

# NABA

NUOVA ACCADEMIA  
DI BELLE ARTI

## CORSI BREVI

**Fashion  
buying:  
immagine e  
valore del  
brand**

SESSIONE:  
14 Ottobre 2023 –  
03 Febbraio 2024

# Fashion buying: immagine e valore del brand

SESSIONE UNICA: 14 ottobre 2023 – 03 febbraio 2024

ORARIO: 10:00 - 13:00

*l'ultima lezione del corso durerà 2 ore (dalle 10:00 alle 12:00)*

DURATA: 35 ore, frequenza settimanale

LINGUA: Italiano

CREDITI: 2 ECTS\*

COSTO: 750 Euro \*\* Condizioni speciali

LIVELLO CORSO: Base

## DOCENTE

*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*.

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

## 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.

## PROGRAMMA

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.

*Nel caso in cui i partecipanti abbiano disponibilità di tempo in orari diversi da quelli del corso, potrebbero essere concordate una o più visite a tipi di Retail diversi (mass market, fascia alta, lusso) con spiegazioni del responsabile selezione prodotto (store fashion co-ordinator).*

## **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.

*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*