**Cтратегия 2022/23 с Фаридом Сафазада, владельцем магазинов «Студент» и «Канцмир», г. Ставрополь.**

Подготовка к Форуму Главный Канцелярский Вопрос продолжается. В рамках рубрики «**Стратегия 2022/23»** мыпубликуем интервью первых лиц производителей и поставщиков канцтоваров, товаров для творчества, игрушек, сувениров. Этот предварительный прогноз мы с вами проверим на Форуме ГКВ 6 февраля 2023 г.

**Сегодня в программе – интервью с Фаридом Сафазада, владельцем магазинов «Студент» и «Канцмир», г. Ставрополь:**

**1. Краткая общая оценка сезона по сравнению с сезоном 2021 года.**  
  
У нас – падение, несмотря на то, что мы поставили рекорд дневной выручки 31 августа - 400 тысяч рублей - с 60 квадратов. В прошлом году было 330 тысяч. Но в общем, если считать весь месяц, то у нас падение. И тут сложно сказать, события повлияли или у нас был такой суперский 2021-й год, или был такой плохой 2022 –й год? В процентах мы где-то на 15% меньше сделали, чем в прошлом году.

И ещё одна проблема - я же развивался благодаря соцсетям, а после спецоперации, после всего этого - ни у людей, ни у меня настроения нет вести Инстаграм, заставляю себя просто. Все меньше и меньше сториз и постов, и это очень сильно сказывается на выручке. Плюс Инстаграм сейчас через впн - ополовинилась аудитория, просмотров сториз не 10 тысяч в сутки, а 5-6 тысяч, вот так. Но, тем не менее, оно есть, оно работает, оно качает.   
  
  
**2. Случилось ли изменение покупательского спроса? Ушёл ли покупатель в эконом сегмент или все осталось по-прежнему?**  
  
Да, ушёл в эконом сегмент. Плюс не было “путинских выплат” - люди в прошлом году не экономили, а в этом: "Зачем тебе две? Возьми одну" или "ой, это у меня на работе есть, я принесу". Вот такие речи мы часто слышали.

**3. Топ-5 продаж товаров на сегодня или явный лидер продаж в вашем магазине?**  
  
Если сезон брать, то явный лидер продаж у нас была художка и текстиль - ранцы, пеналы и т.д. Если сейчас, в ноябре-декабре, то топ-5 скорее всего это художка - краски, ватманы, дизайнерская бумага и т.п.

**4. Поделитесь одним лайфхаком , который позволил вам увеличить продажи.**  
  
Соцсети. Только соцсети, точнее Инстаграм в моем случае. Только благодаря этому у нас очень выросли продажи. Кто б меня знал с двумя магазинами, а благодаря соцсетям я стал как бы яркой личностью в канцелярском мире, многие узнают, многие знают и т.д.

**Соцсети сильны. Это то, чем пренебрегают, но это очень сильный инструмент.**

**5. Рекомендации для поставщиков и производителей, на что им стоит обратить внимание в новых реалиях?**  
Быть более гибкими, не “принципиалить” и не “шаблониnть”, как, например, это делал один известный дистрибьютор, хотя и он уже в новых реалиях достаточно гибким стал, за что респект. Просто быть более человечными, наверное, так можно сказать по-простому.

**6. Прогноз на остаток 2022 года.**  
  
Ой, это не ко мне. Прогнозы - вообще не мое. Дай Бог, чтобы хуже не стало - вот о чем молюсь каждый день.  
Основная идея - сейчас будем вести активный face2face.

**Форум** [**Главный Канцелярский Вопрос**](http://gkv.skrepkaexpo.ru/) - актуальная площадка для обмена важной информацией и практическим опытом профессионалов отрасли.

Зарегистрироваться для посещения Форума Главный Канцелярский Вопрос 2023

по [ССЫЛКЕ](https://skrepkaexpo.ru/registratsiya-online-gkv/)

Приглашаем компании рынка к участию в 30-й Юбилейной международной мультитематической выставке Скрепка Экспо [ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ](https://skrepkaexpo.ru/zayavka-na-uchastie/)

Зарегистрироваться для БЕСПЛАТНОГО посещения 30-й выставки Скрепка Экспо по [ССЫЛКЕ](https://skrepkaexpo.ru/registratsiya-online/)

Оставайтесь в курсе наших новостей:

Самая подробная информация на нашем [Telegram](https://t.me/skrepkaexpo) канале.

[ВКонтакте](https://vk.com/skrepkaexpo)

[Instagram](https://www.instagram.com/skrepkaexpo/)

[Facebook](https://www.facebook.com/skrepkaexpo)