

**ЦЕЛЬ:  
Выход в топ брендов России и  
Европы**

**или  
почему**

**ЛТБ**

**W E A R**



**Евсеев Валерий**

**«Успешная компания начинается с идеи, которая идет от души»**

Основатель бренда

# Евсеев Валерий

почему

- Несмотря на свое 9ти-классное образование, я делаю все возможное и невозможное для достижения своей цели.
- Ученик Аяза Шабутдинова
- Знаю, как правильно составлять скрипты для повышения продаж, правильно давать задачи сотрудникам.

**Сколько денег  
привлеку**



**До 10 млн. руб.  
Долевое  
участие 30%.**



# **АНАЛИЗ РЫНКА**

## **Анализ рынка одежды показал, что**

- Средний чек по РФ 3000руб  
(Благодаря грамотному составлению скриптов, оригинальным идеям, умению работать с «командой» и рекламе, наш средний чек составит 4000-4500руб).
- Российская марка очень актуальна на внутреннем рынке.
  - Среднестатистический покупатель ориентируется на стоимость.
  - В среднем человек тратит 20% от зарплаты на одежду **ЕЖЕМЕСЯЧНО**  
(Это 90.000руб в год)
- Магазины нужно открывать в крупных городах (Москва (65%), Санкт-Петербург (25%), Казань(20%))
- Рынок одежды не зависит от сезона.
- При грамотном проведении акций и распродаж возможно так же увеличить  
**ДОХОД**

- После падения рынка в 2015-2016 годах рынок стремительно поднимается, и скорейшее открытие магазинов позволит поднять нашу прибыль и идти наравне с мировыми брендами
- 57% людей покупают одежду в среднем ценовом сегменте, 32% в нижнем и 11% премиум сегмент

W E A R



**ПРОГНОЗЫ**

- Увеличение среднеценового сегмента российского рынка одежды;
- Стремительное развитие региональных рынков одежды, на которое оперативно реагируют в первую очередь зарубежные производители одежды;
  - Снижение популярности вещевых рынков и появление нового сегмента покупателей, «уходящих» с рынков и открывающих для себя магазины доступной одежды;
  - Прогноз роста ориентированности потребителей на брендовую одежду;
- Влияние нового направления одежды для российского рынка — fast fashion;
- Ежегодное увеличение числа малых предприятий, производящих одежду, как свидетельства успеха данной формы ведения швейного бизнеса.



# ПРОБЛЕМЫ

## РЫНКА

- Некачественный пошив
- Однообразие
- Высокая стоимость

# СЛАБЫЙ РУБЛЬ-НАШ ДРУГ

1. Курс евро растет
2. У европейских брендов  
растут цены
3. Люди идут к нам



# I

раунд

инвестиций

1. Открытие швейного производства

2. Открытие 3х филиалов по России

3. Создание интернет-магазина

4. Коллаборация с ADNO, Монеточкой, POKRASOM

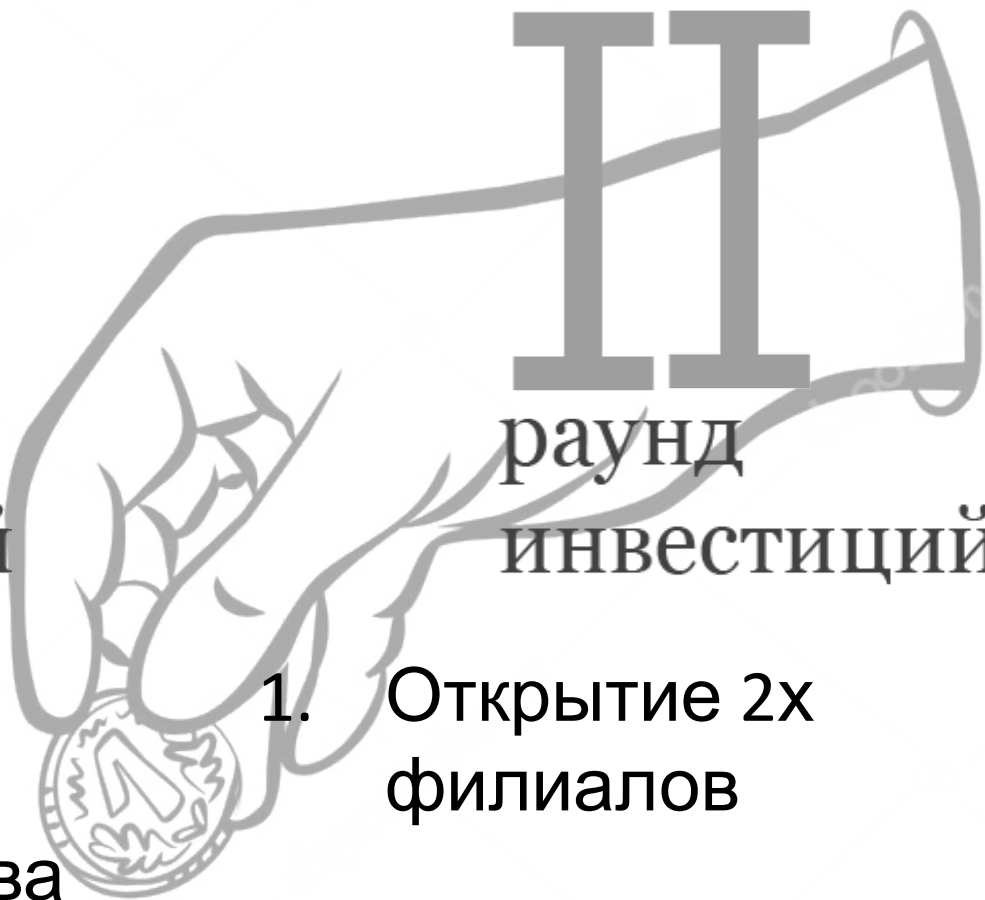
# II

раунд

инвестиций

1. Открытие 2х филиалов

2. «Упаковка» бизнеса, развитие франшизы



# Факторы успеха

1. Грамотное составление скриптов
2. Работа с «командой»
3. Проведение акций
4. Реклама
5. Необычный интерьер в шоуруме
6. Оригинальные решения

W E A R



# РАСХОДЫ

## ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ

### 1. ШВЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

350.000р

(Не будет посредников,  
минимизируется себестоимость  
товара)

### 2. ШОУРУМ (ОТДЕЛ)

250.000р

### 3. ООО

15.000р

### 4. САЙТ

30.000р

### 5. РЕКЛАМА

50.000

ИТОГО 695.000р

## ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ

### 1. ЗАР. ПЛАТА

150.000р

### 2. АРЕНДА

100.000р

### 3. РАСХОДНЫЕ МАТЕР.

120.000р

### 4. ПРОЧИЕ РАСХОДЫ

50.000Р

ИТОГО 420.000Р

# ДОХОДЫ

Чистая прибыль с одной  
точки составляет 300.000р

Чистая прибыль с интернет-  
магазина 60.000р