

ブランドビジネスは小売業

- 「これからは小売業を目指せ」、と
- なぜ海外は儲からないのか
- 支払う気のない有名店とは取引止める
- 大型小売店で直接お客様に売る方向へ
- 米国高級百貨店Saksはなぜ破綻したか
- 納品後90日後の支払では
- 近隣ラグジュアリーブランド大型店と競合
- 裏通り、ビル上層階でも店舗販売可能



服ブランドでも雑貨強化

- ・もうひとつの発令「雑貨を強化」
- ・服は賞味期限6ヶ月シーズンビジネス
- ・雑貨はシーズンレスビジネス
- ・マイケルコース当初は服90%雑貨10%
- ・服10%、雑貨90%目指して改革
- ・シーズンレス商品は値引なし高収益
- ・プロダクトは準備と研究に時間かける
- ・「キミは死ぬまで三角形」



NEEDSでなくWANTS

- ・ファッションはNEEDSでなくWANTS
- ・WANTSを刺激するクリエイション
- ・日本企業は「品質、性能いい割に安い」
- ・「カッコいいから高い」を目指そう
- ・従来の原価積み上げ方式は古い
- ・他社とは違う固有のブランドDNA
- ・これがないと世界で通用しない
- ・インバウンド消費をバカにするな

