



SVITSHOP

Стратегия Компании

Глобальное видение на 2021–2024

В долгосрочной перспективе мы ставим **цель** стать крупной сетью магазинов женской одежды и открыть в ближайшие три года 260 магазинов, 160 из которых – по франшизе.

Наша **миссия** состоит в том, чтобы все девушки России могли одеваться стильно по доступным ценам.



Цели и задачи

Основная цель компании на период **2021-2024 года** - стать компанией №1 на розничном рынке продажи женской одежды и аксессуаров.

Основные пути достижения этой цели в 2021-2024 годах:

1. Доля магазинов, продолжающих свою рентабельную деятельность – более 90% из числа запущенных.
2. Выход и достижение лидерских позиций по продажам на маркетплейсах.
3. Запуск Интернет-магазина SVITSHOP.
4. Запуск и развитие оптового направления.
5. Внедрение зоны для бижутерии.
6. Открытие фотостудии.
7. Создание и запуск корпоративного Университета.
8. Открытие и запуск Распределительного Центра под весь объем.

К чему мы должны прийти

В конце 2024 года компания SVITSHOP должна иметь следующие **характеристики**:

1. Высокотехнологичная компания: не менее 90% процессов описано, стандартизовано, в компании действует система распространения и контроля исполнения стандартов.

80% сотрудников воспринимают компанию как «работающую в основном по стандартам».

2. Компания с высокой репутацией: независимый анализ рынка показывает, что репутация компании не хуже основных конкурентов. 80% персонала воспринимают компанию как стабильно развивающуюся и как привлекательного работодателя.



Принципы стратегии на 2021–2024 г.

Основная идея

Мы предлагаем качественную женскую одежду. Вся деятельность строится так, чтобы наши магазины и бренд были наиболее привлекательны для покупателей, которые стремятся стильно и модно одеваться по демократическим ценам.

Предпочтение нас конкурентам основано на высоком качестве товаров и услуг, которое обеспечивается за счет лучшего продукта, профессионализма и лояльности сотрудников компании, четкого понимания ответственности каждого сотрудника перед компанией и клиентом, разделения наших целей и ценностей.



Принципы стратегии на 2021–2024 г.



Основные ключевые конкурентные преимущества

1. Уникальная ассортиментная матрица – собственные поставщики и % индивидуальных товаров, сшитых под заказ
2. Идеальное предложение на рынке по соотношению цены и качества
3. Маркетинговые предложения (сезонные предложения, акции на ТОП продукцию и т.д.)
4. Хорошо разработанная дисконтная система
5. Внутреннее обучение и развитие сотрудников, карьерный рост сотрудников не только вертикальный, но и горизонтальный
6. Доставка во все города России
7. Стильное оформление магазина
8. Собственная система мерчандайзинга
9. Обновление ассортимента каждые три недели
10. Индивидуальный подход к каждому клиенту