



**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)
Целевой сегмент №1 Организации	<u>соц.сети:</u> -Вконтакте -Одноклассники <u>маркетплейс:</u> -авито -Озон -Валдберис и т.д.	Ищите подходящий способ для брендирования униформы для организации? Лучший способ это машинная вышивка, она не выгорит и не облезет. Мы можем помочь вашей организации приобрести индивидуальную вышивку вашего логотипа
Целевой сегмент №2 Молодые мамочки Семейные люди	<u>соц.сети:</u> Вконтакте Одноклассники <u>маркетплейс:</u> -авито -Озон -Валдберис и т.д.	Не можете найти определенный размер постельного белья? Мы вам поможем с пошивом не стандартных размеров. Мы можем помочь вам исполнить вашу идею для оригинального подарка именная вышивка

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>новизна</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>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

	1-й месяц	12-й месяц	1-й год
Выручка	55 000	245 000	1 701 000
Переменные расходы	24 750	110 250	765 450
Маржинальная прибыль	30 250	134 750	935 550
Рентабельность, %	55%	55%	55%
Постоянные расходы	34 000	34 000	365 500
Чистая прибыль	-3 750	100 750	570 050
Рентабельность, %	-7%	41%	34%
	Итого		
Заемные средства	1 000 000		
Срок окупаемости			

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...»