

راهنمای کسب و کارهای مُد

www.ketab.ir

راهنمایی تصویری برای

ساختن یک برند مُد

گروه فشنری

ترجمهٔ ساغر نیک‌گهر

راهنمای کسب و کارهای مُد

اثر: گروه فشنری

مترجم: ساغر نیک‌گهر

آماده‌سازی و ویرایش: رؤیا حیدریان، مهسا فکری، اکرم ابراهیم بیکی، طاهر رضا زاده

مدیر هنری: احسان رضوانی

صفحه‌آرایی: آتیه گرافیک آبان (فرزانه خسروی)

لایتنوگرافی و چاپ: شادرنگ

صحافی: راد

نوبت چاپ: دوم، ۱۴۰۳

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۲۵-۱۷-۱

عنوان و نام پدیدآور: راهنمای کسب و کارهای مُد: راهنمایی تصویری برای ساختن یک برند مد/گروه فشنری؛ مترجم ساغر نیک‌گهر.

مشخصات نشر: تهران: کتاب آبان، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری: ۲۳۱ ص. - مصور: ۱۴/۵×۲۱ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۲۵-۱۷-۱

وضعیت فهرست نویسی: فیا

بازداشت: عنوان اصلی: [2018]. The fashion business manual: an illustrated guide to building a fashion brand.

عنوان دیگر: راهنمایی تصویری برای ساختن یک برند مُد.

موضوع: پوشاک -- صنعت و تجارت -- مدیریت

Clothing trade -- Management

یازارایی مد

Fashion Merchandising

شناسه افزوده: نیک‌گهر، ساغر، ۱۳۶۳

Nik Gohar, Saghar, 1984

تیم فشنری

Fashionary Team

رده بندی دیویی: ۶۸۷/.۶۸۷

HD۹۹۴۰

شماره کتابشناسی ملی: ۸۷.۳۹۱۶



انتشارات کتاب آبان

تهران | خیابان انقلاب | خیابان فخر رازی | کوئی فاتیحی داریان | شماره ۲ | طبقه همکف | واحد ۱۰

کد پستی: ۱۳۱۴۷۳۴۸۶۶ | شماره تماس: ۰۲۱)۶۶۹۵۵۰۱۲

وبسایت: www.abanbooks.com | پست الکترونیک: info@abanbooks.com



۹ دشوار است!

۱۰ دست اندرکاران صنعت مُد

۱۲ شروع کنیم!

مسیر برندسازی

۱۶ مهم‌ترین موارد برندسازی

۱۸ هشت عامل مؤثر در ایجاد برند

۲۰ چگونه مشتریان خود را تعیین کنیم

۲۲ چگونه برند خود را تحلیل کنیم

۲۴ کاربرگه ارزش برند

۲۶ لحن تعیین کنید

۲۸ راهنمای جنبه‌های بصری برند

۳۰ چگونگی بسته‌بندی

۳۲ تشکیل گروه مشاوران

۳۴ یک پیام واحد بسازید

توسعه محصول

۳۸ دستورالعمل پروژه‌های

اسمارت (SMART)

۴۰ کالکشن خود را به صورت

استراتژیک برنامه‌ریزی کنید

۴۲ روند کامل تولید محصول

۴۴ چگونه کارخانه مناسب را

پیدا کنیم

۴۶ مواد اولیه را از کجا تأمین کنیم

۴۸ معروف‌ترین مواد اولیه در

سراسر جهان

۵۰ پنبه

۵۲ پشم

۵۴ الیاف مصنوعی

۵۶ چرم

۵۸ خز

۶۰ ترسیم گسترده صحیح

۶۲ مصرف پارچه برای لباس‌های

متداول

۶۴ راهنمای بسته‌فنی (تک‌پک)

۶۶ سایر نمونه‌های بسته‌فنی

۶۸ ساینبدی حروفی یا عددی

۷۰ راهنمای برچسب‌ها

۷۲ راهنمای تگ‌های قیمت

۷۴ کشور مبدأ

۷۶ کنترل کیفیت

۷۸ بسته‌بندی محصولات

عمده‌فروشی

۸۲ شرکت در شوروم‌ها

۸۴ شرکت در نمایشگاه‌های

تجاری

۸۶ قیمت‌گذاری تان را درست

انجام دهید

۸۸ چگونه درباره شرایط فروش

مذاکره کنیم

۹۰ ده روش برای دریافت هرچه

سریع‌تر مبلغ قرارداد

۹۲ فروش بزرگ و کوچک

۹۴ توزیع‌کننده، صاحب امتیاز و

نمایندگی فروش

بازاریابی

۹۸ برگزاری شو

۱۰۰ کار با مدل‌ها

۱۰۲ انتخاب آژانس روابط عمومی

۱۰۴ چگونه یک بیانیه مطبوعاتی

حرفه‌ای بنویسیم

۱۰۶ تهیه کتاب استایل

۱۰۸	هنر و علم تبلیغ نویسی
۱۱۰	مبانی سئو
۱۱۲	چگونه برای نسل های متفاوت بازاریابی کنیم
۱۱۴	کار با اینفلوئنسرها
۱۱۶	تاریخ های کلیدی پروموشن
۱۱۸	ایده هایی برای نوشتن تیتربلیغات فروش
۱۲۰	ده نکته برای بازاریابی ایمیلی بهتر
۱۲۲	بهترین زمان پست گذاشتن در شبکه های اجتماعی
۱۲۴	کسب اشتراک گذاری چه بیشتر
۱۲۶	هشت مورد که هنگام روبه رو شدن با بحران روابط عمومی باید به خاطر داشت
۱۲۸	با مشتریانتان شفاف باشید
۱۳۲	ایجاد فروشگاه آنلاین عالی
۱۳۴	گرفتن عکس های خیلی خوب از محصول
۱۳۶	راه هایی برای فروش کوتاه مدت
۱۳۸	پلان داخلی چگونه می تواند تردد افراد را هدایت کند
۱۴۰	با یک اتاق پرو عالی، فروشتان را ارتقا دهید
۱۴۲	فنگ شویی را باور دارید؟
۱۴۴	روش های مختلف برای نمایش محصولات در فروشگاه
۱۴۶	نحوه تا کردن لباس ها
۱۴۸	انتخاب رخت آویز
۱۵۰	چگونه انواع مختلف مشتریان را جذب کنیم
۱۵۲	شیوه های فروشتان را کامل کنید
۱۵۴	اصول اولیه «خدمات مشتریان»
۱۵۶	در مشتریانتان احساس خاص بودن ایجاد کنید
۱۵۸	جذب مشتری بدون دادن تخفیف مستقیم
۱۶۰	آیا لازم است خدمات مرجوعی رایگان ارائه دهیم؟
۱۶۲	اصول اولیه سیستم های وفاداری و کالبدی
۱۶۴	نحوه بازگردانی کنیم
۱۶۶	شناخت روش های مشتری ها
۱۶۸	راه اندازی برند
۱۷۰	نام گذاری کسب و کار
۱۷۲	تخصیص بودجه
۱۷۴	نوشتن یک برنامه کسب و کار خوش فکرانه
۱۷۶	یافتن منابع مالی برای شروع کسب و کار
۱۷۸	متقاعد کردن سرمایه گذاران بالقوه
۱۸۰	دفترداری و حسابداری
۱۸۲	کنترل جریان نقدینگی
۱۸۴	مواطب هزینه های پنهان باشید
۱۸۶	شش معیار برای اندازه گیری عملکرد فروش
۱۸۸	شش معیار برای اندازه گیری عملکرد محصول
۱۹۰	علامت تجاری، حق نشر و حق اختراع
۱۹۲	مخفف هایی که باید بشناسید
بخش فرم	
۱۹۸	تأییدیه فروش
۲۰۰	طیف محصولات کالکشن
۲۰۲	لیست بسته بندی
۲۰۴	فاکتور
۲۰۶	سفارش خرید
۲۰۸	برگه لاین
۲۱۰	برگه هزینه ها
۲۱۲	شانس آوردن!
۲۱۴	منابع
۲۱۸	واژه نامه فارسی به انگلیسی
۲۲۵	واژه نامه انگلیسی به فارسی

www.ketab.ir

مقدمه

مُد کسب و کار است.

واقعیت تلخ این است که برای زنده ماندن در صنعت مُد، خواه راه اندازی یک برند باشد و خواه مدیریت یک فروشگاه، باید درک درستی از کسب و کار داشته باشید.

هرچند طراحان و نوآوران مُد ممکن است فوق العاده با استعداد باشند، اغلب در مهارت های کسب و کار دچار ضعف هستند و نمی توانند این استعداد را وارد دنیای مُد کنند. بسیاری از آنها چشمی وارد این عرصه شده اند و حتی یک کتاب کسب و کار هم ندیده اند یا یک دوره آموزشی مرتبط نگذرانده اند، که این موضوع به طور قابل توجهی باعث کاهش میزان موفقیت شرکت آنها شده است.

مدرسین ما تدوین یک راهنمای تصویری برای کمک به طراحان و نوآوران در راستای فراگیری مهارت های حیاتی کسب و کار است، به گونه ای که بسیار قابل درک تر و کارآمدتر از کتاب های رایج فلسفی و نظری باشد.

پژوهش، بررسی و تکمیل این راهنما بیش از یک سال زمان برده است و نتیجه آن کتابی است که اکنون با افتخار آن را با شما به اشتراک می گذاریم. آرزو داریم از خواندن آن لذت ببرید - و البته از آن مهم تر - امیدواریم این کتاب شما را در ساختن ستون های اصلی یک شرکت موفق در صنعت مُد راهنمایی کند.

گروه فشنری