

패션프로모션기획 수업계획서						
1. 강의개요						
학습과목명	패션프로모션기획	학점	3	교·강사명	-	교·강사 전화번호
강의시간	3	강 의 실	-	수강대상	-	E-mail
2. 교과목 학습목표						
패션 프로모션 기획에 대한 개념을 알아보고 다양한 프로모션 학습 이론을 이해한다. 효과적 학습을 위해 패션 프로모션 기획 프로세스를 조사하고 이해한다.						
패션 광고, 홍보 및 판매촉진의 이론을 파악하고 광고의 종류와 광고 프로세스, 홍보의 종류와 패션에서의 홍보 사례를 이해하고 판매촉진의 대표적인 수단인 인적판매와 VMD에 대하여 학습한다.						
인적판매는 판매원의 특징과 자질에 대하여 학습하고 최근 점포환경에 대한 관심이 증대되어 감에 따라 다양한 VMD 전략을 관련 사례와 함께 학습해 본다						
패션프로모션의 가장 대표적 전략인 푸시전략과 풀전략을 파악하고 그 개념을 이해함으로써 패션프로모션 기획 프로세스를 이해해 보고 관련 이론을 학습함으로써 학습자의 이해를 돕는다.						
3. 교재 및 참고문헌						
<ul style="list-style-type: none"> 패션유통과 마케팅. 장은영, 교학연구사, 2013 부교재 : 패션프로모션 , 이미영, uup , 2005 참고자료: 패션마케팅 사례연구, 고은주의, 교문사, 2012 						
4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용						
주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용				과제 및 기타참고사항
제01주	1	(강의주제) 패션시장 내외적 환경분석, 패션 프로모션의 개념 (강의목표) 패션시장의 규모와 특성 및 내외적 환경과 패션프로모션 개념에 대하여 학습한다.				컴퓨터, 빔프로젝트 참고사항:주교재, 부교재 및 PPT 자료 활용
	2	(강의세부내용) - 패션시장 규모와 특성에 대하여 학습한다. - 패션시장 현황분석을 위해 브랜드와 시장 환경 분석을 학습한다.				
	3	- 패션시장의 내외적 환경 분석을 통해 학습자의 이해도를 높인다. (수업방법) 강의, 토론				
제02주	1	(강의주제) 패션마케팅 전략 분석, 패션프로모션 분류 (강의목표) 패션마케팅의 개념과 마케팅 전략에 대하여 학습한다. 패션프로모션 분류방법에 대하여 학습한다.				컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 패션마케팅 개념을 파악하고 범주에 대하여 학습한다. - 패션마케팅 전략을 사례를 통해 학습한다.				
	3	- 패션프로모션 전략을 분류하고 관련 사례를 학습한다. (수업방법) 강의, 토론				
제03주	1	(강의주제) 소비자특성 및 구매행동 분석 (강의목표) 소비자 특성을 파악하고 소비자의 구매행동에 대하여 학습한다.				[과제(1) 부여] 컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 새롭게 등장한 소비자를 분류하고 이를 통해 소비자 구매행동을 학습한다.				
	3	- AIO에 따른 소비자 라이프 스타일 분석하고 라이프스타일 변화에 따른 패션 프로모션 전략을 살펴본다. (수업방법) 강의, 토론				
제04주	1	(강의주제) 패션프로모션을 위한 표적시장의 마케팅전략 (강의목표) 패션프로모션을 위한 표적시장 마케팅 전략에 대하여 학습한다.				컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 시장 세분화방법을 알아보고 시장 세분화요인인 인구통계적, 지리적, 사회문화적 요인에 대하여 학습한다.				
	3	- 표적시장의 선정에 필요한 요인을 학습한다. - 표적시장의 포지셔닝을 위해 경쟁 브랜드를 조사하고 경쟁브랜드 대비 패션기업의 프로모션 전략에 대하여 알아본다. (수업방법) 강의, 토론				
제05주	1	(강의주제) 패션프로모션 전략사례 (강의목표) 패션프로모션 전략 사례를 학습한다.				[과제(1) 제출] :이슈가 된 재미있고 독창적인 PPL, SNS 마 케팅 사례조사
	2	(강의세부내용) - 다양한 패션 프로모션 마케팅 전략을 통해 패션프로모션 전략에 대해 학습한다.				
	3	- PPL, SNS, CRM전략에 대하여 알아보고 관련 적용 전략에 대한 사례를 통해 이론을 학습한다. (수업방법) 강의, 토론				
제06주	1	(강의주제) 패션프로모션 믹스전략 (강의목표) 패션프로모션 4믹스 전략을 알아본다.				컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 패션 프로모션 믹스 전략인 제품전략, 가격전략, 광고, 유통 전략에 대하여 학습한다.				
	3	(수업방법) 강의, 토론				
제07주	1					
	2	중간고사				
	3					

주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용	과제 및 기타참고사항
제03주	1	(강의주제) 소비자특성 및 구매행동 분석 (강의목표) 소비자 특성을 파악하고 소비자의 구매행동에 대하여 학습한다.	[과제(1) 부여] 컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 새롭게 등장한 소비자를 분류하고 이를 통해 소비자 구매행동을 학습한다.	
	3	- AIO에 따른 소비자 라이프 스타일 분석하고 라이프스타일 변화에 따른 패션 프로모션 전략을 살펴본다. (수업방법) 강의, 토론	
제04주	1	(강의주제) 패션프로모션을 위한 표적시장의 마케팅전략 (강의목표) 패션프로모션을 위한 표적시장 마케팅 전략에 대하여 학습한다.	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 시장 세분화방법을 알아보고 시장 세분화요인인 인구통계적, 지리적, 사회문화적 요인에 대하여 학습한다.	
	3	- 표적시장의 선정에 필요한 요인을 학습한다. - 표적시장의 포지셔닝을 위해 경쟁 브랜드를 조사하고 경쟁브랜드 대비 패션기업의 프로모션 전략에 대하여 알아본다. (수업방법) 강의, 토론	
제05주	1	(강의주제) 패션프로모션 전략사례 (강의목표) 패션프로모션 전략 사례를 학습한다.	[과제(1) 제출] :이슈가 된 재미있고 독창적인 PPL, SNS 마 케팅 사례조사
	2	(강의세부내용) - 다양한 패션 프로모션 마케팅 전략을 통해 패션프로모션 전략에 대해 학습한다.	
	3	- PPL, SNS, CRM전략에 대하여 알아보고 관련 적용 전략에 대한 사례를 통해 이론을 학습한다. (수업방법) 강의, 토론	
제06주	1	(강의주제) 패션프로모션 믹스전략 (강의목표) 패션프로모션 4믹스 전략을 알아본다.	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	(강의세부내용) - 패션 프로모션 믹스 전략인 제품전략, 가격전략, 광고, 유통 전략에 대하여 학습한다.	
	3	(수업방법) 강의, 토론	
제07주	1		
	2	중간고사	
	3		

주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용	과제 및 기타참고사항
제08주	1	(강의주제) 가격전략 (강의목표) 패션프로모션 가격전략과 관련 사례를 학습한다. (강의세부내용)	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 패션프로모션 가격설정 방법인 원가중심과 소비자 가치 중심의 가격전략에 대하여 학습한다.	
	3	- 패션프로모션 가격 전략 사례 중 제조소매 브랜드, 내셔널 브랜드, 프라이빗 브랜드 등의 패션가격을 알아본다. (수업방법) 강의, 토론	
제09주	1	(강의주제) 패션프로모션 광고전략 (강의목표) 패션프로모션 광고전략과 관련 사례를 학습한다. (강의세부내용)	[제(2) 부여] 컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 패션프로모션의 광고전략을 알아보고 소비자 연령에 따라 선호하는 광고매체를 파악한다.	
	3	- 다양한 매체를 이용한 광고 사례를 통해 관련 이론을 이해한다. - 푸시전략과 풀전략의 개념과 이해를 도모한다. (수업방법) 강의, 토론	
제10주	1	(강의주제) 패션프로모션 유통전략 (강의목표) 패션프로모션 유통전략을 학습한다. (강의세부내용)	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 패션프로모션의 유통전략을 알아보고 직접유통, 간접유통, 직간접 유통에 대하여 학습한다.	
	3	- 백화점, 전문점, 할인점, 무점포 등의 유통채널별 유통전략의 차이를 밝힌다. - 패션프로모션 유통전략 사례를 통해 이론을 이해한다. (수업방법) 강의, 토론	
제11주	1	(강의주제) 패션프로모션의 판촉전략 (강의목표) 패션프로모션 판촉전략에 대하여 학습한다. (강의세부내용)	[과제(2) 제출] :패션상품 개발하여 프로모션 기획서 작성 컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 고객관리 판촉 전략을 통해 효과적인 고객관리 방법에 대하여 학습한다.	
	3	- 고객관리를 위한 차별화 프로모션 전략을 알아보고 데이터 마이닝 등의 데이터베이스 마케팅사례를 학습한다. (수업방법) 강의, 토론	

제12주	1	(강의주제) 패션프로모션 인적 전략 (강의목표) 패션프로모션 전략 중 인적 전략에 대하여 학습한다. (강의세부내용)	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 판매원의 역할과 업무에 대하여 알아보고 고객접근 단계에 대하여 학습한다.	
	3	- 샵마스터의 자질에 대하여 알아보고 각 브랜드의 샵마스터 사례에 대하여 학습한다. - 퍼스널 쇼퍼, 미스터리 쇼퍼 등 새로운 형태의 인적판매 사례를 학습한다. (수업방법) 강의, 토론	
제13주	1	(강의주제) 패션프로모션을 위한 VMD (강의목표) VMD의 기본 개념에 대하여 학습한다. (강의세부내용)	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- VMD개념을 파악하고 VMD의 중요성에 대하여 학습한다. - VMD 분류를 점포형태에 따라 학습하며 IP,VP,PP 등 3P원칙에 대하여 학습한다.	
	3	- 디스플레이, POP광고, 리모트 방법 등 다양한 매장 연출법을 학습한다. (수업방법) 강의, 토론	
제14주	1	(강의주제) 패션프로모션 기획 프로세스 (강의목표) 패션프로모션 상품기획 과정에 대하여 학습한다. (강의세부내용)	컴퓨터, 빔프로젝트
	2	- 패션프로모션 상품기획 과정을 학습함으로써 상품개발과 프로모션 기법에 대하여 이해하고 작업지시서, 상품 제안서 등을 작성해 봄으로써 패션프로모션 기획 프로세스를 정확히 이해한다.	
	3	(수업방법) 강의, 토론	
제15주	1		기말고사
	2		
	3		

5. 성적평가 방법						
중간고사	기말고사	과제물	출결	기타	합계	비고
30 %	30 %	20 %	20 %	%	100 %	
6. 수업 진행 방법						
<ul style="list-style-type: none"> • 1. 주교재와 부교재를 활용하여 패션프로모션기획에 대한 기본적 지식을 숙지하게 하고 관련 이론을 통해 이해도를 높인다. 2. 다양한 패션프로모션 전략을 파악하고 관련 이론을 이해하는데 도움이 되도록 한다. 3. 관련 이론의 이해를 높일 수 있는 강의 자료인 동영상 자료를 활용하거나 패션 비즈니스 잡지를 활용하여 변화하는 패션 산업 환경에 대해 알아보고 최근 활용되고 있는 프로모션 기법에 대하여 학습한다. • 질의 응답 1. 학습자가 수업 내용을 잘 이해하고 있는지 알아보기 위해 각 단원이 끝나면 질의응답을 통해 학습자의 학습 이해도를 파악한다. 2. 수업 시간 이외에도 패션프로모션 기획에 대한 질문사항을 해결해 주고 관련 자료를 제공해 준다. 3. 과제 수행 중 어려운 부분이 있으면 이메일이나 직접 상담을 통해 과제 해결에 적극적인 도움을 준다. • 학습과제 1.정기과제물1: 5주차에 정기과제물1을 수집하고 수업 3주차에 정기과제물 1에 대한 정보를 제공한다. 이슈가 된 재미있고 독창적인 PPL, SNS 마케팅 사례조사를 중심으로 조사한다. 2.정기과제물2: 11주차에 정기과제물2를 수집하고 수업 9주차에 정기과제물 2에 대한 정보를 제공한다. 패션상품개발하여 프로모션 기획서 작성하고 제출한다. 						
7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항						
<ul style="list-style-type: none"> • 학습동기 부여 1. 패션프로모션 기획에 대한 관련 이론을 다양한 사례를 중심으로 학습자의 이해도를 높이도록 노력한다. 2. 최근 다양화 되어가는 패션프로모션에 적합한 프로모션전략을 파악함으로써 패션전문가로서의 자질을 함양하고, 토론과 함께 수업을 진행함으로써 학습자의 흥미를 유발한다. 						
8. 문제해결 방법(실험·실습 등의 학습과정의 경우에 작성)						
<ul style="list-style-type: none"> • 학생들의 이해도를 향상하기 위한 실제 사례연구를 통해 패션프로모션 기획의 이해도를 높이고, 실무 능력을 향상 시킨다. 						
9. 강의유형						
이론중심(○), 토론, 세미나 중심(○), 실기 중심(), 이론 및 토론, 세미나 병행(), 이론 및 실험,실습 병행(), 이론 및 실기 병행(),						