# **Бизнес-план швейного ателье**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Швейное ателье – это выгодный бизнес, который приносит особенно большие прибыли в периоды экономической нестабильности. Компания легко может найти свою нишу, сосредоточившись на определённых услугах, например, на ремонте и восстановлении одежды, пошиве верхней одежды или свадебных платьев. Но этот бизнес требует немалых инвестиций; и чтобы быстро окупить их, важно тщательно спланировать затраты и работу ателье.

**Цель проекта:** открытие ателье по пошиву и ремонту одежды в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные факторы успеха бизнеса:

* выгодное расположение вблизи крупного жилого массива;
* стабильный спрос на услуги ателье;
* выполнение всех основных работ по ремонту и пошиву одежды;
* использование качественных материалов (тканей, нитей, фурнитуры и пр.);
* квалифицированный персонал с большим опытом работы.

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 375 000 |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 450 000 |
| Рентабельность продаж, % | 35 |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 3 |
| Срок окупаемости, мес. | 7 |

## **2. Описание бизнеса**

Ателье специализируется на ремонте и пошиве одежды. Чтобы построить прибыльный бизнес с минимально возможными затратами, подойдёт небольшое помещение площадью 80 м2 и базовый набор швейного оборудования. Мастерская будет располагаться в месте с умеренным трафиком, но вблизи нескольких транспортных остановок и большого жилого массива. Жители ближайших районов станут основными клиентами ателье.

Чтобы открыть ателье, требуется получить заключение Роспотребнадзора на соответствие помещения санитарным нормам и разрешение на осуществление деятельности. Кроме того, обязательно необходимо оформить соглашения на вывоз отходов и проведение дезинфекции со специальными службами.

*Таблица. 1 «Дорожная карта» по организации бизнеса*

|  |  |
| --- | --- |
| **Этапы** | **Неделя** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрационные мероприятия |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения, оформление аренды |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Косметический ремонт помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рекламная кампания |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

## **3. Описание продукта (услуги)**

Чтобы обеспечить постоянный приток заказов и выполнение плана продаж вне зависимости от сезонности, ателье предлагает разнообразные услуги. Основной из них является ремонт одежды.

Пошив – более сложная работа, требующая продолжительного взаимодействия с клиентом (несколько примерок). Результат полностью зависит от мастерства закройщицы и швеи. Но эта услуга приносит большую прибыль при меньших трудозатратах, поэтому считается более выгодной.

Примерная стоимость работ по ремонту и пошиву одежды приведена в таблице ниже.

*Таблица. 1 «Дорожная карта» по организации бизнеса*

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование работ/ изделий** | **Цена от…, руб.** |
| *Виды услуг по ремонту одежды* |
| Замена фурнитуры | 300 |
| Штопка, монтаж карманов и нашивок | 250 |
| Мелкий ремонт | 100 |
| Локальный ремонт, фрагментация одежды (восстановление, укорачивание, удлинение и пр.) | 400 |
| Перекройка верхней одежды | 2000 |
| *Виды изготавливаемых изделий* |
| Юбка | 2000 |
| Брюки | 3000 |
| Платье | 4000 |
| Вечернее платье | 6000 |
| Блузка, рубашка | 2500 |
| Пиджак | 5000 |
| Куртка, плащ | 7000 |
| Пальто | 10000 |

## **4. Описание рынка сбыта**

За период 2015-2019 гг. объем рынка услуг швейных ателье в России увеличился с 102,0 млн до 102,6 млн руб.. Активный рост сдерживался ввиду высокой изношенности основных фондов и конкуренции с недорогими магазинами готовой одежды. В то же время стагнация реальных доходов населения поддержала спрос в этой нише. Мелкий ремонт одежды зачастую дешевле, чем покупка нового изделия.

Эксперты прогнозируют небольшой, но стабильный рост.

## **5. Продажи и маркетинг**

Планируется рекламировать услуги ателье в интернете. Во-первых, создать собственный сайт с указанием полного перечня услуг и их стоимости, предусмотреть возможность обратной связи по различным вопросам. Во-вторых, запустить рекламную кампанию (таргетированные объявления в социальных сетях).

## **6. Производственный план**

Для ремонтной мастерской подойдёт небольшое помещение, чей размер может не превышать 30 кв. м. Особых требований ни санитарные службы, ни пожарные организации к швейным мастерским не предъявляют. Помещение под мастерскую можно арендовать при входе в универмаг или на первом этаже жилого здания в спальном районе.

## **6. Организационный план**

Предполагается, что на старте развития бизнеса в штат ателье будут приняты 3 квалифицированных швеи, закройщица и директор (владелец компании).

Швеи выполняют основную часть работы по ремонту и пошиву одежды, а закройщица берёт на себя самую ответственную часть: помощь клиенту в выборе фасона, подбор и раскрой материала. На директора возлагаются роли руководителя, администратора и маркетолога. Позже, по мере расширения бизнеса, часть его функций (администрирование и маркетинговое планирование) будут переданы отдельным специалистам.

## **8. Финансовый план**

*Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель.*

*ОКВЭД 52.74 – Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки;*

*ОКВЭД 18.22 – Производство верхней одежды;*

*ОКВЭД 17.72 - Производство трикотажных джемперов, жакетов, жилетов, кардиганов и аналогичных изделий.*

*Налог на профессиональный доход (НПД) по ставке 4% с доходов, полученных от физических лиц.*

*Таблица 2. Общие затраты на открытие ателье*

|  |  |
| --- | --- |
| **Расходы** | **Величина, руб.** |
| Регистрационные мероприятия, в т.ч. получение необходимых разрешений | 10 000 |
| Арендная плата (за первый месяц) | 80 000 |
| Косметический ремонт помещения | 30 000 |
| Рекламная вывеска | 18 000 |
| Прочие рекламные материалы | 15 000 |
| Покупка оборудования | 204 000 |
| Прочие расходы | 18 000 |
| **ИТОГО** | **375 000** |

*Таблица 3. Структура расходов на покупку оборудования*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Расходы** | **Количество, шт.** | **Цена, руб/шт** | **Общая цена, руб.** |
| 1 | Швейная машина | 3 | 33 500 | 100 500 |
| 2 | Оверлок | 1 | 22 900 | 22 900 |
| 3 | Утюг | 2 | 2 000 | 4 000 |
| 4 | Доска гладильная | 1 | 3 000 | 3 000 |
| 5 | Парогенератор | 1 | 12 000 | 12 000 |
| 6 | Стол раскройный | 1 | 16 800 | 16 800 |
| 7 | Стол офисный | 4 | 2 000 | 8 000 |
| 8 | Стул офисный | 6 | 800 | 4 800 |
| 9 | Вешало напольное | 1 | 3 000 | 3 000 |
| 10 | Манекен | 1 | 5 000 | 5 000 |
| 11 | Зеркало | 1 | 3 000 | 3 000 |
| 12 | Лампа настольная | 4 | 1 500 | 6 000 |
| 13 | Комплект швейного инвентаря | 3 | 5 000 | 15 000 |
|  | **ИТОГО** |  |  | **204 000** |

## **9. Факторы риска**

Как и в любой отрасли, в сфере услуг ателье есть риски, которые могут привести к снижению количества постоянных клиентов и прибыли. Прежде всего, это:

1. Появление новых конкурентов. Если на рынке появятся новые ателье, то высока вероятность, что упадёт число клиентов. Но этот риск минимален, т.к. новые компании вряд ли решатся внедриться в нишу при условии низкого потенциала расширения.
2. Повышение стоимости тканей и, соответственно, цен. Такая вероятность существует, но в этом случае поднимутся и цены в магазинах одежды, что в конечном итоге мало отразиться на спросе на услуги ателье.
3. Снижение качества услуг. Это возможно, если нанят неопытный, низкоквалифицированный персонал. В таком случае следует провести переобучение или обновить штат.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта https://piter-consult.ru/assets/files/bp-tailoring.pdf