



Coming together to create a partnership between factories and representative in the US.

Riunirsi per crea una partnership tra fabbriche e rappresentanti negli Stati Uniti.

March 29th, 2023

Marzo 29th, 2023

Who is National Shoe Travelers

Chi è National Shoe Travelers



- A non-profit association supporting footwear reps across the US.
- *Un'associazione senza scopo di lucro che supporta i rappresentanti di calzature negli Stati Uniti.*
- Membership of wholesale footwear reps across the nation totaling over 250. Many with multiple line representation including mens, womens and childrens including handbags and small accessories.
- *Adesione di rappresentanti di calzature all'ingrosso in tutta la nazione per un totale di oltre 250. Molti con multilinea rappresentativa tra cui uomo, donna e bambino tra cui borse e piccoli accessori.*



William Clark - President

I am currently serving as President of the National Shoe Travelers Association. In addition, I am the National Director of Sales for an Italian Footwear Manufacturer, Rangoni Firenze. I have had a 46-year career in the footwear industry.

Prior I worked in both Retail for 20 years as a Buyer and in product development for Nordstrom. I also served as Director of Design and Development for Cole Haan. Over the years I have had the special opportunity to work with many amazing factories in Italy and have developed a strong appreciation and respect for the craftsmanship, quality, and creativity of the Italian manufacturers and brands.

It is our goal at National Shoe Travelers to inform our members of the opportunities to work with and represent Italian sourcing and brands, and in turn open up more successful opportunities in the United State for the factories you represent.





William Clark - President

Attualmente sono presidente della National Shoe Travelers Association. Inoltre, sono il Direttore Nazionale delle Vendite di un produttore italiano di calzature, Rangoni Firenze. Ho avuto una carriera di 46 anni nel settore calzaturiero. In precedenza ho lavorato sia nel settore Retail per 20 anni come Buyer che nello sviluppo del prodotto per Nordstrom. Ho anche ricoperto il ruolo di direttore del design e dello sviluppo per Cole Haan. Nel corso degli anni ho avuto l'opportunità speciale di lavorare con molte fabbriche straordinarie in Italia e ho sviluppato un forte apprezzamento e rispetto per l'artigianalità, la qualità e la creatività dei produttori e dei marchi italiani. Il nostro obiettivo in National Shoe Travelers è informare i nostri membri delle opportunità di lavorare e rappresentare l'approvvigionamento e i marchi italiani e, a sua volta, aprire opportunità di maggior successo negli Stati Uniti per le fabbriche che rappresenti.





Ken Sollie - Secretary

I am a proud member of National Shoe Travelers (NST) and also on the board. I have had a GREAT 39 years in the shoe business both in Retail and Wholesale. The footwear industry has given me and my family so many opportunities that it is my turn to help and giveback.

As a board member one of my responsibilities is to help other members to grow in our shoe industry and help make life easier for them through connections and benefits we offer.

My main focus is now to connect our NST members with opportunities that can help improve their life along with helping International and domestic factories through our Job Board both Internationally and domestic.

As Sales reps, we have relationships with buyers and retailers that are always looking for new opportunities and at NST, we love to connect the two together.

We would love the opportunity to work with you and your factories to help anyway we can do introduce you to the US market.





Ken Sollie - Secretary

Sono un orgoglioso membro di National Shoe Travelers (NST) e anche nel consiglio di amministrazione.

Ho avuto un GRANDE 39 anni nel settore delle scarpe sia al dettaglio che all'ingrosso.

L'industria calzaturiera ha dato a me e alla mia famiglia così tante opportunità che è il mio turno di aiutare e restituire.

Come membro del consiglio di amministrazione, una delle mie responsabilità è aiutare gli altri membri a crescere nel nostro settore calzaturiero e contribuire a rendere la vita più facile per loro attraverso connessioni e vantaggi che offriamo.

Il mio obiettivo principale è ora quello di collegare i nostri membri NST con opportunità che possono aiutare a migliorare la loro vita e aiutare le fabbriche internazionali e nazionali attraverso la nostra bacheca di lavoro sia a livello internazionale che nazionale.

Come rappresentanti di vendita, abbiamo rapporti con acquirenti e rivenditori che sono sempre alla ricerca di nuove opportunità e in NST, amiamo collegare i due insieme.

Ci piacerebbe avere l'opportunità di lavorare con te e le tue fabbriche per aiutarti comunque possiamo introdurti nel mercato statunitense.



National Shows

Esposizioni Nazionali

- **National**

- Footwear Show New York Expo | FSNYE
- Fashion Footwear Association New York | FFANY
- The Atlanta Show Market
- Dallas Market Center | Apparel – Footwear

- ***Nazionale***

- *Salone delle calzature New York Expo | FSNYE*
- *Fashion Footwear Association New York | FFANY*
- *Il mercato dello spettacolo di Atlanta*
- *Centro di mercato di Dallas | Abbigliamento – Calzature*

Regional Shows

Spettacoli regionali

- Boston Show Travelers – BSTA
- Michigan Shoe Travelers
- Chicago Shoe Travers
- Northwest Shoe Travelers – Minneapolis, MN
- Kansas City Shoe Show
- Tru Show – San Francisco
- The IR Show – San Diego
- Northwest Market Association – Portland, Oregon

NST International Job Board

- **GOALS | PURPOSE**

- Serves as a clearing house of opportunities for members of NST to work with Italian manufactures and brands
- Done through opportunity postings via eblast and posting on the NST website in an area for members only login.
- Set up mentors | podcast for NST members to learn how to set up foreign representation in the us.

- ***OBIETTIVI | SCOPO***

- *Funge da camera di compensazione delle opportunità per i membri di NST di lavorare con produttori e marchi italiani*
- *Fatto attraverso la pubblicazione di opportunità tramite eblast e la pubblicazione sul sito Web NST in un'area per l'accesso solo ai membri.*
- *Impostare mentori | podcast per i membri NST per imparare come creare una rappresentanza straniera negli Stati Uniti.*

Levels of REPRESENTATION

Livelli di RAPPRESENTANZA

- **Independent Contractor (1099)**

- A representative who is paid strictly on commission with no company support on taxes or benefits
- May carry other nonconflicting lines such as handbags or small leather accessories or nonconflicting footwear lines
- Distributor brings goods into central warehouse and ships directly to retailers

- ***Imprenditore indipendente (1099)***

- *Un rappresentante che viene pagato rigorosamente su commissione senza supporto aziendale su tasse o benefici*
- *Può trasportare altre linee non conflittuali come borse o piccoli accessori in pelle o linee di calzature non conflittuali*
- *Il distributore porta le merci nel magazzino centrale e spedisce direttamente ai rivenditori*

Opportunities in the US to do business

Opportunità negli Stati Uniti per fare affari

- Department Stores
- Online | Catalog
- Independents
- Off Price – Special Makes
- Drop Ship
- *Magazzini*
- *Online | Catalogo*
- *Indipendenti*
- *Off Price – Speciali Rende*
- *Drop Ship*

Rep

- Wholesale reps (wholesale representation)
- Representatives covering
 - Dress
 - Casual
 - Comfort – major category in the US
 - Size & widths
 - Quality
 - Various coverage of accounts
 - Department stores
 - Online | Catalog
 - Private Label
 - Big Box Stores (discounters – special make ups)
 - Independents
 - Sustainability – throughout the manufacturing process

Rappresentante

- Rappresentanti all'ingrosso (rappresentanza all'ingrosso)
- Rappresentanti che coprono
- Vestito
- Informale
- Comfort – categoria principale negli Stati Uniti
- Dimensioni e larghezze
- Qualità
- Varie coperture dei conti
- Magazzini
- Online | Catalogo
- Private Label
- Big Box Stores (discount – make up speciali)
- Indipendenti
- Sostenibilità – durante tutto il processo di produzione

Representatives by class of trade

- **Key Account**

- National Accounts
 - Department Stores, Multiple Door, and Off Price
 - Catalog or Online

- **Independent**

- Owned and managed independently, may have several locations

- **Specialty Stores**

- May specialize in certain product example boots or bridal footwear

- A rep could possibly sell to all categories or specialize in a channel of the footwear business

Rappresentanti per classe di commercio

- *Conto chiave*
 - *Conti nazionali*
 - *Grandi magazzini, porte multiple e prezzo scontato*
 - *Catalogo o Online*
- *Indipendente*
 - *Di proprietà e gestito in modo indipendente, può avere diverse sedi*
- *Negozi specializzati*
 - *Può specializzarsi in alcuni prodotti esempio stivali o calzature da sposa*
- *Un rappresentante potrebbe eventualmente vendere a tutte le categorie o specializzarsi in un canale del business calzaturiero*

Reps Fiduciary Responsibility

Reps Responsabilità fiduciaria

- Rep agrees to represent the brand in a professional and appropriate manner.
- *Rep si impegna a rappresentare il marchio in modo professionale e appropriato.*
- Rep agrees to solely show brand during all shows when booth is being paid for by brand. No additional brands unless approved by brand.
- *Rep accetta di mostrare il marchio solo durante tutti gli spettacoli quando lo stand viene pagato dal marchio. Nessun marchio aggiuntivo se non approvato dal marchio.*

Pricing

Prezzi

- First Cost
 - Landed Cost
 - Volume Discount
 - Possible markdown money or return to vendor in cases of quality issues
 - MAP POLICY for online
-
- *Primo costo*
 - *Costo dello sbarco*
 - *Sconto sul volume*
 - *Possibile markdown di denaro o restituzione al fornitore in caso di problemi di qualità*
 - *POLITICA DELLE MAPPE per online*

Compensation

Compensazione

- Straight Commission
- Commission with monthly draw
- Commission with monthly draw, shows covered and travel to National Shows covered
- Commission with partial commission paid on ship balance on pay
- Commission with partial commission paid on orders sent into company
- All expenses paid with no company benefits

- *Commissione diritta*
- *Commissione con estrazione mensile*
- *Commissione con estrazione mensile, spettacoli coperti e viaggi per mostre nazionali coperte*
- *Commissione con commissione parziale pagata sul saldo della nave sulla retribuzione*
- *Commissione con commissione parziale pagata sugli ordini inviati in azienda*
- *Tutte le spese pagate senza benefici aziendali*

Best Practices

Procedure consigliate

- Transparency on each party's part
- Clear vision on working relationship and expectations
- A contract / agreement for expectations of the sales rep and brand
- Monthly booking reports
- Communication
- No cost samples, catalogs, POP, marketing support to the representatives
- Advertising in show booklets and or major footwear publications
- Trasparenza da parte di ciascuna parte
- Visione chiara del rapporto di lavoro e delle aspettative
- Un contratto / accordo per le aspettative del rappresentante di vendita e del marchio
- Report mensili sulle prenotazioni
- Comunicazione
- Nessun costo campioni, cataloghi, POP, supporto marketing ai rappresentanti
- Pubblicità in opuscoli e/o importanti pubblicazioni di calzature

SHOW GALLERY *MOSTRA GALLERIA*



FFANY

BSTA

Boston Shoe Travelers Association

It's a great day at the BSTA!



Sales Reps Welcome Reception

bourbon tasting

kindly sponsored by
NST NATIONAL
SHOE
TRAVELERS



Saturday, Jan 21
6 PM Bourbon tasting
6:30 PM Refreshments served

Hotel Atrium

