

Nazwa kwalifikacji: **Organizacja procesów wytwarzania wyrobów odzieżowych**Oznaczenie kwalifikacji: **AU.42**Numer zadania: **01**Kod arkusza: **AU.42-01-01\_01\_zo**Wersja arkusza: **zo**

Lp.	Elementy podlegające ocenie/kryteria oceny
<b>R.1</b>	<b>Rezultat 1: Zestawienie konstrukcyjnych części składowych spódnicy</b>
R.1.1	przód – 1 element
R.1.2	boczna (lewa) część przodu – 1 element
R.1.3	tył – 2 elementy
R.1.4	pasek – 1 element
R.1.5	listewka do podklejenia pęknięcia – 2 elementy
R.1.6	pasek – 1 element
<b>R.2</b>	<b>Rezultat 2: Karta pracy w krojowni</b>
R.2.1	przeglądanie materiału - przeglądarka
R.2.2	warstwowanie materiału - warstwowarka / układarka
R.2.3	nałożenie rysunku układu szablonu na pierwszą warstwę/ drukowanie układu szablonu/ rysowanie układu szablonów
R.2.4	dzielenie/rozkrój nakładu na sekcje - krajarka ręczna
R.2.5	krojenie elementów konstrukcyjnych - krajarka taśmowa/ stacjonarna
R.2.6	kontrola jakości wykrojów - " _ "
R.2.7	znakowanie wykrojów - przyrząd do oznaczania punktów wewnętrznych / zewnętrznych na wykrojach
R.2.8	numerowanie wykrojów – numerator
R.2.9	kompletowanie / pakowanie wykrojów / przekazanie wykrojów do szwalni – urządzenie transportowe / ręcznie
<b>R.3</b>	<b>Rezultat 3: Karta operacji technologicznych</b>
R.3.1	nazwy elementów spódnicy: pasek, przód, boczek przodu / przody, pasek
R.3.2	technikę klejenia – technika małych wklejek
R.3.3	maszyny do klejenia: klejarka / prasa uniwersalna / żelazko elektryczno-parowe
R.3.4	zabieg podklejenia wierzchniej części paska
R.3.5	zabieg przyszycia paska do spódnicy
R.3.6	zabieg dwukrotnego przestębnowania paska
R.3.7	prawą stronę wyrobu
R.3.8	elementy spódnicy i opisał je
R.3.9	opisał kolejne zabiegi technologiczne
<b>R.4</b>	<b>Rezultat 4: Chronologiczne zestawienie zabiegów wykonania elementów spódnicy damskiej z uwzględnieniem kontroli jakości - tabela 4</b> (kryterium 4.7 i 4.8 należy uznać za spełnione, jeżeli będzie zapisane w Rezultacie 4 lub w Rezultacie 5 - zgodnie z technologią wykonania)
	<i>Przód - zdający zapisał nazwy zabiegów:</i>
R.4.1	obrzuć krawędzi elementów
R.4.2	zszycie zaszewki
R.4.3	zszycie szwu na linii cięcia modelowego
	<i>Tył - zdający zapisał nazwy zabiegów:</i>
R.4.4	obrzuć krawędzi elementów
R.4.5	zszycie zaszewek
R.4.6	zszycie szwu środka tyłu
R.4.7	wszycie zamka
	<i>Pasek - zdający zapisał nazwy zabiegów:</i>
R.4.8	odszyć końcówki pod zapięcie
R.4.9	zapasowanie paska/ co najmniej raz uwzględniono zabieg prasowania międzyoperacyjnego
R.4.10	co najmniej raz uwzględniono kontrolę międzyoperacyjną produkcji

<b>R.5</b>	<b>Rezultat 5: Chronologiczne zestawienie zabiegów montażu i wykończenia spódnicy damskiej z uwzględnieniem kontroli jakości - tabela 5</b>
<i>Montaż i wykończenie - zdający zapisał nazwy zabiegów:</i>	
R.5.1	zszycie szwów bocznych
R.5.2	przyszycie paska i przestębnowanie paska
R.5.3	podwinięcie/ założenie obrębu i podszycie kryto
R.5.4	przestębnowanie linii pęknięcia w przodach
R.5.5	oznaczenie i wykonanie dziurki
R.5.6	prasowanie końcowe
R.5.7	przyszycie guzika
R.5.8	kontrola ostateczna wyrobu
<i>Maszyny, urządzenia, oprzyrządowanie – zdający zapisał co najmniej raz w rezultacie 4 lub 5:</i>	
R.5.9	maszyna stębnowa, stopka do wszywania zamków kryto, overlock, żelazko elektryczno-parowe
R.5.10	dziurkarka, guzikarka, podszywarka
<b>R.6</b>	<b>Rezultat 6: Wykaz metod sprzedaży internetowej na potrzeby sprzedaży spódnic</b>
<i>W tabeli 6 zdający uwzględnił:</i>	
R.6.1	co najmniej jedną metodę z wymienionych: własny sklep internetowy, pasaż handlowy, platforma handlowa lub dowolny przykład sprzedaży internetowej odzieży np.: własna strona internetowa, sklep typu Zalando, platforma Allegro itp.
R.6.2	co najmniej jedną korzyść dla firmy z wymienionych: <i>dostęp do dużej grupy potencjalnych klientów, możliwość sprzedaży 24 godziny na dobę, szybka informacja o efektach sprzedaży</i>
R.6.3	co najmniej jedną korzyść dla firmy z wymienionych: <i>niższy koszt prowadzenia sprzedaży, możliwość bieżącego aktualizowania oferty, łatwy kontakt z klientem, nieograniczony zasięg oddziaływania</i>
R.6.4	co najmniej jedną korzyść dla firmy z wymienionych: <i>możliwość zdobywania informacji o klientach, możliwość zdobywania opinii klientów o ofercie, możliwość promowania na portalach społecznościowych, możliwość dotarcia do klientów indywidualnych i instytucjonalnych</i>
R.6.5	co najmniej jedną korzyść dla klienta z wymienionych: <i>oszczędność czasu, duży wybór produktów, łatwość wyszukania produktu zgodnego z oczekiwaniami, możliwość porównania cen towarów, zakupy bez wychodzenia z domu</i>
R.6.6	co najmniej jedną korzyść dla klienta z wymienionych: <i>wygoda zakupu, szczegółowa informacja o produktach, możliwość porównania produktów różnych marek, możliwość zwrotu towaru</i>
R.6.7	co najmniej jedną korzyść dla klienta z wymienionych: <i>łatwy dostęp do oferty, możliwość zakupu 24 godziny na dobę, możliwość kontrolowania wydatków (opcja koszyk), możliwość wyszukania najkorzystniejszej oferty</i>