



**БИЗНЕС
МОЛОДЫХ**
ШКОЛА МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

СТУДИЯ МАШИННОЙ ВЫШИВКИ И ПОШИВ ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ

#машинная_вышивка

Науменко Анна Николаевна

Краснодар 2022 год

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Машинная вышивка это процесс вышивки, при которой вышивальная машина используется для создание узоров на текстиле. Он используется в коммерческих целях в брендинге продукции, корпоративной рекламе и украшение униформы. Он также используется в индустрии моды для украшения одежды или украшения подарков.

- Брендирование товаров для бюджетных и коммерческих организаций.
- Эксклюзивные именные крестильные наборы
- Пошив домашнего текстиля с индивидуальными размерами.

#машинная_вышивка

ЦЕЛЕВОЙ СЕКМЕНТ

(АУДИТОРИЯ)

—
Потенциальная целевая аудитория
для тестирования первых гипотез:

Молодые мамочки от 18 лет со средним достатком и выше, в поиске эмблем (для детского сада) или именных нашивок, предпочитают практичность и индивидуальность.

Женщины или семейные люди от 18 до 70+ лет со средним достатком и выше, в поиске домашнего текстиля с индивидуальными размерами, отдающий предпочтение к индивидуальным изделиям и практичности.

Организации или бренды, кому необходимо брендировать организацию. (форма или товар)

ЦЕЛЕВОЙ СЕКМЕНТ

(КЛИЕНТЫ)

—
Потенциальная целевая аудитория
для тестирования первых гипотез:

Молодые мамочки от 18 лет со средним достатком и выше, в поиске эмблем (для детского сада) или именных нашивок, предпочитают практичность и индивидуальность.

Женщины или семейные люди от 18 до 70+ лет со средним достатком и выше, в поиске домашнего текстиля с индивидуальными размерами, отдающий предпочтение к индивидуальным изделиям и практичности.

Организации или бренды, кому необходимо брендировать организацию. (форма или товар)

КОНКУРЕНТЫ

(КТО ОНИ)

Машинная вышивка это процесс вышивки, при которой вышивальная машина используется для создание узоров на текстиле. Он используется в коммерческих целях в брендинге продукции, корпоративной рекламе и украшение униформы. Он также используется в индустрии моды для украшения одежды или украшения подарков.

Прямые конкуренты

В крае есть несколько организаций (узко направлены)
В городе есть одно ателье с похожим направлением (очень маленький выбор узоров)

Непрямые конкуренты

Магазины с домашним текстилем и магазины которые продают эмблемы (аппликации)

КОНКУРЕНТНЫЕ ПАРАМЕТРЫ

Преимущества:

Создание эскизов и индивидуальный подход к каждому клиенту.
Пошив не стандартных размеров домашнего текстиля.

Несправедливое конкурентное преимущество:

уже имеется точка сбыта для эмблем (аппликаций), а также местный бренд готов брендировать свою продукцию (сумки, одежда).

Создание эскизов (многие покупают готовые эскизы для машинной вышивки), мы же будем делать их сами.

Образование: Учитель Технологии

СЕГМЕНТ- КАНАЛ- ОФФЕР

Целевой сегмент и его характеристики (возраст, гендер, уровень доходов, привычки и т.д.)	Канал (социальные сети, мероприятия, клубы по интересам и т.д.)	Оффер (ключевой посыл в рекламной компании, что мы хотим донести до потенциального клиента)
<p>Целевой сегмент №1</p> <p>Организации</p>	<p><u>соц.сети:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Вконтакте -Одноклассники <p><u>маркетплейс:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -авито -Озон -Валдберис и т.д. 	<p>Ищите подходящий способ для брендирования униформы для организации? Лучший способ это машинная вышивка, она не выгорит и не облезет.</p> <p>Мы можем помочь вашей организации приобрести индивидуальную вышивку вашего логотипа</p>
<p>Целевой сегмент №2</p> <p>Молодые мамочки</p> <p>Семейные люди</p>	<p><u>соц.сети:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Вконтакте Одноклассники <p><u>маркетплейс:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -авито -Озон -Валдберис и т.д. 	<p>Не можете найти определенный размер постельного белья? Мы вам поможем с пошивом не стандартных размеров.</p> <p>Мы можем помочь вам исполнить вашу идею для оригинального подарка именная вышивка</p>

БИЗНЕС- МОДЕЛЬ

<p>Проблема</p> <p>Поиск машинной вышивки</p> <p>Поиск именной вышивки</p> <p>Поиск не стандартного размера домашнего текстиля.</p> <p>Поиск крестильных наборов</p> <p>Поиск определенного цвета (постельное белье)</p> <p>Есть магазины с домашним текстилем или магазины где продают эмблемы (не всегда найдешь что нужно)</p>	<p>Решение</p> <p>Машинная вышивка</p> <p>Индивидуальный пошив домашнего текстиля</p> <p>Именные крестильные наборы</p>	<p>Уникальная ценность предложения</p> <p>Пошив домашнего текстиля по индивидуальным размерам</p> <p>Возможность заказать вышивку по фотографии</p> <p>Уникальный дизайн</p>	<p>Нерыночное конкурентное преимущество</p> <p>Сообщество пользователей</p> <p>Ведение канала в соц. Сетях</p>	<p>Сегменты клиентов (потребителей)</p> <p>Женщины от 16 до 70+ лет которые любят эксклюзивные</p> <p>Организации (Брендинг)</p> <p>Молодые мамочки от 18 до 40+ лет предпочитают практичность и индивидуальность</p> <p>Семейные люди которые предпочитают практичность и индивидуальный подход</p>
<p>Ключевые метрики</p> <p>Ежедневный охват на всех площадках</p>	<p>новизна</p>	<p>Каналы</p> <p>Соц.сети</p> <p>Сарафанное радио</p> <p>Маркетплейс</p> <p>Реклама</p>	<p>Структура расходов</p> <p>Реклама - 5000</p> <p>Расходники – 45%</p> <p>Зарплата - 20000</p> <p>Коммунальные услуги и связь - 4000</p>	
<p>Потоки выручки</p> <p>Услуги</p> <p>Продажа</p> <p>М.П. Рентабельность 55%</p>				



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ



Месяц :	0 период вложений	1 месяц 1	2 месяц 2	3 месяц 3	4 месяц 4	5 месяц 5	6 месяц 6	7 месяц 7	8 месяц 8	9 месяц 9	10 месяц 10	11 месяц 11	12 месяц 12
Вложения/план финансирования (перечислить расходы)	1 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Аккумулированные вложения	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Выручка от реализации (RUR)		55 000	80 000	91 000	99 000	110 000	126 000	150 000	171 000	180 000	189 000	205 000	245 000
Себестоимость		24 750	36 000	40 950	44 550	49 500	56 700	67 500	76 950	81 000	85 050	92 250	110 250
Валовая прибыль	0	30 250	44 000	50 050	54 450	60 500	69 300	82 500	94 050	99 000	103 950	112 750	134 750
Расходы, связанные только с реализацией проекта, в т.ч.:													
Зарплата с начислениями		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Аренда и коммунальные		3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 500	4 000	5 000
Транспортные расходы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реклама и маркетинг		10 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	8 000	8 000	8 000
Связь, административные		1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Представит., командировочные		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаты % по кредитам		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаты % по займам		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ИТОГО	0	34 000	29 000	29 000	29 000	29 000	29 000	29 000	29 000	29 000	32 500	33 000	34 000
Результат основной деятельности	0	-3 750	15 000	21 050	25 450	31 500	40 300	53 500	65 050	70 000	71 450	79 750	100 750
Прочие доходы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционная прибыль	0	-3 750	15 000	21 050	25 450	31 500	40 300	53 500	65 050	70 000	71 450	79 750	100 750
выплаты основного долга по		27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821	27 821
выплаты основного долга по займам		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
выплаты лизинговых платежей		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	0	-31 571	-12 821	-6 771	-2 371	3 679	12 479	25 679	37 229	42 179	43 629	51 929	72 929

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

	1-й месяц	12-й месяц	1-й год	2-й год	3-й год
Выручка	55 000	245 000	1 701 000	4 113 500	6 606 000
Переменные расходы	24 750	110 250	765 450	1 777 950	2 819 700
Маржинальная прибыль	30 250	134 750	935 550	2 335 550	3 786 300
Рентабельность, %	55%	55%	55%	57%	57%
Постоянные расходы	34 000	34 000	365 500	701 000	1 049 000
Чистая прибыль	-3 750	100 750	582 550	1 800 300	2 963 050
Рентабельность, %	-7%	41%	34%	44%	45%

	Итого
Заемные средства	1 000 000
Срок окупаемости	больше 36 мес.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ГИПОТЕЗЫ

1. «Я верю, что у людей есть потребность иметь несколько постельного белья на человека, именно по этому вижу в этом потребность.»
2. «Я уверена, что у потребителей, есть проблемы при поиске подходящего постельного белья (например: цвет или не стандартный размер).»
3. «Я считаю, что наше предложение с индивидуальной вышивкой не только порадует клиентов но и станет отличной изюминкой в их жизни...»