

CONDÉ NAST
COLLEGE
SPAIN

Overview
of the
FASHION
BUSINESS

CURSO DE EMPRENDIMIENTO DE MODA

Duración del Máster: 100 horas de duración
(66 clase presencial y 34 de trabajo individual aprox.)

Lunes, miércoles y jueves de 7 a 9,30 de la tarde.
Octubre – Diciembre 2017

01

Descripción del curso

La emergencia del emprendimiento en España en la última década ha supuesto un nuevo modo de entender los negocios en la industria de la moda y el estilo de vida. Son ya muy numerosos los proyectos que han pasado de ser aventuras empresariales a convertirse en fenómenos de éxito. Este curso de 100 horas de duración pretende **otorgar a los participantes de las herramientas necesarias para conseguir que una idea brillante se convierta en un proyecto sólido y un negocio próspero.**

CURSO DE EMPRENDIMIENTO DE MODA

02

Dirigido a

Todas aquellas personas, mayores de 18 años, interesadas en emprender un negocio de moda y/o estilo de vida (decoración, diseño, objetos, estilismo, gastronomía, restauración, belleza, libros...).

03

Requisitos de admisión

Todas aquellas personas, mayores de 18 años, interesadas en emprender un negocio de moda y/o estilo de vida (decoración, diseño, objetos, estilismo, gastronomía, restauración, belleza, libros...).

Contenido

El curso desarrolla tres grandes bloques de contenido que posteriormente desarrollan el programa docente.

■ PROYECTO DE NEGOCIO:

- LA IDEA
- EL PLAN DE NEGOCIO:
 - i. Idea diferencial (TED sobre Golden circle)
 - ii. "Expertise" y "know how" que nos hace buenos en eso
 - iii. Conocimiento del mercado y de la competencia
 - iv. Propuesta de financiación, de rentabilidad escalada en el medio plazo
 - v. Presupuesto lo más elaborado y real posible (...)
- LA FINANCIACIÓN:
 - i. Los socios
 - ii. Las entidades de crédito
 - iii. Family and Friends
 - iv. Crow-funding
 - v. Conceptos importantes como el ROI, la amortización (...)

■ PRIMEROS PASOS DE EMPRENDIMIENTO:

- PROVEEDORES:
 - i. Búsqueda y contratación: clave del éxito
 - ii. Modelo de producción horizontal o vertical
 - iii. Como negociar precios, fidelizar proveedores
 - iv. En el caso de moda, estudio de fases de producción (colecciones...)
- CANAL DE DISTRIBUCIÓN (FÍSICO Y/O DIGITAL):
 - i. Modelo de negocio digital (pros/cons)
 - ii. Modelo de negocio retail físico (pros/cons)
 - iii. Socios/alianzas
- ASPECTOS JURÍDICOS:
 - i. Constitución de la sociedad
 - ii. Altas como autónomos
 - iii. SS (...)
 - iv. Estudio de beneficios fiscales
- RECURSOS PARA EMPRENDER:
 - i. La Contabilidad
 - ii. Herramientas de gestión de stock
 - iii. Recursos institucionales para emprender
- DESARROLLO DE PRODUCTO
 - i. Calidades, durabilidad, mantenimiento
 - ii. Look and feel producto
 - iii. Packaging
 - iv. Servicio posventa

■ DISEÑO Y COMUNICACIÓN DE MARCA

- LA MARCA:
 - i. IDEA de la marca
 - ii. Diseño de la Identidad Visual Corporativa (IVC)
 - iii. Desarrollo de la marca en materiales
- EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y MARKETING
 - i. Diseño de las acciones de comunicación a desarrollar
 - ii. Presencia en ferias sectoriales
 - iii. Plan RRPP
 1. Materiales de comunicación (gráficos y texto)
 2. Elaboración de BBDD de medios
 3. Media partners
 4. NdP (...)
- LAS HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN
 - i. Showroom
 - ii. Desfile
 - iii. Look book
 - iv. Anuncios, Fashion-Film, making off de sesiones (...)
 - v. Alianzas con otras marcas



05

Metodología docente

Los objetivos del curso se lograrán gracias a la utilidad de combinar conocimientos teóricos con experiencias reales (case studies) con jóvenes emprendedores de distintas áreas creativas.

Al mismo tiempo, a lo largo del curso se irá desarrollando un proyecto de emprendimiento en el que se pondrán en práctica las enseñanzas teóricas y las experiencias de emprendimiento que se expondrán a través de case studies.



06

Propuesta profesorado

RESPONSABLES DE MÓDULOS

JAVIER DE RIVERA MENDIZÁBAL

Director General de Gocco del 2009 a 2016. Consultor en Desarrollo de Organizaciones con foco en Retail, Moda, Emprendimiento y Digital. Coach de Equipos. Profesor Asociado de Isem.

JAVIER GARCÍA SAN MIGUEL

Director de Marketing & E commerce INTROPIA durante 12 años.

PALOMA DÍAZ SOLOAGA

(Profesora Titular Intangibles y Moda – UCM)

CASE STUDIES

1. Hawkers
2. The Hovse (Pop Up lanzamiento de marcas nuevas)
3. Pompei (zapatos)
4. Chiripa & Bambú (flores)
5. IOWEYOU (ropa con conciencia)
6. Beatriz Palacios (joyas)
7. El Ganso (ropa M&W)
8. El Huerto de Lucas (mercado eco-gastro)

TUTORES

Habrá un equipo de tutores para el seguimiento del desarrollo de los proyectos de los participantes, guiándolos en el proceso de creación del proyecto de emprendimiento.

COSTE CURSO: 5.000 euros