



корпорация

**УРАЛОБУВЬ**

обувная сеть

*УДОБНАЯ ОБУВЬ ИЗ НАДЕЖНЫХ РУК*

Обувная сеть «КОРПОРАЦИЯ УРАЛОБУВЬ»

**КАК СДЕЛАТЬ ВАШ ОБУВНОЙ  
БИЗНЕС БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ  
или ИНТЕРЕСНОЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ.**

---

# ЧТО НУЖНО ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА ОБУВИ?

№	Составляющие	Проблемы
1	Достаточные торговые и складские площади	Должны находиться в местах с достаточным потоком потенциальных покупателей. <b>Как определить достаточность? Как «заставить» покупателей зайти в магазин?</b>
2	Ассортимент отвечающий запросам потенциальных покупателей.	Зачастую опыт в грамотном подборе ассортимента приходит после нескольких сезонов работы. <b>Его постоянно нужно совершенствовать!</b>
3	Грамотная расстановка ассортимента в торговом зале - мерчандайзинг.	Есть масса вариантов и правил размещения. <b>Как выбрать оптимальное решение?</b>
4	Продуманная система ведения клиентов –	Необходимо продумать маршрут движения в торговом зале, чтобы каждый покупатель смог увидеть весь ассортимент. <b>Как это сделать?</b>



корпорация

**УРАЛОБУВЬ**

обувная сеть

УДОБНАЯ ОБУВЬ ИЗ НАДЕЖНЫХ РУК

# ЧТО НУЖНО ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА ОБУВИ?

№	Составляющие	Проблемы
5	Персонал умеющий эффективно торговать.	Нужна проверенная программа обучения. <b>Где её взять?</b>
6	Яркая и запоминающаяся наружная реклама магазина под каждый сезон продаж.	Требуется нестандартный, креативный подход к сезонной рекламе и внушающая доверие основная вывеска. <b>Как это всё придумать?</b>
7	И много ещё что..... 😊	И их не меньше..... 😊

????????????????????????????????

---

**Как решить  
все эти  
проблемы?**

РЕШЕНИЕ ЕСТЬ!!!!

# Начать работу под Вывеской



корпорация

**УРАЛОБУВЬ**

обувная сеть

**УДОБНАЯ ОБУВЬ ИЗ НАДЕЖНЫХ РУК**

# ИНТЕРЕСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Вы приобретаете:

- Опыт;
  - Технологии;
  - Поддержку

успешной в Уральском регионе обувной сети,  
работающей на рынке около 20 лет.

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
1	Достаточные торговые и складские площади	Даём готовые решения расположения и компоновки торговых и складских площадей. Помогаем оценить поток потенциальных покупателей.



*Опыт открытия более 15 обувных магазинов позволил нам накопить базу типовых решений по расположению и компоновке торговых и складских площадей, разработать технологию оценки потока потенциальных покупателей.*

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
2	Ассортимент отвечающий запросам потенциальных покупателей.	Поможем подобрать ассортимент Вашей торговой точки под целевую аудиторию.



*Собственная розничная сеть из 11 салонов в г. Челябинске даёт опыт планирования ассортимента для торговых точек ориентированных на различного покупателя.*



# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
3	Грамотная расстановка ассортимента в торговом зале - мерчандайзинг.	Дадим практические рекомендации по зонированию торгового зала, грамотному размещению ассортимента на оборудовании. Обеспечим POS-материалами.



*Практически 20-ти летний опыт работы в розничной продаже обуви позволил создать систему по внедрению новых приёмов мерчандайзинга и отслеживанию их эффективности.*

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
4	Продуманная система ведения клиентов – навигация.	Подскажем и научим как организовать покупательские потоки в торговом зале, чтобы каждый покупатель смог увидеть весь ассортимент и легко в нём ориентировался.



*В арсенале имеются различные решения организации внешней и внутренней навигации салона.*

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
5	Персонал умеющий эффективно торговать	Предоставляем полную программу обучения торгового персонала по этапам продаж, работе на кассе, ведения базы данных клиентов.



*В обувной сети «КОРПОРАЦИЯ УРАЛОБУВЬ» создана эффективная система по обучению и аттестации персонала салонов, которая позволяет поддерживать на высоком уровне культуру обслуживания покупателей.*

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

№	Составляющие	Как решаем
6	Яркая и запоминающаяся наружная реклама магазина под каждый сезон продаж.	Даём возможность использовать в оформлении Вашего магазина узнаваемую и пользующуюся доверием у покупателей Челябинского региона вывеску обувной сети «КОРПОРАЦИЯ УРАЛОБУВЬ». Бесплатно обеспечиваем макетами наружной рекламы под каждый сезон.



*Наша вывеска узнаваема, пользуется доверием и имеет своих приверженцев. Коэффициент повторных покупок в 2010 году в салонах обувной сети «КОРПОРАЦИЯ УРАЛОБУВЬ» составил 50-55%, при среднем рыночном показателе 35-40%.*




**УДОБНАЯ ОБУВЬ ИЗ НАДЕЖНЫХ РУК**

# РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

---

И кроме всего этого.....

 **Интересные условия  
поставки и оплаты  
товара.**

Какие?...

# КОНТАКТЫ

---

Звоните:

☐ (351)266-80-30

Сорокиной Анжеле  
Валериевне