

ХАФТ ПАЙКАР

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ В ТЕЧЕНИИ 2012 г.:

1.СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- Есть много международных выставок и ярмарок, которые могли быть соответствующими для вашей коллекции. В будущих выставках Вы можете показать коллекцию, которая включает традиционные таджикские элементы с современными тенденциями. Если Вы решили участвовать на международной выставке в 2012 г., советуется просмотреть выставки, которые более подходят для вашей организации.
- **«Нью-Йоркская выставка сувениров и подарков»** – Обратите особое внимание определено на ручные работы(дизайн) и категории ручных мировых работ (дизайнов)
<http://www.nyiqf.com/TheShow/NYIGFDivisions/Handmade.aspx>
- **«Ethical Fashion Show»** – Просмотрите вариант еще раз поучаствовать на выставке «Ethical Fashion Show».
<http://www.ethicalfashionshow.com/efs2/homepage.html>
- **«Санта-Фе» международная ярмарка народного искусства** – Вы можете поучаствовать на данной ярмарке со своими традиционным искусством и изделиями
<http://www.folkartmarket.org/>
- **Форум «Ethical Fashion»** – просмотрите вебсайт и решите, как Вы можете использовать данный вебсайт, для того чтобы продвигать вашу продукцию, а также участвовать на выставках.
www.ethicalfashionforum.org
- То, что поможет Вам отличить себя от других брендов, является ваша история. История вашей ассоциации, источника ваших тканей, традиции ручной работы, над которыми вы дальше работаете. Разработайте способ (метод) показа вашей истории международной аудитории. Рассмотрите вариант подготовки (издания) книги (каталога), такого который был разработан со стороны проекта МТЦ (во время Парижской выставки), в котором можно будет показать ремесленников и методы, которые используются в Вашей ассоциации. Именно эта история поможет Вам эффективно и самостоятельно выйти на нового клиента. Покупатель, который интересуется вашей продукцией, будет

интересоваться вашей историей. Важно то, чтобы Вы вкладывали свое время в определение Вашей истории и нашли новые способы, чтобы донести до клиентов, которые еще не знакомы с Вашей маркой и брендом.

- Разработайте план, который включает информацию о том, в каких и скольких новых магазинах, в которых странах Вы хотели бы, чтобы продукция Хафт Пайкар продавалась. Исследуйте бренды (марки и аналогичную продукцию) в тех странах, которые находятся в Вашем сегменте рынка и ценовом сегменте. Просмотрите вебсайты этих брендов (марок), чтобы узнать, кто представляет их, где они продают и какие ярмарки они посещают. Свяжитесь с теми представителями и покупателями и спросите, можете ли Вы послать им ваш каталог и информацию.
- Подушки треугольника и пояса, которые Вы разработали для Парижской выставки, были успешными. Использовать формы треугольников является интересным способом слияния и объединения традиционных Таджикских образцов с современными графическими образцами. В результате получается удивительная комбинация, которая может привлечь внимание международной аудитории, как было в Вашем случае во время Парижской выставки. Ниже приведены изображения, которые продолжают эту тему, которую Вы могли использовать как вдохновение для разработки других изделий, таких как подушки, шарфы, стеганые одеяла, сумки, пояса, туники, настольные салфетки, салфетки и драгоценности.



- Изображения ниже могут обеспечить дальнейшее графическое вдохновение для стеганых одеял, подушек, одеял и домашних принадлежностей и шарфов





- Рассмотрите использования варианта метода стегания, который используется членами Вашей ассоциации, для разработки одежды и сувениров, а так же для стегивания домашнего текстиля. Рассмотрите

вариант изготовления изделий, которые являются однотонными или имеют тон на тоне в дополнении к ярко цветным. Даже если Вы будете использовать различные старые ткани, которые являются от той же самой группы, цветов то Вы все еще будете в состоянии отличить стегаемые образцы. Обратите внимание на изображения ниже для вдохновения.





- Ниже приведены фотографии международных домов, которые имеют центрально-азиатский дизайн. Используйте их как вдохновения, чтобы продумать, как Вы могли использовать свой существующие доступные материалы, чтобы создать продукцию, которую можно будет продавать на международном рынке (в других странах).





- Используйте методы, такие как вышивка и натуральное крашение, чтобы сделать украшения.







- Создайте вебсайт, с помощью которого можно выйти на международных клиентов, а так же на Таджикских; это будет очень важным маркетинговым и коммерческим инструментом продвижения вашей продукции.
- Держите тесную связь с покупателями, которые выражали заинтересованность в вашей продукции. Важно эффективно и быстро реагировать и сделать из предполагаемых клиентов настоящих и постоянных клиентов.
- Согласно вашему опыту и тому что Вы видели в Париже и в EFS, разработайте больше образцов, которые показывает разнообразие того, что Вы производите, в различных тканях, таких как шелк, хлопок, полотно и шерсть с различными типами нити. Для большего количества идей, можете просмотреть ранние отчеты.
- Рассмотрите вариант путешествия в Европу в будущем и встреч с новыми покупателями, для установлений новых контактов и для того чтобы быть в тренде. По международным меркам (стандарту) ежегодно должны разрабатываться, по крайней мере, по две новых коллекции.
- Существуют некоторые очень важные международные инициативы (проекты), которые нацелены на поддержку предпринимателей женщин и фирм, находящихся в собственности женщин. Пожалуйста, попытайтесь получить доступ и извлечь выгоду из этих инициатив. Некоторые из продолжающихся инициатив, которые нацелены на женщинах работающих в текстильной и швейной промышленности в регионе, это:
- Инициатива Госдепартамента США для Средней Азии и Афганистана “Женский Экономический Симпозиум: Стратегии для Успеха”

- <http://www.state.gov/p/sca/rls/press/166501.htm>
- Глобальная Платформа для Действия – осуществляется со стороны МТЦ, Женева
 - <http://www.intracen.org/projects/women-and-trade/>
- SPINNA – женский международный текстильный союз
 - www.spinna.org
- Существует несколько международных покупателей и корпораций, заинтересованных в закупке продукции от фирм и организаций находящихся в собственности женщин, такие как компании: Wal-Mart, гостиница Марйотт, IBM, HP, Боинг, и т.д. За дополнительной информацией пожалуйста просмотрите вебсайты, приведенные выше о том, как Вы можете связать свои продукты и свою компанию с международными покупателями.
- Рассмотрите вариант присоединения к некоторым глобальным платформам, к тем, которые были перечислены выше, чтобы представить ремесленников региона, построить дальнейшую способность и быть признанными посредством брендинга на глобальном уровне.
- Не отставайте от тенденций на рынке и найдите вдохновение, исследуя некоторые из следующих вебсайтов.

<http://www.trendtablet.com/>

<http://www.thesartorialist.com/>

<http://www.style.com/>

<http://www.garancedore.fr/en/>

<http://www.ethicalfashionforum.com/>

<http://www.pantone.com/pages/pantone/index.aspx> (получайте от них информационный бюллетень),

<http://mociun.com/>

<http://www.marni-international.com/>

<http://www.marni-international.com/>

<http://www.antikbatik.fr/home/>

<http://sukicheema.com>

<http://www.sonia-delaunayterk.com/>

<http://www.guntastolzl.org/>

<http://www.designsponge.com/>

<http://www.apartmenttherapy.com/>

<http://decor8blog.com/>

СУМАН

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ В ТЕЧЕНИИ 2012 г.:

1.СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- Есть много международных выставок и ярмарок, которые могли быть соответствующими для вашей коллекции. В будущих выставках Вы можете показать коллекцию, которая включает традиционные таджикские элементы с современными тенденциями. Если Вы решили участвовать на международной выставке в 2012 г., советуется просмотреть выставки, которые более подходят для вашей организации.
- **«Нью-Йоркская выставка сувениров и подарков»** – Обратите особое внимание определенно на ручные работы(дизайн) и категории ручных мировых работ (дизайнов)
<http://www.nyigf.com/TheShow/NYIGFDivisions/Handmade.aspx>
- **«Ethical Fashion Show»** – Просмотрите вариант еще раз поучаствовать на выставке «Ethical Fashion Show».
<http://www.ethicalfashionshow.com/efs2/homepage.html>
- **«Санта-Фе» международная ярмарка народного искусства** – Вы можете поучаствовать на данной ярмарке со своими традиционным искусством и изделиями
<http://www.folkartmarket.org/>
- **Форум «Ethical Fashion»** – просмотрите вебсайт и решите, как Вы можете использовать данный вебсайт, для того чтобы продвигать вашу продукцию, а также участвовать на выставках.
www.ethicalfashionforum.org
- То, что поможет Вам отличить себя от других брендов, является ваша история. История того, как Вы открыли свою компанию, истории женщин, которые работают на Вас, и ткань и традиции ручной работы, которые Вы используете. Разработайте способ рассказать Вашу историю международной аудитории. Покупатель, который интересуется вашей продукцией, будет интересоваться вашей историей. Важно то, чтобы Вы вкладывали свое время в определении Вашей истории и нашли новые способы, чтобы донести до клиентов, которые еще не знакомы с Вашей маркой и брендом.
- Другой важный момент, это то что Вы решаете, хотите ли Вы продавать существующую продукцию «Суман» международному клиенту или если

Вы хотите получить работу как изготовитель по контракту от международных дизайнеров и брендов. Это различие поможет определить виды образцов, которые Вы хотите сделать. Если Вы хотите создать образцы, которые будут нацелены на международных дизайнеров, то в этом случае вам надо будет нанять кого-то кто сможет, исследовать тенденции и предоставить Вам информацию о текущих стилях и цветовых трендах. Показывая примеры Вашей работы действительно важно показать клиентам продукцию, которую они могут понять. Кроме того просмотрите все предыдущие отчеты от международных консультантов для новых идей. (Например, тренды в отчете №1 и иллюстрации по дизайну в отчетах №2 и №3)

- Исследование онлайн (через интернет) может быть очень полезным инструментом для Вас в определении международных марок и брендов которые используют вышивки. Как только Вы узнали об этих брендов или дизайнеров, которые используют вышивку и ручную работу в их коллекциях, можно будет собрать коллекцию фотографий, или книгу онлайн картин, которые Вы можете послать по электронной почте таким потенциальным клиентам. Исследуйте марки, которые Вы нашли и просмотрите их вебсайты, чтобы узнать о том, кто представляет их, где они реализуют свою продукцию и какие ярмарки они посещают. Свяжитесь с их представителями и дизайнерами и попросите, можете ли Вы послать им каталог и информацию.
- Вкладывайте время для нахождения качественных тканей из натуральных материалов и расширенный цветной диапазон качественных натуральных нитей для вышиваний ваших подушек.
- Попытайтесь максимально использовать материалы из местного доступного хлопка, чтобы разработать линию истории, которая говорит о бренде 'сделано в Таджикистане из таджикского хлопка'. Это также поможет усилить ваши предложения, поскольку покупателям нравится знать, что Вы можете легко получить доступ к сырью.
- Делая новую коллекцию образцов очень важно показать диапазон тканей, проектов и материалов вышивки. Клиенты будут хотеть видеть все варианты, которые Вы должны предложить. Кроме того, если Вы предлагаете подушки, удостоверьтесь, что у Вас также есть внутренняя часть, чтобы заполнить их. Помните, что покупатели видят очень много продукции, что они часто забываются визуальной информацией. Важно представить продукцию в её истинной форме так, чтобы покупатели не использовали слишком много информации.

- Держите тесную связь с французским магазином, который выразил заинтересованность в вашей продукции. Важно эффективно и быстро реагировать и сделать из предполагаемых клиентов настоящих и постоянных клиентов который интересовался Вашим продуктом.
- Если Вы уже начали бизнес с Вашим новым контактом в Париже, рассмотрите вариант поездки и для установлений новых контактов и для того чтобы быть в тренде..
- огласно вашему опыту и тому что Вы видели в Париже и в EFS, разработайте больше образцов, которые показывают разнообразие того, что Вы делаете, домашние и модные изделия, которые имеют вашу вышивку.
- Существуют некоторые очень важные международные инициативы (проекты), которые нацелены на поддержку предпринимателей женщин и фирм, находящихся в собственности женщин. Пожалуйста, попытайтесь получить доступ и извлечь выгоду из этих инициатив. Некоторые из продолжающихся инициатив, которые нацелены на женщинах работающих в текстильной и швейной промышленности в регионе, это:
 - Инициатива Госдепартамента США для Средней Азии и Афганистана “Женский Экономический Симпозиум: Стратегии для Успеха”
 - <http://www.state.gov/p/sca/rls/press/166501.htm>
 - Глобальная Платформа для Действия – осуществляется со стороны МТЦ, Женева
 - <http://www.intracen.org/projects/women-and-trade/>
 - SPINNA – женский международный текстильный союз
 - www.spinna.org
- Существует несколько международных покупателей и корпораций, заинтересованных в закупке продукции от фирм и организаций находящихся в собственности женщин, такие как компании: Wal-Mart, гостиница Марйотт, IBM, HP, Боинг, и т.д. За дополнительной информацией пожалуйста просмотрите вебсайты, приведенные выше о том, как Вы можете связать свои продукты и свою компанию с международными покупателями.

- Одним вариантом является в будущем работать непосредственно с местными дизайнерами, чтобы создать вышивки высокого класса и качества для их международных или национальных клиентов.
- Ниже приведены фотографии международных домов, которые имеют центрально-азиатский дизайн. Используйте их как вдохновения, чтобы продумать, как Вы могли использовать свой существующие доступные материалы, чтобы создать продукцию, которую можно будет продавать на международном рынке (в других странах).







9



10

(1-4 получены с вебсайта www.designsponge.com, дом Пэйджа Морриса. 5-10 получены с вебсайта <http://elizabethwilliamsdesign.com>)

- Создайте вебсайт, с помощью которого можно выйти на международных клиентов, а так же на Таджикских; это будет очень важным маркетинговым и коммерческим инструментом продвижения вашей продукции.
- Важно в вашей компании иметь сотрудника, который может говорить и переписываться на английском языке, чтобы заняться коммерцией с международными клиентами.
- Не отставайте от тенденций на рынке и найдите вдохновение, исследуя некоторые из следующих вебсайтов.

<http://www.trendtablet.com/>
<http://www.thesartorialist.com/>
<http://www.style.com/>
<http://www.elledecoration.co.uk/michelles-blog/>
<http://www.designsponge.com/>
<http://www.apartmenttherapy.com/>
<http://decor8blog.com/>
<http://www.garancedore.fr/en/>
<http://www.ethicalfashionforum.com/>
<http://peaceindustry.com>
<http://www.loomrugs.com.au>
<http://tinctorry.co.uk/>
<http://www.virginiajohnson.com>
<http://www.antikbatik.fr/home/>

<http://sukicheema.com>

<http://www.sonia-delaunayterk.com/>

<http://www.guntastolzl.org/>