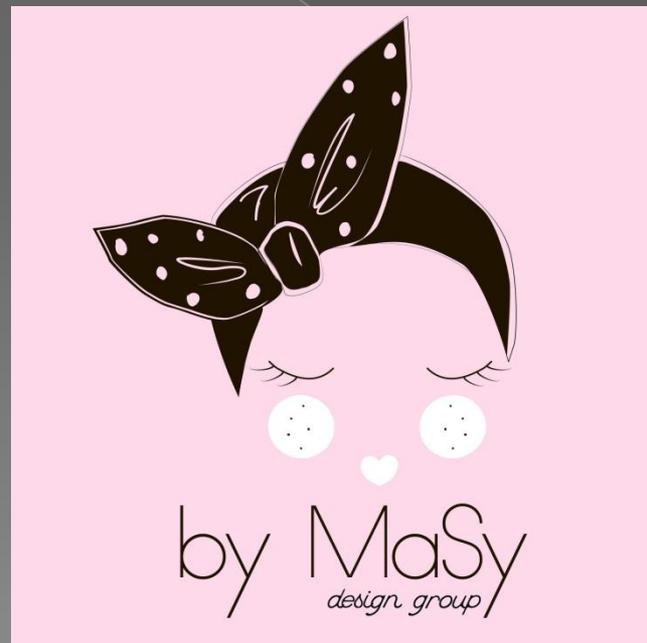


Мальцева Анастасия,  
Сутягина Ольга

«by MaSy»



МН-16-16  
Фоминых Анна  
Пешкова Татьяна

# 1. Как все начиналось

- Стремление к финансовой свободе, возможности самому распоряжаться своим рабочим временем и при всем этом заниматься любимым делом- все это и подтолкнуло нас к созданию нашего бизнес-проекта.
- Нам с Ольгой не хватало в нашем городе стильной, яркой, но при этом базовой одежды в нашем гардеробе и мы решили создавать ее сами, тем более соответствующее образование у меня было уже много лет, а Ольга всегда обладала хорошим чувством вкуса.



# Как все начиналось

- Началом нашего бизнеса можно считать 1 октября 2016г. Начинали мы с выбора производства в нашем городе, которое бы соответствовало всем нашим требованиям и подборки сырья- в нашем случае тканей и фурнитуры для создания первой коллекции. Ну и, конечно же, непосредственно разработка эскизов самой коллекции.
- С момента зарождения идеи до регистрации прошло около 1,5 лет.

# Как все начиналось

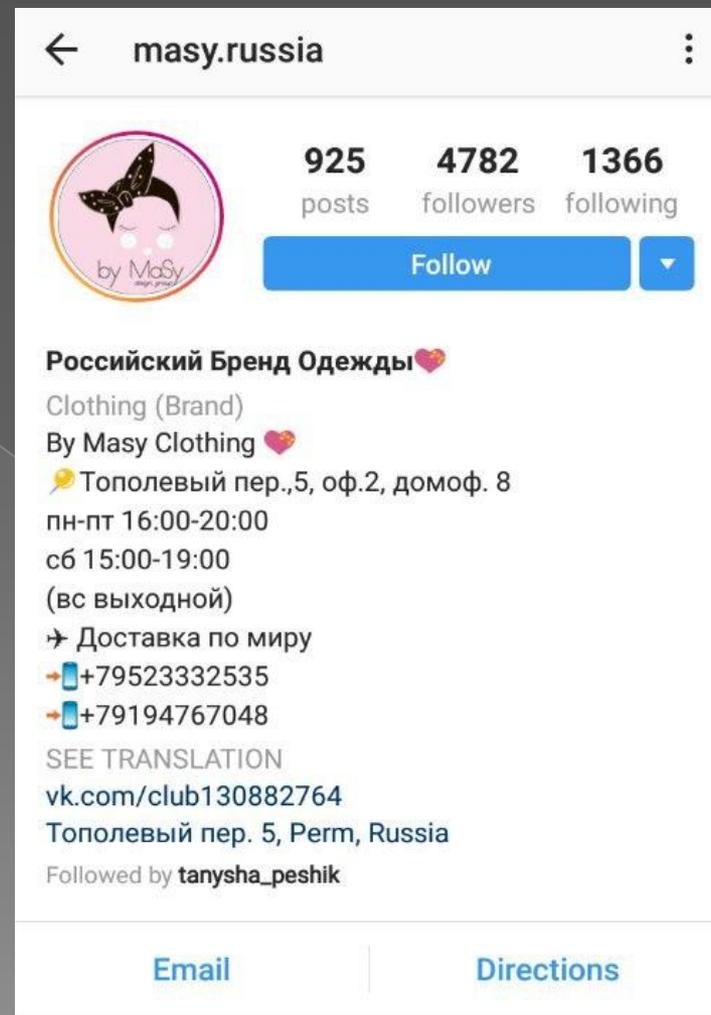
- В момент запуска конечно было много вопросов, но мы постоянно обращались к соответствующим информационным источникам и постоянно составляли план на ближайший месяц.
- Четкого бизнес-плана с цифрами не было, но было очень правильное общее понимание к чему двигаться и стремиться.

# Как все начиналось

- Мы обошлись небольшой суммой денежных средств- около 40 000 руб., которую вложили в ткани для создания первых наших моделей, а потом уже использовали оборотные денежные средства.
- Эти вложения окупились моментально (в течение месяца).

# Как все начиналось

- Первыми клиентами были наши знакомые и их знакомые. Первые продажи и реклама были в соц. сетях (Instagram, вконтакте).



# Как все начиналось

- Основными проблемами стали: поиск соответствующего производства с нужным оборудованием и рыночной ценой. Поиск качественных тканей и подходящей фурнитуры. Так же было не легкой задачей, но сейчас мы нашли надежных поставщиков, с которыми работаем постоянно.

## 2. Компания сегодня

- Наша компания активно работает на Пермском рынке и осуществляет отправки по России.
- Наша целевая аудитория- девушки и женщины в возрасте примерно от 18 до 50 лет.
- Число покупателей за год возросло как минимум в 10 раз, в месяц примерно 150 человек, в день по-разному от 3 до 30.

# Компания сегодня

- От конкурентов нас отличает возможность подобрать любую из наших моделей конкретному покупателю, учитывая все его параметры и отшить ее индивидуально.
- Клиентов мы привлекали постами в соц. сетях и участием в различных проектах и маркетах, проходящих в нашем городе.

# Компания сегодня

- На сегодняшний день мы имеем одну торговую площадку и два производства.
- В бизнесе сейчас 2 организатора и около 10 исполнителей на производстве, 1 бухгалтер, 1 рекламщик.



# Компания сегодня

- Конкретно мы с Ольгой занимаемся подбором тканей, фурнитуры, разработкой новых моделей, поиском поставщиков и непосредственно работой с нашими клиентами.
- На работе мы проводим по 4-6 часов в день, работаем по 3 дня в неделю. Воскресенье- полноценный выходной. В свои выходные на неделе можем решать вопросы на производстве, проводить примерки.

# Компания сегодня

- В месяц мы производим и продаем примерно 150-200 единиц нашего товара, за год мы увеличиваем оборот примерно в 3 раза.

The image shows a social media post for the brand 'by MaSy'. The post includes a grid of fashion photographs: a woman in a yellow turtleneck, a woman in a green tracksuit, and a woman in a green outfit with a long beige coat. Below the main images is a row of smaller photos showing various clothing items. The post has 9 likes and 884 views. To the right is a profile card for 'by MaSy' with a logo featuring a stylized face with a large black bow, a 'Follow' button, and a list of followers including Tanya, Arina, and Elena.

by MaSy /Российский бренд одежды / Family Look  
21 Nov 2017

by MaSy  
design group

Follow

1 friend following

Followers 467

Tanya Arina Elena

Like 9 Comment 884

# 3. Планы на будущее и советы

- В ближайший год мы планируем расширить нашу торговую площадь и открыть пару магазинов в других городах России.

# Планы на будущее и советы

- Основной ошибкой можно назвать то, что многие предлагают товар ориентируясь только на собственный вкус, не исследуя при этом рынок и спрос на нем.

# Планы на будущее и советы

- Составляющими успеха можно назвать: хорошую и правильную команду, умение тонко чувствовать стиль и моду, не ставить основной целью заработать, а больше думать о качестве оказываемых услуг.

# Личные качества, МОТИВАЦИЯ.

- Ответственные, целеустремлённые, внимательные к мелочам, умеют находить подход к каждому, очень доброжелательные, активные, готовые пойти на встречу покупателю и сделать так , чтобы клиент остался доволен :)
- Мотивация - свобода от графика работы, желание создавать что-то новое, яркое и красивое.