

9 788425 224478

Kate, Scully

Es asesora de predicción del color y profesora de Promoción de moda en la University of the Creative Arts de Rochester. Es miembro del British Textile Colour Group y del Colour Group of Great Britain. Ha trabajado como diseñadora de estampados, y como editora de color y tejidos para diversas publicaciones.

riverside agency

Predicción de tendencias del color en moda

Autor: Kate, Scully

GG Moda

Moda y textiles: diseño

GG

ISBN: 978-84-252-2447-8 / Rústica / 192pp | 215 x 280 cm

Precio: $ 56.500,00

El color es una potente herramienta de venta. Es el primer elemento que llama la atención del consumidor desde el escaparate. ¿Cómo deciden una marca o una tienda la paleta de colores más adecuados para sus productos? ¿Cuál es el proceso por el que los diseñadores, los equipos de desarrollo de productos y los responsables de compras eligen los colores? ¿Y de dónde proceden esos colores? La respuesta está en la predicción del color que consiste en el proceso de anticipar las orientaciones de color y tendencias para todo el espectro de productos de moda y sectores afines. La función de la predicción del color es investigar, anticipar y, finalmente, interpretar el color, de forma que ayude a diseñadores, desarrolladores de productos y vendedores a elegir colores que resulten atractivos al consumidor y potencien las ventas de un producto.

Este libro examina la predicción del color explorando cómo y por qué se desarrollan las paletas para las temporadas y ofrece ejemplos prácticos de cómo funciona este sector: desde la elaboración de una paleta hasta la teoría del color o las relaciones entre los colores. Una guía práctica que resultará de gran interés para estudiantes de diseño de moda, desarrollo de productos o marketing y promoción de moda, ya que analiza las herramientas para desarrollar combinaciones de estudio, así como las habilidades y metodologías necesarias para elaborar una paleta de color que conecte con los deseos y necesidades del consumidor.

El color es una potente herramienta de venta. Es el primer elemento que llama la atención del consumidor desde el escaparate.