Fashion Management

Gestión de la Empresa de Moda

FLIP FLOP COLLEGE

Fashion Management

Gestión de la Empresa de Moda

DESTINATARIOS Y OBJETIVO DEL CURSO

Perfiles de diversos tipos, todos ellos complementarios; responsables de grupo de productos, responsables de producto, responsables de calidad, asistentes del Departamento de Marketing, responsables de venta que quieran desarrollarse en el área de Marketing, técnicos y profesionales de Marketing.

OBJETIVO EL CURSO

Adaptar el perfil profesional del Product Merchandiser a través de la evolución de los conocimientos, herramientas y competencias a los nuevos requerimientos del mercado.
Aprender a poner en práctica las metodologías para la definición y diseño del producto, así como, definir estrategia, desarrollo, lanzamiento, comercialización e innovación del producto.

METODOLOGIA

Todos los programas formativos impartidos por FLIP FLOP COLLEGE en colaboración con el Museo del Calzado, se realizan por profesionales en activo dentro de sus disciplinas y experiencia demostrada en el campo profesional y de la docencia.
Las clases son 100% prácticas. Se pretende que el alumno adquiera las destrezas y habilidades necesarias para realizar trabajos específicos del área que estudia en este curso, con los tiempos y medios que se requieren para su ejecución en la industria.

FLIP FLOP COLLEGE

FLIP FLOP COLLEGE

Fashion Management

Gestión de la Empresa de Moda

1. EVOLUCIÓN DEL FASHION BUSINESS 10hs.

- **Antecedentes de la industria de la moda. Comienzos SXIX.**
- **Evolución de la moda en el SXX: Fast fashion.**
- **Futuro de la moda: E-commerce y slowfashion.**
- Ejercicios prácticos.

2. TREND RESEARCH 10hs.

- Las Tendencias, herramientas de research de Tendencias.
- Cómo trasladar tendencias en productos de venta. Best sellers.
- Moodboards e inspiración.
- Analisis del consumidor, Bran DNA y mercado. Objetivo generación Z.
- Posicionamiento colección y marca. Benchmark como herramienta de posicionamiento de marca.
- Ejercicios prácticos.

3. EMPRESA DE MODA HOY: PRODUCT MERCHANDISER Y OTROS KEY PLAYERS 10hs.

- Introducción: Tipos de empresa, multimarca, on line, retailers, omnichannel.
- Organización de la empresa de moda y principales key players: Fashion Buyer, Product Merchandiser, Product Manager.
- Diferencias entre las principales figuras.
- Tiempos e interacción entre los key players.
- Ejercicios prácticos.

4. El FASHION BUYER GESTIÓN DE LA COLECCIÓN DE MODA Y SUPPLY CHAIN 30hs.

- Planificación de campaña.
- Análisis históricos y detección de best sellers.
- Creación de la nueva colección: Orígenes y sourcing.
- Planteamiento de la estructura de compras.
- I. Estacionalidad.
- II. Segmentación tipo tienda.
- III. Planning de envíos.
- Estrategia de pricing.
- Estrategia de compra por tipo producto: Best sellers, imagen, cápsula, etc.
- Adaptación del producto por mercados: países fríos, hemisferio sur, etc.
- Ejercicios prácticos.

Fashion Management

Gestión de la Empresa de Moda

5. EL PRODUCT MERCHANDISER COMO CLAVE DEL ÉXITO 20hs.

- Skills: Business and fashion.
- Management de la colección.
- Calendario go to Market.
- Range plan omnicanal.
- Influencia sobre diseño de producto.
- Best Sellers VS Imagen de Marca.
- Line Opening. Presentación de la colección a los diferentes canales.
- Adaptación de la colección por canales.
- Ejercicios prácticos.

6. CONTROL DE GESTION 20 hs.

- El presupuesto.
- Relación del controller con los Key players.
- Distribución de presupuesto diario, semanal, mensual.
- Análisis de históricos.
- Pesos familias.
- Analisis precios.
- Analisis de stock, rotación, reposición
- Márgen, beneficio y rentabilidad.
- Cortes de precio, promociones y gestión del saldo.
- Ejercicios prácticos.

7. EL PRODUCT MANAGER: ANÁLISIS RESULTADOS 20hs.

- Adaptación de producto mercados, canales.
- Seguimiento y análisis de ventas.
- Acciones comerciales.
- Gestíón de stock y rotación.
- Gestión de precios por mercados. Gestión del saldo y promociones.
- Preparación picos de ventas: Black Friday, Single day, Navidad
- Día a día del responsable producto: Pasado, presente, futuro.
- Ejercicios prácticos.

FLIP FLOP COLLEGE

Fashion Management

Gestión de la Empresa de Moda

8. TIPOS DE COLECCIONES 10hs.

- Private label y marca propia
- Ejercicios prácticos.

9. FUTURO DE LA MODA: DIGITALIZACIÓN E-COMMERCE 20hs.

- Transformación digital de los establecimientos físicos.
- Evolución de la compra online.
- Tipos de ecommerce.
- Evolución de las colecciones de moda en plataformas digitales: Evergreen y reordering.
- Machine learning adaptado a la moda.
- Ejercicios prácticos.

10. BRANDING & MARKETING 20hs.

- Estrategia de lanzamiento.
- Colaboraciones.
- Campañas de marketing online.
- Social media.
- Creación de contenido.
- Ejercicios prácticos.

FLIP FLOP COLLEGE

FLIP FLOP COLLEGE

Más información

Si deseas más información, puedes ponerte en contacto con nosotros.

+34 601 362 819

info@flipflopcollege.com

https://flipflopcollege.com

Doris Garcia
Sales Manager Internacional

dorisgarcia@flipflopcollege.com

+502 4230 4421

Alianza Estratégica

Para el lanzamiento e impartición de este programa Flip Flop College se ha asociado con El Museo del Calzado.