

## Краткий инвестиционный меморандум

Бизнес по производству/пошиву детской одежды является достаточно выгодным и рентабельным. Это связано как с ростом востребованности данного товара, так и постоянно меняющимися тенденциями.

Родители намного чаще меняют детскую одежду по причине быстрого роста детей, более сильного износа. Поэтому для начинающих и опытных предпринимателей данный вид бизнеса может оказаться выгодным вложением собственных средств. При этом срок окупаемости проекта составляет порядка 10 месяцев, а безубыточность приходится на 4 месяца.

Для того, чтобы организовать производственный цех по пошиву одежды, потребуется арендовать помещение. Необязательно искать цех внутри города. Отличным вариантом будут областные центры с хорошей транспортной доступностью. При этом минимальная площадь составляет порядка 100 м<sup>2</sup>. Штат компании будет состоять из 8 человек.

Швейное производство будет изготавливать продукцию разных категорий. Основными группами будет детская одежда для детей в возрасте от 0 до 16 лет, школьная форма, а также праздничные костюмы на заказ. Себестоимость производимых товаров будет варьироваться от 350 рублей до 1 000 рублей за 1 позицию в ассортименте. В среднем ежемесячно будет продаваться порядка 1 250 позиций. При данных показателях финансовые результаты проекта будут следующие:

- **Сумма первоначальных инвестиций** — 859 844 рублей
- **Ежемесячные затраты** — 862 573 рубля
- **Ежемесячная прибыль** — 124 907 рубля
- **Срок окупаемости** — 11 месяцев
- **Точка безубыточности** — 3 месяца
- **Рентабельность продаж** — 16%.

## Описание бизнеса, продукта или услуги

Производство одежды, в частности детской, является перспективным направлением бизнеса. В связи с ростом благосостояния населения, а также желанием родителей одевать ребенка только в красивые вещи, спрос на детскую одежду ежегодно увеличивается.

Отрывать цех можно как в крупных городах, так и в небольших областных центрах, например с населением около 300 000 человек. Главным фактором является хорошая транспортная доступность, а также низкие затраты на помещение и рабочую силу. Тогда ваш бизнес сможет добиться еще большей прибыльности.

Реализовывать продукцию предполагается напрямую в ателье, оптом (оптовым поставщиком), а также под заказ.

Для того, чтобы запустить производство потребуется найти помещение. Минимальная площадь составляет 100 м<sup>2</sup>, которая будет включать в себя следующие секции:

- Рабочий цех
- Склад готовой продукции
- Зона административного персонала
- Зона отдыха

Стоит отметить, что высокая проходимость для данного помещения не потребуется. Большинство клиентов будут приходить по рекламе, либо по рекомендации знакомых.

Также при выборе помещения необходимо обращать внимание на его состояние, так как потребуется хорошее естественное освещение, исправная электрика, а также отсутствие влажности. Собственнику бизнеса потребуется сделать небольшой косметический ремонт, который позволит выполнить все требования безопасности, нормы санитарно-эпидемиологической службы и пожарной инспекции.

Ассортимент ателье по пошиву детской одежды будет включать в себя:

- Одежду от 0 до 12 лет
- Одежду от 12 до 16 лет
- Школьную форму для детей
- Праздничные наряды/ костюмы

Для того, чтобы производство нормально функционировало, потребуется приобрести следующее оборудование:

- Швейную машину
- Оверлок
- Коверлок
- Распошивальную машину
- Утюг
- Петельные и пуговичные машины

- Прочий инвентарь (ножницы, иглы, линейки и пр.)
- Раскройную машину
- Диван для зоны отдыха
- Компьютер
- Принтер
- Лампы
- ПО для дизайна
- Торговое оборудование (стеллажи, вешалки, стойки и пр.)
- Столы для машин
- Стулья

Данное оборудование позволит осуществлять производство продукции в необходимых объемах и соблюсти все технологические требования.

Помимо организационных моментов, руководителю предприятия потребуется получить соответствующие разрешения на ввод производства в эксплуатацию. Для наиболее оперативного получения всех разрешений обратитесь в консалтинговую компанию.

## Описание рынка сбыта

В связи с тем, что реализация продукции будет осуществляться по нескольким каналам (оптом, напрямую в ателье, под заказ), то целевая аудитория швейного производства является достаточно крупная. К ней можно отнести:

- Розничные покупатели
- Оптовые покупатели
- Спортивные секции, детские кружки, детские центры и прочее

Наиболее крупным сегментом, который будет приносить основной доход и выкупать самые большие объемы, являются оптовые покупатели. К ним относятся розничные сети по продаже детской одежды, оптовые покупатели. Для того, чтобы максимально быстро закрепиться на данном рынке, потребуется предоставить выгодные условия сотрудничества с вашим производством. Это может выражаться в длинной отсрочке платежа, скидках на выкупленный объем продукции.

Также для поддержания продаж в своем городе предполагается реализовывать одежду в самом ателье (цехе). Это поможет несущественно повысить продажи, а также лояльность у местных жителей.

Другой крупной аудиторией являются детские секции, кружки. Они заказывают продукцию не так часто, но достаточно большими объемами. Для этого вам потребуется правильно организовать работу менеджеров по продажам, которые будут заниматься привлечением новых клиентов.

## Продажи и маркетинг

Для того, чтобы успешно реализовывать стратегию продаж, а также развития производства, потребуется составить хорошую рекламную кампанию. За её составлением можно обратиться как к частному маркетологу, так и к агентству.

В настоящее время существует масса способов привлечения клиентов, но наиболее эффективными являются следующими:

- Реклама в социальных сетях (Instagram, Вконтакте)
- Реклама в поисковых системах (Google, Yandex)
- Реклама в тематических журналах
- Реклама на телевидении
- Раздача рекламных буклетов
- Проведение маркетинговых акций у партнеров

С помощью данных каналов вы сможете охватить максимальное количество потребителей. Также в своем городе можно использовать рекламные щиты в качестве рекламы.

Помимо этого, стоит активно задействовать менеджера по продажам, который будет обзванивать потенциальную клиентскую базу и предлагать сотрудничество.

## План производства

Для того, чтобы открыть цех по производству детской одежды необходимо:

- Зарегистрировать ИП
- Подобрать помещение
- Провести ремонтные работы
- Закупить оборудование
- Получить лицензии и разрешения
- Нанять персонал
- Начать рекламу и продажи

Этап/ продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Регистрация ИП									
Подбор помещения									
Ремонт									
Закупка оборудования									
Получение разрешений									
Подбор персонала									
Реклама и продажи									

Итого на открытие цеха понадобится около 9 недель. Сперва собственнику бизнеса потребуется зарегистрировать ИП в налоговой службе (ОКВЭД — 18.24 "Производство прочей одежды и аксессуаров"). Как только все регистрационные документы будут готовы приступайте к поиску помещения. Это займет у вас не больше 1 недели.

Следующим этапом начинайте косметический ремонт. Для того, чтобы ремонт получился качественным, наймите строительную компанию или опытную бригаду. Это поможет сэкономить вам и время, и деньги. Далее нужно найти хорошего поставщика швейного оборудование и закупите все необходимое.

Когда помещение будет готово, нужно пригласить государственные органы для того, чтобы они провели осмотр и выдали документацию на ввод цеха в эксплуатацию. По результатам подготовки всех документов приступайте к найму персонала. Лучше всего нанимать опытных швей, которые смогут делать качественную продукцию. Далее начинайте рекламу и первые продажи.

## Организационная структура

Штат швейного цеха будет включать в себя:

- Директора
- Менеджера по продажам
- Начальника цеха
- Мастеров по пошиву (4 человека)
- Уборщица

Итого общая численность составит 8 человек. Директор является собственником предприятия. Он занимается стратегическим развитием, привлечением новых клиентов, работает с бухгалтерией и маркетологом на аутсорсинге. Менеджер по продажам отвечает за привлечение клиентов. Он осуществляет холодные звонки, ведет переговоры и совместно с директором проводит встречи. Начальник производственного цеха контролирует работу швей. Швей непосредственно работают за швейными машинами и осуществляют весь процесс производства. Уборщица убирает помещение несколько раз в день.

### Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	40 000	1	40 000	40 000
Менеджер по продажам	20 000	1	20 000	30 153
Начальник цеха	30 000	1	30 000	30 000
Мастер по пошиву	24 000	4	96 000	24 000
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			60 300	
<b>Итого ФОТ</b>			<b>261 300</b>	

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

## Финансовый план

### Затраты на покупку оборудования, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Швейная машина	4	15 000	60 000
Оверлок	2	10 000	20 000
Коверлок	2	8 000	16 000
Распошивальная машина	1	10 000	10 000
Утюг	2	3 000	6 000
Петельные и пуговичные машины	2	10 000	20 000
Прочий инвентарь (ножницы, иглы, линейки и пр.)	1	15 000	15 000
Раскройные машины	2	6 000	12 000
Диван для зоны отдыха	1	8 000	8 000
Компьютер	2	20 000	40 000
Принтер	1	5 000	5 000
Лампы	4	1 500	6 000
ПО для дизайна	1	6 000	6 000
Торговое оборудование (стеллажи, вешалки, стойки и пр.)	1	20 000	20 000
Стол для машин	4	3 000	12 000
Стулья	8	2 000	16 000
<b>Итого:</b>			<b>272 000</b>

Общие затраты на покупку оборудования составляют 272 000 рублей. Из них 60 000 рублей будет израсходовано на покупку 4 швейных машин. Также 40 000 уйдет на покупку 2 компьютеров.

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	100 000
Ремонт	150 000
Вывеска	15 000
Рекламные материалы	40 000
Аренда на время ремонта	100 000
Первоначальная закупка сырья (ткани, нитки)	255 600
Закупка оборудования	272 000

Прочее	30 000
<b>Итого</b>	<b>962 600</b>

Суммарные инвестиции на открытие составляют порядка 962 600 рублей. Наибольшие затраты придутся на закупку оборудования — 272 000 рублей, а также первоначальную покупку сырья (тканей и ниток).

<b>Ежемесячные затраты</b>	
ФОТ (включая отчисления)	271 386
Аренда (100 кв.м.)	100 000
Коммунальные услуги	10 000
Реклама	40 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Закупка сырья	403 458
Непредвиденные расходы	30 000
<b>Итого</b>	<b>859 844</b>

Общие затраты в месяц на операционную деятельность составляют 859 844 рубля. Из них 403 458 рублей расходуется на ткани, 271 386 рубля на фонд оплаты труда. Аренда составляет 100 000 рублей в месяц. Средняя выручка равна 1 008 643 рублей. Прибыль — 124 907 рубля.

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

## Факторы риска

К ключевым факторам риска можно отнести:

- Рост стоимости материала

Для снижения данного риска необходимо детально прописывать условия контракта с поставщиком. Желательно заключать долгосрочный контракт, так как вы сможете избежать резких колебаний цен и манипуляций со стороны продавца.

- Конкуренция

Данный риск связан с тем, что помимо вас оптовым поставщикам будут предлагать продукцию, которая аналогична вашей. Для снижения риска делайте качественный продукт, играйте в долгую. Так вы сможете заслужить статус качественного производителя и завоевать большую долю рынка.

## Интересные бизнес-планы



[Бизнес план  
мобильной  
автомойки](#)



[Бизнес план отеля  
на час](#)



[Бизнес план  
детской студии](#)



[Бизнес план  
юридических услуг](#)