**内贸部讨论企划走向以及发展投资型平台的会议纪要**

会议时间：2020年10月26日星期一

1. 团队探讨
2. 想做什么？
3. 戚建红想做品牌推款，以及利用公司、石总、朋友介绍的资源做ODM、OEM订单；
4. 陈爱娟想做生产打样，兼接ODM、OEM订单，但集中打样阶段，一个人忙不过来；
5. 许厚华主做面料采购，兼接ODM、OEM订单；
6. 根据目前设计研发的款式，无法做品牌推款，总结内部设计研发的问题，学习行业设计研发方式；
7. 现阶段行业设计研发已经不会依赖于设计团队，而是靠前期制定详细的企划方案，可以根据一个母版不断的推陈出新，举一反三；
8. 目前内部的设计研发没有结构性；
9. 要打破设计框架强化结构，让设计师思维涌现，形成设计库，枕戈待旦；
10. 设计研发、销售、生产三个模块，根据行业对比石总认为股份分配情况如下：设计研发股份占比40%，销售股份占比45%，生产股份占比15%。（其中生产股份15%的占比陈爱娟认为可接受，但20%会比较满意）。
11. 发展投资型平台
12. 引入各种各样的合作伙伴；
13. 设计研发方面不需要过硬的核心团队，主要寻找缺资金或缺平台的小品牌，逐个了解，评估投资；
14. 同时发展多个项目，渠道交叉共用，多元化发展。
15. 设计企划后续打算
16. 陶经理提出两个方案：（1）同项目分组PK，选择更有实力的；（2）推翻。
17. 设计总监、设计师合适的留用，不合适的要确定去留；
18. 继续外招/介绍资深的设计师；
19. 建议品牌运营暂时搁置，现阶段从外接ODM、OEM订单开始，然后再过渡到品牌；
20. 若品牌运营不搁置，不允许根据项目分组，但要求同个项目分组PK。
21. 外接ODM、OEM订单的岗位配置要求
22. 生产能力欠缺，工厂还要继续开发；
23. 版师考核方面建议按照以下方式进行：
24. 内、外贸版师对同一款式打版比较，评估决定；
25. 目前打样效果不好暂不能确定是版型原因，还是尺寸原因，考虑到外贸客户GUESS、LIUJO、MD都有国内专柜，在国内销售的外贸客户款型尺寸已经经过国内市场验证，因此认为同款式的情况下，可以参考以上客户的基码打样；
26. 理单人员暂定赵芳；
27. QC跟单人员外招；
28. 样衣工(余总联系了3个样衣工，暂定11月初入职)。