



CURSO  
**TRICÔ DE SUCESSO**

CRONOGRAMA

# SUMÁRIO

- **MÓDULO 1** - FUNDAMENTOS DA MODA TRICÔ
- **MÓDULO 2** - FIBRAS E FIOS
- **MÓDULO 3** - PONTOS E PADRONAGENS
- **MÓDULO 4** - MODA X ROUPA
- **MÓDULO 5** - DESIGN DE MODA
- **MÓDULO 6** - COMPREENDENDO O MERCADO DE MODA ATUAL
- **MÓDULO 7** - MAPEANDO A EMPRESA E O CONSUMIDOR
- **MÓDULO 8** - PESQUISA DE MODA
- **MÓDULO 9** - BUYER PERSONA
- **MÓDULO 10** - DESENVOLVENDO UM CONCEITO
- **MÓDULO 11** - DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO
- **MÓDULO 12** - CUSTOS E PRECIFICAÇÃO
- **MÓDULO 13** - CAMPANHA DE MODA
- **MÓDULO 14** - MARKETING PARA MODA TRICÔ
- **MÓDULO 15** - CONVENÇÃO DE VENDAS



# MÓDULO 1

## FUNDAMENTOS DA MODA TRICÔ

### **1.1 - Introdução da Vestimenta**

Sócio histórico;  
Uma breve história.

### **1.2 - Fundamentos da Malharia**

Diferença entre malharia retilínea e malharia circular;  
Tipos de máquinas e tipos de galgas.



## MÓDULO 2

### FIBRAS E FIOS

#### **2.1 - Matéria prima para malharia retilínea**

Fibras e suas características.

#### **2.2 - Fios para malharia**

Exemplos de fios mais utilizados da indústria nacional;

Característica principal;

Melhor utilização por máquina;

Diferença do uso em diferentes galgas.

#### **2.3- Exemplos fios Lansul**



## MÓDULO 3

# PONTOS E PADRONAGENS

### **3.1 - Tipos de tecimento**

Painel;  
Full Fashion;  
Peça Pronta (whollegarment).

### **3.2 - Pontos**

Conheça os pontos possíveis de executar na malharia retilínea.

### **3.3 - Padronagens**

Quais os motivos de padronagens e suas especificações técnicas



## MÓDULO 4

### MODA X ROUPA

**4.1 - Entenda a diferença entre uma roupa e a moda**

# MÓDULO 5

## DESIGN DE MODA

### 5.1 - Princípios Básicos do Design

Entenda o papel de cada um dos elementos de design.

### 5.2 - Técnicas de Ilustração de Moda - Manual e Digital

Vantagens e desvantagens de cada tipo de ilustração.

### 5.3 - Diferentes tipos de desenhos de Moda

Para que serve cada tipo de desenho de moda e como aplica-los da maneira correta;

Desenho técnico;

Desenho plano;

Croqui.





## MÓDULO 6

### COMPREENDENDO O MERCADO DE MODA ATUAL

#### **6.1 - Análise do Mercado Atual**

Fast Fashion, On-line, Alta Costura.

#### **6.2 - Tendências de Mercado**

On-line, Compra Física, Tipo de Produto.

#### **6.3 - Processo Criativo na Moda**

Da concepção de ideia até o produto final.



## MÓDULO 7

### MAPEANDO A EMPRESA E O CONSUMIDOR

#### **7.1 - Entendimento da estrutura tecnológica da empresa**

Entendendo o DNA da empresa;  
Entrevista com os proprietários para conhecer o perfil do cliente;  
Análise da curva ABC de vendas da coleção anterior;  
Definir as metas da empresa com a nova coleção;  
Criação de mix de produto - briefing.

#### **7.2 - Segmentação de consumidor**

Variáveis demográfica, geográfica, psicográfica, de uso e benefício.



## MÓDULO 8

### PESQUISA DE MODA

#### **8.1 - Métodos de Pesquisa de Moda**

Conheça os métodos e os períodos ideais em que você poderá utilizar para realizar sua pesquisa.

#### **8.2 - Criando um tema independente para uma coleção autoral**

Saiba como criar um tema inspiracional para uma coleção.

#### **8.3 - Traduzindo as Tendências em Designs aplicáveis**

Entenda como é possível traduzir tendências conceituais em coleções com produtos comerciais.



## MÓDULO 9

# BUYER PERSONA

### **9.1 - Como criar sua Buyer Persona**

Passo a passo de como chegar no perfil da Buyer Persona da empresa.

### **9.2 - Mood Board Ilustrativo da sua Buyer Persona**

Aprenda a criar mood boards que ilustrem de forma clara a Buyer Persona.



## MÓDULO 10

# DESENVOLVENDO UM CONCEITO

### **10.1 - Da Inspiração ao Conceito**

Transformando inspirações diversas em conceitos de design tangíveis na prática.

### **10.2 - Criando Mood Boards**

Aprendendo a criar mood boards que comuniquem visualmente o conceito da coleção.

### **10.3 - Elementos de Estilo**

Como criar identidade para uma coleção de moda.



## MÓDULO II

# DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO

### **11.1 - Seleção de materiais**

Saiba como efetuar de forma assertiva a escolha de fios e aviamentos.

### **11.2 - Ficha Técnica**

Como transmitir informações técnicas com clareza e eficiência.

### **11.3 - Simulação 3D Apex Shima Seiki**

Uma conexão facilitadora entre a criação e a programação - Aula demonstração com profissional especializado.

### **11.4 - Programação de um produto de tricô**

Noções gerais de como é feito um programa de um produto de tricô - Aula com programador especializado em máquinas Shima Seiki.

### **11.5 - Acabamento Remalhado**

Duplo, simples com tubular, Tubular - Conheça os tipos de acabamentos possíveis de aplicar em uma peça de tricô.



## MÓDULO II

### DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO

#### **11.6 - Acabamentos prontos de máquina**

Possíveis formatos e tipos de acabamentos - Entenda quais tipos de acabamentos são possíveis de serem aplicados de forma pronta de máquina.

#### **11.7 - Modelagem de produto**

Noções básicas de modelagem - Como transmitir para o setor de modelagem o resultado desejado. Aula utilizando o PGM do Software Apex Shima Seiki.

#### **11.8 - Costurando uma peça de tricô - Aula com costureira**

Tipos de costuras para fechar peças em diferentes tipos de máquinas entendendo a diferença de cada uma.

#### **11.9 - Prototipia de Produto**

Como fazer provas de peças piloto - Aula realizando ajustes em uma peça piloto com modelo de prova.

A woman with long dark hair, wearing a white off-the-shoulder top, is holding several shopping bags (one yellow, one pink, and one white) in a clothing store. In the background, a brown textured sweater is hanging on a rack.

## MÓDULO 12

# CUSTOS E PRECIFICAÇÃO

### **12.1 - Briefing de coleção**

Divisão das quantidades e tipos de produtos que comporão a coleção - Planilha no *Excel* para utilização.

### **12.2 - Custos**

Aula sobre noções gerais de como realizar custos - Aula com convidado especialista.

### **12.3 - Precificação**

Diferentes maneiras de como precificar produtos.



## MÓDULO 13

### CAMPANHA DE MODA

#### **13.1 - Planejamento de uma campanha de moda**

Cronograma organizacional.

#### **13.2 - Profissionais que fazem acontecer**

Entenda o papel de cada um.

#### **13.3 - O grande dia**

Cuidados para que tudo corra da melhor forma - Acompanhe um dia de uma campanha de moda.

#### **13.4 - Tipos de fotografia**

Diferença entre fotos Conceito e fotos Look Book - Saiba qual é a melhor para atender a sua empresa.

#### **13.5 - Seleção de fotos**

Como escolher as melhores fotos para comunicar o que a marca deseja.

#### **13.6 - Catálogo finalizado**

Físico ou digital.

## MÓDULO 14

# MARKETING PARA MODA TRICÔ

### 14.1. Fundamentos do Marketing para Moda

O que é marketing e por que ele é essencial para quem trabalha com tricô retilíneo;

Branding e posicionamento para marcas de tricô;

Público-alvo e segmentação: como identificar e atrair clientes ideais;

Construção de autoridade e diferenciação no mercado.

### 14.2 - 2. Marketing Digital na Prática (Básico, Médio e Avançado)

Básico: Como criar presença online (site, redes sociais, Google Meu Negócio);

Médio: Estratégias de engajamento e criação de comunidade;

Avançado: Técnicas de funil de vendas e remarketing para aumentar conversões.



## MÓDULO 14

# MARKETING PARA MODA TRICÔ

### 14.3 - 3. Redes Sociais e Como Usá-las de Forma Eficiente

Instagram, Pinterest, Facebook e YouTube: qual a função de cada uma e como usá-las no tricô;

Criação de conteúdo estratégico: posts, stories, reels e vídeos que vendem;

Engajamento orgânico vs. tráfego pago: quando investir em anúncios.

### 14.4 - Inteligências Artificiais e o Marketing de Moda

IA geral: Como usar ChatGPT, Midjourney, Runway, entre outras ferramentas para facilitar processos;

IA aplicada à moda: IA para criação de imagens, copywriting, análise de tendências e atendimento ao cliente;

Como utilizar IA para acelerar e otimizar lançamentos.



## MÓDULO 14

# MARKETING PARA MODA TRICÔ

### 14.5 - Estratégias de Lançamento

Tipos de lançamento: semente, interno, perpétuo, relâmpago e lançamento com lista;

Como estruturar um lançamento eficaz para tricô e moda;

Como gerar escassez, desejo e urgência sem parecer apelativo;

Estratégia de precificação para maximizar vendas.

### 14.6 - Tráfego Pago e Performance

Como rodar campanhas de anúncios no Instagram, Facebook e Google para o tricô;

Como otimizar campanhas para atrair leads qualificados.

Estratégias de remarketing para aumentar conversões.

### 14.7 - Estratégia Pós-Lançamento e Fidelização

Como transformar compradores em clientes recorrentes;

Criando uma comunidade fiel e engajada;

Estratégias para vender sem precisar de grandes lançamentos o tempo todo.



## MÓDULO 15

### CONVENÇÃO DE VENDAS

#### 15.1 - Como organizar uma convenção de vendas

