



Você só vai ganhar dinheiro
quando compreender a bolsa de
valores do Mercado da Moda

*Alfonso
Garcia*

VIVEMOS TEMPOS QUE EMPRESAS EM CRISE...



Quer saber como o mercado da moda funciona? Então, atenção nesta foto e me diz o que você vê:

É uma prateleira repleta de roupas, correto? Errado. Muito errado! Na verdade, o que você está vendo é a “bolsa de valores do mercado da moda”.

Entenda meu ponto de vista: a tua empresa não produz ou compra blusas, ela investe em blusas. Da mesma forma como investe em calças, shorts, vestidos, sapatos ou bolsas.



Os pecados básicos da gestão de estoque



Desconhecer a Regra 20/80

Existe uma característica comum a muitas empresas no mercado da moda. Na maioria delas, 20% dos produtos representam 80% das vendas. E perder o controle desses produtos é fatal!

Descobrir quais são estes produtos e realizar uma análise periódica da demanda deve garantir o crescimento de suas vendas.

Acreditar que Só Vende Coleção Nova



Mensalmente eu faço um comparativo: de tudo que foi vendido naquele mês, quanto por cento foi de coleção lançamento e quantos por cento foi de coleções anteriores.

Quer saber qual a resposta? Em média 50 por cento das vendas são da nova coleção. E 50 por cento de coleções antigas. Quer dizer, naturalmente eu já vendo coleções antigas.

Mas, as equipes de vendas ficam nervosas quando o cliente chega na loja pedindo aquele modelo lançamento e não tem mais.

Elas não sabem vender e apresentar o produto que existe em loja, independente da coleção.

Então, não caia nessa!

Não Abastecer as Lojas com Itens Comerciais



Eles podem não ser o motivo pelo qual a tua loja existe, mas sempre vendem. No mercado da moda, por exemplo, o cliente sempre estará de olho numa boa camiseta branca, em uma legging preta ou no short jeans.

Alvan
Garcia

RESULT PLACE

Gestão de Empresas de Moda



/resultplace



@resultplace



(85) 98787-1240



@resultplace



resultplace.com.br