



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 украшение одежды или украшение подарков.

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

#машинная_вышивка

ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ

(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 СЕГМЕНТ

(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 брендинговать 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 украшение одежды или украшение 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 брэндировать свою продукцию (сумки, одежда).

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

Образование: Учитель Технологии

СЕГМЕНТ- КАНАЛ- ОФФЕР

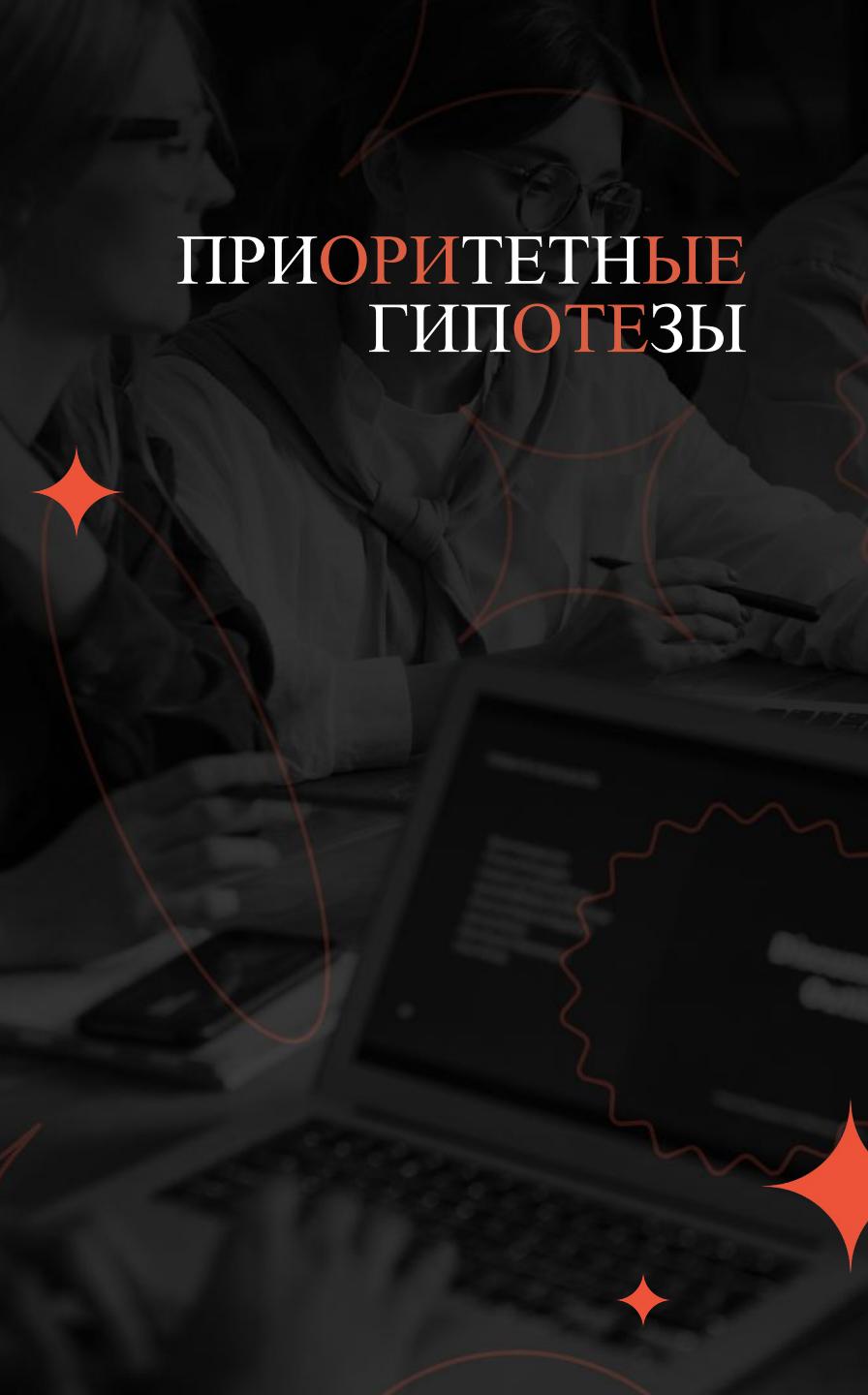
Целевой сегмент и его характеристики (возраст, гендер, уровень доходов, привычки и т.д.)	Канал (социальные сети, мероприятия, клубы по интересам и т.д.)	Оффер (ключевой посыл в рекламной компании, что мы хотим донести до потенциального клиента)
Целевой сегмент №1 Организации	<u>соц.сети:</u> -Вконтакте -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

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

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...»