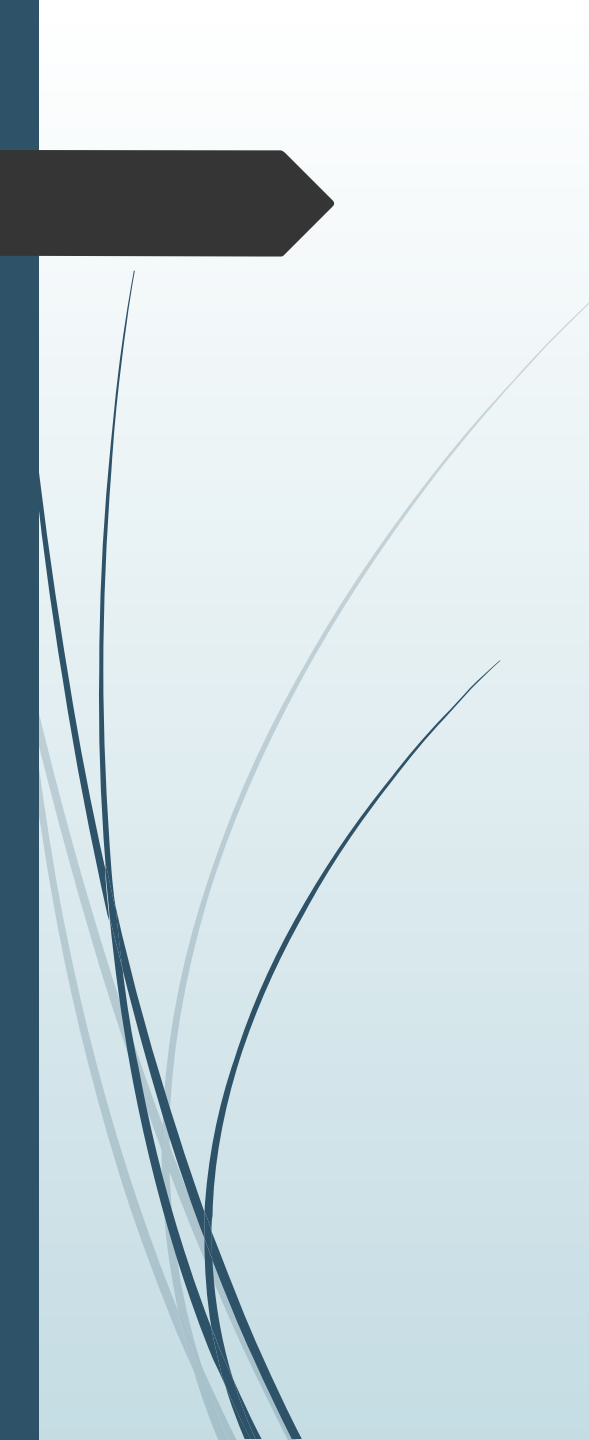
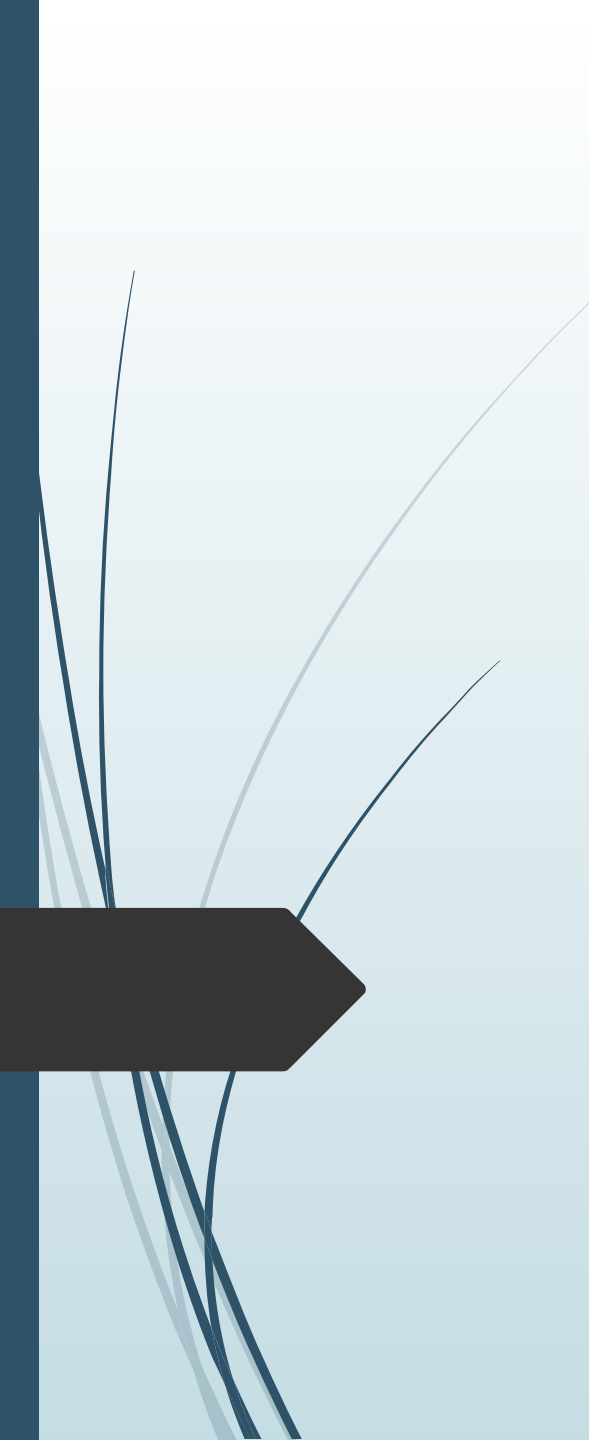


Zara – ведущая торговая сеть группы компаний Inditex, принадлежит она испанскому магнату Амансио Ортеге, который также является владельцем таких брендов как Pull and Bear, Stradivarius, Bershka и многих других.



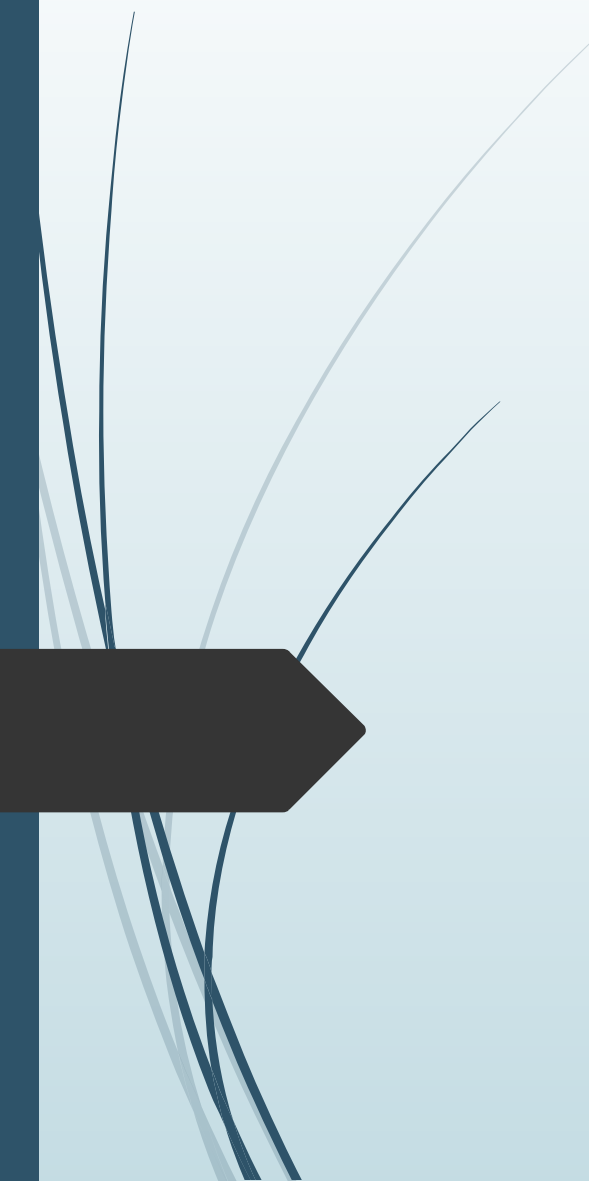


Главный офис компании находится
в Испанском городе Ла-Корунья,
где в 1975 году был открыт первый
магазин.



ZARA - испанский «модный» бренд,
под которым выпускается мужская,
женская и детская одежда.

Помимо одежды производятся также
обувь с аксессуарами, бельем и
парфюмерией.



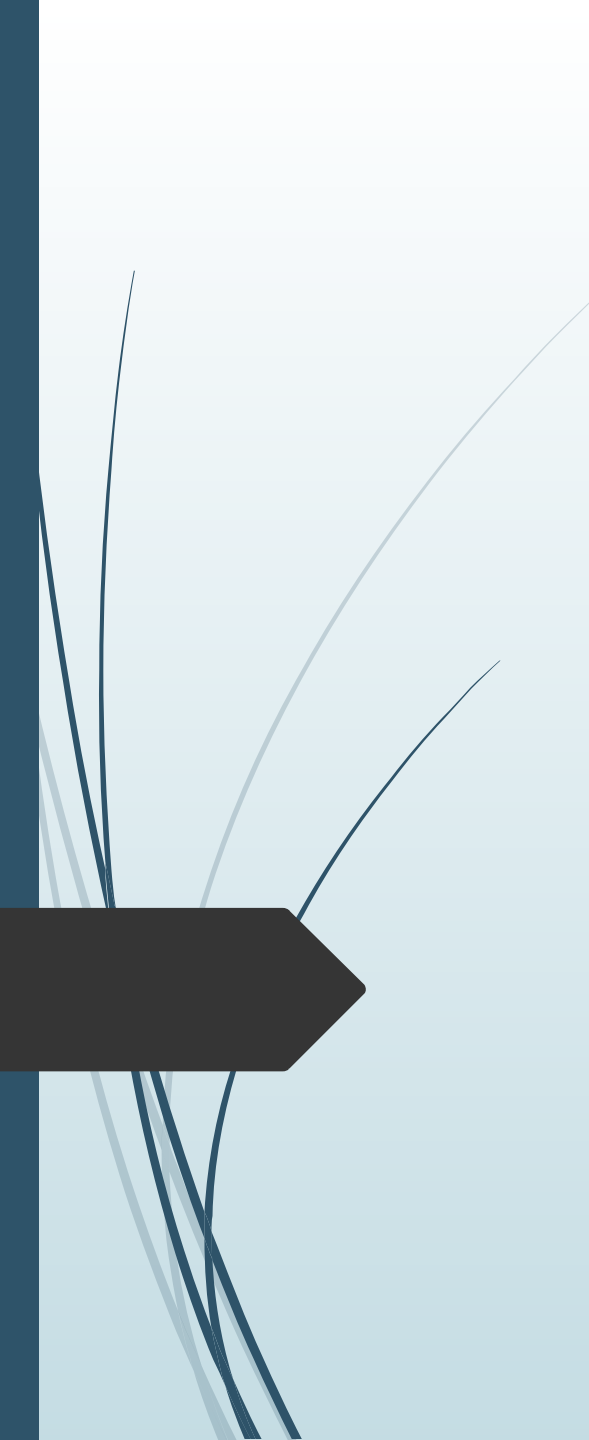
Первый магазин находился на центральной улице в Ла-Корунья.

Он доказал успешность компании, и Ортега начал открывать новые магазины по всей стране.

К концу десятилетия было открыто уже более 80 магазинов в Испании.

Частое обновление ассортимента магазинов призывало покупателей возвращаться туда чаще, особенно в день поставок.

Этот день получил название день – Z.



Успех компании Zara вывел её на международный рынок в конце 80-х годов.

Открылся первый заграничный магазин в 1988 году в городе Порто, Португалия.

На следующий год компания выдвинулась в США, но результаты не были столь успешными и к началу 2000 года открылось только 6 магазинов в штатах.

Наиболее подходящим рынком для компании оказалась Франция.

Принципы успешности:

- быстрое обновление

В Zara всегда можно найти одежду, полностью соответствующую последним модным тенденциям. Постоянное обновление вещей, всегда подогревает покупательский интерес и помогает бренду оставаться востребованным и популярным у миллионов потребителей на всех континентах;

- креатив

Zara собрала отличную команду специалистов, которая полностью сконцентрирована на том, чтобы предложить своим покупателям, оригинальные, стильные и красивые вещи;

- стоимость

Несмотря на известность, бренд предлагает свои вещи по очень умеренной цене, которая доступна большинству потребителей. Именно это и является одним из важнейших принципов его успеха;


Принципы успешности:

- качество

Изделия Zara давно известны покупателям собственным высоким качеством, что вместе с приемлемой ценой, делает их еще более привлекательными для приобретения;

- быстрая замена

Если модели не пользуются спросом, в течение семидневного срока, то они моментально заменяются новыми образцами с иным, более успешным и востребованным дизайном.



У КОМПАНИИ ЕСТЬ ШЕСТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
ПРАВИЛ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ОБЩЕНИЕ С
КЛИЕНТОМ.

ОНИ ИЗВЕСТНЫ КАК «ГЛАВНЫЕ ШЕСТЬ»:

- всегда работайте с приятным выражением лица;
- улыбайтесь за кассой;
- держите в руках ручку;
- менеджер должен быть более других заинтересован в клиентах;
- примерочные — важная точка в процессе продаж;
- во всём магазине важно проявлять терпение.



Бренд этот исключительно популярен и не нуждается в массовой рекламе. Ортега как-то заметил, что вместо рекламных щитов вполне достаточно лишь витрин фирменного магазина Zara.



“

**Компании состоят из людей,
без усилий, профессионализма
и мотивации которых ни одна цель
не была бы достигнута**

Амансио Ортега

основатель бренда одежды Zara



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!