

По покана на собственика на Модна къща „Агресия“ Александър Антов, специално от Париж пристигна мениджърът на Dormeuil Кейван Бадри. Целта на визитата е по-подробно запознаване на екипа на „Агресия“ с новата колекция Пролет-Лято 2013г. на марката Dormeuil

Кейван Бадри

Регионален мениджър за Dormeuil

Пожелавам на Модна къща „Агресия“ да ръководи модата!

1. Какви са модните тенденции в текстила тази година?

Относно цветовете - в момента се предпочита синият цвят. Както преди се наблягаше на черното и сивото, така сега на мода е синьото. Последните 3 години хората купуваха предимно едноцветни платове, но напоследък започнаха да се впечатляват от карето.

2. Как се изгражда и налага марка като Dormeuil сред морето от конкуренция?

Чрез качество. Може да се направи много хубаво и бляскаво представяне на нова колекция, но това, което води наистина до успех, е качеството. Когато си купуваш нещо качествено ти си сигурен не само че клиентът ще остане доволен, но и че ще доведе своите приятели, на които вече се е похвалил. Това води до още по-голям успех. Този успех няма да е еднократен, наличието на качество е предпоставка за продължаването на този успех.

3. Имате ли реална конкуренция на пазара и как се борите срещу нея?

Ние гледаме на конкуренцията като на партньори. Нашите високи позиции се дължат предимно на конкуренцията ни. Колкото са по-силни конкурентите ни, толкова повече ни помагат, защото ставаме по-активни. Ако си представим, че успехът е една торта, благодарение на конкурентите нашето парче от тортата е по-голямо. Ние се радваме, че имаме конкуренти, за да можем да вдигаме по-високо нивото. А как се борим с конкуренцията? Чрез качество и имидж. Да не забравяме, че все пак имаме и доста богата история.

4. Кой са най-големите трудности, които срещате?

Най-големият проблем с който се сблъскваме е обновяването на имиджа на компанията. Това всъщност е и моята работа. Това не е работа за ден или два, това е работа в развитие. Ние правим две неща:

-изцяло промотиране на новите неща, с цел обновяване името на Dormeuil.

Вторият начин е чрез нас, търговците. Не случайно всички сме млади, за да можем да придадем нов имидж на Dormeuil. Това е нашата работа и нашето бъдеще.

5. Кой е най-големият Ви професионален успех?

За нас най-големият успех е реорганизацията на търговската стратегия. Имаше и реорганизация в продажбите. В миналото Dormeuil се продаваше навсякъде. Всеки, който се обади, получаваше материали от нас. Но преценихме, че така не е правилно за нашия имидж и затова намерихме начин да се фокусираме върху определени клиенти, на които да даваме не 100%, а 150% подкрепа, за да можем взаимно да постигаме по-големи успехи. Това разбира се изисква време. Вече работим с по-малко клиенти, но затова пък по-качествени. А и самата работа така е по-ефикасна.

6.Вашите наблюдения, относно влиянието на икономическата криза върху модата?

Господин Доминик Дормьой обича да казва така : „Има торта, има и бизнес.“ Не трябва да се фокусираме върху кризата и да се извиняваме с нея. Ние трябва да правим така, че нашето парче от тортата да се уголемява. Не трябва да обръщаме такова голямо внимание дали губим или печелим в определен период, а трябва да съхраним и ако можем да уголемим това парче торта. Но най-важното е да се фокусираме върху клиентите. Те са наш приоритет.

7.Опишете един Ваш работен ден.

За мен всеки ден е различен. В началото на седмицата трябва да анализирам продажбите от предишната седмица и да организирам ангажиментите за седмица или месец напред. Да се свържа с нашите клиенти и да организирам бизнес пътуванията си. След това, връщайки се в Париж, трябва да дам отчет какво съм свършил. Последният месец приоритет ми беше Вашата фирма и днешната презентация, за да можем да си бъдем взаимно полезни.

8.Какви изненади да очакваме тази година?

Ще има нови неща, но не мога да издавам какви точно, съжалявам. Мога само да кажа, че инвестираме в нови, свежи и иновативни неща. Едно от тях е новата технология за обработка на плата, наречена Tescnik. Tescnik инстинктивно регулира вътрешната температура на дрехата, според външните условия, предлагайки несравнимо чувство на комфорт през цялата година. Ако е много горещо или пък твърде студено, Вашият комфорт е гарантиран. Дори термометърът да достигне най-високи температури, платът ще излъчва хлад. И обратното - ще ви затопли, ако външните температури са ниски. През лятото или през зимата Tescnik е идеалното решение за мъжа, който търси едновременно стил и комфорт. Tescnik е плат, който се адаптира към условията на околната среда с до - + 4 °C ., благодарение на микрокапсулките, които се отварят спрямо Вашата телесна температура. Това наистина е нещо ново на пазара.

9.Какво вдъхновява екипа на Dormeuil?

Ежедневно вдъхновение и наша цел е да достигнем перфекционизъм във всичко. Платовете да са перфектни, търговците и работниците ни да достигат до перфектно ниво.

Ние не искаме само да продадем плата, искаме доставката да бъде перфектна, за да получим след това още по-добра търговска подкрепа.

10. Смятате ли, че българският мъж има вкус?

За съжаление нямам достатъчен поглед над българския мъж, но по принцип вкусовете се делят на 3 вида:

1. Когато мъжът не избира сам облеклото си, а се доверява изцяло на жена си-това говори за липса на собствен вкус.
2. Когато мъжът се ръководи от списания, телевизия, фешън канали и др, т.е копира това което е модерно в момента и го смята за свой вкус
3. Когато мъжът има своя гледна точка и се ръководи от собственото си вдъхновение. Тогава той наистина може да каже, че има вкус и свое виждане. Не копира от никъде и не се оставя друг да се грижи за стайлинга му.

Този трети вид мъже се срещат най-вече в Париж, Милано и Ню Йорк.

Българският мъж се нуждае от вдъхновение и подкрепа.

11. Коя националност до момента най-много Ви е вдъхновила с усета си за стил?

Модата е ориентирана в 5 държави:

1. Италия - все по-къси ръкави.
2. Япония-имат голямо влияние в Азия и Австралия
3. Лондон и Англия като цяло
4. Париж- предимно класически неща, но със свежа нотка
5. Америка-те имат голямо влияние във всичко: във филмите, в храната, в модата. Дори имат свое влияние в Северна и в Южна Америка.

12. Как трябва да изглежда облеклото на съвременния мъж през Вашите очи?

Какви платове бихте използвали?

Ние сме се родили голи, затова трябва да облечем нещо. Платът, който бих избрал за своя дреха, трябва да ме направи по-уверен. Харесвам класически неща с леко френско докосване. Но най-важно за мен е да се чувствам удобно и уверено.

13. Как бяхте облечен на Вашия абитуриентски бал/завършване?

При нас завършването на училището не е такава специална традиция, както при Вас. Бях облечен съвсем обикновено.

14. Тази година модна къща "Агресия" ще празнува юбилей. Навършват се 20 години от създаването на нашата компания. Какво бихте ни пожелали?

Пожелавам на „Агресия“ да има голямо бъдеще, особено в този не лесен период, който преживяваме всички. Въпреки че сме в модната индустрия, „Агресия“ не трябва да взима решения, ръководейки се от модните тенденции. Трябва да има има свое виждане и вдъхновение за модата. Не да се ръководи от модата, а „Агресия“ да ръководи модата!