

VOGUE  
CONFERENCE

# Fashion & Business

**Участники:**

1. Вадим Медведев – управляющий партнер Fashion Hub UA, модератор
2. Евгений Мамай – управляющий директор Sanahunt Group
3. Алексей Мелищук – исполнительный директор Helen-Marlen Group
4. Дмитрий Евенко – управляющий партнёр Asthik.
5. Майрицио Аскеро – исполнительный директор Matelex ltd Cyprus
6. Андрей Можара – директор по аренде ЦУМ Киев

## СТРАТЕГИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

1. Изменение портрета финального потребителя luxury сегмента
  - возраст потребителя
  - особенности поведенческой модели
  - покупка потребителя как инвестиция
  - «гибкая» лояльность к брендам
  - ценовой фактор как определяющий в процессе принятия решения о покупке
  - предоставление дополнительных гарантий (камерность продаж, уверенность в качестве и оригинальности продукции, «выездная» торговля) – формат покупок современного потребителя
2. Стратегии розничной торговли: проблемы и перспективы
  - краткосрочная стратегия – основная стратегия ретейлеров украинского рынка
  - поиск и выбор более гибких поставщиков (неготовность к оплате депозитов, пересмотр контрактов и соглашений о поставке)
  - выбор эксклюзивных VIP категорий обслуживания: private shopping, индивидуальный пошив.
3. Подводим черту и делаем выводы:
  - украинский рынок – на сколько готов к развитию luxury сегмента: финансовая и социальная сторона
  - украинский потребитель – понимает ли рынок кто это? Получает ли потребитель, то, что хочет и готов ли за это платить?
  - появление более востребованного нового продукта, учитывающего как пожелания ретейлеров, так и клиентов, на месте консервативных, но знаменитых брендов