

## ● ファッションブランドのマネジメント

ビジネスとして発展させていくために必要なこと、不足していること。様々な状況や目的・目標に合わせたマネジメント業務を行います。

### - セールスプランニング

現状の売上を継続し、さらに販売先を増やしていくためのToDoを立案、具体的に策定します。

### - MDプランニング

「商品」「環境」「サービス」を明確にしたブランド戦略・アイデアをご提案します。

### - 実務アシスト

ビジュアル撮影、展示会の搬入出、資料作成ほか実務のお手伝いもできる限り承ります。

### - セールス・プレス業務

プランに沿った販売先へのアプローチや様々なお客様からの問い合わせ対応などを行います。

### - 販売・接客、限定ショップ運営サポート

限定ショップや受注会などでの販売、接客対応から運営サポートまで行います。

## ● 期間限定ショップの運営サポート

販売員を揃えるだけでは、せっかくの機会を生かしきれない。百貨店やファッションビルでの期間限定ショップ運営をサポートします。

### - 売上管理

日々設定した予算目標を達成するためのアクションをしていきます。

### - 販売員管理

販売員がブランド・商品を理解し質の高い接客対応をできるようマネジメントをします。

### - 在庫管理

店頭在庫状況の報告・補充依頼、現場での売筋・在庫把握、整理をして売り逃しのないよう管理します。

### - 店頭状況報告・連絡・相談

売上予算や限定ショップを行うこと目的・目標を達成するため、日々の店頭状況を把握しフィードバック⇒修正を短期間のうちに実行できるよう提案・アクションしていきます。