**沟通讨论9-11月内贸计划会议纪要**

一、9-11月内贸销售计划和目标点评情况：

1. 销售指标太低，需要重新调整销售指标；
2. 设定销售额和毛利的指标，库存率的指标暂时不定；
3. 浙宝项目需要租赁展厅，要预估费用并把费用计入成本；
4. 计算销售毛利率的时候，库存按照成本价的四折计算；
5. Excel表格需要修改，表格的形式可以和周五过来沟通的帅爷沟通整合，表单的文字描述需要精准，库存部分的计算需要放到前面，较为明显的位置；
6. 外贸尾单的销售只能当做内贸事业的开路用，外贸尾单的销售额不能计算进来，若需要定较低的折扣，是否合算童经理确定；
7. 把江南布衣看作AD/MD相当的客户，头两单可以安排在本厂操作，后期订单不能保证本厂操作，如果本厂有空档可以排单；
8. 徐勇萍微信营销，销售外部组的款式，可拿销售额的10%作为奖励，该奖励可作为开办费，在款式的选择上希望设计师一起参与。

二、内部产品开发计划

（一）9月9日完成并提交产品开发素材，素材明细如下：

1. 许厚华收集并提供现货面料挂卡，面料挂卡要有15个方向，平均每个方向30块面料挂卡，共计要提供450块面料挂卡；
2. 陈爱娟收集并提供特殊工艺小样，特殊工艺小样要有15个方向，平均每个方向10个小样，共计要提供150个小样；
3. 翁宇辰负责跟进辅料采购部收集辅料样品。

（二）9月16日设计师围绕2021春夏季完成产品设计开发初稿，具体工作安排如下：

1. 要求每位设计师完成8-10个系列100个款的设计初稿，系列可以按照面料、设计理念等区分；
2. 本周设计师要多学习，也可以收集流行趋势及图片，下周等素材拿到以后主力出产品设计初稿；
3. 设计师完成的设计初稿要经过公司各部门员工（以消费者的立场）以及生产部的评估，经评估认为可以进入下一阶段的，即可安排打样。

（三）确定顾客画像

1. 9月2日早上9：30戚建红和陈爱娟会同设计师碰头，多维度（维度包含：年龄、风格、定位、成本价格、色系、面料、款式、搭配性、平面视觉效果、配饰等）讨论顾客画像，并于9月3日完成并向设计师提供顾客画像；
2. 9月9日朱旭明提交一份顾客画像。

（四）打样生产安排

1. 结合销售计划以及内外部组货比率，内部精挑细选30个款，该30个款要求2周内完成打样工作；
2. 内部30个款打样后2-3周完成生产工作；
3. 打样以及生产工作由陈爱娟负责协调安排。