

**FASHION
BUYING /
COMPRADOR
DE MODA RETAIL**

Entender cómo funciona el Retail en el proceso de desarrollo de colecciones de moda, desde el punto de vista creativo y técnico, comprendiendo cuál es la lógica que hay detrás de este. Entender el contexto en el que se trabaja hoy en el mercado y cuáles son los desafíos que existen. Aprender a tomar decisiones sobre la creación de productos según las necesidades comerciales de la empresa, el análisis de la competencia, el consumidor, las nuevas tendencias y los factores económicos.

1. INTRODUCCIÓN AL RETAIL

- ¿Cuál es mi stinky fish?
- ¿Qué es el Retail, y para dónde va? Ejemplo ciclismo y market place.
- Ejemplo práctico de necesidades y productos.
- Caso 1: ¿Qué quiero ser y cómo lograrlo?

**2. ARMADO DE COLECCIONES:
TODO PARTE EN EL PRODUCTO**

- Planificación y búsqueda de información. Estructura de colección: Pirámide de productos.
- ¿Apuesta o necesidad? ¿El huevo o la gallina?
- Ejemplo práctico de armado de carteras ¿Cuánto se sigue la moda?

3. OPCIONES PARA ABORDAR EL MERCADO

- Desde el nicho. Ejemplo práctico de tendencias.
- Desde el trade up. Ejemplo práctico día de la madre.
- Desde la conciencia. H&M v/s high and low. Ejemplo práctico de navidad.

**4. ¿CÓMO CAMBIA LA PROPUESTA DE VALOR
CON EL DESAFÍO DIGITAL?**

- Millennials, amenaza o desafío. Caso práctico de obsolescencias y oportunidades actuales del mercado.
- ¿Experiencia o producto? Cómo sobrevivir en tiendas físicas.
- Caso práctico.

5. ANTES Y DESPUÉS DEL PRODUCTO

- Objetivos reales del marketing.
- Segmentación: Caso práctico perfumería.
- Creación de una campaña ¡Siempre los recursos son escasos!

**6. ANTES Y DESPUÉS DEL PRODUCTO.
VISUAL Y EXPERIENCIA OMNISCANAL**

- Tienda o colección ¿Quién va primero?
- Referentes internacionales.
- Visual online.

7. ARMADO DE COLECCIÓN

- Caso práctico. Presentación en grupo. Zapatos.

8. PROPUESTA VISUAL Y MARKETING OMNISCANAL

- Caso práctico.

**DENISE
TARZIJÁN**

Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Trabajó tres años en The Boston Consulting Group y luego en Falabella, donde actualmente se desempeña como Gerente Corporativo de Belleza. En sus 13 años en Retail ha sido Compradora de Vestuario Femenino, Gerente de Calzado, Gerente de Stand Alone, Gerente General de Internet, entre otros.