


Бизнес-план ателье по пошиву одежды

 Этот пример готового бизнес-плана ателье по пошиву одежды **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план ателье по пошиву одежды, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планом швейного производства](#), разработанным компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана ателье по пошиву одежды:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. [Описание рынка сбыта](#)
4. [Продажи и маркетинг](#)
5. План производства
6. [Организационная структура](#)
7. [Финансовый план проекта](#)

1. Краткий инвестиционный меморандум

Ателье по пошиву одежды специализируется на пошиве и ремонте одежды. Данный бизнес привлекает многих предпринимателей своими небольшими вложениями и относительно быстрой окупаемостью. Для старта подойдёт маленькое помещение в проходном месте и небольшой набор оборудования и инвентаря.

Специфика бизнеса такова, что потенциальным клиентом является практически любой человек: каждому хотя бы раз в год требуется подшить брюки, сменить застёжку или ушить любимый пиджак. Успех мастерской по пошиву в большой степени зависит от качества работы персонала. Если удастся завоевать доверие первых клиентов, то можно рассчитывать на приток новых клиентов по рекомендации и более сложные и дорогие заказы на пошив одежды.

- Сумма первоначальных инвестиций — 351 000 рублей;
- Ежемесячные затраты — 238 147 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 76 340 рублей;
- Срок окупаемости — 9 месяцев;
- Точка безубыточности — 3 месяца;
- Рентабельность продаж — 39%.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Основная услуга швейной мастерской — ремонт одежды, ниже представлена укрупнённая структура услуг:

- Замена молний и других видов фурнитуры. Ценник — от 300 рублей;

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

- Монтаж нашивок, штопка изделий, выполнение карманов — от 250 рублей;
- Исполнение локального вещевого ремонта, фрагментация отдельных частей одежды (укорачивание, удлинение, восстановление) — от 400 рублей;
- Проведение мелкого ремонта — от 100 рублей;
- Перекройка верхней одежды — от 2000 рублей.
- Средний чек по ремонту одежды — 400 рублей.

Пошив одежды более дорогая и сложная услуга, требующая нескольких встреч с клиентом для примерки. Итоговый результат зависит от мастерства закройщика и швеи. Примерная стоимость пошива без учёта материала (предоставляется заказчиком):

- Платье — 4000 рублей;
- Юбка — 2000 рублей;
- Брюки — 3000 рублей;
- Рубашка, блузка — 2500 рублей;
- Пиджак — 5000 рублей;
- Вечернее платье — 6000 рублей;
- Плащ, куртка — 7000 рублей;
- Пальто — 10000 рублей.

Таким образом, средняя цена пошива трикотажной одежды — 3750 рублей, а средняя цена пошива верхней одежды — 8500 рублей.

Как правило, ателье и мастерские используют ткани и материалы заказчика, но у вас должен быть запас качественных прочных ниток разных цветов, тесьмы, кнопок, пуговиц и крючков, обрезков ткани. Их можно купить оптом на фабрике или в большом ателье. В месяц на фурнитуру может уходить 5 000–10 000 рублей.

Опытная швея за месяц может сшить до 30 единиц одежды, в зависимости от сложности изделия. Разделение труда увеличивает производительность швей, для этого нужно нанять раскройщика.

В швейном бизнесе есть своя сезонность. С середины весны начинается свадебный период, активно шьются свадебные платья невестам, наряды подружкам невесты, костюмы для женихов. Ближе к сентябрю идут заказы на пошив школьной формы. Начиная с октября женщины обращаются за вечерними платьями к новогодним праздникам.

Основным конкурентом будут сети ателье и мелкие швейные мастерские.

Сильными сторонами конкурентов может быть широкий ассортимент услуг, известность бренда в городе и лояльность аудитории.

Обычно клиенты швейных мастерских — жители окрестных домов, поэтому стоит расклеить объявления и разложить листовки. Не забудьте внести адрес и телефон вашей мастерской в городские электронные справочники. Также следует разместить вывеску, чтобы мастерскую было легко найти.

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

Для поддержания имиджа нужно активно работать в соцсетях: группа «ВКонтакте» и аккаунт в Инстаграм. Проводить акции и конкурсы, публиковать отзывы клиентов.

Для открытия бизнеса необходимо:

- Зарегистрировать ИП
- Арендовать помещение
- Сделать ремонт
- Закупить оборудование
- Нанять персонал
- Запустить рекламу

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.

Если помещение находится в жилом доме, достаточно будет просто освежить стены и оформить приёмную, рабочие места и примерочную. Вероятнее всего, придётся устанавливать дополнительное освещение, так как мастерам для работы нужно будет много света.

Если есть необходимость сэкономить, можно найти подержанную технику, её в больших количествах предлагают разорившиеся ателье и мастерские на специализированных сайтах.

Для начала деятельности будет достаточно зарегистрировать ИП, выбрать упрощённую систему налогообложения со ставкой 6%, указать коды ОКВЭД:

52.74 — Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки;

18.22 — Производство верхней одежды;

17.72 — Производство трикотажных джемперов, жакетов, жилетов, кардиганов и аналогичных изделий.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Швейная машина	3	25 000	75 000
Оверлок	1	18 000	18 000
Утюг	2	4 000	8 000
Гладильная доска	1	7 000	7 000

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

Парогенератор	1	12 000	12 000
Стол для раскройки	1	20 000	20 000
Вешало	4	3 000	12 000
Стол	4	3 000	12 000
Манекен	4	5 000	20 000
Зеркало	2	3 000	6 000
Лампа настольная	4	3 000	12 000
Набор швейного инвентаря	3	5 000	15 000
Стул	6	1 500	9 000
Итого:		226 000	

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	30 000	1	30 000	36 691
Швея	20 000	3	60 000	25 576
Закройщик	20 000	1	20 000	30 037

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

Страховые взносы	33 000			
Итого ФОТ	143 000			

6. Организационная структура

В штате сотрудников: 3 швеи, закройщик и директор.

На первом этапе на директора возлагаются функции маркетолога и администратора, которые позже могут быть делегированы отдельным сотрудникам.

Швеи выполняют основную часть работы по ремонту и пошиву одежды, а закройщик берёт на себя самую ответственную часть: помощь клиенту в выборе фасона, подбору ткани и раскрой материала.

Заработная плата персонала состоит из оклада и премии, зависящей от выручки.

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Вывеска	30 000
Ремонт помещения	30 000
Рекламные материалы	30 000
Прочее	20 000
Закупка оборудования	226 000
Прочее	5 000
Итого	351 000

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	176 456
Аренда	30 000
Расходные материалы	6 691
Коммунальные услуги	5 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Непредвиденные расходы	5 000
Итого	238 147

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

- Низкая квалификация персонала. Периодически проводить обучение сотрудников, оплачивать курсы, книги, стимулировать самообразование.
- Рост платы за аренду. Заключение долгосрочный договор аренды, периодически искать лучшие предложения.
- Низкий уровень спроса. Работать над привлечением клиентов, внедрить систему лояльности, поощрять рекомендации и отзывы, ввести дополнительные услуги (глажка, чистка и реставрация, обучение шитью).

Финансовый план

Основные налоги, подлежащие уплаты, представлены в Таблице

Вид налога	База налога	Период	Процентная ставка
Налог на прибыль	Поступающая прибыль	Месяц	20%

Бизнес-план ателье по пошиву одежды

Вид налога	База налога	Период	Процентная ставка
Налог на имущество	Оценочная стоимость имущества	Согласно графику платежей	2,2%
НДС	Добавленная стоимость	Месяц	18%
Подоходный налог	Фонд оплаты труда	Месяц	13%
Социальные выплаты	Фонд оплаты труда	Месяц	34%



Примерный план предоставления швейных услуг населению в отчетный период (до момента окупаемости проекта) представлен в Таблице :


Период	Вид услуги	Объем указанных услуг за месяц	Стоимость услуги, руб.	Выручка, руб.
1-3 месяц	пошив одежды	50	500-18000	25000-900000
1-3 месяц	ремонт одежды	100	200-3000	20000-300000
4-6 месяц	пошив одежды	70	550-20000	38500-1400000
4-6 месяц	ремонт одежды	150	250-3500	37500-525000

Заключение

Представленный бизнес-план швейного ателье для малого бизнеса и проведенное в нем исследование показали, что организация ателье в настоящее время является весьма перспективным и прибыльным проектом. Одним из самых важных условий его успешной работы является профессионализм персонала. Таким образом можно считать реализацию проекта целесообразной, а бизнес-план швейного ателье рекомендовать к исполнению.

Источник: <https://oroalbero.ru/gotovyj-biznes-plan-po-poshivu-odezhdy-na-domu/>

 На нашем сайте размещены **[примеры разработанных нами бизнес-планов, отзывы наших заказчиков, а также процедура заказа бизнес-плана](#)** в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  **["Стоимость разработки бизнес-плана"](#)** на нашем канале Youtube.

 Если вы **[заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#)**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.