

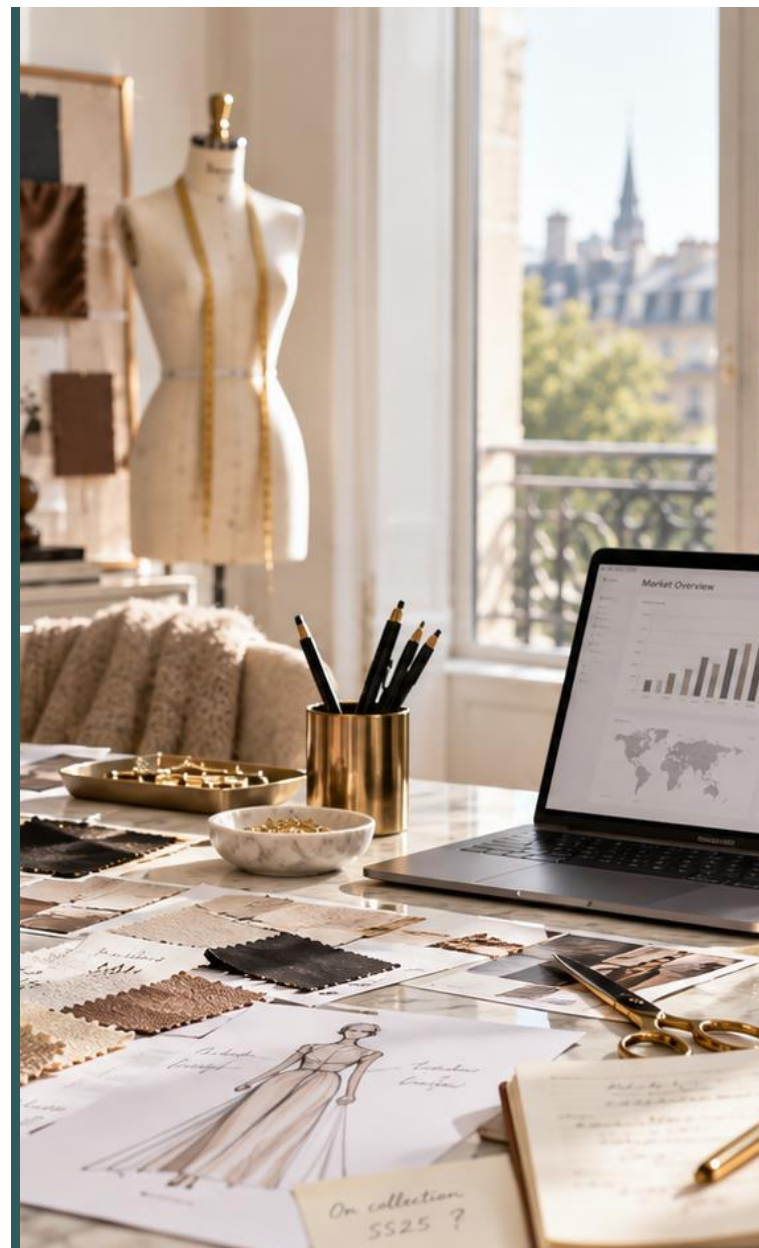
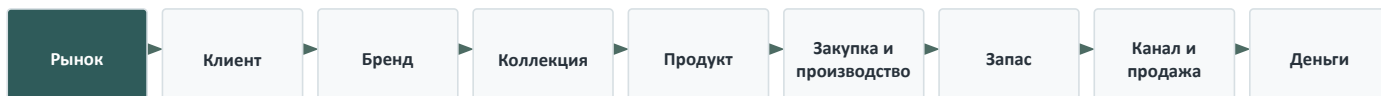
Стратегия, экономика и трансформация фэшн-бизнеса

Рост • трансформация • стабилизация

Помогаем собственникам видеть экономику решения до того, как оно становится закупкой, запасом, обязательством и потраченным капиталом.

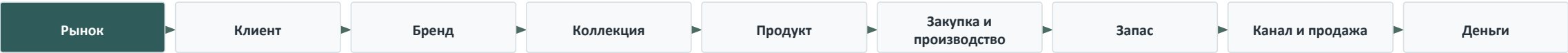
Работаем на стыке стратегии, коммерции, продукта, данных, цифрового контура, финансов и управленческого исполнения.

Сквозная логика работы



Экономический результат создаётся на стыке функций

Мы связываем рынок, клиента, продукт, операции, капитал и цифровой контур в единую систему решений.



01	Стратегический выбор	Рынки России, СНГ и отдельных стран Азии; позиционирование; категории; адаптация продукта и коммерческой модели.	РЕШЕНИЕ Куда выходить, что масштабировать и какой капитал потребуется.
02	Коммерческая модель	Клиенты, цены, маркетинг, розница, интернет-магазин, опт и маркетплейсы.	РЕШЕНИЕ Где бренд реально зарабатывает на клиенте и канале.
03	Продукт и товарное планирование	Коллекция, SKU, прогноз спроса, закупка, распределение, пополнение и уценка.	РЕШЕНИЕ Что покупать, производить, переоценивать и развивать.
04	Операции, управление и цифровой контур	Процессы, роли, показатели; PLM, ERP, CRM, WMS, BI; производство, склад и логистика.	РЕШЕНИЕ Как управлять регулярно, быстрее и на одной версии данных.
05	Капитал, инвестиции и устойчивость	Денежный поток, оборотный капитал, оценка бизнеса, потребность в финансировании, сделки и стабилизация.	РЕШЕНИЕ Сколько капитала требуется, как его обосновать и насколько бизнес готов к росту или сделке.

PLM — управление жизненным циклом продукта; ERP — операционный контур; CRM — клиентская база; WMS — склад; BI — управленческая аналитика; SKU — товарная позиция.

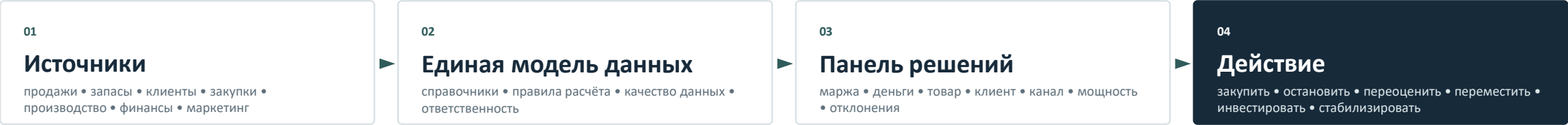
Собственники приходят за решением, а не за отчётом

Переводим задачи бренда в управленческое действие: куда расти, что остановить, стабилизировать и профинансировать.

РОСТ	КОММЕРЦИЯ	ТОВАР И ОПЕРАЦИИ	КАПИТАЛ И УПРАВЛЕНИЕ
01 Новый рынок Решение: выбрать рынок, модель входа, ассортимент и цену	01 Продажи растут, маржа не растёт Решение: найти, где размывается маржа	01 Ассортимент разрастается Решение: выбрать, что развивать, сокращать или переоценивать	01 Прибыль не превращается в деньги Решение: связать прибыль, деньги и оборотный капитал
02 Расширение категорий Решение: определить, где бренд имеет право расширяться	02 Каналы дают выручку Решение: измерить вклад и пересобрать условия	02 Запасы неуправляемы Решение: настроить распределение, пополнение, перемещения	02 Потребность в капитале или сделка Решение: подготовить модель, потребность и материалы
03 Инвестиционный выбор Решение: выбрать, что масштабировать первым	03 Клиент дорожает Решение: пересобрать цену, маркетинг и повторные покупки	03 Производство тормозит рост Решение: изменить мощность, сроки, качество и поставщиков	03 Решения принимаются слишком поздно Решение: ввести сигналы, цикл управления и контроль
04 Ограничения роста Решение: снять узкие места до расширения	04 Уценки съедают маржу Решение: пересобрать скидки, остатки и правила выхода	04 Разработка продукта и данные разорваны Решение: спроектировать PLM/BI-контур и автоматизацию	04 Роли и полномочия размыты Решение: закрепить ответственность и права решений
Фокус — принять решение до того, как ошибка становится запасом, кассовым разрывом, потерей сезона или неверной инвестицией.			

Данные, аналитика и PLM связывают продукт, продажи, запасы и деньги в единую систему решений

Проектируем не «ещё одну систему», а сквозной контур: продукт → продажи → запасы → деньги → решение.



На выходе

целевая архитектура, бизнес-требования, модель данных, прототип управленческой панели и план внедрения

PLM-контур продукта

карточка изделия, материалы, образцы, спецификации, себестоимость, версии, согласования, календарь коллекции

ИИ и автоматизация

прогноз спроса, сигналы по остаткам, сценарии уценки, рекомендации закупки и распределения

Аналитика и BI

единая версия продаж, маржи, запасов, клиентов, каналов, закупок, производства и денег

Товарное планирование

прогноз, лимит закупки, размерность, распределение, пополнение, перемещения и доступность товара

Системная архитектура

требования к ERP, CRM, WMS, интеграциям и роли каждой системы

Контроль внедрения

бизнес-требования, тестирование процессов, обучение, переход от Excel к регулярному управлению

Позиция: сначала проектируем бизнес-логику, данные и ответственность; только затем выбираем систему и автоматизацию.

Результат проекта остаётся внутри бизнеса — в решениях, инструментах и управленческом ритме

У команды остаются модели, правила решений, показатели, роли и регулярный контроль исполнения.

01

Решения собственника

- куда инвестировать и где выходить на новый рынок
- что покупать, производить, уценять и масштабировать
- какой канал, клиент и категория создают вклад
- сколько капитала нужно для роста, сделки или стабилизации

02

Рабочие инструменты

- экономика прибыли и потребности в деньгах
- карта рынка, конкурентов и географии роста
- модель ассортимента, закупки и запасов
- целевая цифровая архитектура и требования к PLM / BI

03

Режим стабилизации

- планирование: деньги, ограничения, приоритеты
- организация: процессы, роли, ответственность
- руководство: команда, решения, переговоры
- контроль: короткий цикл план → факт → действие

Роль может расширяться от советника собственника до руководителя программы стабилизации

Приоритеты, координация функций, контроль исполнения и сложные переговоры — чтобы перейти от хаоса показателей к регулярному решению: что делать, кто отвечает, когда проверяем.

Релевантный опыт в фэшн-бизнесе

Названия клиентов и чувствительные данные не раскрываются. Показываем тип задачи, масштаб и глубину работы.

01

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПЫТ

Крупная мультибрендовая фэшн-розница

500+ брендов • 30 000+ SKU

закупки, ассортимент, маржа, оборачиваемость, товарная аналитика, автоматизация решений

02

ОПЕРАЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА

Премиальный сегмент разработка и производство

периметр: финансы → продукт → производство → запасы → управление

сквозная работа от экономики заказа и капитала до производства и управленческой модели

03

СТРАТЕГИЯ И ФИНАНСЫ

Стратегия роста, рынки и капитал

периметр: рынок → финансовая модель → капитал → переговоры

география, конкурентная среда, потребность в финансировании и материалы для решения собственника

04

СТАБИЛИЗАЦИЯ

Пересборка управления в турбулентности

периметр: ликвидность → приоритеты → ответственность → контроль

стабилизация управляемости и возвращение бизнеса в режим роста

Контакт

Пётр Федин

Стратегия, экономика
и трансформация фэшн-бизнеса

WhatsApp: +7 977 578 16 85

Telegram: @sheqel



@SHEQEL

Конфиденциальность клиентских данных — базовый стандарт работы.

Работаем до управленческого решения и рабочего инструмента, а не до отчёта.