

Бизнес- план ателье

Вафина Карина Руслановна

ученица 9 а класса МАОУ

гимназия № 1 г. Белебея

Руководитель:

Зинатуллина Зульфия Мазитовна

В любом из городов нашей страны мы найдем огромное количество магазинов, которые вполне могут удовлетворять спрос на одежду. Несмотря на разнообразие ассортимента, по сути, весь он состоит из стандартных моделей. Именно этим и обусловлен неугасающий спрос на ателье, где могут сшить оригинальную одежду под конкретного человека. Поэтому ателье может стать отличным начальным бизнесом. Почему же этот бизнес так привлекателен для начинающего предпринимателя?

Во-первых, это хороший бизнес для специалиста по пошиву одежды, во-вторых, в этом бизнесе с самого начала видны перспективы и понятно, как можно добиться успеха - найти заинтересованных клиентов, которые станут постоянными и будут приносить стабильный доход.

Мои родители являются индивидуальными предпринимателями и в 2010 году, моя мама открыла магазин тканей и фурнитуры. Спустя три месяца работы магазина, я предложила маме открыть при магазине ателье. Я с детства увлекаюсь модой, слежу за фэшн – индустрией. Мы совместно разработали бизнес-план, творческой идеей и дизайном занялась я, так как моя мама по первой профессии бухгалтер, то она занялась расчетами.

Моя школа, МАОУ гимназия №1 г. Белебея, имеет определенный цвет формы (зеленый малахит), но готовой формы в продажах найти очень тяжело, поэтому я предложила маме отшивать форму в ателье, как для гимназии, так и для других школ. Поэтому с клиентами у нас проблем не было.

Также сейчас популярна одежда «Мама и Дочка» или «Семья», когда дети и родители одеты в одежду из одного вида тканей, но разного фасона.

Еще нашими клиентами являются молодожены, которые также хотят индивидуальности, поэтому клиенты обращаются именно к нам.

Бизнес План планировали реализовать в 2016-2017гг.

Наше ателье было ориентировано, в основном, на средний и малообеспеченный класс.

Главными конкурентными преимуществами являются: эксклюзивность, высокое качество, пошив по фигуре.

Цена была не главным инструментом борьбы, но нацелена она была на средний класс потребителя.

Поставщиками оборудования, а также инструментов для ателье является компания Веллтекс - поставщик швейного оборудования, швейной фурнитуры и тканей.

В будущем мы планируем организовать ШОУ РУМ — новый вид бизнеса, который в последнее время активно развивается во всем мире. Мы будем отшивать некоторые модные модели и выставлять их на продажу.

Преимущества данного бизнеса:

1. Индивидуальность. Изготовление вещей по индивидуальным размерам;
2. Оригинальность. Изготовление оригинальных вещей.
3. Ремонт. Определённый круг людей предпочитает по тем или иным причинам ремонтировать старые вещи и не всегда имеет возможность делать это самостоятельно.

Я помогала маме работать в магазине: раскладывала товары на полки, развешивала много разных и красивых тканей, и, конечно же, каждый сезон я помогала менять интерьер, чтобы покупатели чувствовали уют и атмосферу нашего магазина.

Доход нашего бизнеса составил:

1. По ремонту одежды:

При среднем посещении 7 человек в день и среднем чеке 300 рублей.

Доход в день 2 100 рублей. В месяц можно прогнозировать: 44 100 рублей.

2. По пошиву одежды:

Практика показывает, что при работе 24 дней в месяц можно выполнить около 35 заказов.

Средняя цена заказа – 1 500 рублей * 35 изделий = 52 500 рублей.

Расходы в месяц: 47 280 рублей (оплата труда, налоги, прочие расходы).

Итого: на основании этих данных считается прибыль: 52 500 руб.
+44 100 руб. - 49 320 руб = 47 280 руб. в месяц.

Таким образом, окупаемость проекта была равна: 8 месяцев.

Рентабельность ателье составило: 13%

Так как, моя мама директор фирмы «Приоритет», она не успевала совмещать две работы, поэтому мы передали бизнес в другие руки. Но в будущем я планирую вернуться к этому проекту, потому что в маленьких городах данный бизнес – план выгоден.