

## 职业化买手教育打造专业时尚买手

专题发布时间：2006-11-9 15:36:51 来源：中赫时尚

日前，“中国时尚职业培训基地启动仪式”在北京 798 国际艺术区中赫时尚教学总部举行。吸引眼球的除了“时尚职业培训”这几个字眼外，还有该校推出的培训项目：服饰陈列设计、家居陈列设计、时尚买手、时尚编辑等，其中“时尚买手”培训以其新鲜的姿态备受关注。中赫时尚职业培训机构市场运营总监王岳颜表示，近年来，根据他们接触国际、国内品牌的经验看，“时尚买手”的需求非常大，但真正能称得上职业的时尚买手却非常少，“在专业院校还未开展相关课程前培养人才前，专业的职业培训走在了前面。”



中赫时尚买手参加欧洲时装订货会的现场

### 系统课程才能培养专业买手

“如果我不在家，那么我一定在巴黎或者米兰；如果我不在那里，那么我一定在去往那里的路上……”这话来自一位服装公司的时尚买手，也是各媒体常用来形容时尚买手生活状态的句子，虽然有些俗，但仍能较为准确地反映出时尚买手的工作内容——经常来往于时尚胜地，为各品牌商等采购时尚货品。

据中赫时尚策划总监东炎表示，国内专业的时尚买手一直非常缺乏，时尚企业中原本应该由买手承担的工作，现在很多都由品牌经理充当，虽然他们具备一定的买手应有的素质，但毕竟分工不同，难免不专业；还有不少品牌代理商亲自充当买手，到各地淘买服饰，但完全凭经验做事，不了解流行趋势，往往让他们拥有严重的库存问题；还有一些学艺术、设计出身的人，没有经过专业训练，虽然拥有艺术眼光，但

缺乏对数字的敏感和市场观念，无法对消费群体做整体的把握，而且由于他们之中有的只是自己开店、进货，并非依托于企业、在品牌中运作，只能说具有买手行为，不能称为真正的职业买手。“专业的时尚买手，必须依托于企业和品牌，同时具有艺术家的气质和商人的头脑。这样专业的买手，在国内缺得厉害。”东炎表示。

尽管时尚买手需求量大，但由于行业和市场尚未成熟，目前只有少数培训机构在提供“时尚买手”培训，而国内高校基本没有相关课程。如中赫时尚职业培训机构的买手课程中包括：买手与品牌运营、流行趋势把握、采买策略、视觉营销等。除了把国外的课程打碎并融入中国特色的内容外，还会在课程中穿插举行模拟订货会，给予学员一定的模拟货币，让他们亲自经历完整的采买过程，并得到老师的评估；教课老师本身也是时尚买手，他们会从自己的工作出发，分享工作中的经验教训，给学员最直观的体验。

### **给市场把脉挑选最佳搭配是时尚买手的职责**

具体来说，时尚买手的工作包括：在分析当地市场特点、消费者消费习惯、经费预算、消费前景等基础上，进行时尚货品的选购采买，以及之后的货品陈列设计、销售情况分析、售后跟踪服务等。中赫时尚职业培训机构市场运营总监王岳颜给记者举了个例子，一个品牌一季推出的服饰可能有上千种，时尚买手就要根据服务市场消费者的身高、肤色、消费习惯等因素，挑选出在款式、风格、色彩、尺码等各方面适合本国人的几百种服饰；即使为一个国家采买服饰，买手也会根据不同地域，挑选不同的服饰款式、风格等；另外，上下装的搭配以及配饰品的采买等也要事先考虑好。否则，一旦买手估计失误，带来的将是庞大的库存和损失。

### **时尚敏感与市场分析能力是时尚买手必备的条件**

中赫时尚东炎介绍，时尚买手培训具有一定的专业门槛，现在参与课程的人员一部分是在职的品牌经理，他们需要补充专业技能；另一部分是手上有资金并希望成为品牌代理商的人，他们也需要针对性的培训；此外还有极少部分对时尚买手感兴趣的人士。“此类课程应该对前两者更适合，因为他们的目的性更强，更容易理解课程内容，在毕业后也能迅速运用。”总之，他认为，时尚买手培训适合买手制企业品牌经理、公司老板，或从事过时尚类商品采买工作，或其他时尚行业工作；希望有较好的时尚涵养和商业头脑，有较好的时尚审美眼光，对时尚行业市场有一定的了解；对数字敏感，有较强的数字及报表分析能力。

### **选择买手职业更需要系统的职业规划**

对于一些对时尚买手充满好奇并渴望尝试发展的年轻人，中赫时尚职业培训机构市场运营总监王岳颜表示，如果一些年龄不大、刚从服装院校毕业的学生想做时尚买手，我们会告诉她不妨从陈列设计师入手，慢慢进入这个行业。陈列设计师是个很好的平台，平时的工作和品牌、市场、销售等联系密切，对产品有

着深入地了解，在工作中也常和买手不断交流，将来转成“时尚买手”较为容易。如果你完全没有相关经历，我们建议你两条腿走路，一方面进修艺术专业，这是成为时尚买手必要的条件，另一方面不妨先学习陈列设计，了解行业、市场，并争取去服装类企业实习实践。即使成为时尚买手，进一步的进修还是很有必要的，除了看书外，欧洲有一些专门讨论时尚买手的网站、博客，不妨看看，还可以经常回到培训的学校充电。

### **职业买手的心声：注重潮流又要关注市场**

**Nada**，女，中赫时尚 06 买手专业毕业生，现任某国际品牌中国区买手

我学习时尚买手课程的目标很明确，那就是代理国际品牌服装。未来消费市场是一个时尚品消费急剧膨胀的市场，好的品牌服装如今在国内拥有着很好的发展前景，这也正是我的兴趣所在。

选择培训时，我看重课程的针对性、实用性以及其他帮助和服务。我认为要成为时尚买手，参加此类专业培训是必要的，比如代理服装品牌，不是拿钱买回一些产品就万事大吉。而是要全盘地考虑市场需求、品牌和市场定位，甚至选择店面的位置都是一种学问。而且如今很多代理商都避免不了库存积压或者品牌经营失败，他们同样需要学习。

培训中，对我印象最深刻的是对国际流行和国际买手运作方式的详细讲解。学习时尚买手绝对不是学习一种方法或者技巧，不存在一劳永逸的方法。潮流和时尚总在变化，而买手作为潮流顶端的人更加应该富有变化，而这其中又需要揣摩不同消费者的心思与受众的情感，最重要的是还不能忽略创造价值和利润。实在是一项综合心理学、美学、环境空间设计、视觉营销等方方面面的职业。

我觉得如今已经成为代理商或者正要准备代理品牌的朋友都很适合这样的课程。很多朋友都拥有不错的经济基础，却找不到自己有兴趣的事业，我认为时尚买手很适合他们。时尚买手可以把闲置的资金用于良性的投资，把自己的品位和成就感分享给其他人。