

Vester

since 1992

ПРОГРАММА
СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ПАРТНЕРОВ



1. ТОРГОВАЯ МАРКА VESTER

2. ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ VESTER

3. СОТРУДНИЧЕСТВО С VESTER:

- преимущества
- программа сотрудничества
- требования к помещению
- финансовые условия

4. КОНТАКТЫ



Vester®

Торговая марка VESTER

VESTER – ведущий российский бренд мужских и детских сорочек, принадлежит ЗАО «ЭЛИТА».

ЗАО «ЭЛИТА» работает в отрасли с 1992 года, осуществляет полный цикл создания сезонных коллекций - от разработки концепции и дизайна до изготовления на собственных производственных площадях.

Vester продается в 150 магазинах 70 городов России, Белоруссии и Казахстана.

В 2013 году открыто 2 фирменных магазина VESTER.

Каждой коллекцией VESTER открывает новые горизонты моды, качества и комфорта.



КАЧЕСТВО

100% контроль соблюдения технологий изготовления продукции Vester на всех этапах производства. Средний процент возврата товара составляет менее 1%.

ДИЗАЙН

Нестареющая классика моделей и новые тенденции делают Vester узнаваемым и любимым во всей России. Vester – постоянный участник и победитель IV конкурса «Мода России».

ПРАВИЛЬНАЯ ПОСАДКА

Сорочка Vester получила известность благодаря своей правильной посадке. Мужская фигура является исходным пунктом разработки всех моделей Vester.

НАТУРАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Vester производится из натуральных тканей ведущих европейских производителей, что позволяет мужчинам чувствовать постоянный комфорт.



Предлагаемый формат предназначен для розничных партнеров, основным профилем работы которых является мужская одежда.

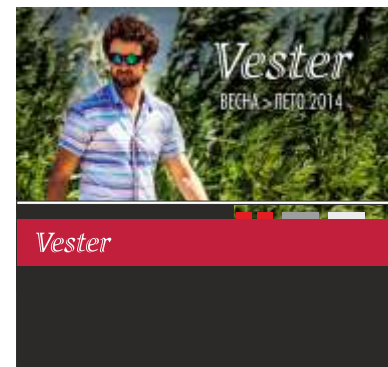
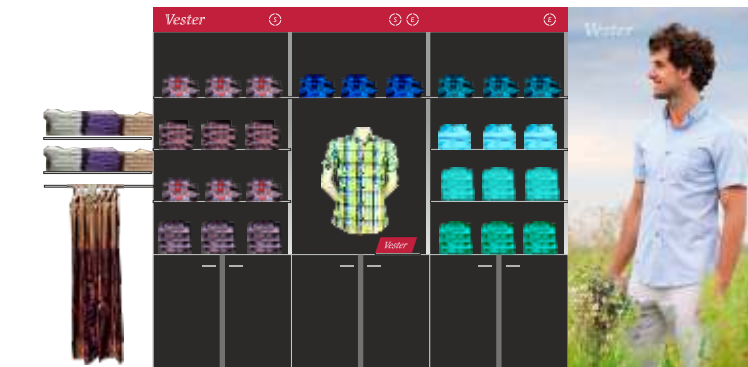
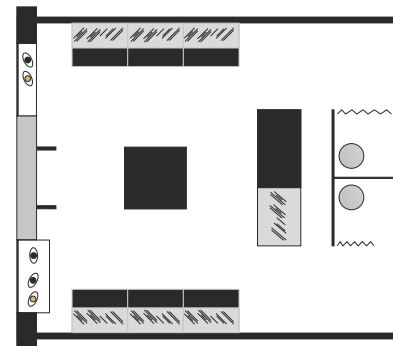
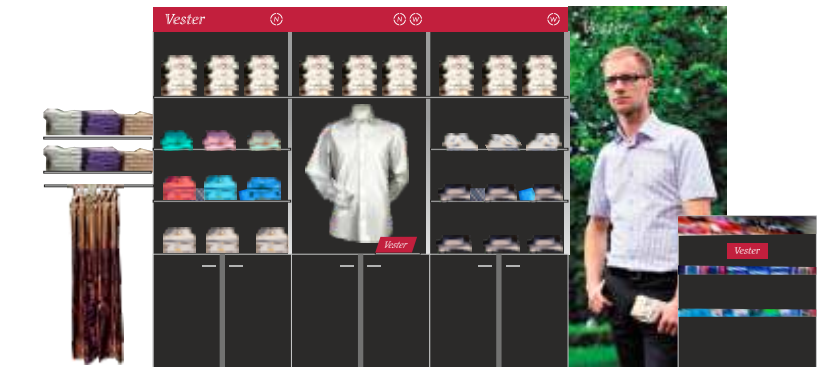
Поскольку VESTER предлагает только мужские и детские сорочки, наш формат торговли касается именно этого компонента мужского образа, это может быть реализовано в виде «корнера» VESTER в магазинах наших партнеров. Но этот подход может быть распространен и на сопутствующие сорочке товары, что может быть реализовано в виде полноценного магазина мужской одежды.

Основной отличительной особенностью и конкурентным преимуществом фирменного стиля розничной торговли VESTER мы считаем акцент на стиливых направлениях мужской сорочки.



Vester®

Фирменный стиль VESTER



Партнер компании, открывающий фирменный магазин Vester в своем городе, получает эксклюзивное право торговли и использования марки Vester в своем городе или регионе.

Весь накопленный компанией опыт и отработанные технологии, неоднократно доказавшие свою эффективность на практике, а также все передовые разработки способствуют успешному и эффективному функционированию магазина партнера.

Вы получаете в свое распоряжение передовую технологию ведения розничной торговли, включающую в себя все инструменты работы с покупателем, разработанные на основе 20-летнего опыта существования компании.



ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Покупатели Vester отличаются приверженностью к торговой марке благодаря отличным потребительским свойствам товара, а также грамотной рекламной и маркетинговой политике.

ПОЛНАЯ ЦЕПОЧКА ОПЕРАЦИЙ С ПРОДУКТОМ

От процесса создания коллекции до рекламы и представления продукции конечному потребителю, что делает схему работы наиболее конкурентной.

СТАБИЛЬНОСТЬ И СВОЕВРЕМЕННОСТЬ ПОСТАВОК

Наличие единого поставщика, производящего более 0,5 млн. сорочек в год, гарантирует Вам полное выполнение заказа.

СТАБИЛЬНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Срок выхода магазина на плановые показатели по обороту - 1-1,5 года. За указанный период Вы сформируете устойчивый и многочисленный контингент постоянных покупателей - приверженцев марки Vester, что обеспечит стабильность Вашего предприятия на длительный срок.

ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ

Оборачиваемость сорочек в 2-2,5 раза выше, чем у других товарных групп (костюмы, брюки, трикотаж). Ваши деньги работают в 2 раза эффективнее.



Для начала сотрудничества в рамках партнерской программы VESTER необходимо соблюдение следующих условий:

- наличие у потенциального партнера собственной или арендованной торговой площади, соответствующей техническим требованиям к помещению фирменного магазина VESTER и требованиям к расположению торговой точки;

- готовность к соблюдению единых требований и стандартов, заложенных в концепцию фирменных торговых точек VESTER;

- готовность к соблюдению финансовых условий работы с компанией ЗАО «ЭЛИТА».

ПРОГРАММА СОТРУДНИЧЕСТВА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:

- инструкции по размещению коллекции и комплектованию манекенов в соответствии с графиком поставок;

- дизайн-проект места продажи VESTER в размерах заказчика;

- дизайн-макеты рекламных материалов, рекомендации по их размещению;

- обучение и инструкции по работе персонала;

- рекламная поддержка на сайте.



ДЛЯ ОТДЕЛЬНОГО ФИРМЕННОГО МАГАЗИНА:

- Торговая площадь – от 50 м²;
- Высота потолка в торговом зале - не менее 2,80 метров;
- Расположение на первом этаже;
- Расположение помещения в центре или на оживленной торговой улице города;
- Отдельный вход с улицы;
- Наличие или возможность оборудования витрин;
- Возможность размещения фирменной вывески.

ДЛЯ ФИРМЕННОГО МАГАЗИНА В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ:

- Общая площадь торгового центра не менее 30 000 м²;
- Торговая площадь – от 50 м²;
- Высота потолка в торговом зале - не менее 2,80 м;
- Наличие магазинов одного с VESTER ценового уровня, монобрендовых магазинов известных торговых марок сходной целевой аудитории;
- Расположение помещения в зоне активных покупательских потоков.

ДЛЯ СЕКЦИИ В МАГАЗИНЕ (КОРНЕРА):

Общая торговая площадь магазина не менее 50 м².
Торговая площадь – от 5 м²;
Высота потолка в торговом зале - не менее 2,80 м;
Расположение торговой точки на центральной «торговой» улице города;
Расположение торговой точки в популярном торговом центре городского значения;
В торговом зале должны быть представлена продукция известных торговых марок.



Работа ЗАО «Элита» с партнерами строится на принципах 100% оплаты отпускаемой продукции. Отсрочки по платежам или товарные кредиты не предусматриваются;

Своевременное внесение обеспечительного взноса в размере 15% от общей суммы сезонного заказа. Обеспечительный взнос оплачивается через 1-1,5 месяца после составления заказа и за 1,5 месяца до начала поставок;

Оплата заказанного товара осуществляется в размере 85% от суммы поступившего товара. 15% от суммы поступившего товара учитывается из внесенного ранее обеспечительного взноса. Полностью оплаченный товар отгружается транспортными компаниями по согласованию с партнером;

Розничные цены на продукцию определяются партнером;

Рекомендуемая розничная наценка составляет 70%;

Размер скидок в период распродаж определяется партнером. Существуют рекомендованные сроки и этапы проведения распродаж;

Гибкая система скидок.



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

429951, Республика Чувашия,
г. Новочебоксарск, ул. Коммунистическая, 13а

Коммерческий отдел:
тел. +7(8352) 73 33 10
факс +7(8352) 73 35 70
www.elitashirts.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ЕКАТЕРИНБУРГЕ:

ООО "С-Дилер"
г. Екатеринбург, ул. Технологическая, 5
тел. +7(343) 378 86 58
факс +7(343) 374 30 30
www.s-diler.ru

