**Как открыть шоу рум, и стать «Коко Шанель» в своем городе?**

**Организуем свой бизнес. Шоу рум – твой мир красивой одежды.**

Содержание:

**1. Западный друг всех женщин – Шоу рум. Что это за место?**

**2. Как запустить свой шоу рум?**

**3. Помещение для шоу рума**

**4. Товар для шоу рума.**

1. **Делаем рекламу**

\*Написано по материалам сайта\*

 В мире женщин есть один закон, если тебе грустно, то лучше всего помогает снять хандру - обновка. Будут это новые туфли, платье или шарфик, совершенно неважно, Главное чтобы эта вещь подошла тебе, была качественной, красивой и по возможности не очень дорогой. Если обновка не дорогая и качественная, то это вдвойне поднимает настроение. Именно поэтому шоу рум так плавно, и можно сказать «играючи» входит в жизнь современной женщины, ведь он сочетает в себе шик дизайнерской одежды и экономию распродажи. Сейчас, когда многие предпочитают покупку одежды на китайских сайтах, как никогда чувствуется дефицит добротной одежды. Не забудем о том, что русская женщина по праву считается самой стильной и ухоженной во всем мире, она не разменивается на ерунду и часто балует себя, уж не от того ли, что живется ей посложнее, чем европейской подруге, и приходится компенсировать проблемы красивым платьем?

 **1. Западный друг всех женщин – Шоу рум. Что это за место?**

 Шоу румы родились на западе, они были предназначены для дизайнеров и их клиентов-продавцов, чтобы те заключали договоры. Сейчас в России шоу румы приобрели немного другое значение. Это место где продают брендовую одежду по минимальной цене, не облагаемую налогами. По идее самого шоу рума, он позиционируется как закрытый клуб, куда не легко попасть человеку с улицы. Но в некоторых городах, шоу румы стали массовыми местами посещения.

 Как выглядит современный шоу рум в России? Как правило это помещение (квартира, отремонтированный подвал, площадь в магазине и т.д) где продаются вещи уникальные, бренды молодых дизайнеров, которые в обычном магазине не встретишь).Этим он и уникален. Дальше все идет по любимому сценарию продавцов. Делается реклама, для шоу румов она вирусная, потому что главный принцип этого магазина – закрытость, таинственность, манящая избранных и их знакомых которые тоже становятся избранными покупателями и так по цепочке. А для начинающих дизайнеров это реклама их одежды, которая дает им впоследствии известность. Если же вы из маленького города, то вместо одежды молодых дизайнеров можно выставлять на продажу вещи из Китая или Европы, но только брендовые и очень хорошего качества.

**2. Как запустить свой шоу рум?**

Итак, начать следует с решения, каким внешне будет ваш шоу рум?

1.Ателье, в котором какой –то один дизайнер шьет вещи на заказ для ваших клиентов.

2. Студия, где вы собираете брендовые вещи и приглашаете людей их оценить и впоследствии купить.

3. Квартира, в которой вы продаете недорогие вещи заказанные по интернету, но качественного пошива (фабричный Китай)

Чтобы осуществить один из трех вариантов вам придется:

- Оценить рентабельность (написать бизнес-план, оценить спрос, посчитать затраты)

- Найти место для своего шоу рума;

- Зарегистрировать ИП;

- Приобрести вещи. Для начала это могут быть несколько платьев, туфель, сумочек, но потом по прошествии времени, ориентируясь на спрос вы заполните свое помещение товаром;

- Сделать рекламу. Для шоу румов актуальна реклама в социальных сетях;

 Немаловажную роль играют в создании такого бизнеса ваши вкус и чувство стиля. Ведь вы будете советовать клиентам, как лучше сочетать одну вещь с другой. Если у вас нет этих качеств, то возьмите на работу подругу, которая в этом разбирается. Пусть у вас будет штатный дизайнер.

**3. Помещение для шоу рума**

 Половина удачи в деле шоу рума – это выбранное для бизнеса помещение. Люди будут охотнее идти в уютное, теплое место, где пахнет новой одеждой и свежим кофе, чем в чью-то квартиру, где бегают маленькие дети, и сидит недовольный скоплением народа муж. Необходимо учесть эти моменты изучить рынок аренды. Отложите деньги на хороший ремонт помещения, купите вазу для конфеток, кофе машину и мягкие кресла, пускай ваши клиенты отдыхают у вас в гостях. Не забудьте о примерочных кабинках, на первом этапе их может быть всего две. Вешалки или манекены – решать вам, на вешалках одежда может выглядеть не мене красивой, чем на манекене, если ее отпарить и удачно сдрапировать.

**4. Товар для шоу рума.**

 Итак, вы нашли помещение для своего бизнеса, но кофе там пьете пока только вы, а вешалки совсем пустые. Пришло время закупать ассортимент товара. Одежду можно приобретать:

1. На сайтах с мировым именем, таких как ebey, aliexpress, и так далее. Но при заказе на таких сайтах обращайте внимание на отзывы. Важно помнить, что одежда должна быть качественной.
2. В аутлетах. Это магазины, где продается брендовый товар прошлых сезонов. Если вы из маленького города, то вам придется совершать поездки в ближайший мегаполис за такой одеждой.
3. Шить на заказ. Шить хорошо и не дорого, так чтобы к вам ходило все больше и больше людей. Поверьте, если все факторы совпадут, вы сделаете себе известное имя.

Не бойтесь пробовать. Покупайте товар, если он не надлежащего качества есть много способов сбыта, вам важно найти то, что выберут для себя любители хорошей одежды.

1. **Делаем рекламу**

Реклама при открытии шоу рума – дело нужное и важное. Но тут она должна работать по принципу вируса. Несколько модниц, которых вы выберете первыми клиентами передают подругам информацию о вашем шоу руме, и вот у вас меряют одежду уже четыре модницы, потом восемь и так далее. Рекламу нужно запускать через;

-отзывы реальных людей

- социальные сети

- методом личного подхода. Пройдитесь по знакомым, выберете самых стильных похвалите их внешний вид и ненавязчиво предложите зайти к вам померить несколько крутых платьев, блузок, кофточек.

 Если соблюсти все формальности критерии и обойти подводные камни, то шоу рум это прибыльный бизнес с небольшими вложениями. Вы не только будете продавать одежду, вы будете избавлять женщин от серости будней и делать мир вокруг себя лучше.