

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

CORSI BREVI

A.A. 2024-25
SYLLABUS

Fashion buying:
immagine e valore
del brand

www.naba.it

FASHION BUYING

immagine e valore del brand

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il corso si propone di analizzare e approfondire le nuove tematiche del sistema moda che, dato l'elevato numero di prodotti, mercati di sbocco e di innovativi competitors, necessita di figure come responsabile del coordinamento e sviluppo di una linea di prodotti raccordando le attività creative (ufficio stile) con il marketing, in linea con la filosofia ed il valore della marca.

Il programma del corso coprirà i seguenti argomenti:

- i cambiamenti in atto del settore moda e le nuove figure professionali;
- le funzioni core del fashion merchandiser;
- le conoscenze di base: glossario, attività delegate ai collaboratori del team di buying, le unità variabili di prodotto (stock keeping unit), indici di redditività.
- Aggiornamento sui materiali di prodotto (tessuti e pelle) innovativi ed i principali finissaggi degli stessi (primato ed esclusiva del Made in Italy);
- visione di campioni di tendenza dei migliori fornitori di materiali;
- conoscenze operative: classificazione di "stili di vita" (per isole stilistiche e per funzioni d'uso) ed utilizzo di fasce prezzo (con Panel tessile e Competitors);
- fonti di tendenza (da direzione marketing, mercato, uffici ricerche istituzionali e non, eventi culturali, trendsetter);
- suddivisione tecnica di una entità commerciale e nuovi format distributivi emergenti;
- schedulazione delle attività: impostazione del Timing per le macro-fasi del processo di pianificazione; gestione del timing; consuntivazione e valutazione delle attività;
- pianificazione delle attività in coordinamento con il comitato Prodotto dell'azienda (Merchandiser, Stile, Visual);
- il Franchising nel Sistema Moda.

OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI ATTESI

- Acquisire le conoscenze base per collaborare alla realizzazione e gestione di una collezione/linea migliorandone la qualità in funzione delle richieste del cliente finale (retailer e/o consumer finale).
- Definire l'immagine e il valore del brand e coniugando tendenze ed evoluzioni

Contacts



FASHION BUYING

immagine e valore del brand

estetico-stilistiche con gli interessi dell'azienda e quelli del mercato.

METODOLOGIA FORMATIVA

Ogni incontro si comporrà di una lezione frontale in cui verranno spiegati i contenuti didattici dell'argomento trattato. Parallelamente verrà sviluppata una ricerca su un tema concordato con il docente.

REQUISITI NECESSARI

Livello base: non sono richiesti requisiti minimi per l'accesso al corso.

MATERIALI PER IL CORSO

Computer portatile.

MODALITÀ DI VALUTAZIONE

La prova finale verterà sulla presentazione di ricerca di un team di allievi concordato con l'insegnante e incentrato sulle tematiche analizzate durante il corso.

FACULTY

GIOVANNI PILLA

Dopo una carriera pluridecennale presso gruppi quali *La Rinascente*, *Upim* e *Coin*, fonda *STUDIOPILLA* dedicato alla consulenza prodotto e strategie di marketing – dal progetto al prodotto retail quindi dalla

progettazione al prototipo finale di campionario. Ha collaborato con clienti italiani ed esteri (quali ad esempio *Kapur*, *Legend*, *Valindo*, *Rasurel*, *Rifle*, *Progetti Kauten*, *Catalina*, *Conte of Florence*, *Pietro Brunelli* e altri).

Oltre all'attività dello studio, negli anni ha anche insegnato in università e scuole italiane, come il *Politecnico di Milano*, *Domus Academy*, *IED Istituto Europeo di Design*, *AFOL Moda*.

Contacts

FASHION BUYING

immagine e valore del brand

INFORMAZIONI GENERALI

Prima sessione

DETTAGLI PERIODO

PERIODO	DURATA - ORARIO	COSTO
sabato 12.10.2024 - sabato 01.02.2025	35 ore, frequenza settimanale 10:00 - 13:00 <i>L'ultima lezione del corso durerà 2 ore – dalle 10:00 alle 12:00</i>	750€*
LINGUA	LIVELLO CORSO	CREDITI
Italiano	Base	2 ECTS**

*condizioni speciali

** A tutti coloro che non desiderano sostenere la prova di verifica finale per il conseguimento dei crediti ECTS, potrà essere rilasciato un attestato di frequenza. Il Coordinamento Accademico si riserva di verificare l'effettiva frequenza di almeno l'80% del monte ore di lezione prima di rilasciare l'attestato.

Crediti ECTS:

I crediti ECTS verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione.

Transcript ECTS: € 150

Contacts