

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

**или
п о ч е м у**

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

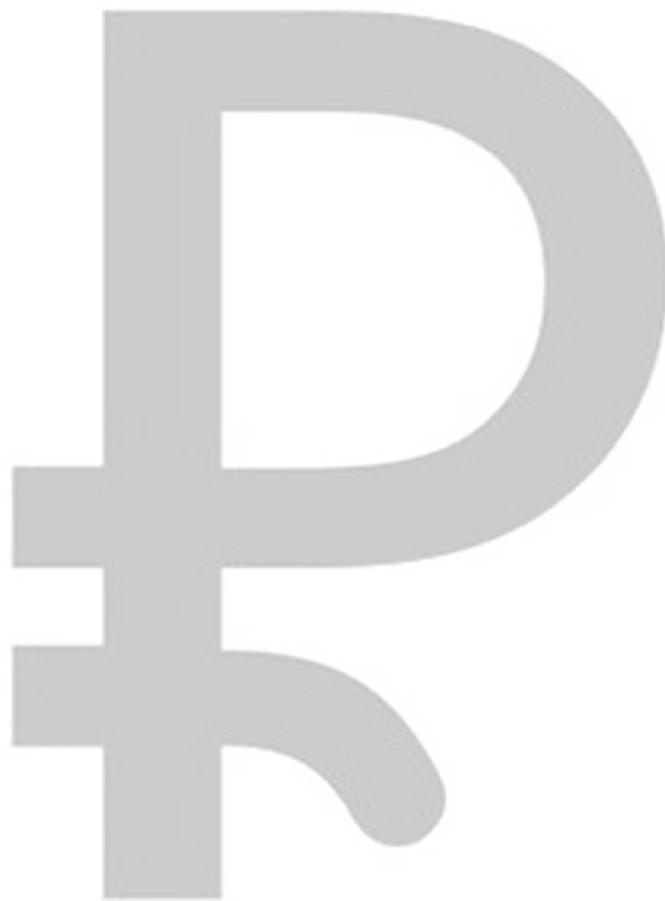
- Увеличение среднеценового сегмента российского рынка одежды;
- Стремительное развитие региональных рынков одежды, на которое оперативно реагируют в первую очередь зарубежные производители одежды;
 - Снижение популярности вещевых рынков и появление нового сегмента покупателей, «уходящих» с рынков и 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

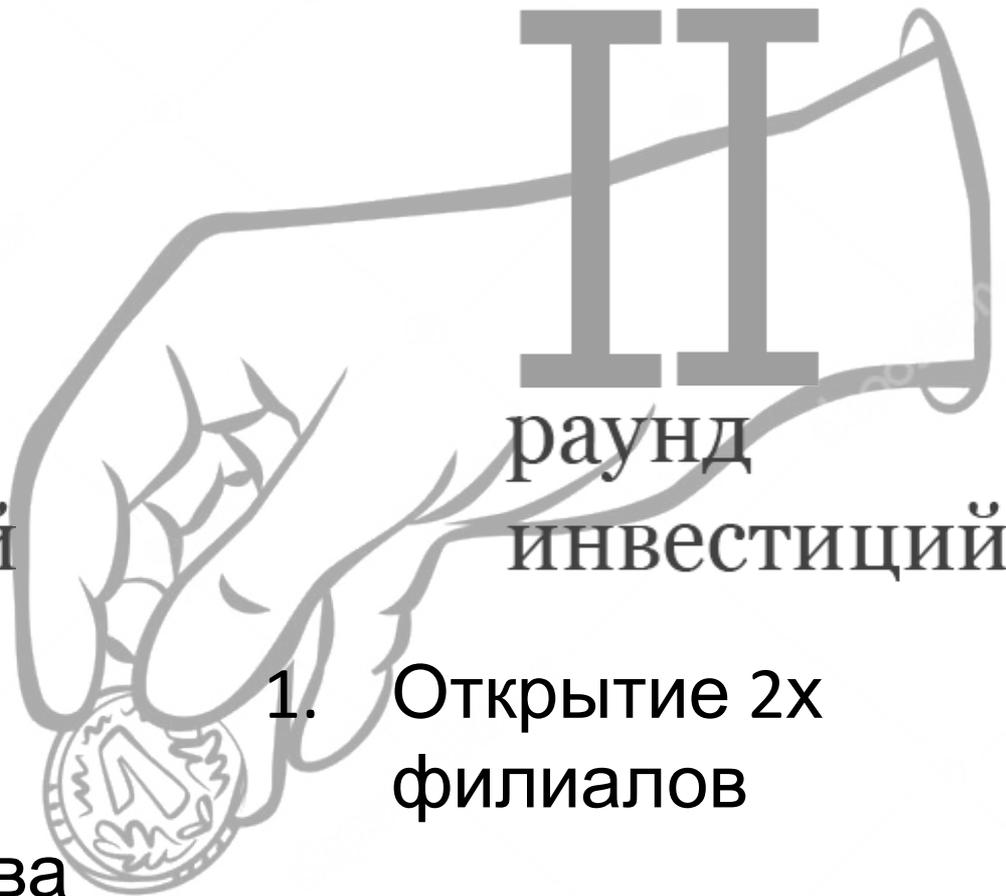
II

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