

MA FASHION ACADEMY

FASHION ACADEMY BOOK

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

LERNEN MORE BY WWW.PATTRENDRESSES.COM

الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء

برعاية المصمم منير اسماعيل عبر موقع الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء
الكورس مقدم فقط للاشخاص المشتركين في قوائمنا البريدية

من نحن :
الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء هي عبارة عن مدرسة افتراضية تقدم محتوى غني في مجال معين وهو خاص بتعلم تصميم الازياء من خلال موقعها لاكتروني وعبر قناتنا على اليوتيوب باسم fashion 2018 munir mode@
يمكنكم زيارة موقعنا الاكتروني من هنا
http://www.pattrendresses.com

الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء

اليكم جدول مقاسات الجسم للنساء

جدول مقاسات السيدات وفقًا لمجلة بوردا الألمانية

المقاس بالسنتيمتر	34	36	38	40	42	44	46	48	50	52
محيط الصدر	80	84	88	92	96	100	104	110	116	122
محيط الوسط	62	66	70	74	78	82	86	92	98	104
محيط اكبر حجم	86	90	94	98	102	106	110	116	122	128
طول بنسة الصدر	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
طول الصدر	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
طول الظهر	41	41	42	42	43	43	44	44	45	45
طول الكتف	12	12	12	13	13	13	13	14	14	14
طول الذراع	59	59	60	60	61	61	61	61	62	62
محيط الذراع	26	27	28	29	30	31	32	34	36	38
محيط الرقبة	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43

أولاً : المقاسات :- (اختياري)

محيط الصدر = 96 سم

محيط الوسط = 70 سم

محيط الجانبين (أكبر حجم) = 102 سم

طول الظهر = 40 سم

طول الصدر = 43 سم

طول الجانب = 18 سم

طول الجونلة = 62 سم

المقاسات الإرشادية :-

دوران الإبط = 41 سم

نصف دوران الرقبة = 18 سم

نصف عرض الظهر = 19 سم

طول الكتف = 13 سم

ثانياً : الطريقة :-

1- يقسم دوران الصدر على 2 خمس مرات

96 ÷ 2 = 48 أول ناتج

48 ÷ 2 = 24 ثاني ناتج

24 ÷ 2 = 12 ثالث ناتج

12 ÷ 2 = 6 رابع ناتج

6 ÷ 2 = 3 آخر ناتج

2- يجمع أول ناتج للقسمة + آخر ناتج = 48 + 3 = 51 سم و هذا يمثل عرض الباترون .

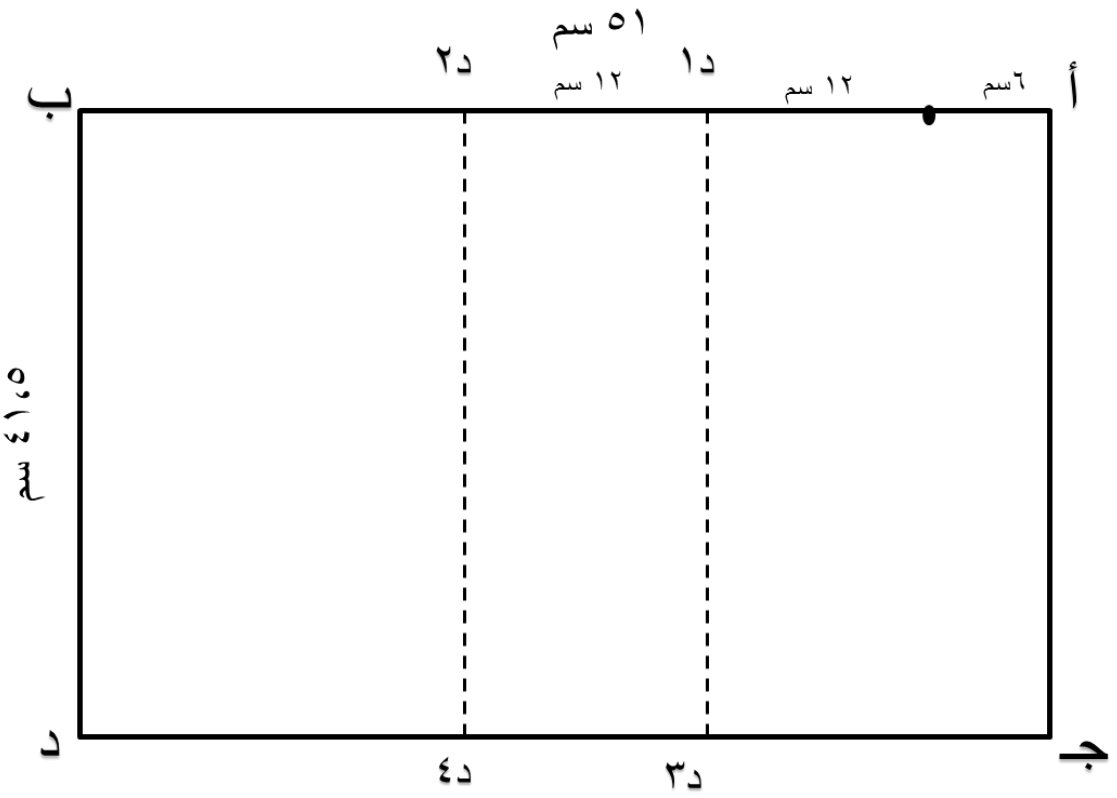
3- الجزء العلوي :

- يرسم مستطيل أ ب جـ د عرضه يساوي عرض الباترون 51 سم .

- و طوله يساوي طول الظهر + 1،5 = 40 + 1،5 = 41،5 سم .

4- الخطوط الطولية الإرشادية :

يقاس يسار نقطة أ على الخط أب مقدار رابع ناتج للقسمة 6 سم ثم ثالث ناتج للقسمة على مرتين 12 سم ، 12 سم على النقطتين دا ، د2 .



5- حردة الرقبة الخلفية :

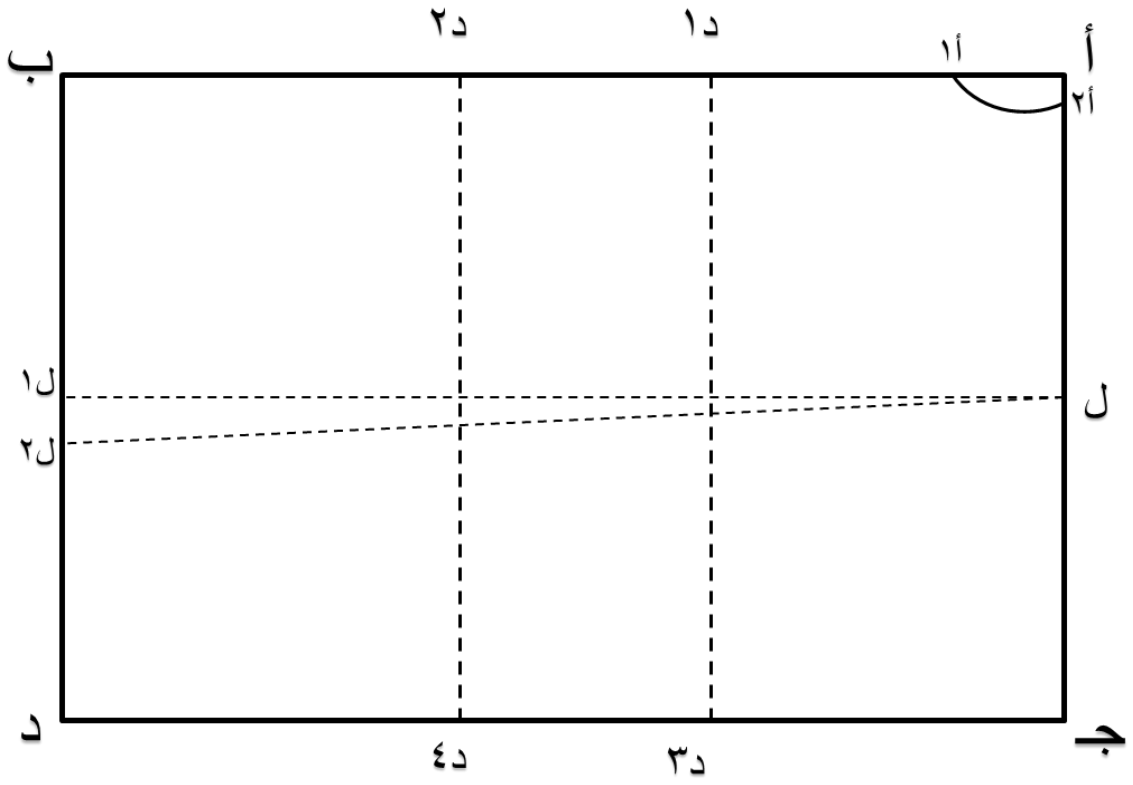
- ضعي نقطة على بعد 1 سم يسار مقاس رابع ناتج للقسمة 6 سم على الخط أ ب .

- يقاس 1،5 سم تحت نقطة أ على الخط أ جـ .

6- خط الصدر :

- تقسم المسافة بين أسفل حردة الرقبة الخلفية و خط الوسط (نهاية الذيل) على 2 و توضع نقطة ل ، و يمد منها الخط الأفقي ل ل1 .

- توضع نقطة ل2 أسفل ل1 على مسافة أخر ناتج للقسمة 3 سم ، ثم نصل ل ، ل2 و هذا الخط تنتهي عنده بنسة الصدر و حردتي الإبط .

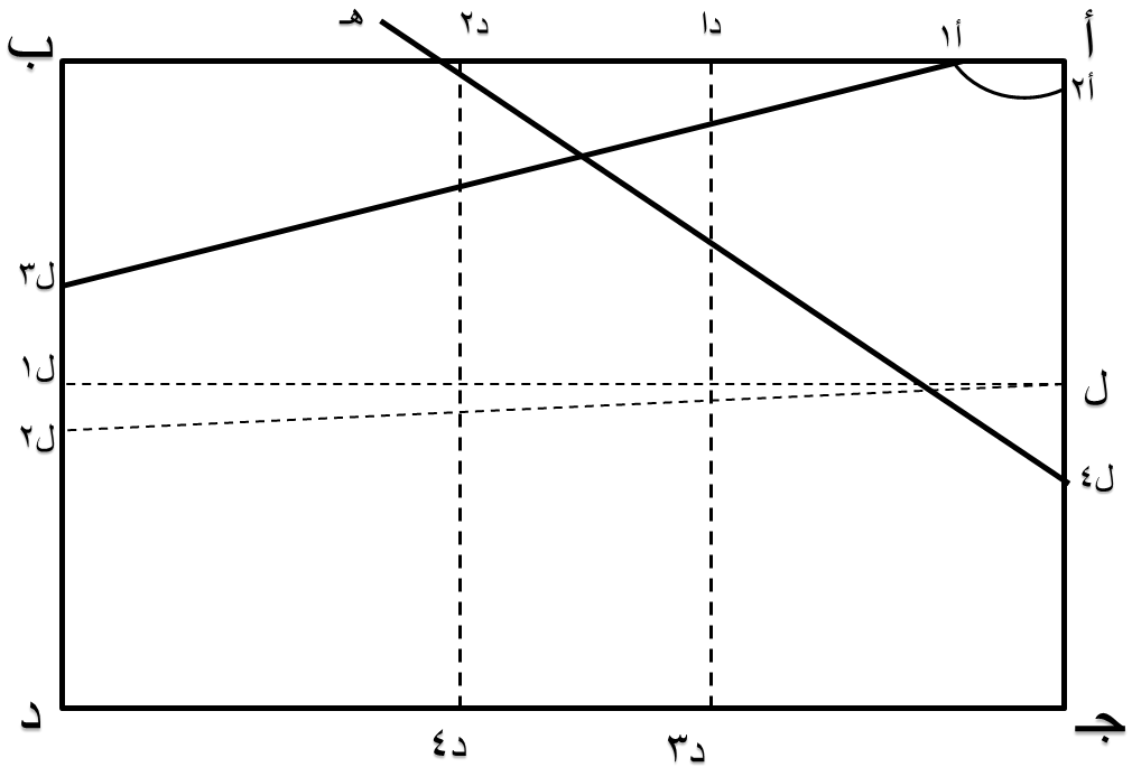


7- خط الكتفين :

- يقاس أعلى نقطة ل1 مقدار 5 سم و توضع نقطة ل3 ثم نصلها بنقطة أ1 (بداية الحردة الخلفية للرقبة) .

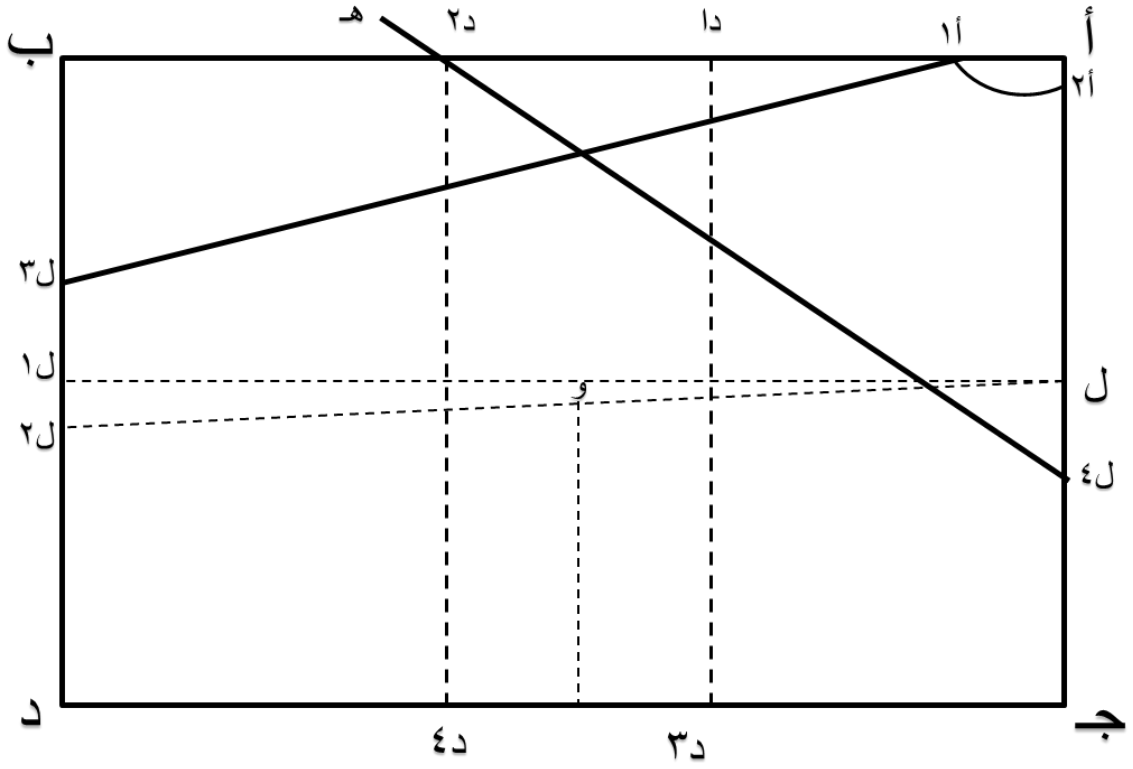
- يثبت شريط المقاس جيدا عند نقطة أ2 و يمد الشريط إلى أن يصل إلى الزاوية ذات النقط ، ثم يحرك الشريط من الزاوية إلى أن يرتفع عن الخط أ ب بمقدار 1،5 سم 0 و هو الفرق بين طول الصدر و طول الظهر في الباترون) كما تشير الأسهم في الرسم و توضع نقطة هـ .

- توضع نقطة أسفل ل على الخط أ جـ مقدار 5 سم و تسمى ل4 ثم نصلها بنقطة هـ .



8- فصل الأمام عن الخلف :

- تقسم المسافة بين د3 و د4 و توضع نقطة نصلها بخط مستقيم إلى الخط ل ل2 و بذلك نفصل الأمام عن الخلف لعمل حردة الإبط و نضع نقطة و .



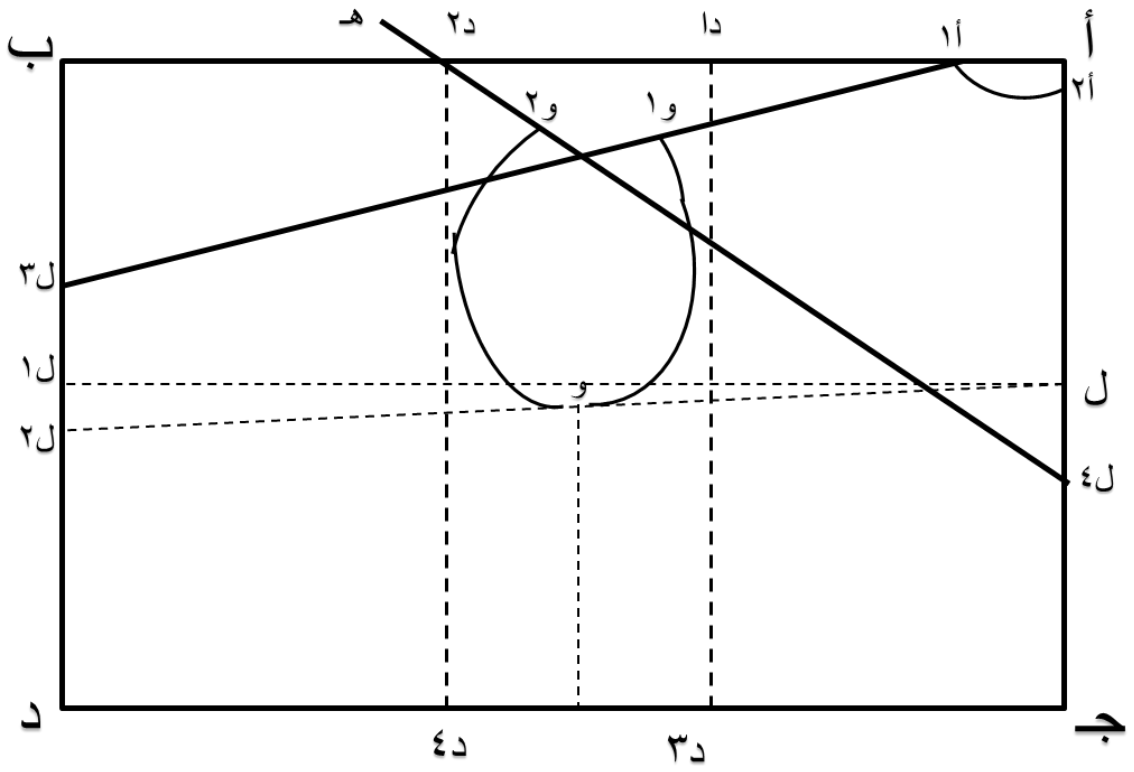
9- طول الكتفين :

- خط كتف الخلف : يقاس من نقطة أ1 على الخط أ1 ، ل3 طول الكتف + 1،5 = 13 + 1،5 = 14،5 و نضع نقطة و1 و هذه الزيادة لعمل بنسه الخلف أو تشريب في الأقمشة الثقيلة .

- خط كتف الأمام : يقاس من نقطة هـ على الخط هـ ، ل4 طول الكتف = 13 و نضع نقطة و2 .

10- حردة الإبط :

صلي أخر نقطتين و1 ، و2 بالنقطة التي تفصل الأمام عن الخلف بخط مقوس .



11- حردة الرقبة الأمامية :

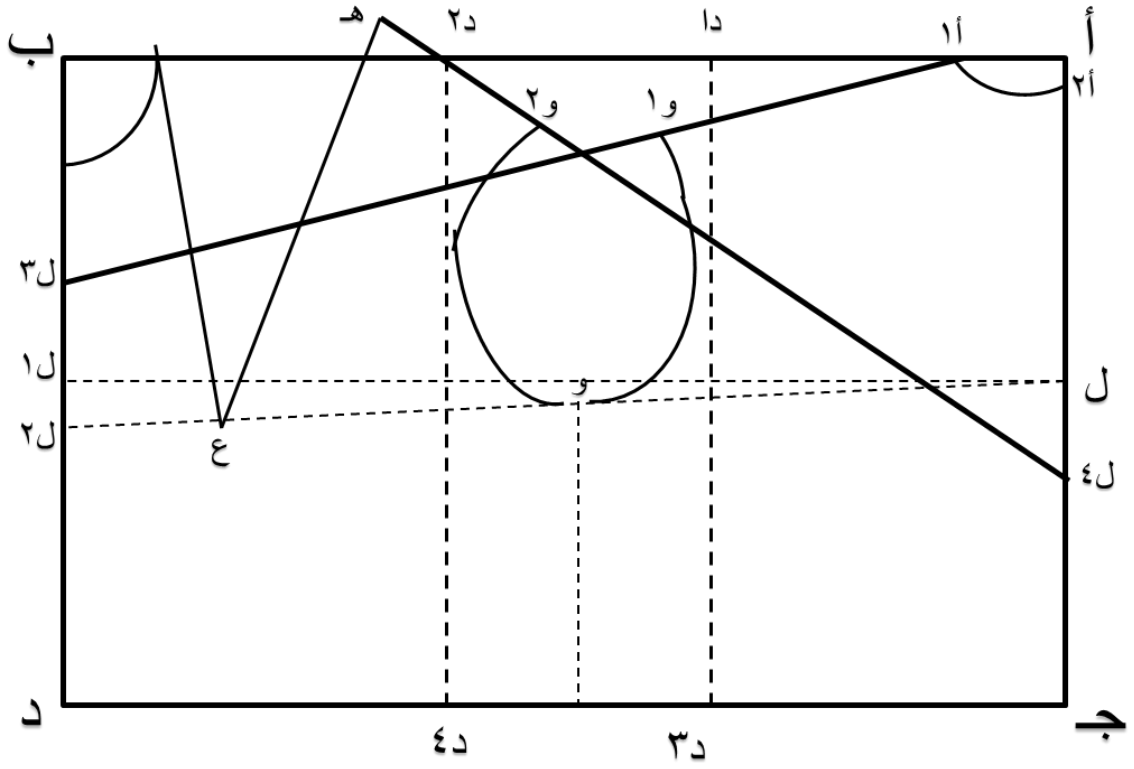
نقيس من نقطة ب على الخط ب، أ 6 سم و نقيس أسفل نقطة ب 6 سم و نصلها باستدارة .

12- بنسة الصدر الأمامية :

- نقسم على 2 الخط العرضي المائل ل ، ل2 في مستطيل الأمام و نضع نقطة و نظرا لأن بروز الصدر أقرب إلى خط منتصف الأمام فإننا نبعد هذه النقطة مقدار 1سم ناحية نقطة ل2 و نضع نقطة ع .

- نصل نقطة ع بنقطة هـ بداية خط كتف الأمام .

- نصل نقطة ع بنهاية حردة الرقبة الأمامية .



13- ضبط مقاس الوسط :

- يقسم دوران الوسط على 2 = 70 ÷ 2 = 35 سم .

- يطرح الناتج من عرض الباترون = 51 – 35 = 16 سم .

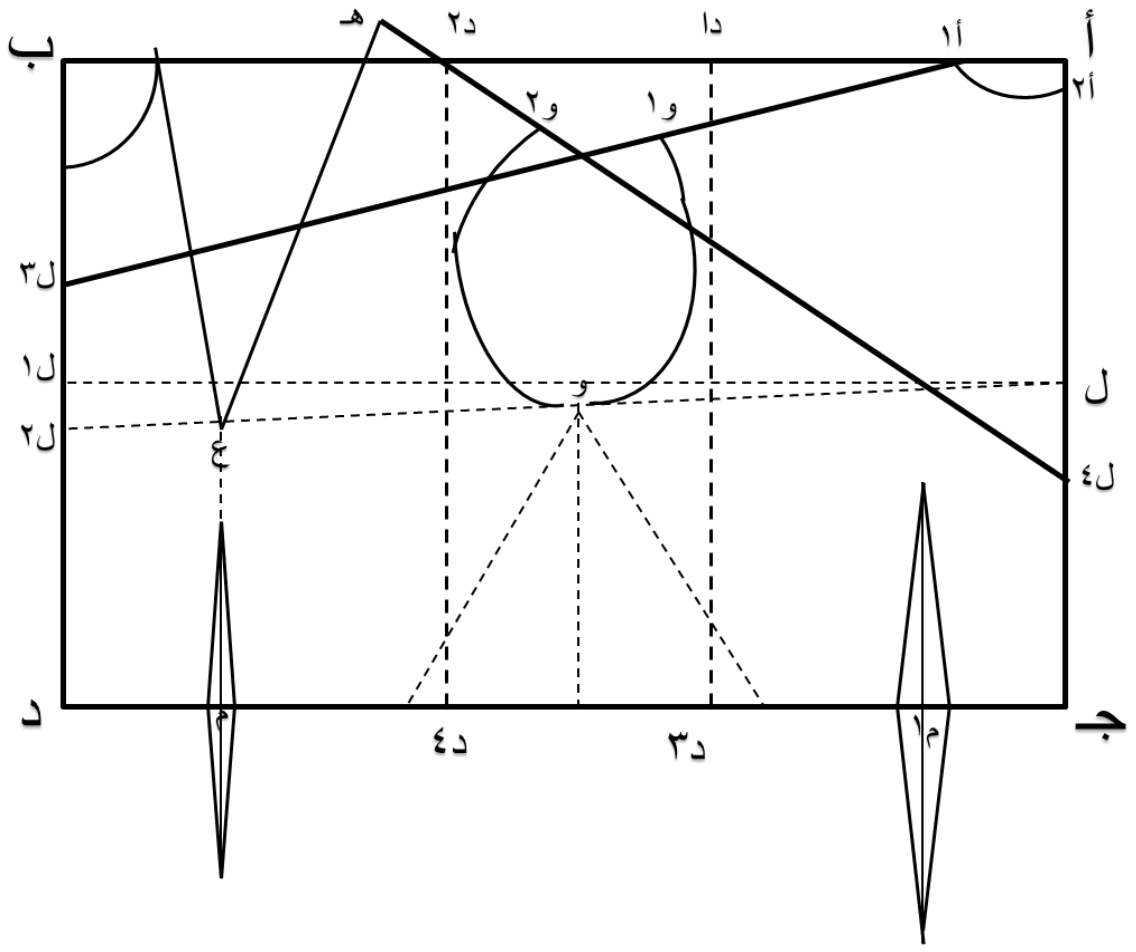
- يقسم الناتج نصفه للخلف و نصفه للأمام = 16 ÷ 2 = 8 سم .

- يقاس يمين و يسار الخط الفاصل 8سم على خط الوسط و نضع نقط نصلها بنقطة و .

14- بنسات الوسط :

- بنسة الوسط للأمام :نمد خط للأسفل من بنسة الصدر من نقطة ع حت خط الوسط و نضع نقطة م ، نحدد مقدار البنسة (لأعلى خط الوسط 8 سم – لأسفل خط الوسط 10 سم – يمين و يسار نقطة م 1 سم) .

- بنسة الوسط للخلف : نقيس المسافة على خط الوسط من نقطة جـ حت الخط الفاصل و نقسمها على 3 = 24 ÷ 3 = 8 سم ، نحدد 8سم من جهة نقطة جـ و نضع نقطة م2 نحدد مقدار البنسة (نرتفع للأعلى 10 سم - للأسفل 12 سم - يمين و يسار نقطة م1 1،5 سم) .



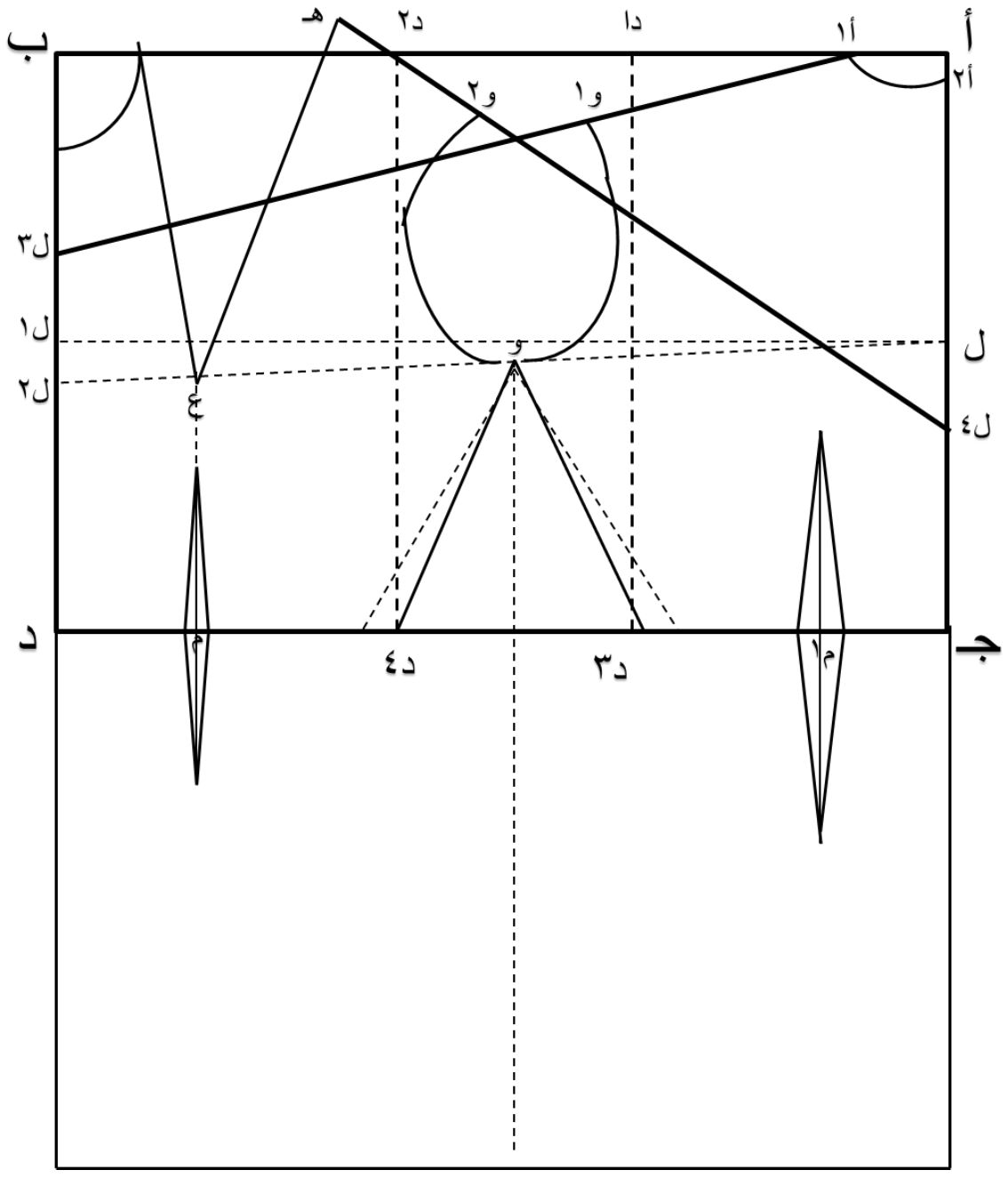
15- تعديل خط الوسط :

- عند قفل البنسة الأمامية و الخلفية سيصبح مقاس الوسط ناقصا عن مقاسه الأصلي 5 سم هي عرض البنستين و لذا فلابد من تعديل مقاس خط الوسط باتباع التالي :

- نقسم مسافة البنستين على 2 = 5 ÷ 2 = 2،5 سم و هذا المقدار يجب إضافته لكل من خطي خياطة الجانب .

16- طريقة عمل نموذج الجزء الأسفل (الجونلة) :

نقوم بمد الخطوط إلى الأسفل مسافة 62 سم طول الجونلة .

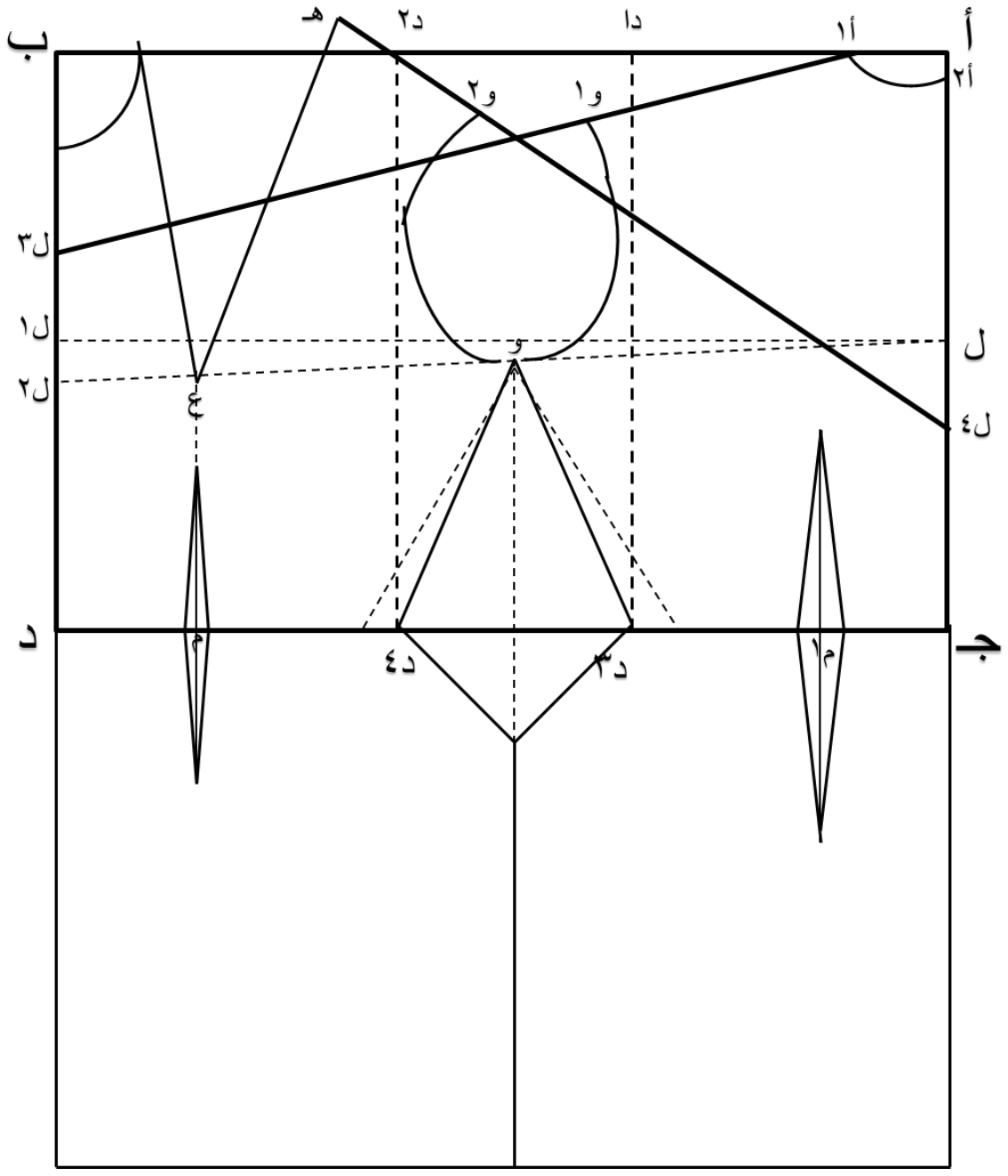


17- دوران الجانبين :

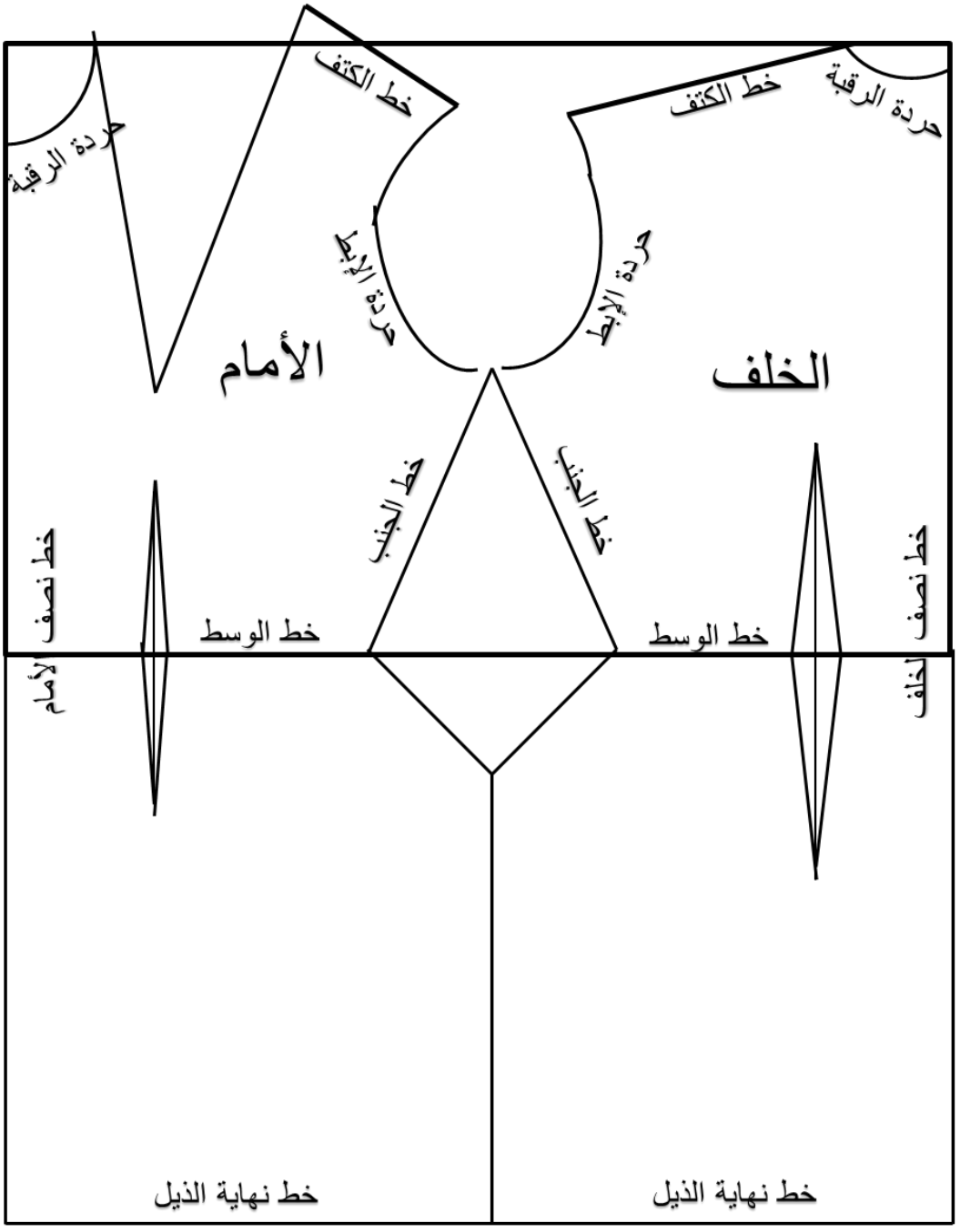
- يقسم محيط الجانبين على 2 = 102 ÷ 2 = 51 سم .

- و من الجائز أن يكون مقاس الجانبين أكبر أو أصغر من ذلك ، و لكن في هذه الحالة لا يوجد فرق بين الناتج و عرض الباترون .

- يقاس أسفل خط الوسط طول الجانب و الذي يساوي 18 سم و نضع نقطة ثم نصل خط الجانب في الأمام و الخلف بالنقطة و يمتد الخط حتى نهاية الباترون .



وبهذا الشكل يكون البارون الخاص بك جاهز ومكتمل اتمنى ان تستفيديو من الشرح المفصل ولا تنسو دعمنا في ترك تعليق في الاسفل ومشاركة الدرس مع اصدقائكم واتمنى لكم كل الخير



الجزء الثاني
الباترون الاساي للكم

طريقة أخذ مقاسات الكم :

المقاسات اللازمة لرسم باترون الأكمام المنفصلة هي : محيط الذراع من أعلى – طول الكم المراد تنفيذه – محيط الأسورة عند انتهاء طول الكم المراد تنفيذه .

وطريقة أخذ المقاسات كالآتي :

١ -محيط الذراع :

يؤخذ هذا المقاس بإمرار شريط القياس حول أكثر جزء ممتلئ في الذراع ويكون الذراع متدلياً إلى أسفل مع ملاحظة عدم شد الشريط .

٢ -طول الكم :

أ- الكم القصير :

يؤخذ هذا المقاس بداية من أعلى نقطة في الذراع (نقطة التقاء نهاية الكتف ببداية الذراع) إلى الطول المراد تنفيذه.

ب- الكم الطويل :

يؤخذ هذا المقاس من أعلى نقطة في الذراع ماراً بالكوع ثم إلى الطول المراد تنفيذه (كم تروكار – أو كم طويل) إلى الرسغ.

٣ -محيط الأسورة :

أ- مقاس محيط الأسورة للكم القصير يؤخذ حول الذراع عند طول الكم المراد تنفيذه ويراعى أن يكون فضفاضاً قليلاً لسهولة الحركة وعدم الضغط على الذراع.

ب- يؤخذ مقاس محيط الأسورة للكم الطويل حول الرسغ وأن يكون فضفاضاً قليلا ثم يضاف ٤سم مسافة مرد لعمل العروة والأزرار اللازمة لغلق الأسورة .

خطوة أولى :

المقاسات :

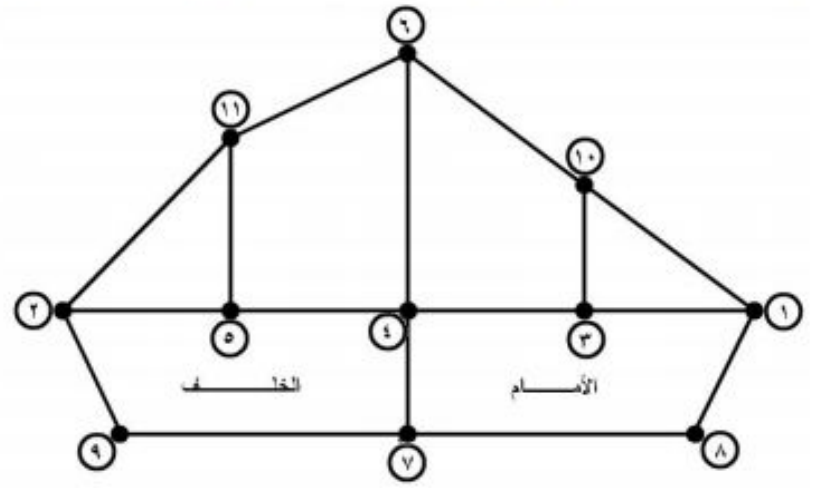
محيط الكم : ٣٢ سم طول الكم = ٢٠ سم اتساع الكم من أسفل = ٣٠ سم

طريقة رسم باترون الكم الأساسي القصير للسيدات

خطوة أولى :

المقاسات :

محيط الكم : ٣٢ سم طول الكم = ٢٠ سم اتساع الكم من أسفل = ٣٠ سم



شكل رقم (٣١- أ)

رسم الباترون :

١ -يضاف إلى مقاس محيط الكم ٤ سم (وهي قاعدة أساسية لكل مقاس) (٣٢ + ٤ = ٣٦ سم) ثم يقسم الناتج على ٤) ٣٦ ÷ ٤ = ٩ سم) .

٢ -يرسم الخط الأفقي (١ ، ٢ (طوله يساوي محيط الذراع بالزيادة .

٣ -يقسم الخط (١ ، ٢ (إلى أربعة أقسام متساوية كل قسم ٩ سم ونضع النقط (٣ ، ٤ ، ٥ (على التوالي كما في(شكل رقم٣١ -أ).

٤ -يقام عمود من نقطة (٤ (لأعلى طوله يساوي ثلث محيط الكم بالزيادة + ١.٥سم . (سم ١٣.٥ = ١.٥ + ١٢ = ٣ ÷ ٣٦) (٦) نقطة ونضع مقاس لكل أساس

٥ -لرسم الخط الفاصل بين الأمام والخلف يقاس من نقطة (٦ (على الخط (٦ ، ٤ (طول الكم المراد تنفيذه لأسفل ونضع نقطة (٧) (٢٠ سم) (هذا الخط هو منتصف الكم) ويصبح الجزء الأيمن يمثل باترون الأمام والجزء الأيسر يمثل باترون الخلف.

٦ -يمد خط أفقي يمين ويسار نقطة (٧ (وموازٍ للخط (١ ، ٢ (لتحديد إتساع الكم من

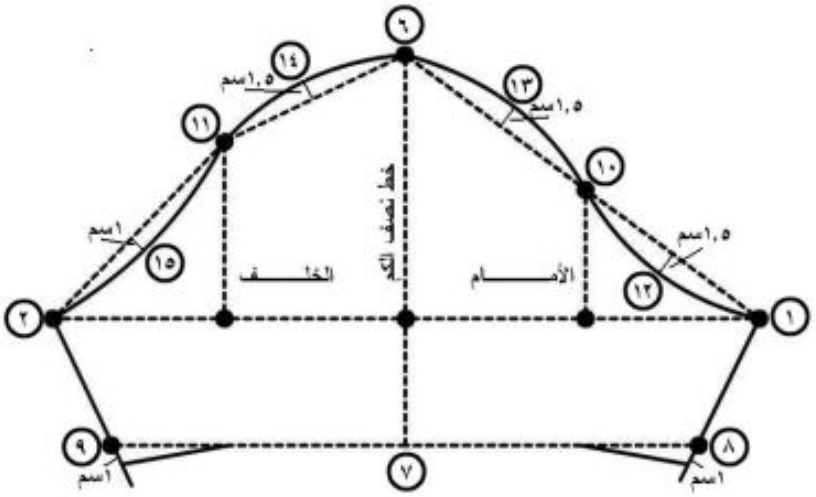
أسفل على هذا الخط .

٧ -يقاس يمين ويسار نقطة (٧ (على الخط الأفقي مسافة نصف اتساع الكم من أسفل (٩ ، ٨) نقطتي ونضع (سم ١٥ = ٢ + ٣٠) .

٨ -لرسم خطي جنب الكم نصل نقطتي (١ ، ٨) (٢ ، ٩ .

٩ -نصل النقط (١ ، ٦ (بخط ثم يقام عمود من نقطة (٣ (لأعلى ويلاقي الخط (٦ ، ١ (في نقطة (١٠ .

١٠ -يقام عمود من نقطة (٥ (لأعلى طوله يساوي ربع محيط الذراع بالزيادة ٩ سم ونضع نقطة (١١ .(٢ ، ١١ ، ٦) النقط نصل- ١١



شكل رقم (٣١ – ب)

خطوة ثانية :

١ -رسم حردة الكم من أعلى للأمام :
أ- يقاس أسفل منتصف الخط (١ ، ١٠ (١.٥ سم ونضع نقطة (١٢ . (
ب- يقاس أعلى منتصف الخط (١٠ ، ٦ (١.٥ سم ونضع نقطة (١٣ . (
ج- نصل النقط (١ ، ١٢ ، ١٠ (بدوران لأسفل ، ثم نصل النقط (١٠ ، ١٣ ، ٦ (

بدوران لأعلى .

٢ -رسم حردة الكم من أعلى للخلف :
أ- يقاس أعلى منتصف الخط (٦ ، ١١ (١.٥ سم ونضع نقطة (١٤ . (
ب- يقاس أسفل منتصف الخط (١١ ، ٢ (١ سم ونضع نقطة (١٥ . (
ج- نصل النقط (٦ ، ١٤ ، ٩ (بدوران لأعلى ، ثم نصل النقط (١١ ، ١٥ ، ٢ (بدوران لأسفل .
بذلك نحصل على حردة الكم من أعلى للأمام والخلف مضبوطة كما (شكل رقم ٣١ ب) .

٣ -تعديل الكم من أسفل :
أ- يمد الخطان (١ ، ٨) ، (٢ ، ٩ (على استقامتهما لأسفل ويقاس من نقطتي (٨ ، ٩ (مسافة ١ سم لأسفل .
ب- يرسم دوران خفيف من نقطتي الـ١ سم لأعلى ليصل إلى الخط (٨ ، ٩ .

ملحوظة :
إذا أريد رسم باترون كم طويل ضيق عند الرسغ (المعصم) تتبع نفس الخطوات السابقة لتعديل الكم من أسفل مع مراعاة تحديد طول الكم المراد تنفيذه على الباترون بداية من نقطة (٦ (على الخط المنصف للكم .

الجزء الثالث
كيف تبدأ مشروع ناجع في عالم الموضة

كيف ابدأ عمل خاص وانشأ علامة تجارية كبيرة في عالم الموضة ولازياء ؟؟

هناك الكثير من الإيجابيات والسلبيات لبدء أى مشروع تجارى، وتصنيع الأزياء لا لا تتشابه عن أى مشروع
بل على الضد من الممكن أن تكون الموضوعات أكثر تنافسية وربما تستغرق سنين عدة لتحقيق انتصارات، لتجعل مشروعك واحدة من المؤسسات الرائدة فى عالم الموضة.



ويقدم موقع **الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء** أثناء أسبوع الموضة الفرنسى بباريس بعض الإرشادات لأصحاب مثل تلك المشاريع، فهناك مئات الآلاف من مصممى الأزياء المختلفين، والمبدعين الذين يرغبون فى فوز مشروعاتهم.

مواضيع ذات صلة :

1- كيف وكم المدى التي احتاجها لكي اصبح مصمم ازياء

2- ابدا مشروع صغير ناجح ومربح في عالم الازياء

3- خطوتك نحو النجاح والشهره كيف تصبح مصمم ازياء ناجح ومشهور

هناك خطوات عدة لبدء عمل تجارى فى ميدان الموضة يلزم تتبعها بحرص، أولا وقبل كل شىء، هناك بعض الأسئلة التى يلزم أن تسأليها لنفسك:

1. **هل ترغبين في أن تقدمى عملا خاصا وهل أنتِ ممن يفضلن الشغل فى أزياء تحمل شعار تجاري هائلة؟**
2. **ما هو الشىء الأكثر جاذبية فى بدء عمل تجارى خاص بالموضة؟**
3. **هل أمتلك مهارات الاتصال الكافية لادخار دفع المورد المالي؟**

(أنت مما لا شك فيه لا تستطيعين أن تفعلى كل شىء بنفسك، ويتطلب الشأن أن يكون معك مجموعة عمل يؤمن لكِ ما يكفى للاستثمار فى مجهودك).
فى الواقع قد يستغرق مشروعك سنين عدة من الشغل الشاق الدؤوب، ولكن حتى تتمكنى من أن تبدأى مسعى تنسيق كل هذا فى غضون شهرين، وأنتِ الرئيس التنفيذى لشركتك بقرب كونك مصممة الأزياء، يلزم أن يكون لديك أفكار ومهارات حديثة لتثرى طاولة جلسات التفاهم، مع شركائك.

ويشير موقع الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء حتّى تخرجك من واحدة من مدارس تصميم الأزياء الكبرى لا يعنى أنك سوف تقتضين 100٪ أو حتى 50% من وقتك تقومين بتصميم أجدد القصات، حتى لو كنت تحبين هذا،

ولكن سوف يكون هناك 10% من الوقت للتصميم، والوقت المتبقى سوف تقضينه وسط إدارة الإصدار والموظفين، والعمل مع المجلات والشبكات، والتعامل مع الموردين، والبحث عن عطاء للتمويل، فى وسط كل ذلك وذاك سوف تحاولين أن تجدى وقتا للاستحواز على ساعات ضئيلة كحد أدنى لتناول الغذاء والاستحمام.
وينصح الاكاديمية الدلية لتعم تصميم الازياء مصممى الأزياء الراغبين فى بدء مشروعات خاصة بهم بوجوب تقديم شىء حديث، بل ويجب أن يكون فريدا من نوعه، ملفتا النظر إلى أن مصمم الأزياء لا يفتقر حتّى يكون منتجه يحمل شعار تجاري فاخرة لتحقيق التوفيق، بصرف النظر عن أن الكثير من مصممى الأزياء يطمحون لتحقيق هذا لاغير

الجزء الرابع
التسوق للمنتجات الخصة بك التي تقوم بتصميمها

- اولا لنتعرف على معنى التسويق والتعرف على طريق التسويق

يُمثّل التسويق مجموعةً من النشاطات التجاريّة المتنوعة التي ترتبط مع التدفقات الخاصة بالخدمات والسلع، ومن ثمّ تنقلها من مواقع إنتاجها إلى مواقع استهلاكها، ويُعدّ التسويق عمليةً تستخدم التخطيط في توفير مزيج متناسق من الترويج، والتوزيع، والبيع، والأسعار التي تُساهم في تحقيق جميع احتياجات المستهلكين؛ عن طريق الوصول إلى التكامل بين أهداف المُنشأة وأهداف المُستهلكين، ويُعرَّف التسويق وفقاً للجمعيّة الأمريكيّة بأنّه وسيلة تُخطّط وتُنفّذ جميع الأشياء المُتعلّقة بتصميم، وتسعير، واختيار مواصفات

الخدمات والسلع؛ من أجل تعزيز التبادل الذي يُساهم في توفير حاجات المُنشآت والأشخاص.

كيفية تسويق المنتجات

كيفية تسويق المنتجات

تهتمّ الكثير من الشركات والمصانع التجاريّة بتسويق منتجاتها؛ بهدف تحقيق الأرباح الماليّة، وتعزيز وجودها في السّوق ويعتمد نجاح تسويق منتج ما على تطبيق عدّة طُرق مهمة،

إعداد خُطة خاصة بالمبيعات:

هي خُطة تعتمد على تحديد السّوق الذي سيتمّ تسويق المُنتج فيه، فكلّما حُدّد السّوق بطريقةٍ دقيقة، كلّما ساهم ذلك في زيادة الجهود الخاصة بالتسويق؛

من خلال اختيار طُرق المبيعات الأكثر مناسبةً للمنتج، وعند إعداد خُطة خاصة بالمبيعات فيجب أن تشمل المحتويات الآتية:

أهداف المبيعات:

هي أهداف يجب أن تتميَّز بقابليتها للتحديد والقياس؛ أي أن تكون حقيقيّة، مثل ضمان إنتاج 10 منتجات يومياً بهدف بيعها للمُستهلكين.

نشاطات المبيعات:
هي التكتيكات التي تُساعد على تطبيق التخطيط المُناسب لبيع المُنتج، سواء بالاعتماد على البيع بشكلٍ مباشر أو تقديم مجموعة من العروض التجاريّة، مثل إرسال المنتجات إلى تُجّار التجزئة لبيعها.

الجدول الزمنيّ:
هو ربط مكونات وعناصر خُطة المبيعات مع تواريخ مُحدّدة؛ ممّا يُساهم في وضع الخطوات التسويقيّة داخل جدول زمنيّ حقيقيّ.

بناء السّوق الخاص بالمنتج:
هي من الطُرق المفيدة في تسويق المنتجات؛ حيث تساهم في تعزيز وصول المُنتج وتوزيعه داخل السّوق؛ عن طريق البدء بالبيع المُباشر للأفراد أو المستهلكين النهائيين، ويُساعد ذلك على تعزيز الثقة اتّجاه طبيعة الطلب على

المنتج، والاعتماد على العُملاء بصفتهم المرجع الرئيسيّ لتوفير معلومات وبناء تغذيّة راجعة عنه.

استخدام شبكة الإنترنت:
هو إدراك مدى أهمية الإنترنت بصفته قناة ناجحة وفعّالة لتسويق المنتج؛ حيث يُساهم في الوصول إلى السّوق بالاعتماد على الموقع الإلكترونيّ الخاص بالمُنشأة، أو من خلال الاستعانة بموقع إلكتروني مُتخصِّص ببيع المُنتجات وتسويقها.

التعامل مع المتاجر الكبيرة:
هو الاعتماد على التعاون والتواصل مع أحد المتاجر الكبيرة لتسويق المنتج المطلوب، ويعتمد نجاح التعامل مع هذا النوع من المتاجر على تنفيذ الأمور الآتية:

اختيار المشتري المناسب:
هي من التحديات التي تواجه صاحب المُنشأة أثناء البحث عن المستهلكين المناسبين داخل المتاجر ذات الحجم الكبير.

الاستعداد:

هو تقديم عرض توضيحي حول المنتج، والحرص على أن يكون جاهزاً للتوزيع والبيع للمستهلكين.

الصبر:

هو إدراك صاحب المُنشأة ضرورة الانتظار لفترة قد تصل إلى أكثر من عام واحد حتّى يُصبح المنتج موجوداً على الرفوف الخاصة بهذه المتاج

نصائح لنجاح التسويق يحرص كلّ صاحب مُنشأة على تحقيق النجاح في تسويق منتجاته؛

لذلك يجب أن يتقيّد بالنصائح الآتية:

- يجب إدراك أنّ العُملاء هم الشريان الرئيسيّ للمُنشأة، فلن ينجح العمل أو المُنتج دون وجود عُملاء.

- الحرص على توفير مُنتج يُشبع رغبات العُملاء ويُحقّق رضاهم عن العمل.
- الاهتمام بتقييم العمل والمنتج بشكلٍ دائم من حيث نسبة المبيعات وطبيعة الإنتاج.

- السعي للمحافظة على العُملاء الحاليين هو أفضل من الحصول على عميل جديد واحد لمرِّة واحدة فقط.
- الحرص على تطبيق استراتيجيّة تُساهم في تميّز المنتج عن مُنتجات المُنافسين، سواء من حيث السعر أو الجودة.
- السعي إلى تقديم مُنتجات جديدة تُساهم في زيادة عدد العُملاء.
- الاهتمام بتطبيق طُرق جديدة وحديثة في الإعلان والترويج عن المُنتج، مثل المشاركة في الفعاليات والمهرجانات التسويقيّة والتجاريّة.
- الترويج للمنتج باستخدام التسويق الإلكترونيّ وأدواته؛ كالبريد الإلكترونيّ والمواقع الإلكترونيّة.

الاكاديمية الدولية لتعلم تصميم الازياء | International Fashion Academy اول مجلة عربية اوروبية تقدم اهم العروض والاخبار من داخل وخارج اوروبا باللغة العربية - كما ايضا تختص في تقديم دروس مجانية في تعلم تصميم الازياء وتتابع اهم الاحداث الخاصة بعالم الموضة والجمال من اوروبا والوطن العربي

تأليف واعداد المصمم منير اسماعيل -جميع الحقوق محفوظة لدى دار النشر الجوهرة للنشر والطباعة 2019 -المانيا بوخولت 46397
هاتف -+4915731935138 البريد الاكتروني - munirmode306@gmail.com الموقع الرسمي :
www.pattrendresses.com - www.macartonlineshop.com



MA FASHION ACADEMY

FASHION ACADEMY BOOK

WWW.DZPEN.COM | قلم الجزائر

LERNEN MORE BY WWW.PATTRENDRESSES.COM