

К консультационной фирме обратился хорошо известный производитель дизайнерской мужской и женской одежды.

Несколько лет назад клиент решил открыть новый канал продаж – собственный розничный магазин. Они открыли новый магазин в Нью-Йорке, который сразу же начал пользоваться большим успехом и приносил хорошую прибыль. После этого они решили открыть еще 3 магазина в Чикаго, Бостоне и Далласе соответственно. После 5 лет они заметили, что магазин в Бостоне не на столько прибыльный, как в Нью-Йорке.

Вопрос:

**Почему Бостонский магазин недополучает прибыль?
Какой, по Вашему источник проблемы?**