

"Эффективное управление ассортиментом Fashion retail и маркетинг продвижения"

Рынок одежды в России может потерять до **40% магазинов** к концу 2026 года

Число магазинов одежды в России к началу года уже сократилось на 4,7%, до 114 500. В 2025 году **ушли 25 брендов**, новых не появилось ни одного. Посещаемость ТЦ упала на 6% по стране и на 9% в Москве.*

Давят аренда, логистика и дорогие кредиты, а покупатели уходят в онлайн. Средняя цена одежды выросла на 12%, доля интернет-покупок достигла 60%. Основные продажи перешли на маркетплейсы.

Крупные сети уже сокращаются. O'STIN закрыл 62 магазина против 19 открытых и сократил штат на 15%, до 4896 человек. Сильнее всего страдают регионы, где выбор быстро сужается.

"Эффективное управление ассортиментом Fashion retail и маркетинг продвижения"

facebook



Gloria Jeans закроет около 150 магазинов в России до конца года — это примерно 25% всей сети.

Компания избавляется от наименее эффективных точек, пишет РБК. Итоговое сокращение может достигнуть 200 магазинов.

Оптимизация будет постепенной: точки закрывают по мере окончания аренды, чтобы не нести лишние расходы. Эксперты связывают это с ростом онлайн-торговли и падением покупательской активности.

С 2024 года компания уже избавляется от собственных швейных фабрик — их содержание становится невыгодным из-за нехватки технологий и специалистов.

Околоритейл
38К подписчиковЗакрепленное сообщение
Есть что рассказать? Пишите на... [Прислать пост](#)

Точечная недостаточность: O'STIN закрыл 62 магазина и сократил 15% сотрудников
Кто еще испытывает проблемы и чего ждать ритейлу в этом году

Денис Кузнецов

Фото: Global Look Press/Komsomolskaya Pravda



Один из крупнейших fashion-ритейлеров O'STIN начал сокращать сеть магазинов на фоне снижения продаж.

В 2025-м компания закрыла 62 торговые точки — в 2,6 раза больше, чем годом ранее. Развитие сети на сегодня приостановлено, пишут «Известия».

В 2026-м ритейлер продолжит закрытие магазинов. Задача — оптимизировать работу из-за снижения рентабельности на фоне роста затрат на логистику и налоги, а также снижения оборота компании.



Koton Russia

*Шопинг без компромиссов:
онлайн частями уже в магазине.*

Давно присматривали ту самую куртку? Теперь не нужно копить месяцами. В KOTON появилась оплата частями!

Предложение действует при покупке от 6 000 рублей без дополнительной комиссии.

Сервис оплаты частями доступен по адресам:

- ТРЦ "Гринвич" 620014, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д.46
- ТРЦ "Парк Хаус" 420126, Республика Татарстан, г. Казань, пр. Х. Ямашева 46/33
- ТРЦ "Красная Площадь" 350005, Краснодарский край, город Краснодар, ул. Дзержинского, дом № 100
- ТРЦ «МЕГА Белая Дача» 140055, Московская обл.

04:01 2G

Inna Apenko
2 ч

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ
магазина Global Nomads в Forum Almaty

11 АПРЕЛЯ
16:00

Разделите с нами этот момент!

globalnomads.kz forum_almaty

Отправлено кому: Inna

Отправить сообщение



Основной закон ритейла!

ПОКАЗАТЕЛЬ РИТЕЙЛА	ВЕС ПОКАЗАТЕЛЯ В УСПЕХЕ	Лузеры Fashion	Чемпионы Fashion
ИТОГО	100%	50%	80%
ТОВАР	25%	15%	20%
МАГАЗИН	25%	25%	20%
ПОКУПАТЕЛЬ	50%	10%	40%

ПОКУПАТЕЛЬ ВСЕГДА ПРАВ!

Результат исследования программы лояльности "X5 Клуб" и исследовательской компании Yes Group за 2025 г

1. **76%** покупателей в программе лояльности разочаровываются, если не видят персональный подход
2. **67%** участников программ лояльности относятся к ним лучше, если видят экономию на деле.
3. Игровые механики увеличивают удержание клиентов на **22%**
4. Участники, которые используют вознаграждения, тратят в среднем в **3,1 раза больше**, чем неактивные участники.
5. Семейные и групповые доступы **усиливают эффект лояльности** за счет объединения покупок и более быстрого достижения выгоды.

Эффективность продаж!

Название кластера	Доля рейтинга кластера %	Показатель денег	кол-во элементов в кластере	Эффективность кластера %
Всего	100%	14 263 117	2 690	100%
ABC	80%	11 410 493	301	11%
A	40%	5 705 247	60	2%
B	24%	3 423 148	105	4%
C	16%	2 282 099	136	5%
X	19%	2 709 992	648	24%
Z	1%	142 631	840	31%
0	нулевые продажи		901	33%

AB кластера дают первые $40\%+24\% = 64\%$ продаж

X и Z кластера занимают $24\% + 31\% = 55\%$ ресурса и дают всего $19\%+1\%= 20\%$ последних продаж!

Почему вы не фокусируете ресурсы на AB кластерах и зачем вашему бизнесу так много Z кластера

Китайцы!

Китайские продавцы активно используют **короткие видео (Reels/Douyin) 24/7** для продвижения товаров, снимая их прямо из бутика вечером.

Этот подход, часто называемый «продажи с колес», включает создание вирусных роликов и **прямые эфиры**, которые привлекают толпы покупателей еще до момента офлайн-покупки. Основной акцент делается на демонстрации функциональности товара в реальных условиях.

<https://www.tiktok.com/@arlen.kitaist/video/7584822955075554616>

В 2026 м году Прибыль лежит в сокращении расходов!

Кластерное ABCXZ управление ресурсами повышает производительность труда персонала и **сокращает OPEX**.

СОКРАЩЕНИЕ
ЗАТРАТ НА

10%

благодаря приоритетному
распределению задач
персонала

УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

+20%

важных операций на
каждого сотрудника

РОСТ ПРОДАЖ

+5%

за счет data driven
менеджмента в магазинах

ВНЕДРИТЕ
ПОТЕНЦИАЛ

+35%

увеличения
эффективности
сотрудников

30-летний опыт работы и партнерства с ритейлом, дистрибуцией, производством



Андрей Калмыков, Retail Analytics senior founder

+7-962-710-1313

+7-701-101-1313 WhatsApp

andrey.s.kalmykov@gmail.com

