

БИЗНЕС ПЛАН АТЕЛЬЕ

ВЫПОЛНИЛА: СТУДЕНТКА 4 КУРСА ГРУППЫ Т44КМ

КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

- Стартовые инвестиции: 550 300 рублей
- Срок окупаемости: 2-4 месяца
- Рентабельность: 20-30%
- Ежегодная чистая прибыль: 940 800 рублей



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- **Идея:** Организация ателье по пошиву и ремонту одежды с нуля, рассчитанного на клиентов со средним уровнем дохода и выше. Проект выходит на самоокупаемость ориентировочно через 8 месяцев после старта.
- **Организационная форма:** ИП или ООО
- **Цели проекта:**
 - Создание швейного ателье по бизнес-плану;
 - Предоставление широкого спектра качественных услуг;
 - Обеспечение клиентов высоким уровнем сервиса;
 - Получение регулярной ежемесячной прибыли;
 - Перспективы: организация сети мастерских по пошиву и ремонту одежды и текстиля в спальных районах Новосибирска.
- **Целевая аудитория:** женщины разных возрастных категорий – 85%, семейные пары – 10%, мужчины – 5%.
- **Виды услуг:** Реставрация изделий из любых материалов; Ремонт кожаных и меховых изделий; Пошив мужской, женской и детской одежды по индивидуальным лекалам; Пошив текстиля (постельное белье, шторы).
- **График работы:** 6 дней в неделю с 10.00 до 20.00.
- **Общее количество рабочих часов в неделю – 70 часов.**

НИША НА РЫНКЕ

- Последние десять лет российская текстильная промышленность испытывала серьезный кризис. По оценкам специалистов, сегмент по производству одежды в 2013-2016 годах был на 80% занят азиатской и европейской продукцией. Доля отечественного производителя достигала всего 20%.
- В 2017 году ситуация начала меняться благодаря существенной поддержке со стороны государства. Кроме того, частные инвесторы активно вкладывали средства в малые и средние предприятия по пошиву одежды из отечественного сырья, в результате чего держать швейное ателье стало выгодно, особенно в небольших городах.
- В Новосибирске в Искитимском районе приходится 1 швейная мастерская узкого профиля, обслуживающая около 4000 жителей. При этом конкуренция в данной нише незначительная. Поэтому бизнес-план ателье по пошиву одежды должен включать расширенный список услуг по доступным ценам.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Рекламная кампания – важная составляющая бизнес-плана швейного ателье. От нее зависит поток клиентов, окупаемость проекта и его востребованность. В первый месяц работы затраты на маркетинг составят 10-15% от общей суммы вложений. Через 2-3 месяца ателье станет более популярным и расходы на ежемесячную рекламу можно снизить. Инвестиции в рекламную кампанию



ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ БАЗА

- Перед тем, как открыть магазин-ателье, следует определиться с организационно-правовой формой. На выбор предпринимателя ИП или ООО. ИП зарегистрировать проще. Для этого собирается необходимый пакет документов и подается в местную налоговую службу. Не все бизнесмены готовы тратить время на подготовку документов. Чтобы избежать долгого оформления ИП можно обратиться к квалифицированным специалистам сервиса Главбух Ассистент, которые бесплатно помогут с регистрацией ИП или ООО.
- При заполнении документов в графе «код по ОКВЭД» указывается: 93.5 («Предоставление прочих персональных услуг населению»), 18.2 («Пошив одежды из текстильных материалов и аксессуаров одежды»), 52.74 («Ремонт бытовых изделий, а также предметов для личного пользования, не включенных в остальные группировки»).
- Если создание ателье планируется совместно с партнером, то лучше зарегистрировать юрлицо, проще открыть ООО. Такая форма организации бизнеса позволит грамотно распределить ответственность между двумя сторонами.

ПОМЕЩЕНИЕ

Помещение выбирается с учетом расположения, цены за квадратный метр и удобства. Размер площади небольшого ателье – 30-40 квадратных метров. Этого вполне достаточно для размещения нескольких рабочих мест, примерочной и зоны ресепшн для приема заказов. Помещение может находиться на цокольном или первом этаже. Стоимость аренды торговых площадей в Искитимском районе в среднем составляет от 800 до 1200 рублей за квадратный метр. Соответственно в бизнес-план на ежемесячную аренду закладывается не менее 25000 рублей.

ОБОРУДОВАНИЕ

В бизнес-плане швейного ателье расходы на оборудование занимают большую часть.

Оборудование лучше закупать у проверенных поставщиков, которые предоставляют хорошие скидки постоянным клиентам. Также можно приобрести некоторое оборудование б/у. Это распространенная практика среди предпринимателей, начинающих бизнес в сфере пошива и ремонта одежды.

Статья расходов рублях	Количество	Стоимость в
Профессиональные швейные машины 160000	4 шт.	
Оверлок 3000	3 шт.	
Петельные, пуговичные машины 30000	2 шт.	
Гладильные доски 4000	4 шт.	
Утюги 10000	5 шт.	
Стул	5 шт.	

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Смета стартовых инвестиций бизнес-плана ателье составляется, исходя из затрат на аренду, ремонт помещения, оборудование, регистрацию бизнеса и рекламную кампанию. На сумму первоначальных вложений могут влиять объективные факторы: Повышение стоимости оборудования или аренды; Дополнительные расходы в процессе ремонта помещения; Изменения цен на маркетинг.

Ежедневное количество клиентов в день – около 8 человек.

Средний чек – 1300 рублей. Таким образом, ателье по пошиву и ремонту одежды может приносить владельцу 312000 рублей в месяц. Чистый доход каждый месяц – 78400 рублей.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

- Предварительный анализ рисков, связанных с открытием швейной мастерской, позволит их минимизировать. Самыми распространенными рисками в текстильной области являются: Сезонный характер работы. Как правило, летом заказов меньше. Поэтому предпринимателю важно суметь быстро сориентироваться в новой обстановке и переключить внимание на новые способы заработка. Это может быть мелкий ремонт одежды или пошив постельного белья, штор, школьной формы.
- Повышение цен на сырье и ухудшение его качества. Чтобы избежать такой ситуации, следует заранее наладить каналы закупок сырья и иметь несколько поставщиков.
- Поломка оборудования. Чтобы этого не случилось, машины регулярно проверяются на наличие дефектов. Полный ремонт швейного оборудования производится раз в полгода.
- Сложность работы с нестандартными фигурами. Некоторые модели требуют индивидуального подхода. Это касается пошива одежды больших размеров. Чтобы быть готовым к таким заказам, необходимо нанимать профессионалов-универсалов высокого уровня.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!