

Метод шести шляп

Вид бизнеса:
**открытие мини-
ателье**



БЕЛАЯ шляпа Информация!



Я хочу открыть мини-ателье, поэтому больших вложений мне не потребуется. Услуги, которые планирую оказывать: пошив одежды и мелкий ремонт (заменить молнию, укоротить брюки, подогнать по фигуре купленную одежду). При данном виде бизнеса – главное, правильно выбрать место расположения ателье и качественно оказывать услуги. Место для ателье следует выбирать ближе к торговым центрам, к магазинам тканей, одежды, к мастерским обуви и изготовления ключей – всё это обеспечивает усиленный покупательский поток. Важно также выбрать более выгодный вариант аренды помещения. Основные инвестиции – в оборудование. Причём важно закупить новое (чтобы в последствии не тратиться на частый ремонт) и действительно качественное (для этого необходимо обратиться за консультацией к профессионалу). На первых порах следует закупить машинку швейную прямострочную, оверлок, машинку подшивочную, гладильную доску и большой паровой утюг, стол для раскроя, зеркало. Помимо этих затрат следует приобрести множество аксессуаров – нитки, иголки, ножницы, измерительные ленты, напёрстки, молнии, пуговицы, распарыватели. Исследования показывают, что узкопрофильный ателье-бизнес не будет высокорентабельным, но средний уровень дохода первое время работы меня вполне устроит. Конкурентная среда в г. Борисоглебске, как и во многих других сферах бизнеса, напряжённая: в городе действует достаточно много ремонтных мастерских, имеются ателье , предоставляющие многопрофильные услуги, обстановку обостряет работа швей на дому, т.е. нелегальный бизнес. Тем не менее, в данный момент времени, когда экономический кризис снизил покупательскую активность населения и уровень их доходов, многие предпочтут сшить вещь на заказ, нежели заплатить гораздо большие деньги в магазине. Да и стремление к индивидуальности стиля никто не отменял. Для привлечения клиентов необходимо детально продумать рекламные мероприятия, а также различные приёмы стимулирования потребителей обращаться именно к услугам моего ателье.

КРАСНАЯ шляпа Эмоции! Интуиция!



Мне кажется, что задуманный мною бизнес будет успешным. Потому что мне нравится шить – я умею и люблю это делать. Потому что заказать платье в ателье – гораздо интереснее, чем купить в магазине, ведь женщина имеет возможность самой выбрать ткань – на свой вкус – самой выбрать фасон, и вещь получится точно по её фигуре, учитывая все особенности. Женщины любят всё красивое – а выбирать ткани, фурнитуру, украшения к наряду – это так приятно. «Мелкий» ремонт всегда актуален – «подрезать» джинсы, заменить «молнию», а значит, спрос на мои услуги будет. Другой вопрос – насколько высокий? Ведь не я же одна оказываю такие услуги. Чувствую, что придётся «бороться» за клиентов, и чувствую, что прибыль придёт не раньше, чем через год, а то и позже. Но мне нравится этот вид деятельности, а когда работа «по душе», то это придаёт силы и уверенности в успехе. Тем более, даже если «прогорю», приобретённое оборудование мне самой пригодится – буду продолжать шить на себя, на семью, брать небольшие заказы на дом – много не получится, т.к. в случае неудачи надо будет устраиваться на работу, и времени для домашних заказов будет мало.

ЖЁЛТАЯ шляпа Позитив!



Мини-ателье имеет все шансы на успех! Вот причины:

1. Моё острое желание самореализоваться в этой сфере.
2. Относительно небольшие финансовые вложения, которые мне под силу.
3. Если я «прогорю» то оборудование, в которое я вложилась, я буду использовать в быту – для себя и для семьи. Это же не одежда и не продукты питания, и не корм для животных – о которых пришлось бы долгое время «ломать голову» – как их сбывать хотя бы по себестоимости, а то и ниже.
4. Постоянный спрос в мелком ремонте одежды.
5. Многие предпочитают шить на заказ, чем покупать в магазинах, т.к. хотят подчеркнуть индивидуальный стиль.
6. Сшитая на заказ вещь идеально учитывает особенности фигуры клиента – зачастую весьма трудно подобрать юбку, платье, брюки либо костюм, который полностью соответствовал параметрам фигуры («низ» 48-го размера, «верх» – 50-го, либо наоборот).
7. В период кризиса дешевле шить вещь в ателье, чем купить в магазине или на рынке.
8. У определённой части населения есть потребность в ультрамодной и эксклюзивной одежде.
9. Я владею достаточными маркетинговыми знаниями (а если нет – то я их добуду!!!) для того, чтобы рекламировать свои услуги , привлекая новых клиентов и сохраняя старых: реклама в интернете, в соц.сетях, и проч.; я умею творчески подойти к процессу оформления ателье – как внешнего вида так и внутреннего – а это немаловажно для привлечения клиентов.
10. Оборудование, которое я собираюсь приобрести – очень качественное, новое, а значит, и услуги по ремонту и пошиву будут качественными.
11. Я могу не только выполнять заказы клиентов, но и рекомендовать им модели одежды. Я слежу за тенденциями в моде и люблю «творить» в вопросах дизайна.
12. Некоторые мои знакомые часто жалуются, что, делая заказ у знакомых портних «на дому», им приходится долго ждать его выполнения, т.к. обычно портнихи работают где-то ещё, а значит, у них не достаточно времени для выполнения домашних заказов.

ЧЁРНАЯ шляпа Негатив!

Идея создания мини-ателье обречена на провал....

Вот причины:

1. Конкуренция в г.Борисоглебске достаточно жёсткая, особенно в сфере нелегального бизнеса – мои личные исследования показали, что многие женщины обращаются к знакомым портнихам, которые оказывают услуги «на дому».
2. Бизнес, скорее всего, не будет достаточно прибыльным – ведь мини-ателье выполняет узкий спектр работ, в отличие от многопрофильных ателье.
3. Окупаемость наступит года через 1,5-2 – и то, при условии, что за это время меня «не съест» конкурент. Это большой срок, в течение которого я буду жить на средства родителей.
4. «Впустую» будут потрачены деньги за аренду – немалые деньги...
5. Спрос имеет черты сезонности – мне кажется, зимой заказов будет совсем мало. Придётся «сидеть» без денег. А аренду всё равно платить!
6. Спрос на мои услуги не будет высоким. Ведь Борисоглебск – не мегаполис, а всего лишь «большая деревня».
7. И кому нужны эксклюзивные вещи?! У тех, кому они нужны, думаю, достаточно денег, чтобы купить их в дорогих, престижных бутиках.
8. В район рынка г.Борисоглебска мне не удастся «внедриться» - а именно там наибольший покупательский поток. Мастерская по ремонту одежды, находящаяся на территории рынка «не пустит» ко мне своих клиентов.



ЗЕЛЁНАЯ шляпа Креатив!



Если всё удачно сложится, то у меня много идей по развитию бизнеса!

1. Я обязательно возьму к себе работать швей-профессионалов, докуплю оборудование, сменю помещение на другое, с большей площадью – даже не для того, чтобы увеличить количество клиентов по имеющимся услугам (вряд ли в нашем городе это будет возможно), а для того, чтобы расширить спектр услуг 9см. Следующие пункты).
2. Буду принимать заказы на пошив шторм.
3. Платья для выпускных, свадебные платья – эти позиции также появятся в моём преискуранте.
4. Изделия для дома, такие как – оригинальные диванные подушки, покрывала, наволочки.
5. Буду арендовать помещение, в котором можно оформить витрину – как известно, правильно оформленная зона витрины во многом повышает интерес к заведению!
6. Хочу открыть отдел рукоделия – бисер, ленточки, пуговицы, мулине, пряжа.
7. Попробую изготавливать сумки из тканей, радикюли – думаю, это интересная идея!
8. Будем пробовать изготавливать подарочные сувениры – панно, картины-аппликации, канзаши.
9. Может быть, будем предлагать услуги по обучению желающих основам швейного мастерства!

СИНЯЯ шляпа Управление!



Применяя метод шести шляп, я пришла к выводу, что надо пробовать! Я буду разрабатывать бизнес-план мини-ателье, пройду все этапы регистрации себя как ИП и ... посмотрим, что из этого выйдет! А для того, чтобы идея успешно реализовалась, следует:

1. Не терять доверия клиентов (*Качество! Лояльность! Уважение!*)
2. Постоянно саморазвиваться, самосовершенствоваться – изучать интернет-источники для овладения новой, актуальной информацией по перспективам развития бизнеса, обучаться на курсах повышения мастерства, посещать выездные семинары, где можно пообщаться с предпринимателями, продолжать изучение маркетинговых подходов к работе с клиентами.
3. Не терять бдительности и постоянно изучать своих конкурентов!