край	<a href="#">КРАСНОДАР</a>	<a href="#">КРАСНОДАР</a>	751	631,3	Присутствуем	2	
25	21	Ц	Ярославская область	<a href="#">ЯРОСЛАВЛЬ</a>	<a href="#">ЯРОСЛАВЛЬ</a>	603,8	603,8		0	
26	22	ДВ	Хабаровский край	<a href="#">ХАБАРОВСК</a>	<a href="#">ХАБАРОВСК</a>	600,5	600,5	Присутствуем	170	
27	23	ДВ	Приморский край	<a href="#">ВЛАДИВОСТОК</a>	<a href="#">ВЛАДИВОСТОК</a>	625,6	594,9	Присутствуем	21	
28	24	ВС	Иркутская область	<a href="#">ИРКУТСК</a>	<a href="#">ИРКУТСК</a>	582,8	582,8	Присутствуем	10	
29	25	ЗС	Алтайский край	<a href="#">БАРНАУЛ</a>	<a href="#">БАРНАУЛ</a>	639	569,3	Присутствуем	3	
30	26	ЗС	Кемеровская область	<a href="#">НОВОКУЗНЕЦК</a>	<a href="#">НОВОКУЗНЕЦК</a>	578,4	564,2	Присутствуем	1	
31	27	П	Пензенская область	<a href="#">ПЕНЗА</a>	<a href="#">ПЕНЗА</a>	522,9	522,5		0	

# Как выйти на всероссийский уровень и стать №1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Города России с численностью населения свыше 300 тыс. жителей									
2	срочно войти									
3	СПРАВОЧНИК - КАТАЛОГ по убыванию постоянного населения (тыс. человек) на 1.01.2002г.									
4	№№ п/п	ЭР	Регионы (субъекты Федерации)	Города и районы / официальные сайты	Города / неофициальные сайты	Населе-ние АТО	Населе-ние городов	Где мы присутствуем	Сколько клиентов, торг. точек, сетей	Приоритет для освоения
43	39	Ц	Брянская область	<a href="#">БРЯНСК</a>	<a href="#">БРЯНСК</a>	469,3	447,3	Присутствуем	2	
44	40	Ц	Ивановская область	<a href="#">ИВАНОВО</a>	<a href="#">ИВАНОВО</a>	447,1	447,1		0	
45	41	Ц	Тверская область	<a href="#">ТВЕРЬ</a>	<a href="#">ТВЕРЬ</a>	449,1	444,5		0	
46	42	ЦЧ	Курская область	<a href="#">КУРСК</a>	<a href="#">КУРСК</a>	434,5	434,5	Присутствуем	1	
47	43	У	Челябинская область	<a href="#">МАГНИТОГОРСК</a>	<a href="#">МАГНИТОГОРСК</a>	426,5	426,5		0	
48	44	СЗ+	Калининградская область	<a href="#">КАЛИНИНГРАД</a>	<a href="#">КАЛИНИНГРАД</a>	418,2	418,2	Присутствуем	1	
49	45	У	Свердловская область	<a href="#">НИЖНИЙ ТАГИЛ</a>	<a href="#">НИЖНИЙ ТАГИЛ</a>	384,2	384,2		0	
50	46	ВС	Республика Бурятия	<a href="#">УЛАН-УДЭ</a>	<a href="#">УЛАН-УДЭ</a>	392,7	367,4	Присутствуем	9	
51	47	С	Мурманская область	<a href="#">МУРМАНСК</a>	<a href="#">МУРМАНСК</a>	366,2	366,2	Присутствуем	1	
52	48	С	Архангельская область	<a href="#">АРХАНГЕЛЬСК</a>	<a href="#">АРХАНГЕЛЬСК</a>	364	357		0	
53	49	У	Курганская область	<a href="#">КУРГАН</a>	<a href="#">КУРГАН</a>	355,2	355,2		0	
54	50	ЦЧ	Белгородская область	<a href="#">БЕЛГОРОД</a>	<a href="#">БЕЛГОРОД</a>	344,3	344,3	Присутствуем	1	
55	51	Ц	Смоленская область	<a href="#">СМОЛЕНСК</a>	<a href="#">СМОЛЕНСК</a>	344,1	344,1	Присутствуем	2	
56	52	СК	Ставропольский край	<a href="#">СТАВРОПОЛЬ</a>	<a href="#">СТАВРОПОЛЬ</a>	337,5	337,5	Присутствуем	2	
57	53	Ц	Орловская область	<a href="#">ОРЕЛ</a>	<a href="#">ОРЕЛ</a>	337,5	337,5	Присутствуем	2	
58	54	СК	Краснодарский край	<a href="#">СОЧИ</a>	<a href="#">СОЧИ</a>	395,8	332,6		0	
59	55	Ц	Калужская область	<a href="#">КАЛУГА</a>	<a href="#">КАЛУГА</a>	349,3	332,2		0	
60	56	Ц	Владимирская область	<a href="#">ВЛАДИМИР</a>	<a href="#">ВЛАДИМИР</a>	351,5	329,6	Присутствуем	1	
61	57	СК	Республика Дагестан	<a href="#">МАХАЧКАЛА</a>	<a href="#">МАХАЧКАЛА</a>	378,4	328,8		0	
62	58	С	Вологодская область	<a href="#">ЧЕРЕПОВЕЦ</a>	<a href="#">ЧЕРЕПОВЕЦ</a>	322,7	322,7		0	
63	59	СК	Респ. Сев. Осетия - Алания	<a href="#">ВЛАДИКАВКАЗ</a>	<a href="#">ВЛАДИКАВКАЗ</a>	325,1	311,2		0	
64	60	ВВ	Республика Мордовия	<a href="#">САРАНСК</a>	<a href="#">САРАНСК</a>	339,5	310,8		0	
65	61	ЦЧ	Тамбовская область	<a href="#">ТАМБОВ</a>	<a href="#">ТАМБОВ</a>	304,9	304,9		0	
66	62	ВС	Читинская область	<a href="#">ЧИТА</a>	<a href="#">ЧИТА</a>	300,4	300	Присутствуем	7	

Как контролировать работу?

Управлять или делать своими руками?



Еженедельно контролировать  
выполнение задач на планерках



# Еженедельно контролировать выполнение задач на планерках

ГРАФИК ПЛАНЕРОК						
1	2	3	4	5	6	7
	Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница
	9.30				9.30-10.00 Личный помощник	
	10.00	10.00-10.30 Личный помощник	10.00-10.30 Личный помощник	10.00-10.30 Личный помощник	10.00-11.00 Коммерческий директор Руководитель розницы Руководитель интернет-магазина	10.00-10.30 Личный помощник
	10.30	10.30-11.00 Руководитель отдела разработки	10.30-11.00 Руководитель отдела разработки	10.30-11.00 Руководитель отдела разработки		10.30-11.00 Отдел разработки
	11.00	11.00-11.30 Примерка	11.00-11.30 Примерка	11.00-11.30 Примерка	11.00-11.30 Примерка	11.00-11.30 Примерка
	11.30				11.30-12.00 Руководитель отдела разработки	11.30-12.30 Коммерческий директор Руководитель отдела продаж
	12.00					
	12.30	12.30-13.00 Финансовый директор + Бухгалтерия	12.30-13.00 Финансовый директор + Бухгалтерия	12.30-13.00 Финансовый директор + Бухгалтерия	12.30-13.00 Финансовый директор + Бухгалтерия	12.30-13.30 Коммерческий директор Руководитель отдела продаж Отдел разработки
	13.00		13.00-13.30* Экспериментальный цех		13.00-15.00 прием сотрудников по личным вопросам	
	13.30					
	14.00		14.00-14.30* Отдел логистики			
	14.30					
	15.00	15.00-16.00 Маркетинг		15.00-15.30 Отдел снабжения		
	15.30					
	16.00			16.00-18.00 Отдел разработки Отдел снабжения		
	16.30					
	17.00					

# Еженедельно контролировать выполнение задач на планерках

1	Отдел	№	Вопросы-Отчеты-Документы
2	Отдел продаж Руководитель - Имя	1	План-факт продаж на неделю по менеджерам СП/ОПТ (СП - совместные покупки)
3		2	План-факт продаж по ассортименту
4		3	Плановые мероприятия по развитию клиентской базы
5		4	План-факт прихода денежных средств по контрагентам
6		5	Дебиторская задолженность
7		6	Товарные остатки
8		7	Анализ конкурентов
9		8	Количество новых клиентов за неделю СП/ОПТ
10		9	Средняя сумма заказа СП/ОПТ
11		10	План продаж на следующую неделю
12		11	Популярные товары СП/ОПТ
13		12	Обучение сотрудников
14		13	Организационные вопросы
15	Склад Руководитель - Имя	1	Отчет по остаткам фурнитуры на складе
16		2	Отчет по отгрузкам фурнитуры за месяц
17		3	Ожидаемые отгрузки фурнитуры
18		4	Отчет по приходу фурнитуры за месяц
19		5	Организационные вопросы
20	Интернет-магазины (Розница) Руководитель - Имя	1	Воронка продаж интернет-магазина а)СВОЙ б)LAMODA
21		2	Прибыльный источник трафика
22		3	Показатель отказов
23		4	Популярные товары
24		5	Средний чек
25		6	Лидирующий регион
26		7	Организационные вопросы
27	Отдел Снабжения Руководитель - Имя	1	План-факт запасов продукции модели
28		2	Низко оборачиваемые запасы
29		3	План-факт выполнения заявок на поставку
30		4	План-факт поставок
31		5	План-факт отгрузок оплат, акты сверок, баланс с подрядчиками
32		6	База подрядчиков



# Установки и страхи



# У вас получится, даже если

- У вас нет опыта в маркетинге
- Вы что-то внедряли, но не получили ожидаемый результат
- Вы не любите считать цифры
- Вам кажется, что в кризис не получится вырасти или запуститься
- У вас нет поддержки родных, близких
- У вас мало денег на маркетинг
- Вы не можете сформулировать свои цели четко
- Работаете давно, а маркетинг не выстроен до сих пор. И непонятно, как это сделать

# Новички и опытные предприниматели



# Новички и опытные предприниматели

Если только начинаете:

- ✓ Вам повезло – не нужно тестировать и тратить деньги впустую. Берёте рабочую методологию и делаете сразу, как нужно.
- ✓ У вас будет все для качественного старта.
- ✓ Вы сразу построите сильный фундамент и разработаете стратегию на 10 лет, плюс пропишите пошаговый план маркетинга на 1 год.

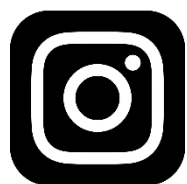
Если вы опытный предприниматель:

- ✓ Вы наведете порядок в бизнесе.
- ✓ Пропишите стратегию развития на 10 лет.
- ✓ Оптимизируете расходы.
- ✓ Начнете считать подробные цифры в бизнесе и использовать маркетинговые бюджеты эффективно.
- ✓ Пропишите пошаговый план маркетинга на 1 год исходя из ваших целей.

Кто хочет также и  
внедрить это  
ПОД МОИМ КОНТРОЛЕМ?

# Варианты «прокачки» Вашего бизнеса

1. Онлайн тренинг «Фундамент fashion-бизнеса. Построение маркетинговой стратегии» - с 19 апреля
2. Практикум «Разработка маркетинговой стратегии» 17 марта
3. Онлайн 2-месячные марафоны по инстаграм и продающему сайту




irina.afmarketing

Instagram

Поиск

Войти Зарегистрироваться

 irina.afmarketing [Подписаться](#)

1 962 публикаций 4 598 подписчиков 230 подписок

ИРИНА ПИЩУК FASHION-МАРКЕТИНГ  
Академия fashion-маркетинга (AFM)  
CEO: Ирина Пищук-маркетолог #1 в fashion  
💎 Онлайн обучение для предпринимателей  
📍 Консалтинг  
🔥 Встречаемся онлайн [L](#)  
[taplink.cc/irina.afmarketing](https://taplink.cc/irina.afmarketing)

Выступлен... Бизнес-зав... Отзывы Обо мне Бесплатно Самостоят... Книга

ПУБЛИКАЦИИ IGTV ОТМЕТКИ

Ассортимент и работа с остатками [видео] AFM

Подписывайтесь на YouTube канал AFM

Эфир с Мариной Полковниковой [видео] AFM



irina.afmarketing

Настройте fashion-маркетинг в вашем бизнесе и увеличьте продажи от 25% при текущих вложениях и сокращении неэффективных расходов!

**AFM**  
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Вебинар "Как создать стратегию маркетинга fashion-бренда на 2021 год и повысить продажи на 25% за сезон"  
26 марта (пятница) в 14.00 и 19.00 по мск

Онлайн курс "Фундамент fashion-бизнеса. Разработка маркетинговой стратегии" (2 месяца)  
Старт 3 потока - 19 апреля 2021 года

Приходите на прямые эфиры в инстаграм на этой неделе:

Понедельник, 29 марта, в 17.00 - эфир у Милы Барашковой про системный fashion-маркетинг.

Вторник, 30 марта, 16.00 - эфир у Анны Кузнецовой про систему маркетинга.

Вторник, 30 марта, 17.00 - эфир с Милой Барашковой "Instagram для fashion".

Среда, 31 марта, в 17.00 - эфир с Татьяной Галицыной, маркетологом Lingerie Show-Forum.

Четверг, 1 апреля, 17.00 - эфир с Борисом Агатовым про инновации в ритейле.



Онлайн курс

Фундамент fashion-бизнеса.

Разработка маркетинговой

стратегии



Старт – 19 апреля



# За 2 месяца вы пройдёте

7 модулей

15 инструментов  
маркетинга

12 уроков

12 домашних  
заданий

45 шаблонов,  
чек-листов

# Программа курса



# Программа курса

## 1. Функции маркетинга

- ✓ Определите функции маркетинга в вашем бизнесе.
- ✓ Проведите аудит текущей ситуации, определите точки роста.
- ✓ Составьте график внедрения инструментов маркетинга.



# Программа курса

## 2. Определение целевой аудитории, анализ конкурентов

- ✓ Вы определите, кто ваша целевая аудитория, какие у нее потребности, как с ними работать.
- ✓ Проведете анализ рынка и конкурентов.
- ✓ Поймете, как выделиться среди сильных конкурентов.



# Программа курса

## 3. Воронка продаж

- ✓ Настройте свою воронку продаж.
- ✓ Научитесь работать с ней максимально эффективно.



# Программа курса

## **4. ДНК бренда и фирменный стиль. Высокооборотчиваемый ассортимент**

- ✓ Определите концепцию и ценности бренда.
- ✓ Научитесь их транслировать целевой аудитории.
- ✓ Разработаете ваш фирменный стиль.
- ✓ Структурируете работу с ассортиментом.





# Программа курса

## 5. Маркетинговая стратегия. Онлайн и офлайн маркетинга

- ✓ Вместе с Ириной Пищук разработаете стратегию на 12 месяцев.
- ✓ Поймете как работать с интернет-маркетингом.
- ✓ Рассмотрите каналы офлайн продвижения.
- ✓ Пропишете ваши систему распродаж и скидок.



# Программа курса

## 6. Масштабирование, построение системы

- ✓ Сформулируете ваш план развития на 10 лет.
- ✓ Поймете, как построить систему маркетинга, которая будет приносить максимум результата при минимальных вложениях.



# Пакеты обучения

## Пакет «Я сам»

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотичиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

1 месяц доступа к материалам после окончания курса

## Пакет «Результат»

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотичиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

Поддержка кураторов

Чат единомышленников

Шаблоны и чек-листы для внедрения

3 месяца доступа к материалам после окончания курса

## Пакет «Максимум»

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотичиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

Поддержка кураторов

Чат единомышленников

Шаблоны и чек-листы для внедрения

6 месяцев доступа к материалам после окончания курса

4 индивидуальные сессии с Ириной Пищук

# Специальные условия участникам мастер-класса

## Пакет «Я сам»

~~29 990 руб.~~  
**24 990 руб.**

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотачиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

1 месяц доступа к материалам после окончания курса

## Пакет «Результат»

~~34 990 руб.~~  
**29 990 руб.**

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотачиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

Поддержка кураторов

Чат единомышленников

Шаблоны и чек-листы для внедрения

3 месяца доступа к материалам после окончания курса

## Пакет «Максимум»

~~99 990 руб.~~  
**89 990 руб.**

### 7 модулей:

- функции маркетинга
- определение ЦА и способов коммуникации с ней
- сильные и слабые стороны бизнеса
- анализ конкурентов
- воронка продаж
- концепция работы или ДНК бренда
- брендинг, фирменный стиль
- высокооборотачиваемый ассортимент
- маркетинговая стратегия на 12 месяцев
- интернет-маркетинг в fashion
- офлайн инструменты маркетинга
- масштабирование бизнеса

Записи уроков в личном кабинете

Поддержка кураторов

Чат единомышленников

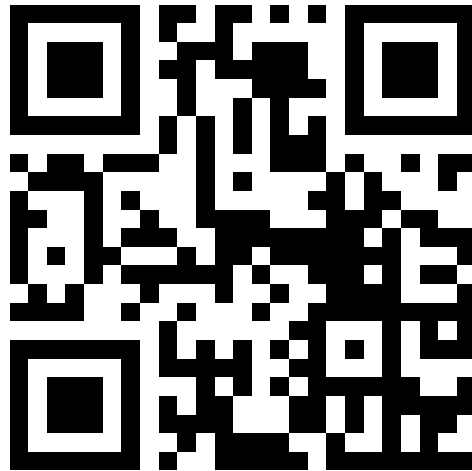
Шаблоны и чек-листы для внедрения

6 месяцев доступа к материалам после окончания курса

4 индивидуальные сессии с Ириной Пищук

За ручку проведу от аналитики до  
разработки позиционирования и  
помогу написать маркетинговую  
стратегию на 12 месяцев

Оформляйте заявку легко!



[www.asm5.ru/fundament1](http://www.asm5.ru/fundament1)

Настало время перестать  
откладывать,  
а начать действовать!

Я знаю, что разобратся  
самому в маркетинге  
непросто



Но можно,  
если приложить усилия

Будьте смелыми!

Берите ответственность  
на себя!

Учитесь на чужих ошибках!

Покупайте опыт профессионалов!

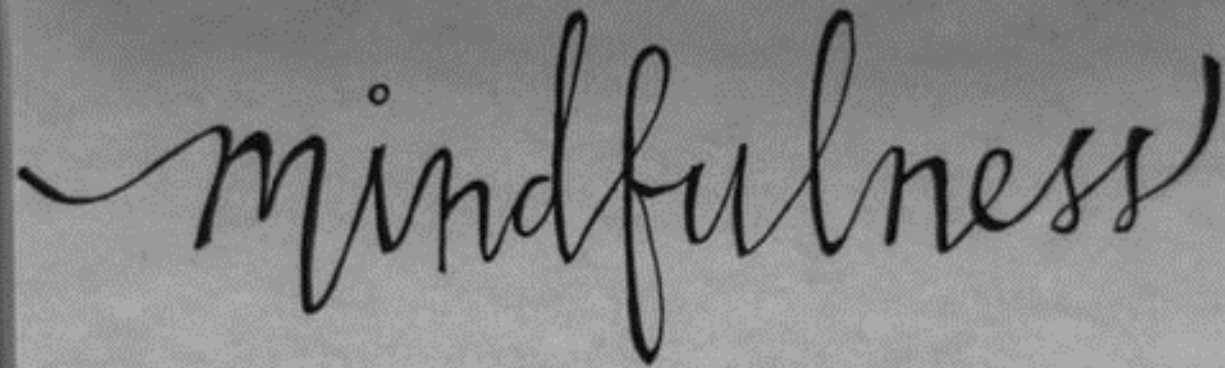
Чем дольше вы откладываете  
начало, тем дольше  
откладываете результат,  
который можно было бы  
получить раньше



# Подписывайтесь!



@irina.afmarketing – Ирина Пищук

A black and white photograph of a rectangular sign with the word "mindfulness" written in a cursive script. The sign is placed on a reflective surface in front of a window with a view of a mountain range.

mindfulness




irina.afmarketing

Instagram

Поиск

Войти Зарегистрироваться

 irina.afmarketing [Подписаться](#)

1 962 публикаций 4 598 подписчиков 230 подписок

ИРИНА ПИЩУК FASHION-МАРКЕТИНГ  
Академия fashion-маркетинга (AFM)  
CEO: Ирина Пищук-маркетолог #1 в fashion  
💎 Онлайн обучение для предпринимателей  
📍 Консалтинг  
🔥 Встречаемся онлайн [L](#)  
[taplink.cc/irina.afmarketing](https://taplink.cc/irina.afmarketing)

Выступлен... Бизнес-зав... Отзывы Обо мне Бесплатно Самостоят... Книга

ПУБЛИКАЦИИ IGTV ОТМЕТКИ

Ассортимент и работа с остатками [видео] AFM

Подписывайтесь на YouTube канал AFM

Эфир с Мариной Полковниковой [видео] AFM



# Чек-лист по маркетингу

		Оценка инструмента					Реальный срок доработки / внедрения	Примечания	
№ скв.	№	Инструмент маркетинга	0	1	2	3			4
<b>Блок Аналитика</b>									
1	1	Определение целевой аудитории (ЦА)							
2	2	+ Анкетирование							
3	3	Анализ конкурентов							
4	4	+ Тайный покупатель							
5	5	Комплекс маркетинга 7P							
6	6	SWOT-анализ							
7	7	Точки контакта (сайт, визитки, буклеты, вывеска и т.д.)							
8	8	Воронка продаж							
<b>Блок Управление маркетингом (менеджмент маркетинга)</b>									
1	1	Регламент компании							
2	2	Орг. структура компании и отдела маркетинга. Задачи							
3	3	Планерки							
4	4	Регламенты бизнес-процессов. Инструкции.							
5	5	Система подбора, найма и адаптации сотрудников, фрилансеров, подрядчиков							
<b>Блок Фундамент Бизнеса</b>									
9	1	Позиционирование компании, бренда							
		- концепция							
		- история компании							
		- миссия							
		- обещания бренда							
		- ценности							
		- сообщения бренда							
		- слоган							
		- принципы ведения бизнеса							
		Цель номер 1. SMART-цели на 10 лет (декомпозиция на 5, 3 и 1 год)							
10	2	УПТ (уникальное торговое предложение)							
11	3	Брендинг: нейминг и фирменный стиль, брендинг (правила оформления полиграфии и проч.)							
12	4	Ассортиментная политика							
13	5	Маркетинговая стратегия на 6-12 месяцев							

Подпишитесь на инстаграм Ирины Пищук @irina.afmarketing, напишите в директ «ЧЕК-ЛИСТ» и получите его в подарок

# Сделайте сториз с отметкой и получите бонусы в директ!

@irina.afmarketing – Ирина Пищук



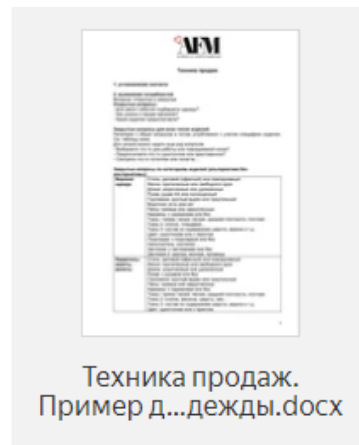
101 идея для конкурса  
в социаль...от AFM.xlsx



Договор поставки.  
Пример.docx



Примеры ТЗ для  
фрилансеров.docx



Техника продаж.  
Пример д...дежды.docx



Функции в компании.  
Оптимизац...вание.xlsx

1. 101 идея конкурсов в социальных сетях.
2. Пример Договора поставки.
3. 5 примеров ТЗ по маркетингу для фрилансеров.
4. Техника продаж на примере магазина одежды.
5. Чек-лист Задачи маркетинга компании.




irina.afmarketing

Instagram

Поиск

Войти Зарегистрироваться

 irina.afmarketing [Подписаться](#)

1 962 публикаций 4 598 подписчиков 230 подписок

ИРИНА ПИЩУК FASHION-МАРКЕТИНГ  
Академия fashion-маркетинга (AFM)  
CEO: Ирина Пищук-маркетолог #1 в fashion  
💎 Онлайн обучение для предпринимателей  
📍 Консалтинг  
🔥 Встречаемся онлайн [taplink.cc/irina.afmarketing](https://taplink.cc/irina.afmarketing)

Выступлен... Бизнес-зав... Отзывы Обо мне Бесплатно Самостоят... Книга

ПУБЛИКАЦИИ IGTV ОТМЕТКИ

Ассортимент и работа с остатками [видео] AFM

Подписывайтесь на YouTube канал AFM

Эфир с Мариной Полковниковой [видео] AFM



irina.afmarketing



Настройте fashion-маркетинг в вашем бизнесе и увеличьте продажи от 25% при текущих вложениях и сокращении неэффективных расходов!

**AFM**  
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Вебинар "Как создать стратегию маркетинга fashion-бренда на 2021 год и повысить продажи на 25% за сезон"  
26 марта (пятница) в 14.00 и 19.00 по мск

Онлайн курс "Фундамент fashion-бизнеса. Разработка маркетинговой стратегии" (2 месяца)  
Старт 3 потока - 19 апреля 2021 года

Приходите на прямые эфиры в инстаграм на этой неделе:

Понедельник, 29 марта, в 17.00 - эфир у Милы Барашковой про системный fashion-маркетинг.

Вторник, 30 марта, 16.00 - эфир у Анны Кузнецовой про систему маркетинга.

Вторник, 30 марта, 17.00 - эфир с Милой Барашковой "Instagram для fashion".

Среда, 31 марта, в 17.00 - эфир с Татьяной Галицыной, маркетологом Lingerie Show-Forum.

Четверг, 1 апреля, 17.00 - эфир с Борисом Агатовым про инновации в ритейле.

# Подписывайтесь!



YouTube – Ирина Пищук

🏠 Главная

📄 Навигатор

📁 Подписки

📺 Библиотека

🕒 История

Вы сможете ставить отметки "Нравится", писать комментарии и подписываться на каналы.

👤 ВОЙТИ

ЛУЧШЕЕ НА YOUTUBE

🎵 Музыка

🏆 Спорт

🎮 Видеоигры

🎬 Фильмы

📰 Новости



Ирина Пищук - маркетолог номер 1 в fashion

13,4 тыс. подписчиков

ПОДПИСАТЬСЯ

ГЛАВНАЯ

ВИДЕО

ПЛЕЙЛИСТЫ

СООБЩЕСТВО

КАНАЛЫ

О КАНАЛЕ



Академия fashion-маркетинга

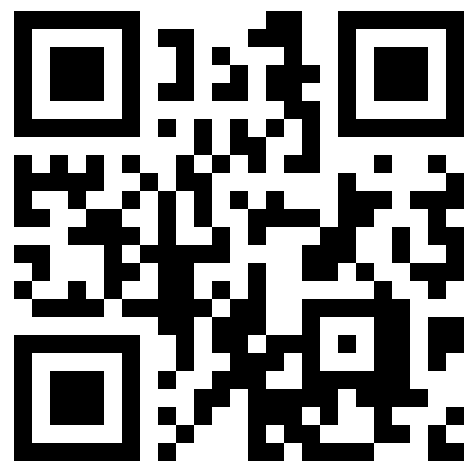
75 просмотров • 1 неделю назад

Добро пожаловать на Youtube-канал Академии fashion-маркетинга!

Академия fashion-маркетинга (AFM) - профессиональное обучение предпринимателей и практикующих маркетологов в fashion-индустрии.

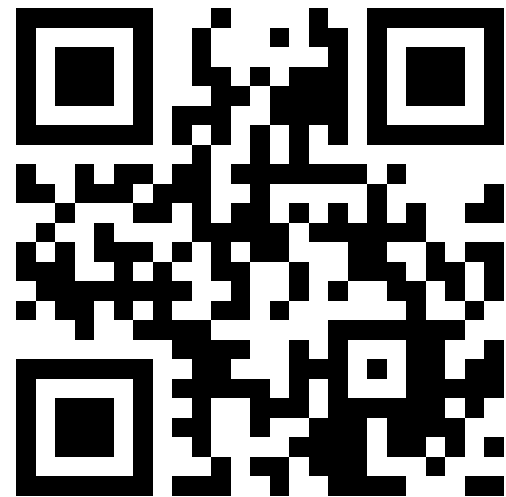
ПОДРОБНЕЕ...

Приходите  
на бесплатный вебинар



[www.asm5.ru/vebinar3](http://www.asm5.ru/vebinar3)

Приходите на практикум 17 апреля  
и разработайте маркетинговую  
стратегию за 1 990 рублей!



[www.asm5.ru/praktikum1](http://www.asm5.ru/praktikum1)



1@afmarketing.ru

**Ирина Пищук,**  
маркетолог номер 1 в fashion,  
эксперт по системам маркетинга,  
автор книг по маркетингу,  
руководитель Академии fashion-маркетинга