

صفر تا صد راه اندازی کسب و کار در حوزه مد و لباس

همراه با نکات کلیدی در یادگیری برندسازی، اصول کسب و کار،
برون سپاری ها، طراحی تی فیک، پارچه و خط تولید لباس، پلتفرم شاپیفای،
فضای مجازی و استراتژی بازاریابی اینستاگرام

نویسنده

تیلور مَنسفیلد

مترجم

امیررضا نعمتی

سرشناسه: منسفیلد، تیلور

Mansfield, Taylor

عنوان و نام پدیدآور: صفر تا صد راهاندازی کسب و کار در حوزه مد و لباس : همراه با نکات کلیدی در یادگیری برندسازی ، اصول کسب و کار، برون سپاری ها، طراحی گرافیک، پارچه و خط تولید لباس، پلتفرم شاپیفای، فضای مجازی و استراتژی بازاریابی اینستاگرام/نویسنده تیلور منسفیلد ؛ مترجم امیررضا نعمتی ؛ سرویراستار و صفحه آرا مهرناز بوجاری صفت.

مشخصات نشر: تهران: مدیران اندیشه، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۳۸ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۵۲-۸۵-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: How to start Clothing Company: Learn Branding , Business, outsourcing, Graphic design, Farbic, Fashion line Apparel, Shopify, Fashion, Social media, and Instagram marketing strategy.

موضوع: پوشاک -- صنعت و تجارت -- راهنمای شغلی

موضوع: Clothing trade -- Vocational guidance

موضوع: پوشاک -- صنعت و تجارت -- مدیریت

موضوع: Clothing trade -- Management

موضوع: پوشاک -- صنعت و تجارت -- بازاریابی

موضوع: Clothing trade -- Marketing

موضوع: بازاریابی مد

موضوع: Fashion merchandising

شناسه افزوده: نعمتی، امیررضا، مترجم

رده بندی کنگره: ۴۹۷TT

رده بندی دیویی: ۰۲۳/۶۸۷

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۹۹۹۹۸

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

صفر تا صد راهاندازی کسب و کار در حوزه مد و لباس

نویسنده: تیلور منسفیلد

مترجم: امیررضا نعمتی

سرویراستار و صفحه آرا: مهرناز بوجاری صفت (مدیران اندیشه)

طراح جلد: نیلوفر سرآبادانی (مدیران اندیشه)

ناشر: مدیران اندیشه

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰، تهران

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۶۸۰۰۰ تومان

تمامی حقوق مادی و معنوی اثر محفوظ و متعلق به انتشارات مدیران اندیشه است.

هر گونه نسخه برداری اعم از زیراکس و بازنویس، ذخیره کامپیوتری، اقتباس کلی و جزئی بدون مجوز

کتابی از ناشر ممنوع است و از طریق مراجع قانونی پیگیری خواهد شد.

فهرست مطالب

- فصل اول: قبل از شروع: کسب مجوزهای کسب و کار ۱۵
- فصل دوم: برندسازی: آنقدرها هم که فکر می‌کنید سخت نیست ۲۷
- فصل سوم: بهترین مدل تجاری برای تجارت پوشاک ۳۷
- فصل چهارم: اجرای پایه و اساس، اصول اولیه پارچه و پوشاک ۴۷
- فصل پنجم: طراحی گرافیکی و طراحی لباس ۵۵
- فصل ششم: ایجاد وبسایت شرکت خود به روشی آسان ۶۷
- فصل هفتم: پیدا کردن بهترین تولیدکننده ۷۹
- فصل هشتم: بازاریابی هوشمند ۱۰۱ ۹۱
- فصل نهم: کلاس فشرده تکمیل سفارشات ۱۰۹
- فصل دهم: پول، پول، پول، پول ۱۱۹

حکیمی گفت: «رؤیای پردازی هزینه‌ای ندارد، اما سخت‌کوشی فروخته می‌شود.» مسیر کارآفرین شدن آسان نیست، برای کسانی که می‌خواهند سبک زندگی کارآفرینان لباس را در پیش بگیرند، محدودیتی در فکر کردن به اهداف بزرگ شهرت و ثروت وجود ندارد، اما برای رسیدن به اهداف خود باید بسیار تلاش کنند. اگر می‌خواهید در تجارت لباس کار کنید، این مسیر دشوار است. پوشاک یکی از سخت‌ترین مشاغل است که به دلیل ماهیت رقابتی بازار، می‌شود در آن موفق شد. اگرچه دستیابی به موفقیت دشوار است، غیرممکن نیست افراد زیادی شرکت‌های پوشاک را رونق بخشیده‌اند و این شرکت‌ها امروزه از محبوب‌ترین و پرمایه‌ترین برندها هستند؛ مانند گوچی، ورساچه، مایکل کورس. این برندها به یک‌باره موفق شدند. اگر به راه‌اندازی یک شرکت پوشاک علاقه دارید، با مطالعه این کتاب می‌توانید راه خود را آغاز کنید و بسازید. این کتاب درباره کمک به شما در دستیابی به رؤیاهایتان برای راه‌اندازی شرکت پوشاک رؤیایی‌تان است، چه بخواهید یک بوتیک محلی در شهرهای خود در مرکز شهر داشته باشید چه بخواهید یک برند مجلل شناخته‌شده بین‌المللی باشید که توسط مشهورترین افراد انتخاب شوید. همه برندهای لباس، برای موفقیت نیاز به دانستن نکات مشترک و مهمی دارند. مهم‌ترین وجه مشترک همه برندها کار سختی است که بنیان‌گذاران برای شروع موفقیت خود و همکاران انجام داده‌اند. عبارت «کار سخت» را دست‌کم نگیرید. برای موفقیت باید تلاش زیادی کنید. کار سخت یعنی شب‌های

بی خوابی، روزهای بی پولی، موانعی که احساس می کنید نمی توانید بر آنها غلبه کنید، حتی بدهی و استرس. کار سخت یعنی دوستان و خانواده شما نمی فهمند که چرا شما به جای معاشرت با آنها، در تمام ساعات شب بیدار هستید. کار سخت بدین معناست که ممکن است مجبور شوید برای مدتی خود را منزوی کنید تا به اهداف تجاری خود برسید. سخت کوشی یعنی ممکن است تنها باشید. با این حال، هدف نهایی ارزش آن را دارد و صاحبان برخی از موفق ترین شرکت های پوشاک با این تلاش بسیار و سخت کوشی موافق هستند. اما چرا یک شخص باید زندگی راحت کار معمولی، پایدار و شیفت نه صبح تا پنج عصر را رها کند و وارد دنیای ناپایدار و متلاطم راه اندازی کسب و کار شخصی خود شود؟ علل زیادی وجود دارد. هیجان رئیس بودن اولین علت است. بسیاری از مردم دوست دارند برای خود کار کنند. بنابراین، شما رئیس خودتان هستید، لازم نیست نگران این باشید که دیگران به شما بگویند چه کار کنید. شما کسی هستید که می توانید به دیگران بگویید چه کار کنند و آنها باید به حرف شما گوش دهند. وقتی کارآفرین باشید، این امکان را دارید که بتوانید آنچه را که در ذهن خود می بینید به کار بگیرید و به واقعیت تبدیل کنید. زمانی که می بینید دیگران اثر شما را به تن کرده اند، یک لذت وصف ناپذیر خواهید داشت. یکی دیگر از علل عمده برای تبدیل شدن به یک کارآفرین پوشاک، جذابیت آن است؛ زیرا شما به هر اندازه که لایقش باشید پول دریافت می کنید؛ اما در یک شغل معمولی که ساعتی حقوق دریافت می کنید، اغلب آرزو خواهید کرد که پول بیشتری به دست آورید. به هر حال، میزان پولی که می توانید از طریق داشتن مشاغل شخصی خود کسب کنید بیشتر از آن چیزی است که از انجام کار برای شخصی دیگر به دست می آورید. زمانی که کارآفرین هستید نیست

کار به دستمزد قطعاً بهتر است. این نسبت کار به دستمزد بی حد و حصر است، به خصوص اگر تجارت پوشاک شما موفق هم باشد. اگر صاحب کسب و کار شخصی خود هستید، کسی با سخت کوشی شما ثروتمند نمی شود و لازم نیست هر روز از رفتن به محل کار بترسید، زیرا می دانید کسی از سخت کوشی شما سبک زندگی راحتی را تجربه نمی کند. به عنوان صاحب یک کسب و کار، شما فقط شما فایده بر تمام سخت کوشی های خود هستید. شما تعیین می کنید که دیگران چه کاری انجام دهند، خواه کارمند باشند یا مستقل؛ چون شما مسئول هستید. اگر می خواهید دستمزد همه را کاهش دهید، می توانید، اگر می خواهید به همه حقوق افزایش دهید، می توانید. شما رئیس هستید و آنچه می گوئید انجام می شود، این کتاب به شما کمک می کند تا سفر خود را به سمت داشتن کسب و کار شخصی و تبدیل شدن به رئیسی دلخواه خود شروع کنید. برخی از افرادی که سرمایه خود را پس انداز کرده اند، آماده اند تا امپراتوری پوشاک خود را راه بیندازند. افراد دیگر ممکن است مجبور شوند هنگام ساختن امپراتوری لباس خود به کار کردن هم مشغول شوند. نکته فوق العاده در مورد هر دو روش این است که شما در حال اقدام هستید. این مهم ترین چیزی است که باید از این کتاب بیاموزید. اگر هر چیز دیگری را به خاطر ندارید، این را به خاطر بسپارید. هرچه زودتر کار خود را شروع کنید، زودتر می توانید تجارت پوشاک رؤیایی خود را داشته باشید. لازم نیست همه چیز را از قبل بدانید. لازم نیست منتظر بمانید تا همه چیز عالی باشد.

بسیاری از مردم وقت خود را با جویدن ناخن های خود و استرس هدر می دهند. به تجارت خود به عنوان یک ماراتن نزدیک شوید. برای رسیدن به پایان باید شروع کنید. همچنین، باید با تغییرات سازگار باشید؛ زیرا به عنوان یک صاحب حرفه باید بدانید