

# Бизнес-план швейного салона «Белошвейка»



# Миссия организации

Быстрая и качественная реставрация, незаметные швы, сохранение внешнего вида одежды.

Обратитесь в наше ателье и убедитесь в качестве нашей работы. После перешива ваша одежда станет более изящной, модной и выглядеть на вас она будет интересно и стильно. Мы поможем сэкономить деньги, силы и время.

# Актуальность работы



- Актуальность темы проектной работы состоит в том, что успех деятельности компании на рынке в значительной степени зависит от того, способны ли ее руководство, менеджмент направить имеющиеся ресурсы на достижение цели и использовать их с максимальным эффектом, а значит грамотно планировать деятельность фирмы.
- В рыночной экономике предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.



# Цели работы

- Целью проектной работы является написание бизнес-плана для проектируемого предприятия швейного салона «Белошвейка»



# Задачи работы

- Проанализировать рынок легкой промышленности г. Москвы
- Описать проектируемое предприятие, его цели и задачи
- Описать услуги предприятия, их конкурентоспособность
- Составить организационный план (документы, необходимые для открытия предприятия)
- Составить производственный план
- Составить план менеджмента
- Составить план маркетинга
- Составить финансовый план
- Проанализировать возможные риски



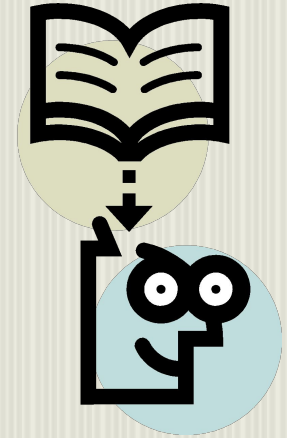
# Договора

1. Учреждение юридического лица
  - Заявление
  - Устав ООО
  - Решение об учреждении
  - Оплата государственной пошлины
  - Договор аренды
  - Договор об открытии счета в банке
2. Трудовые договора(бухгалтер, портные, уборщица)
3. Договор с клиентом (подряда)



# Содержание бизнес - плана

1. Резюме;
2. Маркетинговое исследование рынка;
3. Организационный план;
4. Описание продукции и услуг;
5. Производственный план;
6. Маркетинговый план;
7. Финансовый план;
8. Риски и страхование.



# Резюме



Показатель	Характеристика показателя
Наименование предприятия	ООО «Белошвейка»
Юридический адрес	Г.Москва, ул. Новорязанская д.31
Фактический адрес	Г.Москва, ул. Новорязанская д.31
ИНН	770843345611
Расчетный счет	№ 30206240000004000001 в ОАО Газпромбанке № 3
Дата создания предприятия	1 февраля 2016
ФИО руководителя	Андреева А.А.
ФИО главного бухгалтера	Иноземцева К. М.
Цели создания фирмы	Получение максимальной прибыли
Характеристика продукции	Ремонт и пошив одежды
Численность сотрудников предприятия	<ul style="list-style-type: none"><li>• руководители – 1</li><li>• служащие – 1</li><li>• рабочие – 3</li></ul>
Дизайн продукции	Соответствует международным стандартам
Место реализации	Жилое дом
Уровень качества, дизайн продукции фирм-конкурентов	Средний
Стратегия финансирования	Первоначальный взнос учредителей, в УК 10000 рублей
Метод ценообразования	Рыночный с учетом затрат, спроса и конкуренции
Вид рекламы	Баннер, социальные сети, листовки, сарафанное радио
Способ распространения продукции	Самостоятельный
Прибыль	37697,5 ежемесячно

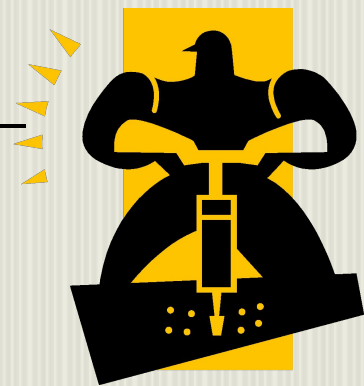


# Анализ рынка легкой промышленности г. Москвы

- Для современного рынка свойственны: постоянное обновление и повышение качества производимой продукции, пополнение товарного ассортимента, удовлетворение покупательского спроса и конкуренция. Рынок проявляет интерес к любым новшествам, новыми считаются товары, не имеющие аналогов.
- В настоящее время московский регион насчитывает порядка 570 ателье по пошиву и ремонту одежды, большая часть которых расположены в столице и составляет около 72%. На Московскую область приходится порядка 28% предприятий. Преимущественно столичные ателье расположены в Центральном административном округе, и составляют порядка 26% от общего количества московских предприятий
- По данным расчетов компании «АМИКО», наиболее успешной является концепция ателье, специализирующегося на оказании платных бытовых услуг населению по ремонту одежды и индивидуальному пошиву. Предположительно, ателье будет располагаться в торговом центре или местах, с высокой проходимостью. В качестве перспективы развития возможно создание сети ателье по ремонту и пошиву одежды под собственным брендом.

# Описание проектируемого предприятия

- Предполагается открытие ателье общей площадью 34 квадратных метров.
- Режим работы с 10.00 до 21.00 часов
- Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью.
- Ателье предлагается расположить по адресу: Новорязанская ул., 31/7С5
- Ателье будет открыто на 1ом этаже жилого дома
- Дата открытия предприятия 01.03.2016 года.



# Дизайн помещения ателье



# Описание услуг



• Предоставляемые услуги предприятия :

1. Ремонт и восстановление повреждений любой сложности.

Быстрая и качественная реставрация, незаметные швы, сохранение внешнего вида одежды.

Обратитесь в наше ателье и убедитесь в качестве нашей работы. После перешива ваша одежда станет более изящной, более модной и выглядеть на вас она будет более интересно, при этом вы сэкономите деньги, силы и время.

2. Индивидуальный пошив, подгонка по фигуре. Ателье выполняет пошив так верхней, так легкой одежды любого ассортимента женской, мужской одежды .

В штате ателье - профессиональные мастера с большим опытом работы.

Любой желающий сможет придти к нам со своими идеями, почерпнутыми из модных журналов или даже с вырезками из гляцевых изданий - и даже не сомневаться: любые пожелания будут учтены и воплощены в жизнь.

Гарантированное качество

На всех этапах работы производится тщательный контроль качества работ.

Наши приемщицы – это конструктора с высшим образованием, служба ОТК представлена опытными технологами, ход работы отражается компьютерной программой.

# Прайс на ремонт ОДЕЖДЫ

## Замена молнии

Наименование изделия	Цена
Юбка, брюки, потайная	280р.
Джинсы	300р.
Платье (50-60 см)	350р.
Куртка:	
- ветровка	400р.
- утепленная	500р.
- сложная	550р.
- пуховик	600р.
- пуховик от 80 см.	800р.
- кармане	400р.

## Укоротить рукава

Наименование изделия	Цена
Платье, блуза:	280р.
- потайная подшивка	300р.
- со шлицами	350р.
- с манжетами	450р.
Пиджак, пальто, куртка:	420р.
- со шлицей	600р.
- с манжетами	500р.

# Укоротить низ

Наименование изделия	Цена
Джинсы	250р.
Джинсы с сохранением низа	380р.
Брюки:	250р.
- потайная подшивка	300р.
- с тесьмой	350р.
- с манжетами	350р.
- спортивные брюки с молниями	400р.
- со шлицами	350р.
Пиджак:	600р.
- с 1-ой шлицей	650р.
- с 2-мя шлицами	750р.
Юбка, платье:	300р.
- со шлицей	350р.
- расклешенное	400р.
- по «косой»	450р.
Занижение талии:	
- от пояса (расклешенная)	450р.
- от пояса («по косой»)	500р.
Пальто, плащ:	650р.
- со шлицей	700р.
- с 2-мя шлицами	750р.
- расклешенное	800р.

## Ушить (расставить) в поясе

Наименование изделия	Цена
Брюки в среднем шве	250р.
Брюки в среднем шве с отделочной строчкой	320р.
Брюки в боковых швах	520р.
Брюки в боковых швах с отделочной строчкой	550р.
Джинсы в среднем шве	400р.
Джинсы в боковых швах	600р.
Юбка (2 шва)	550р.
Юбка (более 2-х швов)	700р.
Шлевка 1 шт.	50р.

## Ушить (расставить) в боковых швах

Наименование изделия	Цена
Брюки	280р.
Брюки в боковых и шаговых швах	450р.
Брюки с отделочной строчкой	500р.
Юбка, платье:	350р.
- расклешенное (с клиньями)	450р.
Пиджак, пальто:	
- только в среднем шве	450р.
- в боковых швах	500р.
- с 1 шлицей	600р.
- с 2 шлицами	800р.

## Заменить подкладку

Наименование изделия	Цена
Брюки	650р.
Юбка:	600р.
- расклешенное	650р.
- со шлицей	700р.
Пиджак без внутренних карманов	1300р.
+ 1 карман	300р.
+ 1 шлица	300р.
Рукава (в двух)	700р.
Пальто	2200р.
- с 1 шлицей	2500р.
- с утеплителем	3000р.
Замена мешковины 1 кармана	350р.

## Заплата, штопка

Наименование	Цена
Пришить заплатку	100р.
Штопка (до 5 кв.см)	190р.
Ремонт шлицы	200р.

## Прочее

Наименование	Цена
Пришить:	
- пуговицу	30р.
- пуговицу с подпуговицей	40р.
- погоны	300р.
- погоны в ручную	450р.
- шеврон	120р.
- подплечники на платье	150р.
- подплечники на пиджак, пальто	250р.
- фирму, липучку	80р.
Заменить бегунок	100р.
Отделочная строчка 1 м.	50р.
Закрутка 1 м. («московский пов»)	80р.
Обработка срезов оверлоком,	40р.
Пошив наволочки	300р.
Пошив пододеяльника	500р.
Пошив штор, тюля отделочной строчкой 1 м.	40р.
Настрочить шторную ленту 1 м.	80р.
Укоротить готовую портьеру 1 шт.	170р.



# Прайс на индивидуальный ПОШИВ

Наименование	Стоимость
Женская одежда	
Юбка	3000
Брюки	5500
Блуза	4000
Жилет	6000
Жакет	10000
Платье	7000
Пальто	12000
Мужская одежда	
Сорочка	4000
Жилет	8000
Куртка	17000
Пальто	20000

# АКЦИИ

- *"Счастливые часы"* = 7%
- *"День Рождения"* = 5%
- *"Участники группы В КОНТАКТЕ"* = 5%
- *"Хочу быть принцессой на выпускном"* = 10%



# Используемое оборудование

Машины:

- Промышленная швейная машина Juki DDL-8700H - 30 207.91 руб.
- MO-6514S-BE6-34K/G43/G43/Q142

Оверлок JUKI 4-х нит.– 41 610.85 руб.

- Гладильная система MIE Completto Non-Stop -50 000руб



# Используемое оборудование

Дополнительные средства малой механизации:

- Лапка тефлоновая T350 – 55руб
- Лапка для молнии P363V-NF -124руб
- Окантователь 4 сложения к прямострочным машинам А-10 – 552 руб
- Окантователь 2 сложения к прямострочным машинам КНФ-12 - 448руб



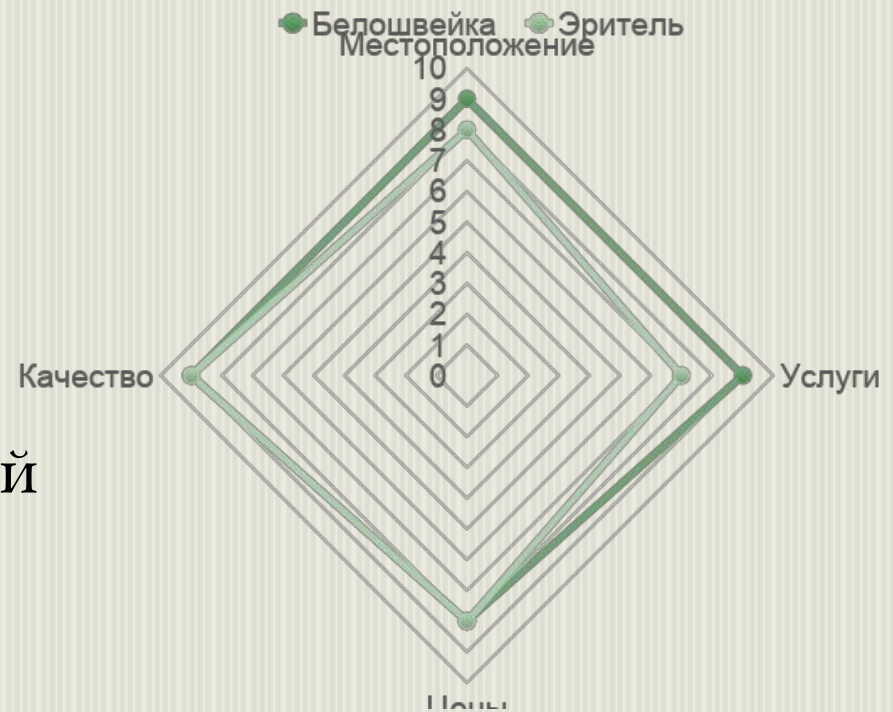
# Анализ конкурентной среды

Показатель	Белошвейка	Ателье Будо	RoyalAtelye	Эритель
Местоположение	9	7	6	8
Услуги	9	8	8	7
Цены	8	7	7	8
Качество	9	8	7	9
Итого:	35	30	28	32

- Основными конкурентами «Белошвейка» являются: Ателье Будо, RoyalAtelye, Эритель

По оценкам экспертов составим таблицу конкурентоспособности предприятия по 4 показателям по 10 бальной шкале

- Основной конкурент-«Ателье –Эритель»



# План менеджмента

Схема организационной структуры управления предприятием.

*Персонал ателье подразделяется на:*

1. Административный:
  - Генеральный Директор -1
  - Главный бухгалтер -1
2. Производственный:
  - Портные - 2
4. Вспомогательный:
  - Уборщица -1

- Генеральный директор
- Главный бухгалтер
- Портные
- Уборщица

# План маркетинга



- Целью маркетинга является создание условий для работы фирмы, при которых она может успешно выполнить свои задачи. В комплекс мероприятий по маркетингу обычно входят следующие мероприятия:  
изучение потребителя; оценка предлагаемой услуги и перспектив развития; оценка, используемых фирмой методов ценообразования; исследование мероприятий по продвижению услуги на рынке; изучение конкурентов.

# Основные аспекты маркетинговой ПОЛИТИКИ

**Целевая аудитория (клиенты)** - демократичная:  
люди разных возрастных категорий и социального статуса

**Ценовая политика** – основана на оценке затрат, с  
учетом спроса и конкуренции

**Рекламные мероприятия** – баннеры, листовки, в  
Интернете

**Продвижение продукции** с помощью осуществления  
программ лояльности - акции





# Рекламный баннер

## Белошвейка



Пошив и ремонт  
одежды

Индивидуальный  
подход

Умеренные  
цены

Мы находимся по адресу  
ул. Новорязанская 31/7С5

Время работы

10:00-21:00

Тел. +7-499-877-51-73

# Основные финансовые показатели

## Статьи доходов

Наименование	Стоимость	Количество	Итого
Женский ассортимент			
юбка	3000	3	9000
брюки	5500	3	16500
блуза	4000	1	4000
жилет	6000	1	6000
жакет	10000	2	20000
платье	7000	3	21000
пальто	12000	1	12000
Мужской ассортимент			
сорочка	4000	1	4000
жилет	8000	1	8000
куртка	17000	1	17000
пальто	20000	2	40000
итого			157500
Ремонт			
Замена молнии	600	25	15000
Укоротить низ	600	45	27000
Ушить (расставить) в поясе	600	15	9000
Ушить (расставить) в боковых швах	600	20	12000
Заменить подкладку	1200	10	12000
Заплата, штопка	250	25	6250
Прочее	250	20	5000
итого			86250
Выручка за месяц			243750

- Общая сумма инвестиций на открытие предприятия составит: 530000 рублей

# ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ

## показатели

## Статьи расходов



### Расчет единовременных расходов

Наименование статьи расхода	Сумма
Организационные расходы	40000
Ремонт помещения и дизайн	60000
Расходы на приобретение оборудования	300000
Расходы на приобретение мебели	100000
Расходы на приобретение МБП	30000
Итого:	530000

### Расчет текущих платежей

Наименование статьи расхода	Сумма
Материалы	3000
Выплата зарплаты сотрудникам	133900
Оплата расходных материалов	5000
Аренда помещения включая коммунальные платежи и охрану	35000
Амортизационные отчисления	16500
Ремонт	6000
Всего:	199400

Общая сумма инвестиций на открытие предприятия составит:  
 $530000 + 199400 = 729400$  рублей

# Расчет окупаемости предприятия



- Валовая прибыль предприятия составит:  
 $243750 - 199400 = 44350$  руб

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога (чистая прибыль) составит:

$$44350 - (243750 - 199400) * 0,15 = 37697,5 \text{ руб}$$

- Срок окупаемости проекта:  
 $729400 / 37697,5 = 19,3$  месяца (1 год 7 месяцев)

Единовременные инвестиции делённые на чистую прибыль

Все затраты/прибыль за месяц

В случае соответствия расчетов доходности ателье его реальной работой в течение первых месяцев реализация данного проекта представляется целесообразной.



# Анализ рисков



1. Риск потери помещения, в случае не пролонгации договора аренды помещения, который действует на протяжении 4 лет, учредители могут рассмотреть возможность выкупа помещения в собственность за счет полученной прибыли.
2. Риск отсутствия сбыта услуг. Его вероятность крайне невелика.
3. Риск не выхода на заявленную прибыль.
4. Снижение доходов потребителей
5. Повышение арендной платы



# Способы снижения рисков на

## предприятия ресторанного бизнеса

- Один из самых распространенных приемов снижения рисков – это **страхование**. Его содержательная часть состоит в том, что предприятие отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т.е. оно готово заплатить до снижения риска до нуля.
- **Самострахование** - создание страховых фондов предприятия
- **Диверсификация** – вложение средств в другие предприятия и виды бизнеса, чтобы в случае отсутствия прибыли или убытков у данного предприятия они были возмещены за счет прибыли более рентабельных предприятий
- Владение максимальной информацией о состоянии на рынке услуг и в отрасли

# ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОЕКТА

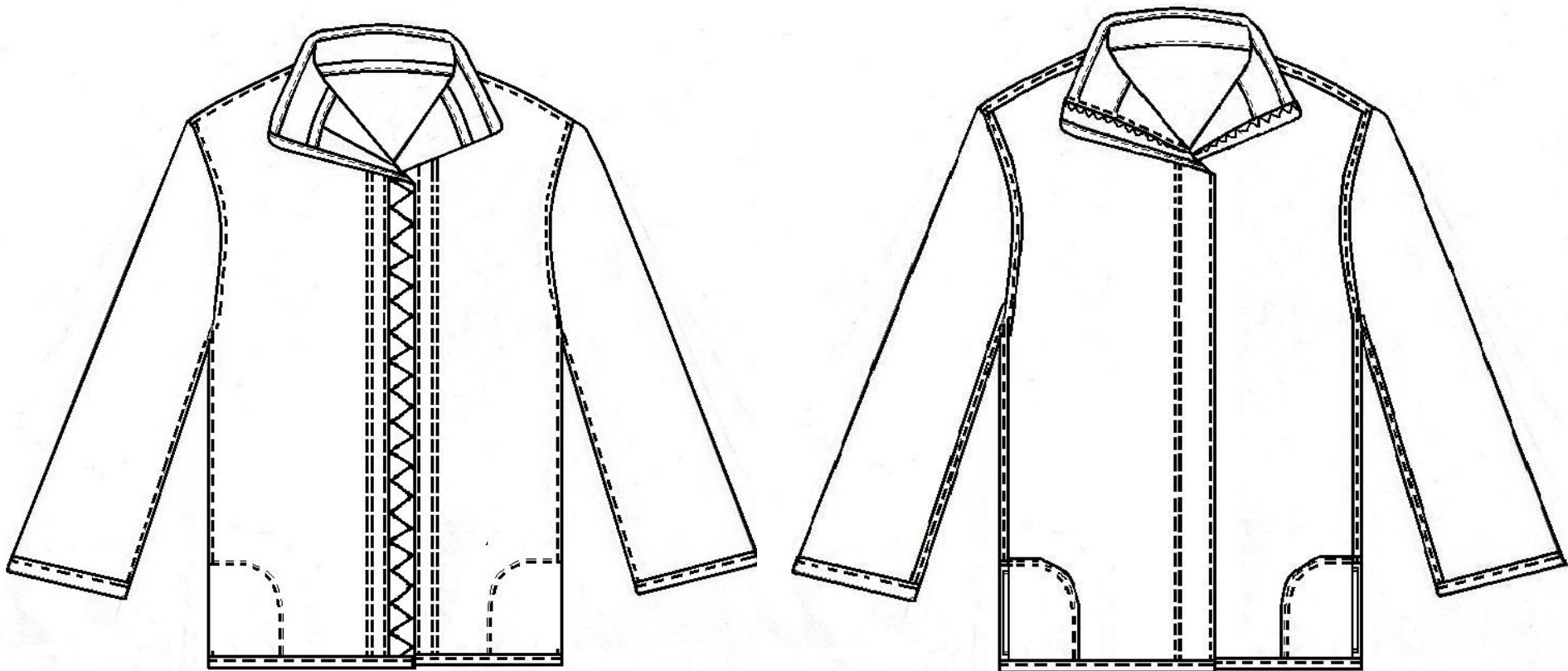
Преимущество проекта позволяющее ускорить окупаемость:

- Удачное местоположение и высокая проходимость
- Востребованность у потребителей
- Квалифицированный персонал
- Широкий спектр услуг

Недостатки проекта:

- Невозможность предусмотреть реальную ситуацию на рынке предоставления услуг и просчитать заранее реальные показатели деятельности.

# Технологическая последовательность двухсторонней куртки





# Спецификация деталей кроя

Наименование детали	Количество	
	легал	деталей кроя
Ткань основная		
1. Перед	1	1
2. Спинка	1	1
3. Воротник	1	1
4. Рукав	1	2
5. Карман	1	2
6. Листочка	1	2
7. Планка	1	1

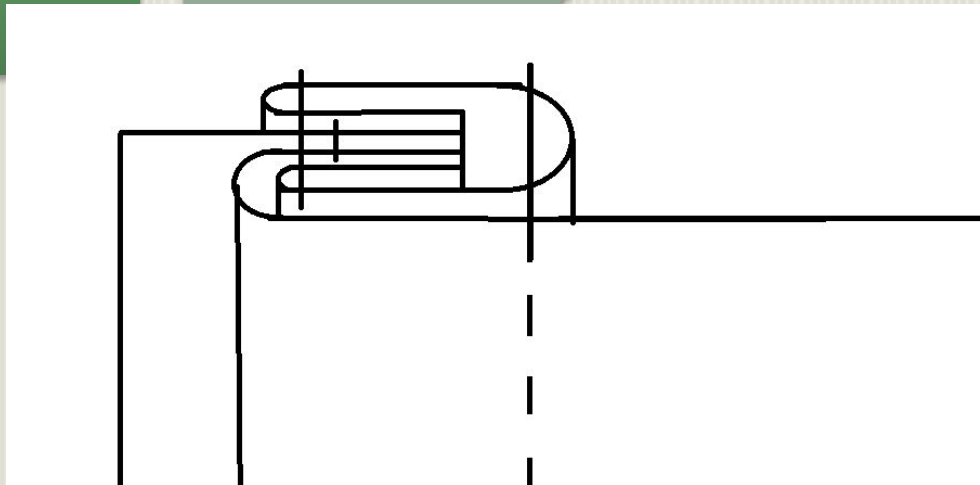
# Обработка застёжки

Притачать  
молнию к  
полочке



Окантовать

Настрочить  
окантовку, 1мм



# Обработка ПЛЕЧЕВЫХ

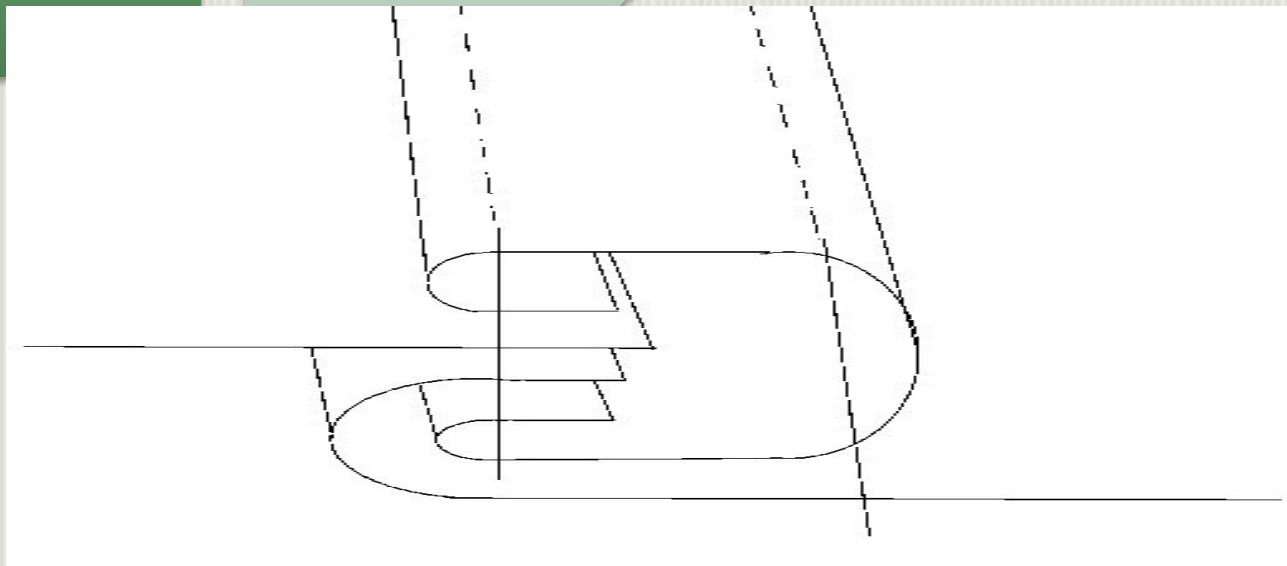
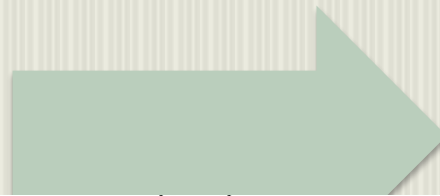
## ШВОВ

Стачать  
плечевые швы



Окантовать

Настроить  
окантовку, 1мм



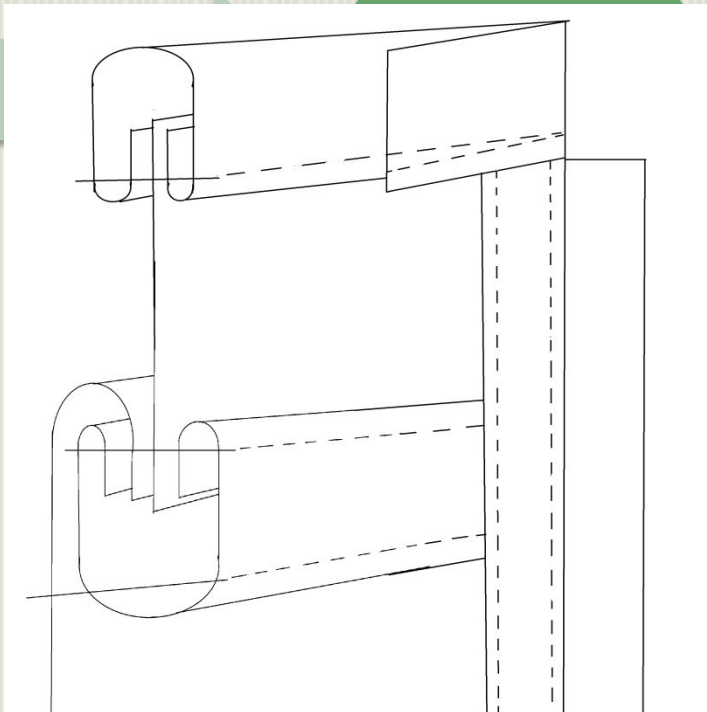
# Обработка воротника

Окантовать  
воротник

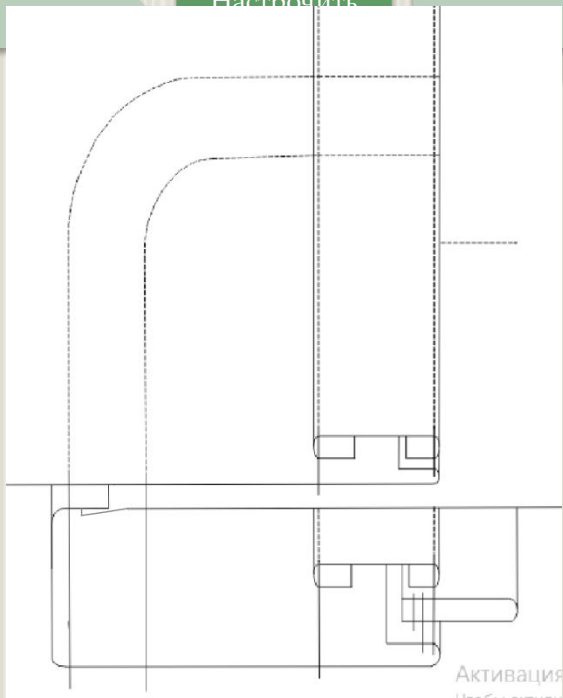
Окантовать

Втачать  
воротник

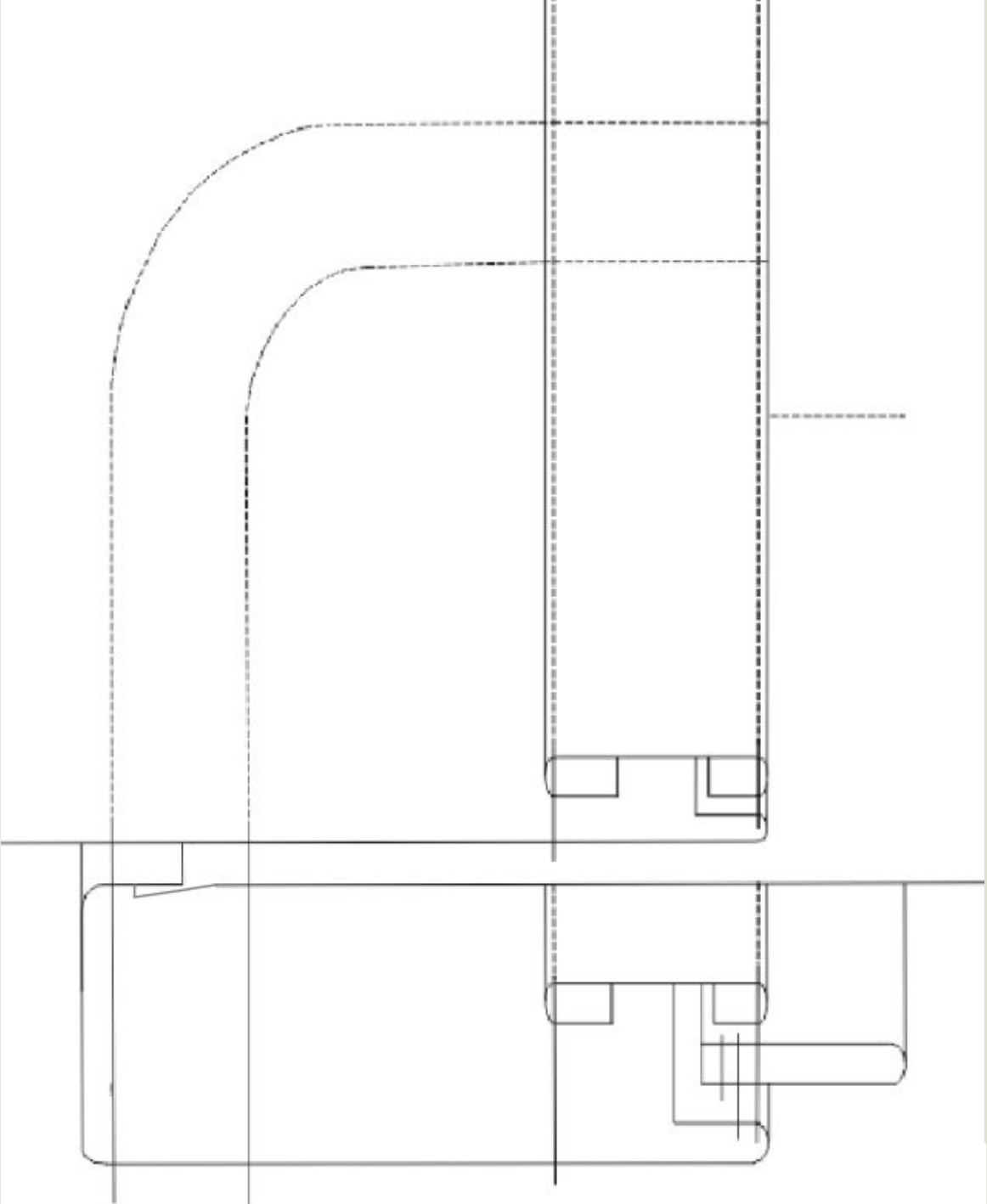
астрочить  
нец косоу  
ейки до  
планки



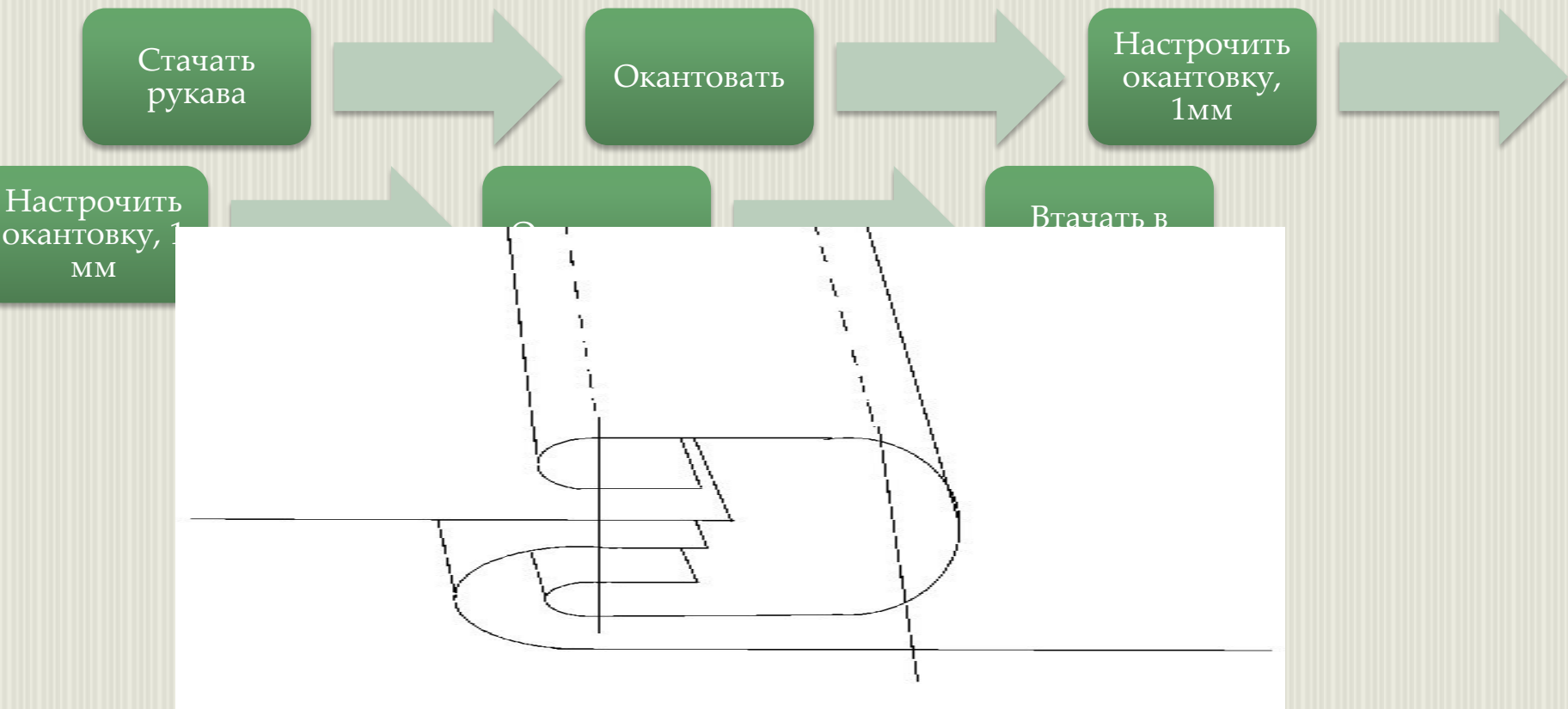
# Обработка боковых швов и кармана в шве с листочки



Активация  
Швейной машины



# Обработка рукава и проймы



# Обработка низа изделия и планки

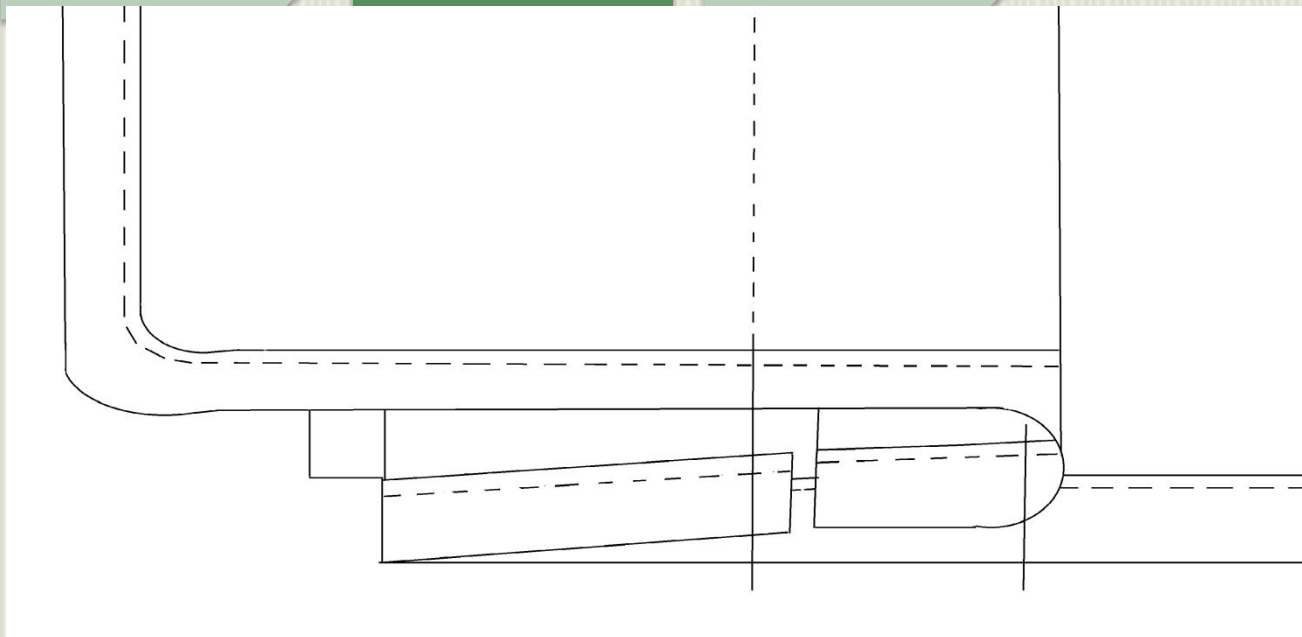
Окантовать низ

Настрочить конец  
косой бейки до  
планки

Окантовать планку

Настрочить, 5мм

Притачать планку





# ВЫВОДЫ

- 1. В процессе выполнения проектной работы проведён анализ современного состояния и перспектив развития швейной промышленности г.Москвы. На его основе сделан вывод о том, что в настоящее время открытие ателье будет востребовано.
- 2. Деятельность любого, а особенно вновь открываемого предприятия должна тщательно планироваться. Важным этапом при открытии салона –ателье является составление бизнес-плана.
- 3. На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что салон -ателье будет приносить прибыль его владельцам и окупится в течении 19,3 месяцев.