



Бизнес-план стартапа по кастому “Smile Face”

Подготовили студентки ДРСО21о2 Казармина Евгения, Бигманова Эльвина, Розинская Александра, Сулейманова Джемият, Карпенко Ариана, Лысенко Кристина.

Преподаватель: Назаров Михаил Александрович

Введение

Кастом одежда – это уникальные и индивидуализированные изделия, созданные специально по запросам клиентов. В последние годы эта отрасль стала очень популярной и востребованной. Стремление людей выглядеть стильно и оригинально, а также желание иметь что-то уникальное, делает кастом одежду очень привлекательным решением. В настоящее время рынок кастом одежды предлагает широкий выбор услуг и продукции: от персонализированных футболок и свитшотов до дизайнерских платьев и костюмов. Кастом можно заказать как для себя, так и для команды или бизнеса. Эта отрасль имеет большие перспективы развития. По данным исследований, ежегодный рост спроса на кастом одежду составляет около 8%. Это обусловлено не только повышенным интересом потребителей, но также возможностью разработки новых технологий в производстве и персонализации.

Маркетинговый план.4P - анализ.

Ассортимент	Кроссовки	Сумки	Футболки	Худи	Джинсовки
Свойства	Износостойкость, легкость	Качество фурнитуры, эко материалы	Плотность, стойкость к истиранию, воздухопроницаемость		
Размер	35-45	S-L	XS-XL	XS-XL	XS-XL
Сервисное обслуживание	30 дней с момента покупки				
Упаковка	Коробка		Крафтовый пакет		Коробка
Торговая марка	Retail				
Гарантии	14 дней с момента покупки				

4P - анализ. Цена, Распределение.

Ассортимент	Кроссовки	Сумки	Футболки	Худи	Джинсовки
Прайс	от 5000	от 3000	от 1500	от 4000	от 5000
Скидки	15% на первый заказ				
Метод ценообразования	Средние издержки плюс прибыль				
Сроки оплаты	По предоплате 50%				

Особая техника изготовления одежды, использование эксклюзивных материалов и разработка персонализированных дизайнов.

Возможность заказать одежду с учетом индивидуальных параметров, выбора эскиза, дизайна и аксессуаров.

Каналы сбыта	Онлайн магазин
Формы торговли	Розничная и интернет-торговля
Транспортировка	Грузовые перевозки, СДЭК, Почта России

4P - анализ. Продвижение.

Реклама	Интернет-реклама
Стимулирование сбыта	Предложение специальных скидок и акций, проведение лояльностей программ, предоставление персонального сервиса
PR	Сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами, участие в ярмарках и выставках, проведение акций и конкурсов, создание уникального контента. Активное использование онлайн-платформ и социальных сетей. Создание качественного сайта, регулярное обновление контента на нем.
Прямой маркетинг	Рассылка электронных писем, организация мероприятий и встреч с клиентами, присылать клиентам брифы обратной связи

Целевая

Сегмент

Люди, которые покупают одежду в подарок близко к датам праздников

Люди, которые регулярно покупают кастомные вещи в определенном стиле

Люди, которые покупали авторские вещи

Гипотезы

Покупают подарки родственникам, друзьям и коллегам

Собирают коллекцию кастомных вещей

Предпочитают необычные предметы гардероба

Коммуникация

Будем отправлять подборку кастомных вещей за три дня до праздников

Раз в месяц присылаем письмо с новинками категории «кастома»

Предложим отправлять подборку новинок авторских вещей

SWOT – анализ

S - Сильные стороны:

S1 Наличие эксклюзивного и широкого ассортимента

S2 Наличие доставки по РФ и странам СНГ

S3 Наличие надежных оптовых поставщиков

S4 Индивидуальный подход к клиенту

W - Слабые стороны:

W1 Широта ассортимента по сравнению с розничной торговлей

W2 Высокие цены на услуги

W3 Масштабы производства

W4 Дорогие материалы и расходники

O - Возможности:

O1 Привлечение интереса аудитории, которая раньше с таким не сталкивалась

O2 Усовершенствование качества товаров и услуг

O3 Расширение ассортимента

O4 Коллаборации с известными художниками

T - Угрозы:

T1 Снижение доходов целевой аудитории

T2 Внешние (политические) факторы

T3 Рост цен на сырье

T4 Потеря актуальности

Финансовый план. Выручка.

	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Нояб	Дек
Кроссовки	7	4	3	6	10	10	12	11	7	6	3	6
Сумки	4	6	6	3	4	3	0	5	5	4	3	8
Футболки	15	10	6	12	15	20	25	10	7	9	10	7
Худи	8	12	11	8	9	7	2	7	9	11	15	18
Джинсов	2	3	10	8	1	0	1	6	10	7	2	1
35-40 вещей в месяц в среднем												

Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Нояб	Дек
320 000	270 000	270 000	291 600	310 000	290 000	260 000	290 000	280 000	280 000	290 000	348 400

Итог: выручка 3 500 000 рублей в год

Риски

Наименование риска	Последствие для проекта наступление рискам	Мероприятия по снижению вероятности риска	Наши действия в случае наступления риска
Неустойчивость спроса	Это может привести к финансовым трудностям, неспособности планировать развитие и инвестиции. Неустойчивость спроса может привести к излишнему запасу товаров или услуг, что увеличит издержки и снизит эффективность бизнеса.	Проводить регулярный анализ рынка и прогнозирование спроса, чтобы быть готовым к возможным изменениям.	Чтобы быть готовым к такому повороту событий, мы собираемся всегда иметь в наличии товары устойчивого спроса и подстраиваться под новые тенденции моды.
Неконкурентоспособность	Потеря клиентов, снижением прибыли, ухудшение репутации и потеря рыночной доли. Кроме того, неконкурентоспособность может привести к упадку бизнеса и его закрытию.	Анализ рынка и конкурентов, инновации и усовершенствование, эффективное управление финансами, развитие маркетинга и человеческих ресурсов	Чтобы не столкнуться с резким спадом продаж по этой причине, мы будем постоянно анализировать текущие акции и скидки у конкурентов, следить за появлением новых магазинов. На основе этого анализа создавать более выгодные и эксклюзивные предложения.

Риски

Наименование риска	Последствие для проекта наступление рискам	Мероприятия по снижению вероятности риска	Наши действия в случае наступления риска
Срыв сроков поставки по вине поставщиков	Это может привести к нестабильности спроса, поскольку потребители могут обратиться к нашим конкурентам.	Иметь несколько поставщиков для каждого товара или услуги, чтобы снизить риск срыва сроков поставки или качества.	Этот риск всегда можно заранее минимизировать, выбрав проверенного поставщика с длительным успешным опытом работы. Но чтобы обезопасить себя еще лучше от возможных форс-мажоров на производстве, мы будем сотрудничать сразу с несколькими поставщиками.
Порча товара на производстве	Это может привести к снижению имиджа бренда и недоверию к фирме со стороны потребителей. Также к срыву срока доставки продукта.	Тщательно подбирать материалы для производства. А также художников по росписи одежды.	Заменим товар полностью за наш счет. Отправим переделанный продукт заказчику с переносом даты получения, при этом применив скидку в 10% за ожидание.

Заключение

Бизнес-план проекта по кастому одежды представляет собой важный инструмент для успешного запуска и развития данного бизнеса. В ходе разработки плана было проведено тщательное исследование рынка, анализ конкурентной среды и определение целевой аудитории. Основным выводом является то, что спрос на кастомную одежду продолжает расти, особенно среди молодых людей, которые хотят выделиться из толпы и иметь уникальный стиль. Это создает благоприятные условия для успешного развития бизнеса.

Также стоит отметить значительные преимущества проекта: способной создавать индивидуальные модели для клиентов; использование качественных материалов; гибкая система заказов и доставки.

Однако, необходимо учесть некоторые риски и вызовы. Конкуренция в данном сегменте рынка достаточно высока, поэтому важно предложить клиентам что-то новое и уникальное. Также требуется обеспечить своевременную поставку материалов и товаров, чтобы не потерять доверие клиентов.

Перспективы развития и будущее отечественных межбанковских платежей



Текущий статус платежной инфраструктуры в России

1

Низкая

эффективность

Устаревшие системы и процессы замедляют проведение платежей и усложняют взаимодействие банков.

2

Недостаточная

надежность

Частые сбои и ошибки в системах межбанковских платежей создают риски для банков и их клиентов.

3

Ограниченная

функциональность

Недостаточное количество доступных инструментов и сервисов ограничивает возможности банков и клиентов.

4

Высокие

затраты

Поддержка и развитие существующих систем требует значительных финансовых вложений.

Из статьи можно сделать следующие выводы:

1. Существует необходимость в совершенствовании отечественной технологии межбанковских платежей, так как существующая система имеет определенные
2. Автор выделяет основные проблемы внедрения отечественной технологии межбанковских платежей, такие как недостаточная безопасность, сложности взаимодействия различных банков и ограниченные возможности для развития электронной коммерции.

3. В статье предлагаются конкретные рекомендации по улучшению системы межбанковских платежей, такие как внедрение новых технологий, улучшение безопасности и упрощение процесса взаимодействия между банками.

4. Также автор отмечает, что необходимо совершенствовать инфраструктуру и законодательство в области межбанковских платежей для более эффективного внедрения отечественной технологии.



Заключение

Таким образом, статья Умарова Х.С. является актуальным исследованием, которое поможет специалистам в области финансов и банковского дела лучше понять особенности и проблематику внедрения отечественной технологии межбанковских платежей и предложить пути их решения.