

课程名称：时尚买手课程**学习对象**

品牌零售商、品牌营运人员、时尚买手店产品负责人、网络电商产品负责人、服饰产品开发人员、百货公司招商负责人

学时：

总时长 17 天，每天上课时间 9:30 — 16:30

学习形式：线下全日制脱产学习，理论课和实践课

招生要求：大专以上学历及 1 年以上工作经验，满 18 岁，无色盲色弱。具备审美能力，热爱生活，对时尚及新事物感兴趣

学费包含：课程学费；学习用品费用；学习期间课程项目设计所产生的物料费用；

费用不包含：住宿费；餐饮费；交通费；通讯费以及个人消费；

证书：完成全部课程学习获得《中赫时尚时尚买手培训证书》

复听：此课程为学员提供该课程复听服务，需在课程开课前 1 个月通过官网提交填写复听申请表格，待校方批准确认后通知。

特别说明：

因各课程在学习中都会进行大量的实操练习，运用各种材料及工具。学习者需要积极参与其中，付出不同强度的脑力和体力。为避免学习者遇到不必要的伤害及意外损失，保护学习者权益考虑，现规定：自 2014 年 11 月 1 日起，不招收孕期和哺乳期（自婴儿出生之日起 1 年内）的女性学员。对于“善意隐瞒”上述情况的报名学习者，如在学习中遭遇意外，责任完全自负。中赫时尚感谢您的理解和支持。

课程目录

模块	课程内容	学习收获	课时
时尚产业的发展趋势与买手的市场价值	<p>理论：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.时尚环境分析：国内和全球的市场环境全面解析 2.时尚运营链 3.零售渠道及合作模式 4.采货渠道（时装周 订货会 showroom 品牌 下沉市场等） 5.买手类别与组织架构 (自有品牌买手、经销商买手、单一品牌买手、多品牌买手、产品开发型买手、数据分析型买手、跟单型买手) 6.买手的工作流程 7.买手与各部门之间的关系 8.买手自我分析 <p>练习：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.买手角色进入：根据宏观市场分析，讨论自身所处市场细分的现状及展望 2.买手个人定位：结合课上讲解，与讲师讨论自身发展通道 	宏观了解行业现状，针对性剖析买手发展机遇；通过买手类型分析，给出针对性就业方向建议；分析相同个性的品牌如何找到各自特征来表达品牌差异性；介绍全球买手店 DNA。	6

<p>选款知识与流行趋势运用技巧</p>	<p>理论： 1.色彩基础 2.常见面料知识及辨别 3.品类 版型与款式概念区分及常见名称 4.买手如何掌握流行趋势 5.单款选款分析 6.买手如何适当的运用流行元素进行搭配组货（配货比技巧）</p> <p>练习： 1.根据课上内容结合学院自身，整理出最适合自己的咨询获得渠道并与讲师讨论分析 2. 自由店主，结合自身店铺整理出店铺原有风格与流行趋势结合的元素有哪些 3.根据目标品牌分析对比类似款如何选择</p>	<p>了解产品知识打造流量货品； 最新流行趋势解析，流行趋势如何融入自身货品采买。</p>	6
<p>商品数学与商品定位</p>	<p>理论： 1.商品数学名词解释及计算公式 2.商品定位与营销策略</p> <p>练习： 根据调研分析表给出自身店铺或所服务品牌或目标品牌的整体调研分析报告</p>	<p>具体可操作的品牌定位方法，做有效的调研打有准备之仗； 全类型买手组货方法一网打尽，轻库存时代的货品优化组合。</p>	6
<p>商业体运作模式与店铺选址</p>	<p>理论： 1.零售终端类型分析 2.国内主要零售渠道现状 3.买手商业调研工作说明 4.实地品牌调研，制作分析报告</p> <p>练习： 1.学生根据讲师要求对商圈的：位置品牌组合楼层差异客流销售情况等内容进行调研。 2.回答开放式简答题</p>	<p>店铺选对了你就成功一半了，行业顶尖买手带领指导巡店，教你买手逛店必备技能（楼层平面图、品牌组合策略、动线死角、销售状态等）。</p>	6

成果分析	<p>理论：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.视觉营销体系以及商业重要性 2.VM 体系认知和零售终端店铺类型与陈列特点 3.商业零售空间规划以及货品规划 4.陈列规则技巧以及空间搭配 5.在商业模式下买手与 VM 协同规则 6.不同产品生命周期的展示形式与视觉营销策略 7.销售反馈、陈列反馈的信息处理 8.店铺陈列标准化管理 <p>练习：</p> <p>店铺动线规划练习+店铺陈列组货实操练习+货品店铺分布练习</p>	<p>视觉营销为买手深度赋能，同时解决店铺感官体验与业绩提升两大问题。</p>	18
奢侈品买手的国际化数据体系	<p>理论：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.奢侈品牌市场分析 2.国际买手市场运营模式以及工作模式 3.订货会前分析与计划（商品上市及细分计划、销售预测、采购预算及细分历史销售数据分析） 4.订货会流程及订单管理 5.销售跟踪及促销支持 6.库存管理和库存控制 7.上市公司财报阅读 <p>练习：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.真实模拟采买流程结合自身给出采买计划+销售与促销计划 2.根据讲师所给出的真实商业数据分析出货品问题并解决 	<p>拓展纵向职业发展通道，了解顶级品牌买手工作原理及标准化采买流程及整个数据体系，让个人职业素养更加国际化。</p>	18

<p>电商买手的营销策略与体系打造</p>	<p>理论： 1.电商全平台介绍（淘宝 京东 抖音 快手 小红书） 2.电商行业选品组货机制、价格体系、促销策略 3.电商后台及相关操作 4.电商直播流程及操作 5.品牌及个人新媒体运营 6.爆品运营以及营销运作手段</p> <p>练习： 新媒体： 1.分析自身优势与资源 2.个人年度新媒体计划 3.个人推广的年度新媒体计划</p> <p>电商： 1.电商常用工具实操演示 2.下单买货实操</p>	<p>新零售时代，拓宽买手职业发展道路，提升线上线下联动能力；针对课程模块的全实战经验输出，并将展示最新的时尚行业内部数据，结合学员自身情况和优势，学以致用。</p>	18
<p>买手店买手的店铺运营与品牌选择</p>	<p>理论： 1.国内采购渠道 2.对供应商谈判技巧 3.设计师品牌介绍及发展趋势 4.店铺运营管理与问题解析 5.销售培训</p> <p>练习： 根据自身拟定开店与运营计划</p>	<p>后疫情时代，买手工作重心转移。如何抓住国内市场，实现商业内循环，渡过经济寒冬。</p>	12
<p>毕业项目书制作+毕业答辩</p>	<p>项目策划书制作 项目策划书讲解 毕业答辩</p>	<p>结合真实商业，让你学到的知识可以即时变现。</p>	12

讲师介绍

ALEX HAN

国际著名品牌运营总监/资深买手

独立设计师品牌总监/资深品牌顾问

为多个品牌运作提供有效商业资源以及运作统筹支持

丰富的一线品牌运营及买手工作经验

谙熟时尚营销商业流程并能从运营角度清晰分析买手商业职责，为生意的打开提供详实有效的市场依据

Daisy Lee

十三年消费品从业经验，十年电子商务领域经历，擅长根据品牌及商品定位，制定匹配战略及落地执行管控，并依据经营目标交付营运结果 有极强的经营意识。业绩同比增加数十倍 擅长品牌商品管理、流量管理、新媒体管理等，

结合现有商品情况，进行商品深度挖掘，参考行业趋势洞察，对于商品属性进行营销点提炼，场景化视觉诠释，制定价格策略、推爆策略、供应链策略、联单策略。根据销售目标进行流量规划，头部资源快速流量拉新，实现单品快速人群渗透 结合品牌营销策略及爆品策略，推广爆点、图文短视频承接以及推广渠道矩阵，达到品效合一

JIM

现任一线奢侈品牌亚洲市场首席买手

超过十年的国际品牌职业买手工作经验、采买路线遍布整个欧洲，善于利用丰富的买手职业工作案例资料培训教学，具备极强的团队管理与专业培训能力

JELL

资深国际品牌买手

带领买手团队规划品牌新产品系列,风格定位,供应链发展策略

店铺订货组织、协调，制定总的订货比例

与市场、销售及财务部门合作，对目标市场的市场容量、销售数量提出预计

整合国际、国内产品资源，发掘公司在国内发展市场潜力

中赫时尚全球同步体验式时尚职业培训机构

网址: <http://www.cohim.com>

电话: 4006 345 900

地址: 北京市朝阳区酒仙桥北路,电通创意广场 15 号楼 B 区中赫时尚 邮编: 100015