



**Тұрақсыздық дәуіріндегі сән бизнесі: ертең ең жақсы болатынын бүгін қалай таңдауға болады**  
 Fashion ритейл сарапшылары мен тәжірибешілер тұрақсыздық кезеңі ретінде сипатталатын жақын болашақта бизнесті дамыту мүмкіндіктерін, сатылымның өсуі мен даму перспективаларын талқылады. Central Asia Fashion халықаралық сән көрмесінің іскерлік конференциясының қатысушылары болашақта қай сегменттер ең перспективалы болатынын, тұрақсыздық кезеңінде бөлшек бизнестің табыстылығын арттыруға бола ма, сондай-ақ неге назар аудару керектігін, сән бизнесі және әлемдегі барлық өзгерістерге қалай төзімді болу қажеттілігін талқылады. Сарапшылар өмір сүру үшін ритейлдердің үнемі және тез өзгередіні жағдайларға барынша бейімделуі керек деген қорытындыға келді.



CAF бизнес-мәжілісінің пікірталасына қатысушылар (солдан оңға қарай): Меруерт Төлеубекова, Ксения Кушербаева, Алия Ахметова, Мария Петерсон, Милена Ершова

**Жаһандық трендтерге негізделген ассортиментті қалай жоспарлауға болады**

Сонымен, CAF бизнес- мәжілісінің спикері, Retail Academy құрылтайшысы, бас директоры, бизнес-тренері – Ксения Кушербаева бөлшек сауда әрқашан тұрақты турбуленттілікте болатынын атап өтті: *«Соңғы уақыттарда бірішама ауытқулар қосылды, бірақ шын мәнінде ритейл осындай - біз үнемі динамикада болатын және шешім қабылдайтын сала. Әлемнің күрделене түскені және үнемі бір нәрсенің болып жатқаны анық. Ал бизнесте бір нәрсені алдын-ала болжау және өлшеу мүмкін еместігін білеміз. Бұл бүгінгі заманды сипаттайтын бірінші нәрсе. Ал енді жақында ғана, яғни алты жыл бұрын көп нәрсені қарастырып,*

талдап, болжам жасауға мүмкіндігіміз болса, қазір мұны істеу өте қиын. Ертең не болатынын білмегендіктен, біз көбірек, тезірек және т.б. талдауға мәжбүрміз. Ал бұрындары бизнес кейбір нәрселерді санамай, өлшей алмаса, бүгінде аналитика алғашқы құралдардың біріне айналып отыр. Бұл қазіргі fashion индустриясының көптеген дүкендерінің өмір сүру стратегиясы: күн сайын көптеген қиындықтарға тап боламыз. Менің өзімнің екі сауда желім бар және біз күн сайынғы кездесулерімізді сату штабы деп атаймыз, өйткені күн сайын жаңа және тағы да жаңа шабуыл әзірленетін осындай әскери шара.

Біздің тұрақсыздық дәуірімізді сипаттайтын келесі нәрсе - ақпараттың қолжетімділігі. Бірақ, оның тым көп болуына байланысты, біз онымен қалай жұмыс істеу керектігін түсінбейміз, ал ақпарат ағыны кейде көбірек шектеулер мен кедергілер тудырады. Өзгерістердің жылдамдығы соншалық, кейбір тенденцияларды «ұстап алу», қарым-қатынастарды қадағалау және басқару шешімдерін қабылдау қиын».

Сарапшы дүкен иелеріне ассортиментпен барынша белсенді және икемді жұмыс істеуді ұсынды: тауарларды тез айналдырып, қаражатты қайтару үшін күн сайын жоспарлаңыз, жылдам талдауларға, ең көп сатылатын модельдерге назар аударыңыз.

Әріптесін CAF бизнес-мәжілісінің сарапшысы, fashion ритейл саудагері, Almeo Group, Saks Fifth Avenue бұрынғы экс-байері, fashion курстарының авторы, The.Simple.kz ортақ иеленушісі – Евгения Укасова қолдады: «Бүгінгі таңда трендтер өте тез өзгереді, ал уақытында ұтқан адам жауап беріп, тұтынушымен араласады. Бір жағынан, біз коллекциялардың келу уақытын қысқарту қажет екендігі туралы, ал екінші жағынан, өлшемдерді таңдау туралы айтып отырмыз. Дегенмен, Түркияда алдымен желіні сатып алады, бұдан басқа жол жоқ. Егер тапсырыс Қытайдан келетін болса, сіз таңдау жасай аласыз, бірақ тауарлар кейде алты айдан астам уақытты алады. Қазір ол біршама жақсарды, бірақ соған қарамастан маусымның басында сатып алуды жоспарлау және ассортимент матрицасы мәселесі тұрады. Басқа нарықтарға жүгініңіз: тамаша қазақстандық брендтер бар, Қырғызстанда және жалпы көрші елдерде де тамаша өндірістер бар».



CAF бизнес-мәжілісінің спикері- Евгения Укасова, fashion ритейл саудагері, Almeo Group, Saks Fifth Avenue бұрынғы экс-байері, fashion курстарының авторы, The.Simple.kz ортақ иеленушісі (Қазақстан, Алматы)

Осы ретте кәсіпкер, қазақстандық Neuyaby киім брендінің негізін қалаушы Алия Ахметова өз тәжірибесімен және жағдайға көзқарасымен бөлісті: «Мен тек соңғы 6 жыл бойы киім сатумен айналысамын және бізде басқа бизнес үлгісі бар. Біз Қазақстанда өндірістен бастадық: дайын өнімді сатып алмай, оны шығара бастадық. Пандемияға дейін олар мұндай бизнес-модельдің өте ұзақ екенін түсінді, сондықтан аралас модельге ауысты. Біз коллекцияны әзірлеуге, өрнектерге, прототипке толық жауап беретін болсақ, қазір

өнімді сән компаниясы деп атаймыз. Тапсырыстың бір бөлігін өзімізде, өз нысандарымызда орындап, бір бөлігін Түркия немесе Қытайдағы зауыттарға жібереміз. Бұл бизнес-модель пандемия басталғанға дейін және логистикалық тізбектер үзілгенге дейін керемет болып көрінді. Біз оларды қайта жинап, жаңаша өмір сүре бастаған сияқты едік, бірақ қайтадан бәрі бұзылды. Міне, осы жерде мен адам ағзасындағы осындай ұқсастықтарды келтіргім келеді. Егер сен спортшы, белсенді, тәртіпті, артық майың жоқ адам болсаң, өзгерістер дәуірінде қозғалу саған оңайырақ болады. Міне, компания ретінде біз қазір ұмтылып жатқан нәрсе осы- біз белсенді боламыз, артық нәрсені лақтырып тастаймыз, жиі кеңесеміз. Бұрын талданбаған көптеген көрсеткіштерді талдаймыз, маркетингті бюджетсіз жүзеге асырамыз. Мәселе назарда, тәртіпте, мақсатта. Ал мұның бәрі бірігіп келгенде, тұрақсыздық пен өзгерістер дәуірінде де өмір сүруге болатынын білдіреді», - деді Әлия Ахметова, CAF бизнес-мәжілісінің спикері.



CAF бизнес-мәжілісінің спикерлері (солдан оңға қарай): Меруерт Төлеубекова - Retail Academy франшизаларының менеджері, Алия Ахметова – кәсіпкер, блогер, Heybaby қазақстандық брендінің негізін қалаушы, Ксения Кушербаева – бас директор, Retail Academy бизнес-тренері

## **2023 жылы және одан кейінгі кезеңде қай сегменттер ең перспективалы болады**

Сонымен қатар, Франциядан CAF бизнес-мәжілісіне арнайы шақырылған қонақ, [fashionsfera.ru](https://fashionsfera.ru) ритейл саудасына арналған B2B онлайн платформасының негізін қалаушы Мария Петерсон мәселе шығарылымында дұрыс сегментті таңдаудың маңыздылығын атап өтті: *«Маған қазіргідей тұрақсыздық кезеңінде ең перспективалы сегмент - орташадан төмен сегмент. Және, әрине, бизнестің негізгі элементі - дұрыс жинақталған база және ұзақ мерзімді трендтер. Барлығы трендтер туралы айтады, бірақ оларды өмірде қалай қолдануға болады? Оларды көшеде қарапайым адамдардан көруге бола ма және менің ойымша, бұл мүлдем дұрыс түсінік болмауы мүмкін. Шынында да ұзақ макро трендтер бар. Олар әдетте бір маусымнан астам уақытқа созылады және терең аналитикамен қамтамасыз етіледі. Сондай-ақ өте жылдам және өткір микротрендтер бар... Менің ойымша, постпандемиядан кейінгі сән екі түрден тұрады: бәрі супер кийнетін, ультра әйелдіктің бір түрі- бұл керемет гламур, Ал екінші экстремалды - бұл пайдақұмарлық, кездейсоқ, спорттық, шамадан тыс нәрсе. Жалпы алғанда, жаһандық деңгейде ештеңе өзгермейді, басты негіз- ол амбебаптық.*

CAF бизнес-мәжілісінің сарапшысы Евгения Укасова Қазақстанда пайда болған трендтер туралы айта отырып, Қазақстандағы жергілікті өсудің екі негізгі тенденциясы – сатып алушылар саналы тұтынуды белсендірек қолдайтынын, сонымен қатар олар қызықты жергілікті брендтерді таңдап, іздейтінін атап өтті.



Fashionsfera.ru ритейл саудасына арналған B2B онлайн платформасының негізін қалаушы, Ресейдегі Прет-а-порте Француз Федерациясының экс- өкілі – Мария Петерсон (Франция, Лион)

### **Сән бизнесінде неге көңіл бөлу және тұрақты болу керек**

Сандар мен аналитикаға назар аудару мәселесінде CAF бизнес- мәжілісінің спикері, Retail Academy франшизасының менеджері, The Body Shop және Josiny дүкендер желісінің экс-аймақтық директоры Меруерт Толеубекова да ритейл сауданың өзекті мәселелерінің бірін атап өтті: *« Бүгінгі күннің ең ауыры – ол қызметкерлер. Егер бұрын біздер, мен де сатушы болып бастадым, бүгінде жұмысымыз бар деп жұмыс*



CAF бизнес- мәжілісінің спикері, Retail Academy франшизасының менеджері, The Body Shop және Josiny дүкендер желісінің экс-аймақтық директоры Меруерт Толеубекова

берушіге ризашылығымызды білдірсек, енді жұмыс берушілер жұмысшыларға жұмысқа келіп, сатуға дайын болғандарына алғыс айтуда. Біз сандар, өнім, трендтер, база туралы айтып отырмыз, бірақ оны сататын адамдар туралы ұмытып кетеміз. Мен қазір ритейл саудагерлер қызметкерлерге, оларды оқытуға және сапалы жалдауға назар аударуы керек деп талап етемін».

### **Тұрақсыздық кезеңінде бөлшек бизнестің табыстылығын арттыру мүмкін бе**

Сонымен қатар, бизнес сарапшылар қазіргі тұрақсыздық кезеңінде де кірісті арттыруға болатынына сенімді. Осылайша, CAF бизнес-мәжілісінің спикері Евгения Укасова жол өте тар, бірақ бар деп есептейді: «Сіз екі нәрсені есте сақтауыңыз керек: біз сатуды көбейту немесе шығындарды азайту үшін жұмыс істеп жатырмыз. Немесе екеуінің үстінен бір уақытта, әрқашан және үнемі бақылап отырамыз. Табысты арттырудың басқа нұсқалары жоқ», - деп атап өтті сарапшы.

Өз кезегінде Ксения Кушербаева кәсіпкерлерді шешім қабылдауда батыл болуға шақырады: «Қазір тәуекелге бара алатын және тәуекел етуді қажет ететін уақыт. Бұл ақылды гипотезалардың әйгілі сынағы – осы шын мәнінде не туралы? Өзіңізге тырысуға мүмкіндік беру үшін мың бір әрекет! Бірақ, бөлшек саудагерлер неғұрлым көп тырысса, соғұрлым көп қателесетінін және сәтсіздікке ұшырайтынын түсінуі керек және бұл қалыпты жағдай. Тәуекелге барыңыз және әрекет етіңіз, айтпесе сіз өзгерістер мен белгісіздік дәуірінде өмір сүре алмайсыз».



CAF бизнес-мәжілісінің спикерлері (солдан оңға қарай): Меруерт Төлеубекова, Алия Ахметова, Ксения Кушербаева, Мария Петерсон, Евгения Укасова, Милена Ершова

### **Ритейл әліппесі. 2023 жылы сән бизнесінің иесі ретінде не істеу керек**

Сонымен қатар, Central Asia Fashion халықаралық сән көрмесінің іскерлік конференциясының жаңа дәстүріне сәйкес, бизнес-мәжіліс сарапшылары fashion бизнесіне ұсыныстар беруді және «CAF Retail әліппесі» қызметін кеңейтуді жалғастырды. Осылайша, Ксения Кушербаева сән бизнесінің иелеріне «Дұрыс ережені» сақтауға кеңес берді: «Қазір бизнесте ең бастысы – басқару, еңбекқорлық және сәттілік. Әрқайсысы өздігінен келмейді, жоғарыдан төменге қарай ретімен жүреді. Бүгінде басқарушылар енжар түрде бақылап қана қоймай, процестің өзіне қатысады. Ал егер сіз бен біз басқаруға кірісіп кеткен болсақ, одан әрі еңбекқорлық пен шыдамдылық таныту керек, сонда ғана сәттілік өзі келеді».

Сән брендінің негізін қалаушы, CAF бизнес-мәжілісінің спикері Алия Ахметова «кұбылмалылық», «еліктеу» және «таңдауды» негізге алуды ұсынады: «Мен жоғарыда айтқандай, өзгеріс дәуірінде өмір сүруге және бизнеспен айналысуға болады. Мәселе, оған қандай физикалық дайындықпен келу керектігінде. Алайда, егер сіз процеске жүз пайыз араласпасаңыз, нәтиже алу мүмкін емес. Ең бастысы, таңдау керек: орныңыздан тұру немесе жата беру», - деп сарапшы өз пікірімен бөлісті.

Сарапшы Меруерт Толеубекова ритейл саудагерлерге «маркетинг», «менеджмент» және адамдарды, ресурстарды және процестерді басқару мүмкіндіктеріне, сондай-ақ онлайн құралдарды және, атап айтқанда, «маркет плейстерді» пайдаланып көруге кеңес береді.

Өз кезегінде, бөлшек сауда бойынша сарапшы, Central Asia Fashion компаниясының бас продюсері, бизнес-мәжілісінің бас модераторы Милена Ершова «Ритейл әліппесі» үшін маңызды сөздерді таңдай отырып, «жеке бренд», «көшбасшылар пікірімен» және «логистикадағы» икемділікпен байланысудың маңыздылығын атап өтті.

Сонымен қатар, CAF арнайы қонағы Мария Петерсон «экологиялық» сәннің қажеттілігін және жұмыс тиімділігі нәтижесінде сату мен пайданың негізгі драйвері ретінде «эмоцияларды» атап өтті. CAF бизнес-мәжілісінің сарапшысы Евгения Укасова ритейл сауда үшін негізгілері ретінде «қаржылық сауаттылық» және аналитика, «форкастинг», қысқа мерзімді перспективада болжау, қызметкерлер мен бизнес иесінің «функционалдық мүмкіндіктерін» атап өтті.



CAF бизнес-мәжілісінің спикерлері (солдан оңға қарай): Меруерт Толеубекова, Алия Ахметова, Ксения Кушербаева, Мария Петерсон, Евгения Укасова, Милена Ершова

**Шығарылым деректерін пайдалану кезінде міндетті түрде дереккөзді көрсету қажет: Central Asia Fashion халықаралық сән көрмесінің бизнес-мәжілісі.**

**Фотосуреттерді пайдалану кезінде мыналарды көрсету қажет: Central Asia Fashion баспасөз қызметі.**

**Материалдарға барлық эксклюзивті құқықтар CAF - «САТЕХРО» ЖШС халықаралық сән көрмесін ұйымдастырушыларына тиесілі .**

**Фотосуреттерге қатысты барлық құқықтар, авторлық құқық және сабақтас құқықтар туралы қазақстандық және халықаралық заңдармен қорғалған.**

**Бизнес-мәжілістің қортынды видеосы: <https://www.youtube.com/watch?v=N5vF6IGEUIc&t=24s>**