

КОРОТКО О ВАЖНОМ!!!

ТОП-10 правил: полезно знать при подготовке к участию в ярмарке в ТРЦ!

Ярмарки "Сибирский Арбат" проводятся с 2008 года. Мы ведем собственную статистику и готовы поделиться с вами своими выводами:

ПРАВИЛО № 1: Участие в ярмарках полезно для компаний любого размера, и самое важное, ярмарки являются легальным вариантом для работы физ. лиц (самозанятых):

По нашей статистике ярмарки рукоделия одинаково полезны всем категориям бизнеса и физическим лицам. На ярмарках мастеров всегда присутствуют:

1. Мастера рукоделия, дизайнеры - без образования юр. лица и не зарегистрированные в качестве ИП. Такого рода категория участников - наиболее массовая на Ярмарках и Маркетах Новосибирска и НСО. Граждане по закону заключают договор по копии своего паспорта, действуя по закону в категории "самозанятые".

С 1 января 2020 года в Новосибирске и области начал действовать новый налоговый режим – для самозанятых, то есть тех, кто работает на себя, не привлекая при этом наёмных сотрудников. Теперь такие работники могут регистрироваться, как самозанятые и платить налог 4% (при работе с физическими лицами) или 6% (при работе с юридическими лицами). Эксперимент продлится до конца 2028 года, и всё это время налоговые ставки на профессиональный доход не изменятся. Пройти регистрацию, как самозанятый, можно в приложении «Мой налог», не выходя из дома!

Поясняем: участники ярмарок и маркетов, участники фестивалей и других малых или краткосрочных торговых проектов, которые сами,

путем использования своего собственного труда производят какой-то товар или оказывают услугу - относятся к самозанятым! Если ваше мини-производство полностью замкнуто на вас и есть только пара человек из семьи, которые вам в этом производстве помогают, то вы по закону можете работать без регистрации, вы считаетесь самозанятым гражданином и к микробизнесу вас отнесут только тогда, когда вам потребуется нанять себе в работники 1 стороннего сотрудника, не из семьи.

На всех мероприятиях «самозанятые» работают по предъявлению паспорта, договор с организатором составляется на вас как на физическое лицо, и по паспорту вы занимаете торговое место и продаете свои товары или оказываете услуги. И это нормально, законно и полностью безопасно!

Налоговая проверяет организаторов, а не участников! Организаторы обязательно должны быть зарегистрированы, хотя бы как индивидуальные предприниматели, так как организаторы несут ответственность за массовое мероприятие! Узнайте перед маркетом или перед ярмаркой - есть ли регистрация у организатора. Налоговая проверяет организатора регулярно, а кроме этого организатора проверяют все другие надзорные инспекции.

ВАЖНО! Исключение по проверкам составляют только участники, производящие продукты питания и продающие продукты питания. Участники ярмарок и маркетов, продающие или производящие и продающие продукты питания и напитки обязаны быть зарегистрированы, как минимум, как Индивидуальные предприниматели или выбрать другую правовую форму регистрации! Например, "Ярмарка отборного меда" - всегда под проверкой, потому что мед - это продукт питания, подлежащий обязательной ветеринарной проверке. Все производители сухариков, снеков, пряников и другой продукции питания обязаны заключать договор на производство своей продукции в специальных цехах - сертифицированных по всей строгости закона!

Маркеты одежды/обуви/украшений и аксессуаров - налоговую не интересуют, потому что фактически эти виды продукции не могут причинить ущерб здоровью граждан. Отдел по работе с потребителями тоже не интересуется нашими участниками, так как они не являются массовым производством и не могут принести существенного вреда потребителю.

Если ваше производство выйдет на большие обороты, вы наймете хотя бы 1 работника и начнете продавать свою продукцию большими партиями - вам надо будет обязательно задуматься о регистрации, хотя бы в качестве ИП! Также обязательной регистрации подлежат все лица - посредники (все, кто занимаются торговлей: покупают-продают продукцию сторонних производств).

2. В маркетах часто принимают участие представители микробизнеса, ИП, представители малого и среднего бизнеса в категории подарки и сувениры.

Договор такие участники заключают на свое действующее ИП, ООО или АО. Как правило, у таких участников уже есть свои торговые точки, и зачастую их несколько. Главная возможность маркетов для такого рода участников - создание дополнительных торговых точек, увеличение оборотов действующего торгового бизнеса. Маркеты рукоделия дают возможность таким участникам пробовать другие территории, новые торговые центры, осваивать новые районы, исследовать спрос на свою продукцию в этих районах и получать дополнительные продажи. Принимая участие в маркетах такой участник оценивает местность и спрос на свою продукцию и в последствии, возможно, открывает там свою постоянную торговую точку.

3. Зачастую в маркетах рукоделия принимают участие производства, у которых отсутствует своя розница, но есть производство товаров подарочной тематики и сувенирной тематики, детских товаров.

Для такого рода участников ценность маркетов - в возможности "пощупать розницу". Зачастую работая только на опте компания теряет связь с реальностью, перестает чувствовать реальный спрос и в связи с этим может потерять обороты своего бизнеса. Для подобного рода компаний, маркет - источник информации о спросе и источник вдохновения) Работая "в полях" оптовая компания делает ценные выводы о спросе и о портрете своего клиента. Может существенно улучшить ассортимент и найти новые ассортиментные позиции для роста оборотов.

4. Крупный сетевой бизнес по теме подарки и сувениры любит маркеты рукоделия за возможность "сбора сливок с рынка" в пиковые периоды продаж: в Новый год и Рождество, на 23 февраля и 8 марта.

Крупный бизнес, обладая широкой сетью собственных торговых точек выходит на маркеты редко, только в пиковые периоды продаж. Это дает сетям дополнительные высокооборотные торговые точки на самые сладкие периоды в году!

Из нашей статистики: на маркетах рукоделия 60% участников - мастера и дизайнеры - физические лица с рукодельным товаром. Остальные 40% - более крупные участники рынка с подходящим ассортиментом.

ПРАВИЛО № 2: Работайте с проверенными организаторами в Новосибирске!

На просторах Новосибирска действуют 12 организаторов ярмарок и маркетов, однако не все они "одинаково полезны"!)) Знайте лучших в лицо.

Если вы всерьез задумали превратить свое творческое хобби в доходный бизнес, тогда вам кроме заказов и торговли через Инстаграмм и ВК необходимо будет выходить в прямую торговлю. Сначала это будут маркеты мастеров, потом вы наверняка задумаетесь открыть свой остров в ТРЦ и затем свой собственный магазин.

На своих мероприятиях мы видели, как мастера растут и ярмарки для большинства – первая ступень для роста! Мы всегда рады росту бизнеса своих участников, потому что в этом наша миссия - быть полезными в самом начале пути! Мы любим истории успеха мастеров! И рады, что мы к этому причастны!

В настоящее время в Новосибирске можно определить 6 основных организаторов маркетов:

1. Мы, [Сибирский Арбат](#), работаем в основном в ТРЦ "АУРА" и проводим там длительные маркеты: от 10 до 35 дней. Работаем также в ТРЦ «KLP», проводим «Ярмарку отборного мёда».

2. Артания - работают в ТРЦ "САН-СИТИ", иногда проводят уличные ярмарки мастеров, мероприятия делают длительностью от 2 до 30 дней.

3. Сибирское лукошко: работают в ТРЦ "Сибирский молл", маркеты проводят длительностью от 4 до 30 дней.

4. Яркая Марка - организатор из другого города, но работает в Новосибирске, в ТРЦ "МЕГА". Ярмарки делают только в Новый год и на 8 марта (длительность мероприятий от 15 до 30 дней).

5. Шоппингвикенд - проводят только короткие мероприятия выходного дня в ТРЦ «KLP», длительность мероприятий 2-3 дня.

6. Гаражка – проводят только короткие мероприятия выходного дня, длительность мероприятий 2-3 дня, иногда 5-6 дней.

Перечисленных организаторов достаточно просто найти в интернет-пространстве!)

Сибирский Арбат в настоящее время наиболее крупный оператор маркетов в Новосибирске - по количеству маркетов в году, по длительности маркетов и по количеству участников, которые с нами работают! Все возможности сотрудничества с нами:

https://vk.com/yarmarkinsk?w=wall-72092527_9548%2Fall

Для того, чтобы вам сделать вывод: где у вас лучше всего пойдет торговля и с кем вам выгоднее всего работать - вам надо будет перепробовать всех) Дерзайте!)

Остальные 6 организаторов (не из предложенного перечня-рейтинга) работают очень редко (например, 1 -2 раза в год, и найти их в интернет-пространстве почти нереально). Такие организаторы не являются профессиональными участниками рынка.

Совет для начинающих: если вы только начинаете торговлю на маркетах: сначала попробуйте поработать на краткосрочных мероприятиях, или брать краткосрочный период 3-5 дней у организаторов длительных маркетов, чтобы вам снизить свои риски.

«Сибирский арбат» специально для начинающих, предлагает **«Акцию НОВИЧКА» в ТРЦ «KLP»**, которая дает возможность поработать на длительном мероприятии от 1 до 3 дней со скидкой 20%. Это помогает участнику понять - стоит ли выходить на более длительный срок, определить масштаб рабочего места и товарного запаса, понять спрос и предложение.

«Сибирский арбат» предоставляет льготные места участникам в ТРЦ «KLP», в эту категорию входят многодетные семьи, участники-инвалиды, а также участники, воспитывающие детей-инвалидов. Скидка 20% на стоимость участия без ограничения периода работы.

Для участия в длительном маркете и на полный период вам понадобится очень большой товарный запас и на это способны только те мастерские, которые вышли на серьезные обороты. Например, мы знаем мастеров, которые к длительному новогоднему маркету начинают готовиться еще в июле, и даже раньше! Участники полгода варят мыло или шьют игрушки для получения солидного объема продукции к декабрю)

ПРАВИЛО № 3: Сначала изучите информацию о возможностях организатора, запросите и прочитайте договор, а затем принимайте решение об участии!

Подробнее о компании «Сибирский Арбат»:

Команда Сибирского Арбата вот уже более 15 лет проводит мероприятия разного масштаба и тематики в Новосибирске и НСО! Что именно мы делаем?

1. Мы уже давно организуем длительные и краткосрочные ярмарки и маркеты в ТРЦ "АУРА" (Новосибирск, Военная, 5), а также в других ТРЦ Новосибирска;

2. Мы проводим крупнейшую в Новосибирске уличную ярмарку «Ярмарка отборного меда»

Наш договор прозрачен: по договору предоставляется услуга по организации торгового места. Оплата за эту услугу производится вперед, за 3 дня, а затем - решение за вами. Если решите оставаться на маркете - можете платить по дням, если решите уехать - значит уедите. Наш договор с участниками добровольный. Обращайте на это внимание, так как у многих организаторов в договоре фиксируется обязательная оплата полного периода ярмарки и участие возможно только на полный период!

Перед тем, как принять решение об участии в маркете или ярмарке запросите у организатора: договор участника, план размещения торговых мест на мероприятии, цены на имеющиеся торговые места, условия и правила работы в ТРЦ, внешний вид и размеры торгового оборудования, а также карту свободных мест и дат.

ПРАВИЛО № 4: Узнайте о "плюшках" организатора! Узнайте о системе скидок, о специальных акциях и бонусах, это поможет вам более выгодно сотрудничать с организатором и знать свои перспективы!

"Плюшки" от "Сибирского Арбата" такие:

1. Скидки общие:

10% при оплате маркета заранее - до начала мероприятия (действует для тех, кто идет на полный период мероприятия и берет целое место)

15% скидка VIP - дарим в конце года (за выслугу лет). Её получают в дар те, кто работает с нами уже более 5-ти лет и при этом стараются не пропускать ни одного маркета. При закреплении скидки вручается сертификат.

2. Скидка для особенных людей и многодетных семей – 20% на мероприятия в ТРЦ «KLP» без ограничения периода участия. Действует при предъявлении документа, подтверждающего льготу.

3. Скидка для новичков – 20% на мероприятиях в ТРЦ «KLP» на период от 1 до 3 дней. Действует для тех, кто ни разу не участвовал в наших мероприятиях.

4. Подарок на день рождения! Если вы на свой день рождения работаете в торговом центре на одном из наших маркетов (имеются в виду не продавцы, а сами мастера!) - вы получаете от нас 50% скидки в этот день!

ПРАВИЛО № 5: Оцените заранее торговый центр, в котором планируется ярмарка или маркет.

В каком торговом центре лучше пойдет торговля рукодельным ассортиментом?

Ребята, на самом деле - это вопрос философский.

Здесь два основных ориентира:

1. Сам торговый центр и его собственный трафик,
2. Организатор и трафик, который он создает своей рекламной активностью.

Рейтинг торговых центров выглядит очень просто, ТОП-3 торговых центра Новосибирска: МЕГА, АУРА и Галерея Новосибирск. Лучше всего маркеты проходит именно в этих торговых центрах. Причем, наиболее платежеспособная аудитория - посетители АУРЫ и Галереи. Поэтому мы,

отработав за 10 лет во всех торговых центрах Новосибирска, выбрали для постоянного базирования именно АУРУ)

С другой стороны, торговый центр может быть вообще не в рейтинге и вообще без посетителей) Но организатор умеет завлечь на свои мероприятия посетителей, и тогда аудитория торгового центра не имеет значения. Такое тоже бывает!

Почему мы написали - что это философский вопрос?) Да потому, что вы сможете сделать вывод - где вам лучше торговать - только попробовав все варианты. Торговля рукодельным ассортиментом - мало предсказуема, впрочем, как любая другая торговля. Потому что уровень конкуренции внутри торгового центра и месторасположение маркета в торговом центре - тоже важные организационные моменты. Например, лучше всего идут маркеты, которые располагаются на 1 этаже торгового центра, а другие этажи обычно работают хуже. Именно поэтому мы работаем в АУРЕ на 1 этаже и именно в центральном атриуме! - это самое "сладкое место" во всем торговом центре)

Также на вашу торговлю и ее результаты влияет еще много факторов: успешность продаж зависит от вашего ассортимента, от цен - по которым вы будете торговать и еще от таких факторов как "умение продавать", удачно выбранное вами место, соответствие вашего ассортимента сезону и общему спросу и еще надо уделить внимание наличию конкурентов на маркете! Учтите, процесс продаж многогранная штука! Надо учитывать все факторы) На 90% успех зависит от места торговли и вашего ассортимента - это два самых важных фактора!

Торговые центры левого берега, как правило, немного слабее работают, чем торговые центры правого берега, потому что левый берег Новосибирска менее платежеспособный, чем правый (оцениваем по большинству и по статистике!).

Конечно, цены участия в ярмарках и маркетах в АУРЕ, Галерее Новосибирск и в Меге кому то покажутся высокими, даже неоправданно

высокими, но тут уже - се ля ви! Эти три торговых центра входят в ТОП 3 торговых центров Новосибирска, они обеспечивают огромный трафик, особенно в выходные и праздничные дни и поэтому цена высокая. Оплачивая торговое место, вы платите также за этот трафик и за объемы продаж, которые этот трафик обеспечивает)

Торговать в торговых центрах на неделе выгоднее всего в период с ЧТ по ВС, как правило, с ПН по СР продажи идут трудней. Самые прибыльные в году: маркеты перед 8 марта и перед Новым годом. Однако, надо учитывать еще и такой факт: многие люди не сразу делают покупки. В ПН, ВТ, СР – многие просто смотрят ассортимент, а покупать приходят в выходные. Поэтому удачней всего работают те, кто берет более длинный период. Потому что люди успевают познакомиться с ассортиментом, выбрать, прицениться и в итоге сделать покупку. Часто происходит так, что участник выходит на 3 дня, уезжает, а к нему возвращается покупатель, и потом начинает искать контакты мастера, через организатора.

ПРАВИЛО № 6: Узнайте перед маркетом о требованиях торгового центра, в котором будет организован маркет или ярмарка!

Это очень важный вопрос. Многие не готовы работать в режиме ТЦ, а это - обязательное требование!

Во всех рейтинговых торговых центрах надо соблюдать установленный там режим. Работать вне режима могут только мелкие торговые центры. Если вы собираетесь выходить работать в АУРУ, Галерею Новосибирск или в МЕГУ, то вот основные требования:

1. Работать необходимо в режиме 10.00. - 22.00., причем, опоздание на 5 минут приравнивается к расстрелу! То есть на свое торговое место вы должны приходить по спец. пропуску в 9.45. максимум, снимать с торгового места чехол, поправлять товар, переобуваться и к 10.00. быть во всеоружии - общаться с покупателями!

2. В день заезда, завоз товара начинается с 6.00 и СТРОГО до 9.00, потому что в 9.45. уже идет обход ярмарки со стороны Администрации торгового центра). Если на заезде кого-то нет в 9.45., его место отдается соседу без возврата оплаты за этот день, а заехать можно будет только на следующий день рано утром, торговый день теряется, потому что выкладываться после 10.00 нельзя. И это может обернуться штрафом.

3. Кушать на своем торговом месте запрещено, можно только пить воду из маленькой бутылочки, которую надо сразу прятать в стол. Кушать что-либо можно только на фудкорте. Саму пищу вы можете, конечно, принести из дома, но есть ее можно только на фудкорте. Администраторы торгового центра отслеживают это, фотографируют и если вас увидят с едой - вы можете быть оштрафованы.

4. Сменная обувь: может быть только с закрытым носком и уличная обувь должна быть убрана в пакете в стол, ее не должно быть видно!

5. Ваш товар - в коробках, сумках, вся подтоварка: все должно быть убрано в столы и вытаскивать коробки или сумки в течение дня на пол и начинать в них копать - запрещено!

6. Форменная одежда от организатора: работать будет необходимо в фартуках. Фартуки фирменные от организатора выдаются в начале маркета. Необходимо их носить весь день.

7. Можно использовать только согласованное с торговым центром оборудование! Маркеты, где можно использовать любое свое оборудование, возможны только в небольших торговых центрах. Топовые торговые центры не пустят с любым своим. Они требуют однотипное оборудование, чтобы маркет смотрелся эстетично.

Это самые основные требования, если вас это не пугает - ждем вас с заявкой!) На самом деле не так уж это и страшно!) Мы как организатор - всегда на вашей стороне!)

ПРАВИЛО № 7: СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ: ОЧЕНЬ ВАЖНО ДЛЯ НОВИЧКОВ:

1. Выбор места! Многие из вас будут работать на маркете впервые, не каждый знает, что на маркете важно выбрать «хорошее место». Не стесняйтесь спрашивать о том - где именно будет расположено ваше место, запрашивать план расстановки мест, узнавать о соседях, узнавать о том, сколько участников маркета будет присутствовать с таким же ассортиментом, как у вас. Вся эта информация поможет вам определиться с местом – которое будет для вас удачным. Самые хорошие места - обычно расположены близко к эскалаторам и лифтам!

ВАЖНО!!! При выборе места следует учитывать, что распределение торговых мест ВСЕГДА идет от большего к меньшему, в приоритете у организатора участники, которые выходят на весь период маркета, берут 2 и более мест, далее те, кто берут 1 место на весь период, затем те, кто берут половинку места, на весь период, и только после распределения всех данных категорий предоставляется право выбора места тем, кто хочет период маркета «разделить» на выборочные дни. То есть, участника, который хочет выйти на 3 дня на половинку места, мы не сможем разместить на «центральные» места маркета.

Угловые места сдаются ТОЛЬКО на ВЕСЬ ПЕРИОД.

2. Выкладка! Безусловно в выигрыше места, которые берутся в аренду целиком. Половинки мест позволяют вам экономить, но значительно сужают ваше торговое пространство. Торговля всегда идет лучше у тех, кто берет целые места, так как целое место позволяет лучше выложить товар и подать его вкуснее). Выкладка товара должна позволять вашим изделиям «дышать». Если изделия расположены очень близко друг к другу – они друг друга перебивают и создают ощущение хаоса. К выкладке готовьте больше товара, чем то количество, которое вы рассчитываете продать. На маркетах большинство людей покупают готовое изделие, но могут быть и те, которые сделают вам заказ. Поэтому на маркет нужно готовить к выкладке не только товары, но и свои визитные карточки! Вам могут пригодиться: буклеты, визитки, ценники с вашим именем и

логотипом. Рукописные ценники, объявления на тетрадных листах и информация о товаре на клочке оберточной бумаги – выглядит совсем несерьезно, портит вам репутацию и создает дурной имидж! Печатайте все, что хотите разместить на стенде в типографии – цветной печатью, это сделает вид вашего места более профессиональным!

3. Дополнительное оборудование для ваших мест: когда вы будете готовиться к маркету, захватите с собой: оформление своего торгового места - какой то интересный элемент декора, возможно, с вашим логотипом и контактами, который привлекает взгляд покупателя. Вам возможно пригодятся также: зарядники-аккумуляторы для ваших телефонов, так как подключения к электричеству не будет, шариковые ручки, можете взять с собой инструмент и делать что-то, мастерить в течение маркета.

4. Разменные деньги: «разменная монета на маркете стоит золота». Разменяйте 3000-5000 рублей мелкими купюрами: по 10, 50, 100 руб. Они вам очень пригодятся для сдачи. Многие покупатели хотят расплачиваться картой, тогда уговаривайте делать переводы с карту на карту он-лайн. Потому что терминалы для оплаты картами могут себе позволить только ИП и другие ОПФ.

5. СКИДКИ! Маркет воспринимается людьми как зона свободной торговли, поэтому маркет предполагает торг! Покупатели будут просить у вас скидки – будьте к этому готовы) Торгуйтесь. Нацените ваши товары и делайте скидку спокойно, без стресса на лице) Людям будет очень приятно!)

6. Времени на выкладку товара в день заезда, как правило, мало. Приложите максимум усилий приехать вовремя на ярмарку, к 8.00. не позже! Потренируйтесь с выкладкой заранее – дома.

7. Используйте ценники! Маркируйте все свои товары ценами. Многие покупатели стесняются спросить о ценах, считают, что их могут обмануть или думают, что раз цены нет – товар очень дорогой. Все эти лишние

мысли отпугивают покупателей от вашей экспозиции, если на товарах нет ценников это плохо влияет на продажи. Ценовые таблички или маленькие наклейки с ценой – лучший вариант. А если они еще и красиво выглядят - подходят к стилю вашей выкладки, это вам поможет при общении с покупателями.

8. УЛЫБАЙТЕСЬ!!! Это одно из главных правил маркетов!!! Будьте приветливы, если кто-то подходит к вам, говорите: «Здравствуйте!». Общайтесь с покупателями вежливо, реагируйте спокойно на то, что некоторые могут вас игнорировать. Вы должны быть заряжены бодростью, веселым настроением и желанием общаться со своими клиентами в течение всего дня) Мобильные телефоны в руках могут себе позволить только продавцы воды в Африке!!! Если акцент вашего внимания смещен с продажи товара на телефон: связь с покупателями у вас потеряна.

9. АНАЛИЗИРУЙТЕ!!) Очень важное правило участия в маркетах! Когда вы работаете на маркете, вам надо собирать информацию и анализировать: как себя ведут другие продавцы аналогичного товара, какие у них цены, какие выгодные отличия от них есть у вас, и постоянно работать над собой: увеличивать и расширять ассортимент, возможно, отказываться от ассортимента, который не пользуется спросом на маркете, переходить на новый ассортимент. Ведь торговля – это большая игра: кто сосредоточен на продажах – выигрывает. Одного творчества для успешной продажи ваших товаров недостаточно!

10. На маркетах, места, которые бывают близко ко входу - зимой прохладные. Подумайте о себе заранее) Возьмите с собой носочки или теплые стельки. Стоять или сидеть на одном месте с 10.00. до 22.00. это тяжелая задача, вы ограничены в движениях и можете замерзнуть) Берегите свое здоровье)

11. Маркет может не окупиться! Будьте морально готовы к тому, что участие в маркете не окупится, такое бывает! Однако, маркет это не только торговля, но и важное средство для продвижения и рекламы

вашего рукодельного бизнеса. Пополнение клиентской базы, заказы – вам гарантированы! Важно понимать, вы несете свои коммерческие риски, организатор не несет ответственность за вашу торговлю.

ПРАВИЛО № 8: Размещайте информацию о себе на ресурсах организатора и в своих профилях!

У нас есть свои ресурсы: группа в ВК "Сибирский Арбат". А у вас есть свои профили) Кросс-маркетинг нам с вами в помощь! Делаем посты о мероприятии, зовем своих подписчиков в гости!)

Для размещения информации о вас нам необходимо: полный текст о вас, с указанием дат вашего выхода на мероприятие, с указанием вашего полного названия, вкусный рассказ о вашем ассортименте, ваши контакты и 9 фотографий. Чем красивее фотографии - тем выше интерес к вашей продукции. Старайтесь! Многие забывают об этом, а это очень важно для успеха продаж! Готовьте эти тексты и фотографии заранее! Присылать материалы о себе нужно после оплаты участия в маркете.

ПРАВИЛО № 9: Один раз хорошо - а 3 раза лучше! Используйте бесплатные возможности, которые предоставляет вам организатор!

Вам необходимо принять факт - что все маркеты проходят по разному! У одного и того же организатора, в одном и том же торговом центре, в одно и тоже время, маркеты могут идти по разному. Торговля - настолько непредсказуемое явление, что его очень трудно предугадать! Однако есть некоторые наблюдения:

1. Лучше идет торговля в период с 10 по 25 число! Поскольку это время выплаты зарплат.
2. Лучше идет торговля в торговых центрах с ЧТ по ВС!
3. Лучше идет торговля, если у вас несколько видов ассортимента. Чем шире спектр вашего предложения - тем лучше!

4. Самые прибыльные маркеты - к Новому году и к 8 марта! Места на эти маркеты бронируются еще в январе-феврале предыдущего года. Имейте в виду! В эти периоды трудно со свободными местами.

Если один маркет не принес вам желаемого результата - не отчаивайтесь, меняйте ассортимент - и пробуйте снова! Если торговля не пошла 3 раза - тогда действительно маркет - не ваш торговый формат или вам нужны серьезные изменения в ассортименте.

ПРАВИЛО № 10: Учитывайте реалии экономической ситуации в стране!

В Новосибирске, к сожалению, финансовое положение большинства горожан - не богатое. Исходя из этого, мы советуем вам готовить к маркетам побольше ассортимента в пределах 300-500 рублей (продажная цена). Именно в этой вилке - от 50 до 500 руб. совершается большинство покупок на маркетах! Ассортимент по цене от 500 до 1500 рублей продается реже. Как правило, если ваш товар - подарочного и сувенирного характера, вам нужно 80% ассортимента планировать в пределах 500 рублей! Сувениры и подарки на праздники по стоимости выше 500 рублей продаются в меньших объемах. Если ваш ассортимент человек покупает для себя или для своего ребенка: тогда цены от 500 до 1500 рублей приемлемы, но покупки выше 1500 руб. делаются в разы реже! Имейте это в виду при подготовке к маркету.

Сибирский Арбат - команда, помогающая росту вашего бизнеса!

Приятно видеть мастера, который начинал с трех кусочков сваренного им дома на кухне мыла и за пару лет вырос до владельца крупного острова с постоянными поставками еще и в другие города!

Мы очень любим и ценим вас, наши прекрасные творческие подписчики и участники! Каждый из вас, начиная с малого, путем проб и ошибок приходит через тернии к звездам!

Мы можем быть вам полезны, если вы хотите из самозанятого гражданина превратиться в бизнесмена, вырастив свое хобби в доходное семейное дело!!

Помогать вам обогащаться - вот в чем наша миссия, друзья!!! Кто готов начать обогащаться? Все к нам - на маркеты!

"Сибирский Арбат":

Исполнительный директор проектов Катерина, 8-913-715-16-35

Наша группа рукоделия в ВК: <https://vk.com/yarmarkinsk>