

具体操作

1、买手对整个时尚的流行、消费群体的文化特征都需要有很好的把握。他们需要经常看杂志、关注媒体，了解竞争对手的情况，对于贸易、时装、面料的趋势等都有一定的了解；

2、买手通过对以上流行趋势的把握，判断出下一季商品的款式、面料、颜色等；

买手跟设计师沟通，让设计师将产品设计出来；

3、买手将设计出来的样本与供应商联系；

4、买手与设计师、供应商一起决定进货哪些商品，讨论商品的细节，如款式、颜色等；

5、买手与供应商协商价格、条纹等细节；

6、商品企划师与买手达成协议，根据企业的经营状况决定购买哪些款式的商品及数量；

7、接下来，买手就需要全世界寻找供应商了，供应商们给买手们看他们自己的样本；

8、然后，商品企划师就要监督是否正常到货，进货是否进展顺利。紧接着，买手要与市场营销部门联系，告诉他们如何制作宣传册，如何进行市场推广活动等；

9、买手还要告诉店铺内的员工，如何进行店铺设计，我们货品趋势是什么，要传达给顾客什么样的消费理念等

10、当销售季节来临时，买手们也不能闲着，他们要回顾总结哪些款式好卖哪些款式不好卖，还要分析同行业店铺的销售情况；

11、当一个销售季节结束时，检验总结经验，以便于下一季度的工作安排。商品企划师也对于每一季度的营业额进行总结，随时清货、补货等。