

Оглавление

Глава 1 Идея. Концепт.	9
#1. Ни с кем не обсуждайте идею своей первой коллекции.	10
#2. Не используйте идеи от-кутю. Это стремно!	21
#3. Не ходите по столичным и заграничным магазинам — смотрите только показы	26
#4. Стесняйтесь задавать вопросы! В том числе в своем Instagram.	30
Глава 2 Нейминг. Брендинг.	33
#5. Выбирайте любое название, оно не играет никакой роли. Как лодку назовешь, так она и поплывет — это полная фигня.	36
#6. Прежде всего зарегистрируйте свой бренд. Ведь в ближайшее время вы станете знамениты и богаты — конкуренты захотят украсть вашу торговую марку	42
#7. В первую очередь закажите фирменные пакеты, визитки, буклеты	45
Фирменные пакеты и визитки 45 Подарочные сертификаты 47 Листовки и буклеты 47	
Глава 3 Продвижение онлайн	49
#8. Обязательно привлекайте любых блогеров	50
Анализ 56 Интуиция 57 Сарафанное радио 57	
#9. Не используйте таргетинг!	58
#10. Первым делом накрутите себе подписчиков, чтобы клиенты видели: вы популярны, о вас многие знают	62
#11. Применяйте дохлые приемы продвижения	66
Глава 4 Продвижение офлайн	69
#12. Не участвуйте в коллаборациях. Партнеры по таким проектам могут задавить вас.	70
#13. Не обращайтесь к маркетологу	74

#14. Не придумывайте названия своим изделиям, не обозначайте их хештегами. Зачем облегчать поиск потребителю?	80
#15. Никогда не предоставляйте свою одежду другим для фотосессии	83
#16. Делайте рекламу в журналах.	85
#17. Не сотрудничайте со стилистами. Не изучайте основы стилистики	88
Глава 5 Продажи.	93
#18. Не участвуйте в маркетах — они для неудачников	94
#19. Продавайте только онлайн! Кому сейчас интересна офлайн-торговля?	99
#20. Не держитесь за клиентов! Одним больше, одним меньше... Главное — верить, что клиенты будут всегда.	109
#21. Никогда не предоставляйте скидки и не начисляйте бонусы — вы выше этого. Будьте великими, как Dior, Chanel или Hermes	115
Скидки 116 Бонусы 119 Распродажи 120	
#22. Не делайте фотосессии с обычными людьми. Кому они интересны?	126
Глава 6 Производство	129
#23. Даже не думайте искать недорогого закройщика! Найти такого — мечта идиота	130
#24. Не пытайтесь найти швейный цех, это нереальная задача. Шейте сами или платите втридорога за работу ателье.	134
#25. Не планируйте шить на заказ	137
#26. Учитесь кроить и шить самостоятельно.	140
#27. Не беспокойтесь об изнанке!	143
#28. Берите самые дешевые ткани. Покупателю важна цена, а не качество	145
Глава 7 Все о фотоконтенте	151
#29. Нанимайте для фотосессий только дорогостоящих моделей	152
#30. Фотосессии надо делать только на профессиональный аппарат и только с профессиональным фотографом	154

#31. Готовьте деньги для зимних фотосъемок. Найти зимой бесплатные локации нереально	156
Кафе и рестораны 157 Библиотеки 159 Офис 159 Торговые центры 160	
#32. Для каждой съемки покупайте обувь и аксессуары. Не жалея, тратьте на это деньги, ведь образ должен быть полным, а фотоконтент — стильным	161
#33. Не пытайтесь найти фотографа за адекватные деньги. Услуги фотографа стоят дорого	163
Советы по работе с фотографом 165	
Глава 8 Имидж.....	167
#34. Первым делом обязательно езжайте в Париж и именно там делайте фотосессию для презентации вашей первой коллекции	168
#35. Не позволяйте никому публиковать информацию о вас	175
#36. Не будьте моделью для своей одежды	177
#37. Не носите свои вещи!	180
#38. В своем личном аккаунте не пишите про свое детище. Придерживайтесь правила: бизнес сам по себе, я сама по себе	182
Глава 9 Модные сообщества	187
#39. Не обращайтесь к коллегам за помощью — они украдут ваши идеи и не помогут, а только навредят ..	188
#40. Обязательно участвуйте во всех подряд конкурсах. Особенно платных	193
История 1. «Сибирский кутюрье — 2016» 194	
История 2. Международный форум бизнеса моды Fashion Management 2016 197	
История 3. Kuzbass Fashion Week 2017 199	
История 4. Международный форум бизнеса моды Fashion Management 2017 202	
История 5. FollowTheFabrika 2018 и «Адмиралтейская игла — 2018» 205	
#41. Изю всех сил старайтесь попасть на Неделю моды в Москву, хотя бы зрителем. Это так... почетно	208
#42. Не вступайте в дизайнерские чаты и сообщества	212
#43. Никогда не делите зоны ответственности со своим партнером.	217
Послесловие	222