

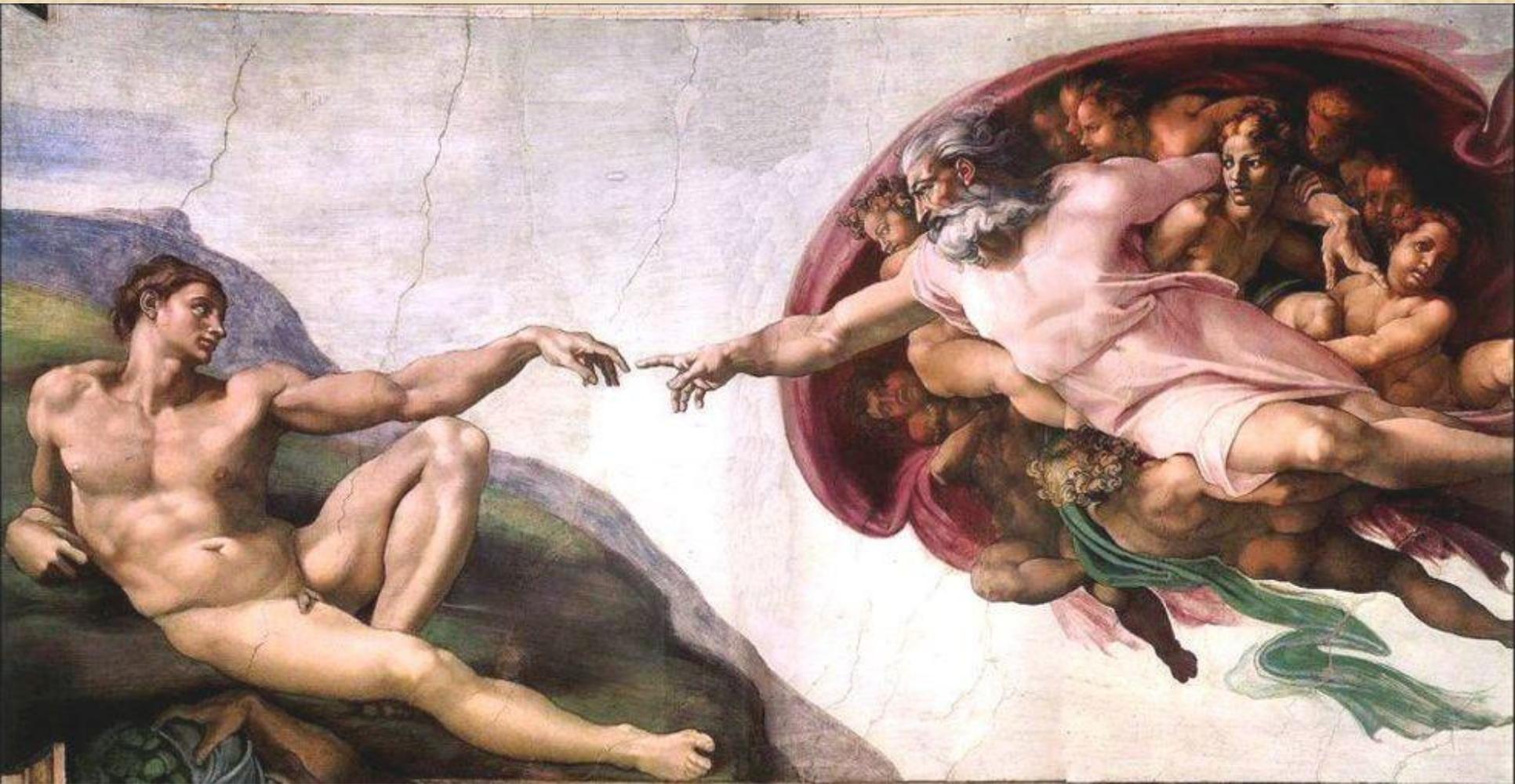
Добро пожаловать

RINASCIMENTO[®]
MADE IN ITALY

УДИВИТЕЛЬНО ЖЕНСТВЕННАЯ
ПОРАЖАЮЩАЯ ВООБРАЖЕНИЕ
УНИВЕРСАЛЬНАЯ
СОВРЕМЕННАЯ
MADE IN ITALY

История бренда **Rinascimento**

- **Rinascimento** – итальянский бренд-производитель модной женской одежды. Эта торговая марка входит в крупный холдинг под названием Teddy, так же туда включены такие известные марки, как Kitana, Terranova и Calliore.





50 ЛЕТ ИТАЛЬЯНСКОГО СТИЛЯ

50 YEARS OF ITALIAN STYLE

Марка **RINASCIMENTO**, представленная сетью магазинов оптовой и розничной торговли, имеющей торговые точки по всему миру, является собственностью компании **Teddy SPA**, лидера мирового масштаба в области так называемой «быстрой моды» (fast-fashion), которая целеустремленно и увлеченно трудится над созданием изысканных и красивых вещей.

История компании начинается в 1961 году, когда ее основатель г-н Витторио Тадей открывает магазин одежды в г. Риччионе, тем самым положив начало своему путешествию в мир предпринимательства.

За несколько десятилетий г-ну Тадею удается наладить производство трикотажа и создать оптовую дистрибьюторскую сеть, которая в последствии послужит основой создания торговой сети марки **RINASCIMENTO**, на сегодняшний день представленной точками оптовой торговли в основных мировых столицах.

После образования бренда **Terranova** (1988) группа **Teddy** укрепляет собственные позиции и расширяет горизонты своей деятельности, создавая марки **Calliope** (2005) и **Terranova Kids** (2006). В настоящий момент данные марки представлены торговой сетью, насчитывающей 550 франчайзинговых магазинов.

Задолго до появления международных гигантов «Быстрой Моды» революционная концепция этого маркетинга становится ключом к 100%-ному итальянскому успеху:

RINASCIMENTO является на сегодняшний день настоящим послем «Made In Italy», представленным 9000 торговыми точками в 90 странах мира.



NewBerry.ru

ИСТОРИЯ **RINASCIMENTO**

- Компания **Rinascimento** берет свое начало в шестидесятых. Основал фирму Витторио Тадеи (Vittorio Taddei). До того, как Витторио решил начать собственное дело, он был обычным бухгалтером. Teddy появилась на рынке в 1964 году. Главным замыслом создателя компании было производство модной одежды в



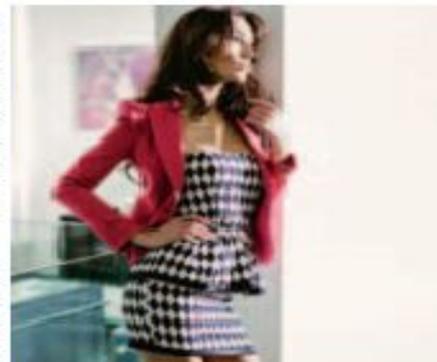
RINASCIMENTO УДИВИТЕЛЬНАЯ ЖЕНСТВЕННОСТЬ *RINASCIMENTO WONDERFULLY FEMALE*

Марка RINASCIMENTO создана для воплощения желаний настоящей женщины, реально существующей и осознанно воспринимающей собственную женственность; женщины, обладающей индивидуальным динамичным стилем, которая следит за последними тенденциями, но в тоже время не отказывается от полного погружения в моду и подчеркивает преимущества собственной фигуры.

Благодаря периодическому анализу реализованных товаров, постоянному контакту с торговыми точками и собственному 50-летнему опыту в области моды, креативная группа RINASCIMENTO прекрасно знает своего целевого клиента и способна создавать гламурные универсальные коллекции, доступные для самого широкого спектра покупателей.

Подход, ориентированный на конечного клиента, позволяет преобразовывать результаты коммерческой деятельности в эффективные стратегические направления: коллекции RINASCIMENTO это совокупность креативности, фантазии, поиска прекрасного и прочных культурных традиций «Made in Italy»

RINASCIMENTO означает «ВОЗРОЖДЕНИЕ»; с каждой коллекцией мода обновляется, представляя последние тенденции, для того, чтобы удивить собственных клиентов креативными, универсальными, гламурными предложениями, итальянским стилем, своим вниманием к деталям, с которыми ассоциируют себя женщины.



RINASCIMENTO

ЭТО МОДА ПРЕТ-А-ПОРТЕ, ПОЛНОСТЬЮ ПРОИЗВЕДЕННАЯ В ИТАЛИИ:

- / 8 КОЛЛЕКЦИЙ ОБРАЗЦОВ ОДЕЖДЫ
- / 10.000 ЕЖЕГОДНО СОЗДАВАЕМЫХ МОДЕЛЕЙ
- / 200 НОВЫХ АРТИКУЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО, И
- / 120.000 ЕДИНИЦ ТОВАРА, ПРОДАВАЕМЫХ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО
- / ЕЖЕГОДНО 5 МИЛЛИОНОВ ЖЕНЩИН В 90 СТРАНАХ МИРА ОДЕВАЮТСЯ В НАШУ ОДЕЖДУ

ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ ПО МИРУ





Марка ***Rinascimento*** – это уникальный проект Teddy S.p.A, она стала законодателем абсолютно нового направления в изготовлении одежды. Суть заключается в таком понятии как «fast fashion», то есть «быстрая мода». Общее количество продукции за год насчитывает свыше **10000** моделей.



МЕЧТА, ЦЕЛЬ, 4 ОСНОВНЫХ ПУНКТА

ONE DREAM, ONE GOAL, 4 BASIC POINTS

- 1 Мечта Teddy – построить крупную глобальную компанию, которая получает большую прибыль для того, чтобы иметь возможность обеспечить собственный рост; создавать рабочие места и ежегодно использовать часть чистой прибыли для того, чтобы помогать более слабым, путем проведения социальных акций как на территории Италии, так и за границей.
- 2 Мечта – построить компанию, в которой молодые и не столь молодые сотрудники благодаря своей работе смогут придать значение, дать смысл собственной жизни.
- 3 Мечта – построить компанию, в которой бок о бок с 5 так называемыми «нормальными» людьми смог бы работать один человек, имеющий проблемы со здоровьем, и что эти 5 так называемых «нормальных» людей могли бы помочь тем, кому повезло меньше, жить полноценной жизнью, поскольку только через труд человек приобретает чувство собственного достоинства.
- 4 Мечта – воспитать смелых, ответственных, компетентных и бесстрашных руководителей, ориентированных на будущее, которые смогли бы передать всем тем, кто придет за ними все те ценности, о которых я говорил выше.

Витторио Тадей
Основатель Группы Teddy

***История нашей
компании***

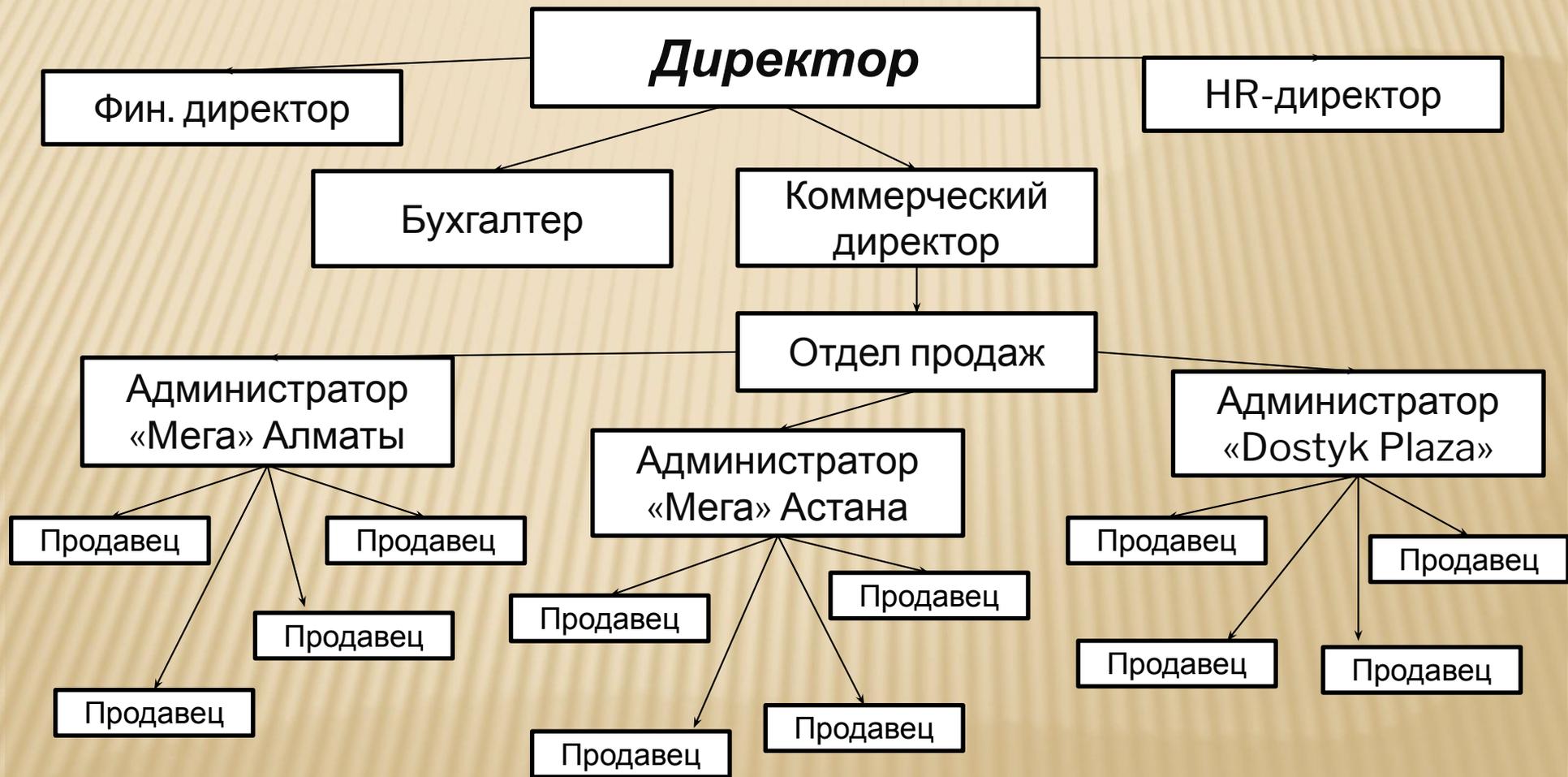




RINASCIMENTO

MADE IN ITALY

СТРУКТУРА НАШЕЙ КОМПАНИИ.



КЛИЕНТЫ НАС ВЫБИРАЮТ ЗА:

- 1- Удобство*
- 2- Элегантность*
- 3- Высокое качество*
- 4- Натуральные ткани*
- 5- Замечательные лекала*
- 6- Узнаваемый бренд*
- 7- Новинки еженедельно*
- 8- Вся продукция «Made in Italy»*



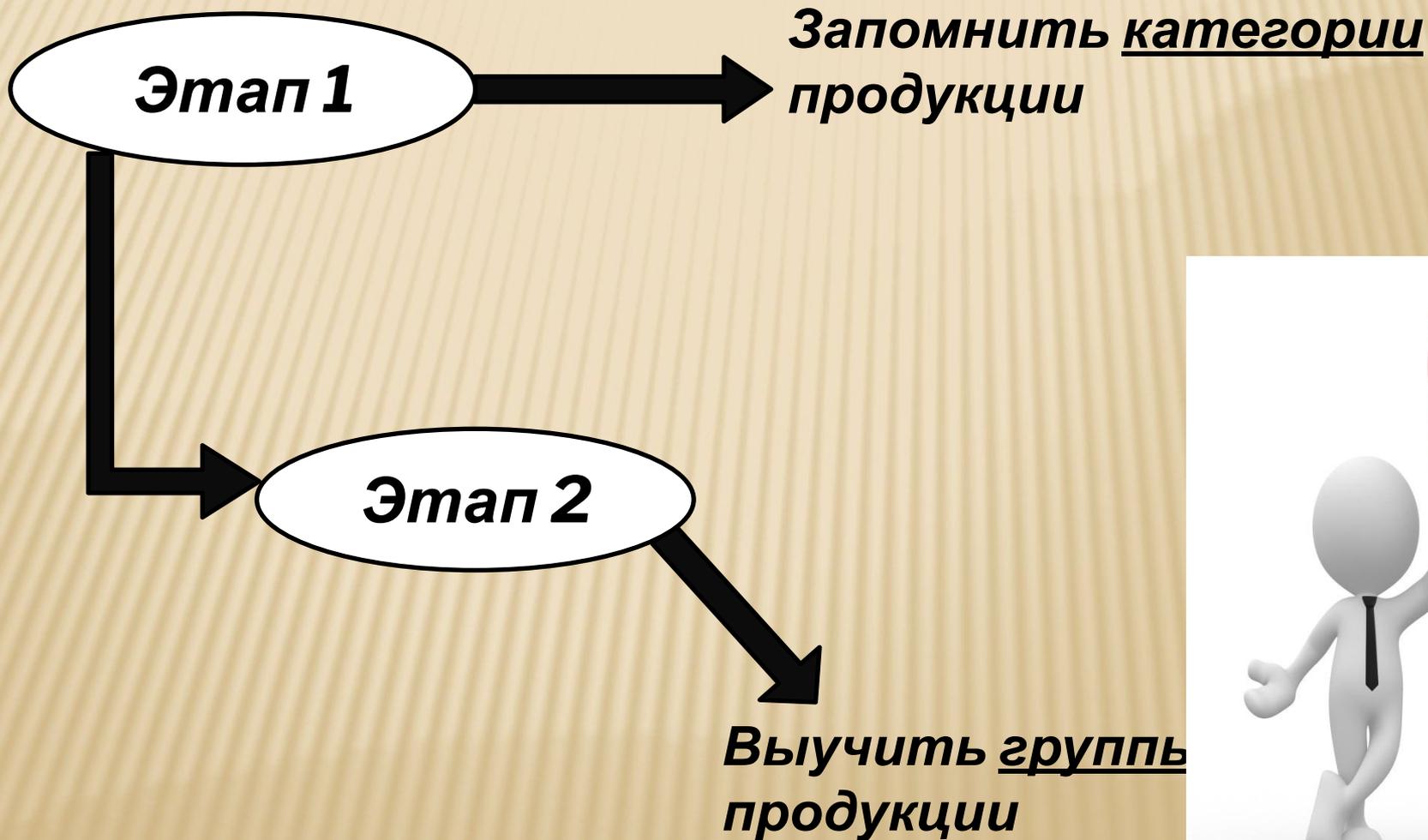


«**Rinascimento** — итальянский ответ мировому кризису, показывающий, что имея правильную идею и разумную ее реализацию, вы выдержите любую конкуренцию!».

КАК БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО ОЗНАКОМИТЬСЯ С АССОРТИМЕНТОМ?



2 ЭТАПА К ЗНАНИЮ АССОРТИМЕНТА





Группа продукции:

Платья

Базовая модель-футляр



Базовая модель-бочонок



Платье-туника



Платье-А силуэт



Платье-рукав “летучая мышь”



Платье “баллон”



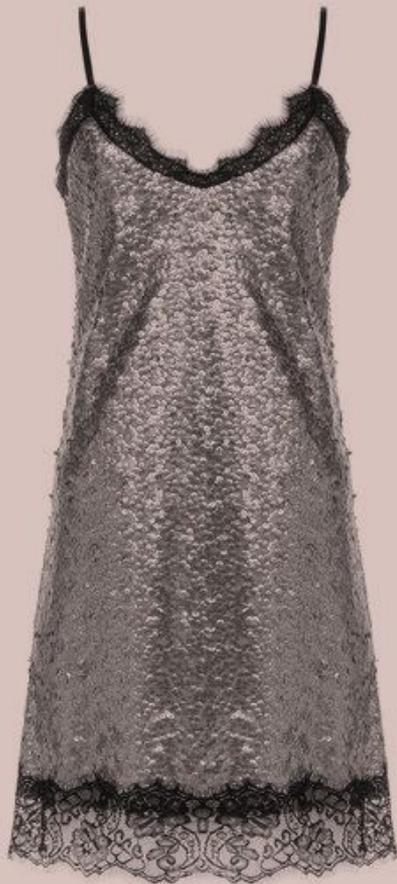
Платье с запахом.



Плате-трапеция.



Платье-Беби долл.



Платье –Смок.



ГРУППЫ ПРОДУКЦИИ : ЮБКИ

Юбка-карандаш



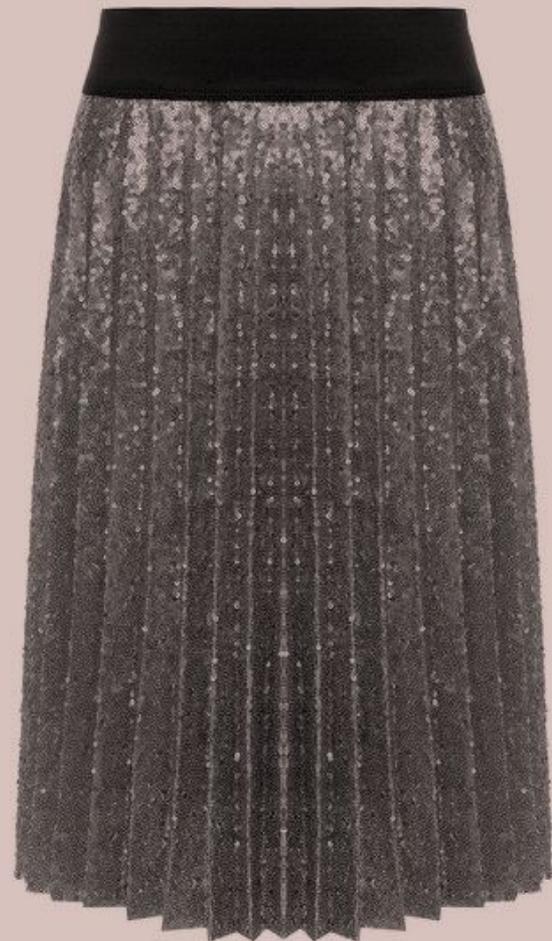
Юбка-трапеция.



Юбка со складками.



Юбка-плиссе.



Юбка-полу солнце



Юбка с разной длиной.



**ГРУППА ПРОДУКЦИИ:
ОДЕЖДА**

ВЕРХНЯЯ

Короткое пальто.



Пальто средней длины.



Плащ



Куртка
а



ГРУППА ПРОДУКЦИИ:

ТРИКОТАЖ

Водолазка с коротким рукавом



Водолазка с длинным рукавом



Кофта с горловиной-лодочка



Кофта с V-образным вырезом



Кофта с круглым вырезом



Кофта с воротником-хомут



Болеро



Кофта с рукавом летучая мышь



Кардиган



Кардиган



ГРУППА ПРОДУКЦИИ :

БРЮКИ

Широкие(полная длина)



Узкие(длина 7/8)



Брюки с высокой посадкой



Юбка-брюки



Прямые



Брюки-
клеш



Брики в стиле Хиппи-стайл



Лосины



ГРУППА ПРОДУКЦИИ: ПИДЖАКИ

Классический, с
английским воротом



Пиджак с воротом
Шанель



Блейзер однобортный



Блейзер двубортный



ГРУППА ПРОДУКЦИИ : *БЛУЗКИ/РУБАШКИ*

Сорочка



Удлиненная рубашка



Блузка с бантом



Блузка с рюшами



Комбидресс



Блузон



ГРУППА ПРОДУКЦИИ : ФУТБОЛКИ/ТОПЫ

Топ



Топ



Комбидресс

Топ с американской проймой

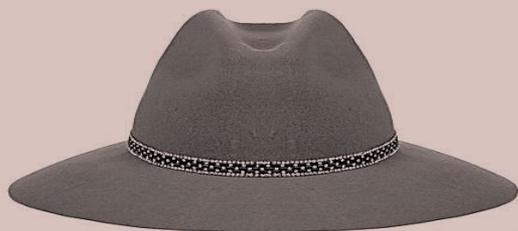


ГРУППА ПРОДУКЦИИ: КОМБИНЕЗОНЫ



ГРУППА ПРОДУКЦИИ : АКСЕССУАРЫ

Шляпа



Шапка



Перчатки



Шарф



Ремень



Клатч



Сумк
а



ГРУППА ПРОДУКЦИИ : ОБУВЬ

Сапог
и



Ботфорты



Ботильоны



Туфли
“брогги”



туфли на
платформе

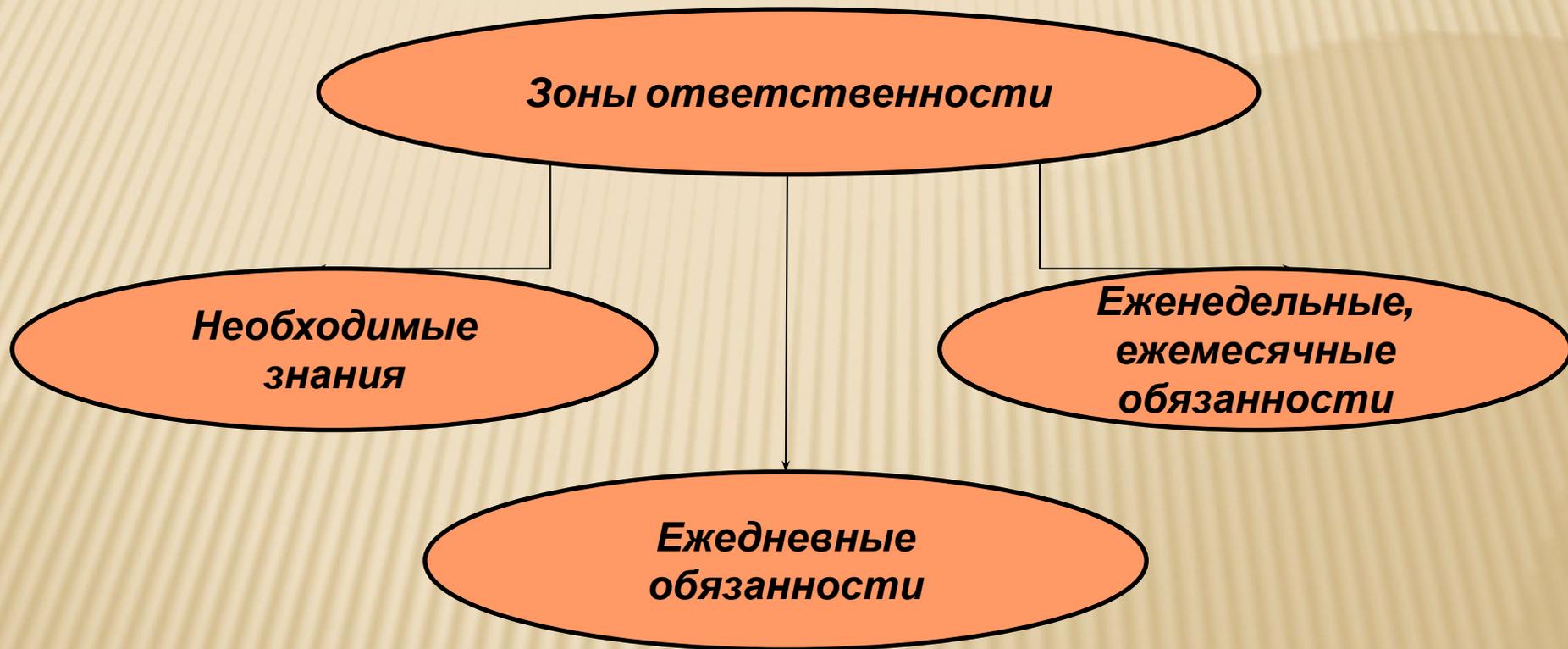


Мюлли





ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА- КОНСУЛЬТАНТА

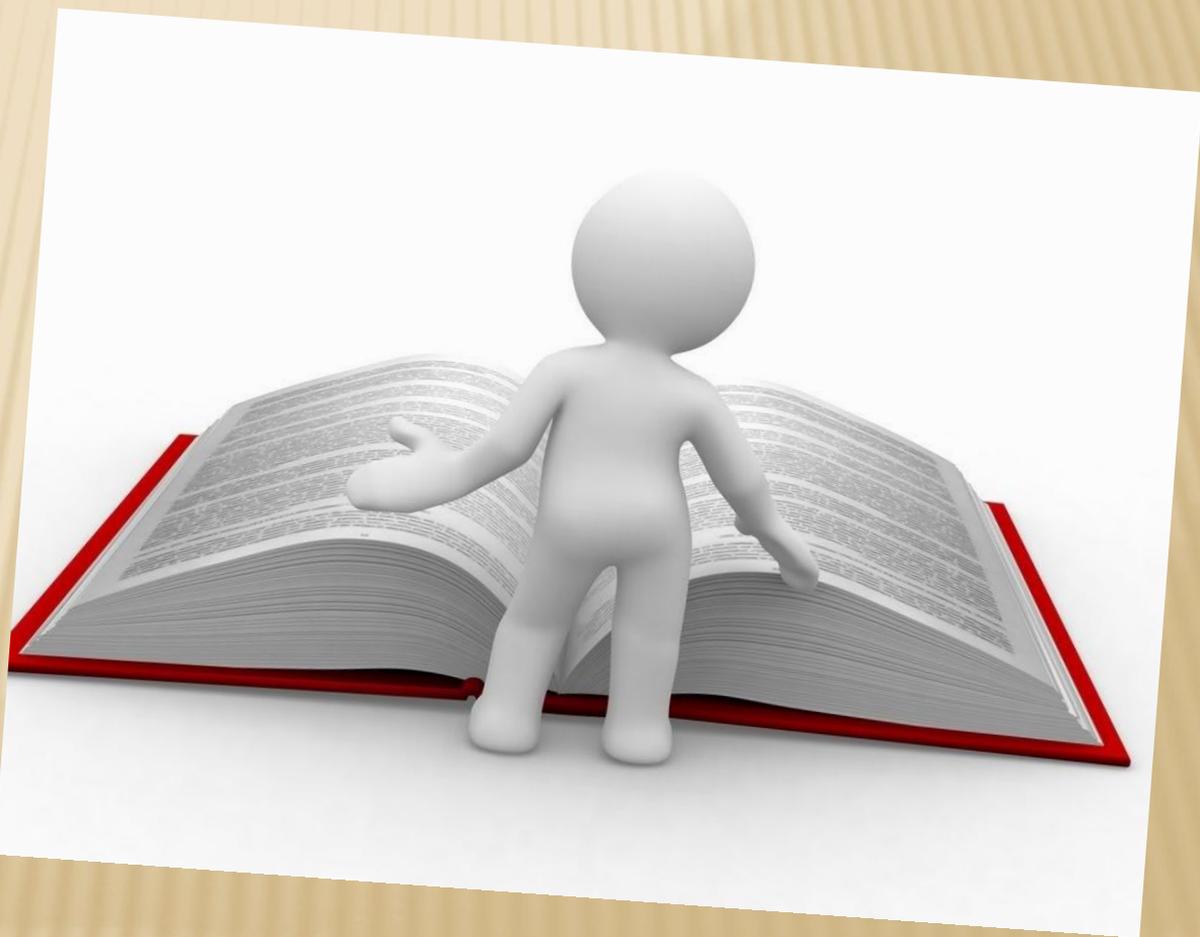


ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА.



-
- *Выкладка и вывеска- Доступность*
 - *Формирование благоприятной обстановки- Чистота и уют*
 - *Качественная консультация клиента- Лояльность*
 - *Бесперебойное наличие товара- Порядок*
 - *Кассовая дисциплина- Ответственность*

ЕЖЕДНЕВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА- КОНСУЛЬТАНТА



№	Действия в начале рабочего дня с 9.25-10.00
1	Начать рабочий день не позднее 9.30
2	Включить свет
3	Обнулить счетчик
4	Включить кассовый аппарат
5	Включить компьютер (запустить 1С, проверить скорость интернета)
6	Включить аудио/видео сопровождение
7	Информировать руководство о неисправности торгового оборудования и систем жизни обеспечения
8	Обеспечить соответствие внешнего вида стандарту «Дрес Код» в магазине
9	Влажная уборка и торгового оборудования (в т.ч. кассовая зона, склад)
10	Провести уборку входной группы
11	Выкладка товара на 100%
12	Переодеть манекены
13	Знать план по продажам на сегодняшний день
14	Провести Чек-Лист готовности магазина к работе
15	Открыть в магазин в 10.00

№	Действия в течении рабочего дня с 10.00 – 21.00
1	<i>Соблюдать стандарт общения с клиентами</i>
2	<i>Корректировать манеру общения с клиентом в зависимости от типа клиента</i>
3	<i>Мониторинг торговых площадей магазина на предмет отклонения от планограммы, исправление отклонения от планограммы</i>
4	<i>Заполнить товаром 100% торгового оборудования</i>
5	<i>Проверить наличие упаковки для товара</i>
6	<i>Проверить товарный вид продукции</i>
7	<i>Следить за наличием ценников, их верным размещением, правильным указанием всей информации в ценнике</i>
8	<i>Соблюдать стандарт планограммы склада и условия хранения готовых изделий</i>
9	<i>Принимать участие в стимулировании продаж определенных видов товара. (Акции, скидки)</i>
10	<i>Сбор информации о предпочтениях клиентов в процессе общения с покупателями</i>
11	<i>Решать конфликтные ситуации с покупателями в отсутствие представителей администрации</i>
12	<i>Выдавать кассовый чек каждому покупателю</i>
13	<i>Хранить деньги в ящике для денег кассового аппарата</i>
14	<i>Обеспечить доступ книги «Жалоб и предложений»</i>
15	<i>При обслуживании клиента обеспечить готовность товара к примерке (расстегнуть пуговицы, молнии, кнопки)</i>
16	<i>При получении нового товара принять товар по накладной. Проверить товар на предмет соответствия товарного вида. Выявить брак</i>
17	<i>При получении нового товара выложить его согласно планограммы из центрального офиса</i>
18	<i>При получении нового товара наклеить ценники, поставить алармы, доп. этикетки</i>
19	<i>При получении нового товара обеспечить вынос в зал поглаженного товара</i>
20	<i>Ознакомиться с новым ассортиментом</i>
21	<i>Участвовать в проводимых в магазине собраниях коллектива</i>

№	Действия в конце рабочего дня с 21.00-22.00
1	<i>Проанализировать продажи за день, определить % выполнения плана на сегодняшний день</i>
2	<i>Поставить цель по продажам на завтрашний день</i>
3	<i>Работать до последнего клиента, даже если вход закрыт</i>
4	<i>Сделать Z-отчет, сверить денежные средства с отчетом</i>
5	<i>Переместить денежные средства в сейф</i>
6	<i>Отправить Z-отчет на Whats Up</i>
7	<i>Выключить кассовый аппарат, компьютер</i>
8	<i>Выключить аудио/видео сопровождение</i>
9	<i>Выключить свет</i>
10	<i>Закрыть магазин</i>
11	<i>Опломбировать, сдать под роспись охране.</i>
12	<i>Выполнять иные, не описанные в данной должностной инструкции, распоряжения администрации вызванные производственной необходимостью</i>
№	В течении полного рабочего дня
1	<i>Отправлять продажи на Whats Up</i>
2	<i>Брать информацию у клиентов (телефон для СМС рассылок)</i>

*ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ И ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ
ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА-
КОНСУЛЬТАНТА.*



Неделя	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
1	Сформировать отчет «Заказ-заявка» по филиалам. Отправить «Заказ-заявку» менеджеру по продажам. Получить обратную связь от менеджера по продажам.	Переодевание манекенов. Отправка отчета в Италию.	Тренинг «Техника продаж».		Донесение информации собранной о предпочтениях клиентов в процессе общения с покупателями до руководства.	Информирование руководства при внесении новых записей в книгу «Жалоб и предложений».	Просмотр эффективности продаж за неделю.
2	Сформировать отчет «Заказ-заявка» по филиалам. Отправить «Заказ-заявку» менеджеру по продажам. Получить обратную связь от менеджера по продажам.	Переодевание манекенов. Отправка отчета в Италию.	Тренинг «Техника продаж».		Донесение информации собранной о предпочтениях клиентов в процессе общения с покупателями до руководства.	Информирование руководства при внесении новых записей в книгу «Жалоб и предложений».	Просмотр эффективности продаж за неделю.
3	Сформировать отчет «Заказ-заявка» по филиалам. Отправить «Заказ-заявку» менеджеру по продажам. Получить обратную связь от менеджера по продажам.	Переодевание манекенов. Отправка отчета в Италию.	Тренинг «Техника продаж».		Донесение информации собранной о предпочтениях клиентов в процессе общения с покупателями до руководства.	Информирование руководства при внесении новых записей в книгу «Жалоб и предложений».	Просмотр эффективности продаж за неделю.
4	Сформировать отчет «Заказ-заявка» по филиалам. Отправить «Заказ-заявку» менеджеру по продажам. Получить обратную связь от менеджера по продажам.	Переодевание манекенов. Отправка отчета в Италию.	Тренинг «Техника продаж».	Генеральная уборка . (Проводится один раз в месяц).	Донесение информации собранной о предпочтениях клиентов в процессе общения с покупателями до руководства.	Информирование руководства при внесении новых записей в книгу «Жалоб и предложений».	Проведение инвентаризации «Инвентаризация проводится в последний день месяца».

***ПРЕИМУЩЕСТВО НАШЕГО
КОЛЛЕКТИВА -НАШИ
ЦЕННОСТИ.***



ЦЕННОСТИ НАШЕЙ КОМПАНИИ

- ▣ Удивительная женственность - Rinascimento**
- ▣ Быть экспертом в вопросах моды**
- ▣ Делать больше и понимать, что прибыль залог будущего успеха**
- ▣ Страсть и приверженность своему делу**
- ▣ Знать и превосходить конкурента**

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА, КАК РАБОТОДАТЕЛЯ. **(ПОЧЕМУ МЫ?)**

- ▣ Гибкая и адекватная система оплаты (гарантированный оклад, премиальная выплата, отплата в случае переработок)
- ▣ Возможность обучения (тренинги внутри и за пределами компании)
- ▣ Соц. поддержка (оплачиваемый отпуск, медицинская страховка, пенсионные отчисления)
- ▣ Карьерный рост
- ▣ Благотворительность
- ▣ Вклад в защиту планеты
- ▣ Поддержка женщин (гендерное равенство)





ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В
RINASCIMENTO

