



REBEL WITHOUT A PAUSE

ESTABLISHED MCMXCVII
REGISTERED TRADEMARK
GENUINE BRAND
DURABLE CONSTRUCTION

代理 加盟 零售商
介紹書



品牌介紹

品牌介紹

DUSTY於1997年創立,最初由生產一小系列的T恤發展至現在全線的CASUAL FASHION男女裝時尚品牌。結合時裝及休閒服之因素, DUSTY只提供有質素之產品,創做時尚品味及邀請所有人一起完成此夢想。發展至今, DUSTY已在不同的海外地方設有分店及分銷點,在流行時裝文化界也有一定的知名度。

設計理念

“REBEL WITHOUT A PAUSE”反叛不羈是DUSTY的設計理念。融合時代感,不同的文化,音樂,電影,藝術,創新的靈感,講究細節,款式簡潔,流暢,經典為品牌之風格。

品牌定位,方向及宗旨

時尚、有個性、不盲目追潮流的都市年輕休閒、商務、派對服。適合每週七天上班與假日之全天候選擇。讓客人自由配搭任何一套衣服都可以得到強大的自信心。

產品分配

DUSTY

男裝 - 比例45-50%,包括全線男裝產品如T恤,襯衫,針織上衣,長/短褲,牛仔褲,冷衫,外套,休閒西裝等全方位產品。

DUSTY MINI

女裝 - 比例40-45%,包括全線女裝產品如T恤,襯衫,針織上衣,長/短褲及裙,牛仔褲,冷衫,外套,休閒西裝等全方位產品。

DUSTY

配件 - 比例5-15%,包括全線時裝配搭產品如腰帶,帽子,冷帽,銀包,大/小包包,背包,手帶,匙扣,手飾系列等。

DUSTY EYEWEAR

特許經營眼鏡品牌 - 男/女裝眼鏡框及太陽眼鏡品牌,由DUSTY授權公司經營及銷售。此系列為獨立品牌,而不受此介紹之任何條款約束。所有事項均須與DUSTY眼鏡品牌授權之公司從新洽談。

DUSTY TIMEPIECES

特許經營時計品牌 - 男/女裝手表品牌,由DUSTY授權公司經營及銷售。此系列為獨立品牌,而不受此介紹之任何條款約束。所有事項均須與DUSTY時計品牌授權之公司從新洽談。

DUSTY DRY GOODS

特許經營皮具品牌 - 男/女裝包包,銀包,皮帶,皮飾物品牌,由DUSTY授權公司經營及銷售。此系列為獨立品牌,而不受此介紹之任何條款約束。所有事項均須與DUSTY皮具品牌授權之公司從新洽談。

目標客戶及市場

18-35歲年輕的男/女。服裝傾向接受前衛但不盲目追隨,尊重自我個性,追求品質/時尚/有個性。作為自由表現感覺的領先者,為了表現富有個性的魅力。

產品零售價格

春/夏 - ¥200.00 - 800.00

秋/冬 - ¥300.00 - 1,800.00

配件 - ¥100.00 - 1,000.00

品牌發展規劃

用1至3年的時間,將DUSTY在國內打好基楚,發展成為集產品開發、生產、銷售、服務於一身之時尚休閒男/女服飾品牌,以代理或加盟經營專賣店為發展形式,全面提供極具個性化系列產品的企業,最終將DUSTY打造成中國的時尚休閒品牌代表。

1. 品牌的宣傳策略

以品牌形象建設為核心,以特許加盟/代理為擴張形式,堅持合作聯盟,系統開發,資源分享的原則,建立一個合作緊密,運作高效的全國性服飾運營網路,以特色文化提升企業形象,以特色服務提高品牌吸引力,以特色行銷帶動經濟效益增長。

2. 發展省/市代理和單店特許加盟模式

打破傳統服裝品牌總代理經營模式,劃小經營單位,創造由總部直接管理並服務於每個代理和加盟商的品牌經營模式,憑藉濃厚的品牌文化,完備的管理機制,行銷支持,力爭短時間內配合代理和加盟商在全國開設多家商場專櫃及專賣店,迅速形成規模效益,提升品牌核心競爭力。

3. 市場發展計畫

全國各大,小省/市依照商業氛圍,人口數量及消費水準分為A,B,C三級城市,並分別按照等級做出相應的發展計畫書:

A級城市發展計畫書

經濟發達,市場容量大,如:北京,上海,廣州等,計畫發展5-10個城市,以形象為中心發展商場專櫃和專賣店為主要的形式並計畫每個城市開發獨立專賣店1-5家或以上,商場專櫃1-5家或以上。

B級城市發展計畫書

市場趨於成熟,消費意識逐漸向品牌發展,市場潛力大的地,縣級市,全國約發展50-100個城市包括天津,深圳,瀋陽,武漢,大連,青島,重慶,成都,杭州等,採取商場專櫃為主,專賣店為輔的形式,並計畫每個城市開發商場專櫃及專賣店各1-5家或以上。

C級城市發展計畫書

出A/B級以外的縣級城市,消費市場發展潛力較大,有一定品牌消費意識,採取商場專櫃為主,專賣店為輔的形式並計畫每個城市開設1-5家或以上。



加盟優勢及支援

1. 品牌優勢

成熟品牌, 超過12年的市場磨練, 我公司在服裝生產, 經營管理等方面積累了豐富的實踐經驗, 公司銷售網路已遍佈世界各地, 在新加坡, 中國, 香港及澳門擁有專賣店, 美國, 英國, 法國等海外市場也有售賣點. 獨特的品牌效應及多國的媒體報導及全面的廣告宣傳支持. (品牌的全頁媒體報導及廣告超過200頁) 部份可於以下連結下載.
<http://download.dusty.com.hk/presskit.pdf>

2. 產品優勢

公司產品種類繁多, 小到鑰匙扣, 眼鏡, 手表等配飾品, 中到襯衫, T恤, 長/短袖, 手袋, 大到皮衣, 羊絨大衣, 旅行袋等, 產品組合豐富多樣, 可滿足多種市場不同產品組合之各種需求. 公司每季均推出融合國際最新流行趨勢的“主打”產品組合. 保證公司快速, 良性的穩步發展.

3. 市場領先優勢

獨特品牌個性是當今的消費流行趨勢, 現在已廣泛被人們認識和接受, 隨著消費者消費觀念的逐漸轉變和日益成熟, 獨特品牌個性已經成為開拓市場的重兵利器, 今後也勢將成為服裝行業的經營標準. 我公司在品牌形象方面, 已得到大量媒體如1626, YOHO & SO COOL及業內的肯定, 充分保證了強大的市場競爭優勢.

4. 客戶服務優勢

我公司完善的客戶服務體系, 最大程度的保證了消費者的利益, 使得每一位購買DUSTY產品的顧客, 都能夠享受最佳的售後服務待遇. 公司總部每季新品上市, 換季或重大節日時, 統一推出各種促銷活動, 以有效的提高專賣店的氣氛和銷售業績, 為公司代理商和加盟商保持良好的盈利回報. 我公司在不同時期會派出市場代表, 協助加盟商管理店鋪, 最大化的保證代理商和加盟商與總公司管理同步, 保證代理商和代理商的利益. 總公司不定期的對各代理商和加盟商銷售服務及管理人員進行專業的銷售, 服務與管理的會議及提供意見. 保證代理商和代理商的市場競爭優勢與運作管理優勢, 為客戶提供規範, 專業的服務管理.

5. 管理模式優勢

為更好的拓展公司經營事業, 我公司構建了先進, 科學的連鎖經營管理模式, 為加盟商節約大量的人力, 物力和財力, 降低代理商和加盟商各種管理運作壓力, 提高商戶管理效率. 我公司擁有成熟, 獨特的品牌運作及市場管理模式, 及豐富的管理實施經驗, 使得代理商和加盟商大大減少在成長初期的經營成本和經營風險. 可以在最短時間內成為具備良好運營管理基礎的區域型強勢銷售企業

6. 晉升模式優勢

同等條件下, 對於業績突出的加盟商可優先晉升更高一級的代理.

7. 設計和創作優勢

獨特的設計和創作概念優勢, DUSTY被英國THAMES & HUDSON之STREET WEAR INSIDER'S GUIDE選取為世界40個個性品牌之一及在2007年展覽會被業界權威網站WGSN選取報導.

8. 獨特的宣傳推廣支援

多國的平面報刊, 雜誌, 大型服裝博覽會等品牌宣傳推廣模式, 為品牌市場提供有力的支援. 公司統籌全國性的廣告推廣工作, 區域性的廣告計畫與各區域代理, 加盟商協商擬定.

9. 品牌形象支持

公司給予品牌商標使用權, 大幅提升店鋪形象廣告及號召力. 提供品牌, 店鋪營業, 行銷手冊資料.

10. 店鋪裝修支持

專業統一的裝修模式, 充分體現賣場的高檔形象. 免費提供店鋪裝修設計平面圖及裝修用料的有關詳細資料.

11. 運營培訓支援

市場部完善的店長及員工培訓制度. 專業培訓人員到場對代理商及營業員進行培訓, 講解銷售技巧, 零售專賣特點, 指導陳列樣品, 補貨, 訂貨等各方面知識, 短時間掌握專業, 先進的零售及服務管理經驗.

12. 產品研發支援

公司總部的設計中心保證服裝的新穎, 時尚, 潮流的設計風格, 保證四季完整服裝系列組合及精益求精的產品品質.

13. 獨家代理或特許加盟商

為了確保貴司有足夠發展空間及避免惡性競爭, 在每個城市 / 地區的授權經營範圍內, 貴司為DUSTY之獨家代理或特許加盟商. 亦即是說, DUSTY在每個城市 / 地區只會授權一個代理/加盟商發展該市場.





加盟條件

1. 法律認可

加盟商需持有”中華人民共和國”認可之企業法人營業執照,方可達成加盟協議.

2. 加盟年期

合約期為2年.

3. 資金預算

店鋪裝修 - 約¥1500/平方米(含燈具)

周轉資金 - 專賣店/1.5倍零售額,專櫃/2.5倍零售額.

4. 加盟要求

- 專賣店預計前期貨品投資約30-50萬元.
- 商場專櫃預計前期貨品投資約20-40萬元.
- 單店加盟費為5萬元.
- 品牌保證金為2萬元
(保證金在合同終止後根據違約情況不計利息退還)
- 對於一個加盟商需要開設幾個加盟店,需要另交納加盟費和保證金.

5. 店鋪要求

- 店鋪面積:
商場專櫃/不小於40平方米,專賣店/不小於80平方米
- 根據DUSTY店鋪設計裝潢及陳列方法.
- 每平方米店鋪之最低要求存貨額為零售額1萬.
- 須向DUSTY或指定之供應商購買店鋪一切之用品. 如衣/衣架,謀體報導冊,貴賓咭,購物代,貨架,陳列用品,招牌及導具等.

6. 運營要求

- 按照DUSTY標準要求進行規範經營,保證良好的銷售氣氛及服務標準.
- 遵守DUSTY全國統一零售價銷售貨品,不得自加價或折扣銷售.如遇季尾或產品價格有任何調低之需要時,均需七日前書面通知以便批復.在任何情況下,均不得在未獲書面認可前降低產品已定之價格.
- 加盟店鋪內只允許專賣DUSTY系列產品.
- 不得在DUSTY特許銷售區域之外銷售公司產品.
- 不得在淘寶網開設網上商店.其如網上商店須與DUSTY洽談及得到確認後才可銷售.
- 同意使用DUSTY印發之VIP貴賓卡,持有人享有9折購物優惠,貴司亦可按貴賓卡發放條款派發新的VIP卡于貴司之顧客,使其在各地之專賣店鋪享有同樣購物優惠.
- DUSTY每季有專業的宣傳推廣活動,特設的推廣物料,與及有獨特風格的櫥窗設計及擺設,為因應潮流的變化及市場的需要而推出,以達促銷的目的.為幫助貴司達到同樣效果,除特殊情況並書面批准外,貴司若需要任何上述的物料,均需用DUSTY提供形象設計,以達形象一致的效果.



貨款及供貨政策

1. 公司實行下訂單即付貨款額30%作定金,發貨前付完餘款的制度.
2. 所有貨品之價目為FOB香港/廣東省/南京,不包括運費.
3. 所有買賣以RMB為貨幣.

4. 專賣店和專櫃選址原則及裝修要求

a) 周邊環境條件

- 商業氣氛濃厚,客流量大,人氣旺的中/高檔綜合商場及附近.
- 知名度及客流量最佳的商業街(客流量需滿足目標顧客群特徵).
- 知名度高的店舖附近(如麥當勞,肯德基附近).
- 大規模高檔住宅區附近.
- 同類產品雲集的商業中心.

b) 專賣店條件

- 店舖位置于當地繁華商業區域一樓或商場內可分隔之獨立位置.
- 具備到達便利性.
- 商店可見度強,位置醒目.
- 租金適度,租期不少於2年.
- 格局是淺方型較佳.
- 專賣店面積不少於80平方米,商場專櫃不少於40平方米.
- 櫥窗位置及寬度:面向街道,展示面寬.
- 近期無城建規劃.
- 所有店舖選擇必須經DUSTY公司確認方可.

5. 裝修原則

- a) 專業統一的裝修模式,充分體現賣場的品牌形象.總公司負責店面設計,提供店舖裝修設計平面及裝修用料的有關詳細資料.加盟店必須跟隨設計圖的裝修,不得修改.
- b) 店內一切用品須購於DUSTY公司或指定之供應商.

加盟流程

1. 填寫加盟/代理申請表(附表)
2. 考察公司品牌,參觀示範店鋪
3. 進行資格考察、市場評估
4. 租下店鋪及提供店鋪平面圖/尺寸及相片
5. 合作確認,簽訂正式加盟/代理合同,支付加盟費及保證金
6. 制定店鋪開業計畫時間表
7. 員工招聘,培訓
8. 加盟商訂貨
9. 提供店鋪裝修圖紙
10. 場地裝修
11. 付貨款
12. 貨品配送
13. 店鋪陳列
14. 店鋪驗收
15. 開業宣傳籌備
16. 試營業
17. 後期補充調整
18. 正式營業



* 每年會進行2至4次訂貨會。

訂貨及發貨年度計劃		日期	款式數量(包括配件)
春季	訂貨 - 截止日 交貨期 (1月1日至2月15日)	9月 1月	80 - 120
夏季	訂貨 - 截止日 交貨期 (4月15日至5月底)	11月 4月	150 - 200
秋季	訂貨 - 截止日 交貨期 (7月15日至8月底)	3月 7月	80 - 120
冬季	訂貨 - 截止日 交貨期 (9月15日至10月底)	7月 9月	150 - 180

計劃書內所列細節僅供參考之用, DUSTY與貴司一切代理/加盟關係之權利與義務及一切合作條款均以雙方簽署之代理/加盟協議為準。

Dustymini



INTERNATIONAL INQUIRIES
HARDCORE CO., LTD. / HARDCORE COMPANY
FLAT A, 12F, HANG SENG CENTRE, 95-97 TUNG CHAU STREET,
TAI KOK TSUI, HONG KONG.
PH : 852-2710 8201
FX : 852-2782 1855
E.MAIL : feedback@dusty.com.hk

中國地區查詢
NANJING DUSTY TRADING CO., LTD.
南京達斯蒂貿易有限公司
中國 江蘇省 南京市 玄武區 珠江路67號 華利國際大廈 44樓
電話 : 025-8467 7818
傳真 : 025-8467 7998
電郵 : janeli@njsuntex.com

WWW.DUSTY.COM.HK