

Научно-исследовательская работа
Экономика

**Проектно-исследовательская
работа на тему:
«Как открыть свое дизайнерское дело »**

Выполнил:
Эстко даниил Сергеевич
Учащийся 10 «А» класса
МОУ гимназия №46 Россия. Г. Москва

руководитель:
«Неклюдова Алла Егоровна»
Учитель экономики
МОУ гимназия №46 Россия. Г. Москва

1. Резюме:

Интересную идею для бизнеса не стоит откладывать «на потом», если есть возможность осуществить замысел. Сейчас в мире рынок брендовой одежды перенасыщен, особенно китайским и турецкими товарами. При этом все равно растет спрос на эксклюзивные и уникальные вещи. Многие потребители хотят купить качественно сшитые уникальные и красивые модели. Также хотят, чтобы эти модели не повторялись. Конечно, для того чтобы реализовать свою идею, мне не надо быть швеей или быть дизайнером, так как эту работу можно поручить наемным сотрудникам. Хотя в моей ситуации я могу и шить, и кроить, и придумывать модели. И у меня есть возможности реализовать свои идеи.

Наш бренд называется «EstcoFamily», мы его назвали так в честь фамилии нашей семьи и так как мы работаем всей семьей, поэтому в названии появилось слово family. И наш бренд будет придумывать каждому клиенту эксклюзивную, дизайнерскую одежду сшитую в единственном экземпляре в мире, только ему одному.

2. О компании.

Регистрация предпринимательской деятельности. Выгоднее и быстрее, оформить бизнес в организационно – правовой форма ИП или ООО. Лицензия для пошива брендовой одежды не нужна. Так как я и мой проект начинающий бренд, то мне в начале лучше открыть ИП.

Список необходимых документов:

- паспорт и ИНН предпринимателя
- выписка из ЕГРИП
- договор аренды помещения (или документ на собственность)
- свидетельство о постановке на учет в ФНС
- разрешение санэпидемстанции и Роспотребнадзора
- договоры трудоустройства персонала
- разрешение на ведение деятельности Роспотребнадзора
- договоры с коммунальными службами и ЧОП(при необходимости)

При регистрации бизнеса в заявлении следует указать коды ОКВЭД: 14.14.13 14.14.14. 14.14.19

Мое предприятие работает по патенту для пошива одежды, а для продажи налог с прибыли 6%

И для работы с контрагентами мне потребуется печать, расчетный счет и электронная печать

2.3 как получить беспроцентный грант?

Для того чтобы получить грант без процентов, мне следует выполнить следующие шаги:

- Поиск программы или организации: Я должен изучить доступные программы грантов и стипендий в своем регионе. Могу обратить внимание на государственные организации, некоммерческие фонды, университеты и другие институты, предоставляющие финансовую поддержку.
- Выбор подходящей программы: После того как я найду программу, удовлетворяющую мои потребности и цели, мне следует ознакомиться с ее правилами и требованиями.
- Подготовка документов: В соответствии с правилами программы, я должен подготовить все необходимые документы и заявления.
- Подача заявки: Я должен отправить заявку на участие в программе, следуя указаниям организации или учреждения, предоставляющего грант.
- Оценка и отбор: После подачи заявки мое предложение будет оценено и может быть отобрано для предоставления гранта или стипендии. Критерии отбора могут включать в себя академическую успеваемость, социальные потребности, профессиональные цели и другие факторы.
- Использование гранта: Если моя заявка будет одобрена, мне следует убедиться, что я использую грант согласно условиям программы. Обычно гранты предоставляются на конкретные цели, такие как образование или исследования.

Суммы грантов и возрастные ограничения могут сильно варьировать в зависимости от конкретной программы. Поэтому для получения точной информации о суммах и возрастных ограничениях мне следует обратиться к организации, предоставляющей грант, и ознакомиться с их правилами и условиями.

Исследовательская часть проекта

Прежде, чем открыть свой бизнес необходимо изучить потребительский рынок и конкурентов.

3. Маркетинг и реклама:

3.1 способы и инструменты для продвижения бренда одежды:

Изучением рынка занимаются маркетологи. Я тоже провел свои маркетинговые исследования. В результате я пришел к следующим выводам. Необходимо разработать и внедрить -

способы и инструменты для продвижения бренда одежды:

- собственный сайт с каталогом вещей
 - качественные фото моделей в соцсетях
 - бонусы и скидки постоянным покупателям
 - красивую вывеску с логотипом
- наружную рекламу

3.2 при открытии бизнеса, мною выбрана четкая концепция, где я придерживаюсь своего стиля. И в нашем логотипе присутствует все буквы нашей фамилии.

3.3 – сайт. Бизнес без сайта в цифровой век не работает.

- соц сети. На данный момент соц сети для бизнеса - это самая важная вещь, без которой бизнес невозможен
- реклама. Если у бизнеса не будет рекламы, тогда невозможно раскрутиться в 21 веке.

4. Маркетинговое исследование - это неотъемлемая часть моей работы, которая поможет мне лучше понимать моих клиентов, конкурентов и самого себя. Это важный шаг на пути к успешному продвижению моего продукта на рынке.

4.1. Анализ целевой аудитории.

Целевая аудитория в возрасте от 16 до 40 лет, ориентированная на стили Y2K и Streetwear, проявляет выраженный интерес к моде и индивидуальному стилю. Исследования в интернете и результаты опросов показывают, что эта группа людей стремится к оригинальности и уникальности в своем облике. Они активно следят за модными трендами и стремятся выделяться из толпы, выбирая одежду и аксессуары, которые отражают их индивидуальность и вкус.

Эта аудитория ценит эксперименты с модными направлениями и стилями, предпочитая смелые и нестандартные решения в одежде. Они часто обращают внимание на дизайнеров, которые предлагают необычные идеи и коллекции, отличающиеся от традиционных брендов. Также они обладают активным онлайн-присутствием и интересуются модными блогами, социальными медиа и онлайн-магазинами, чтобы быть в курсе последних тенденций и коллекций.

4.2. Изучение конкурентов.

Проведя анализ конкурентов в сегменте стритвир (y2k)- стили одежды, которые сейчас в тренде. Включая бренды, такие как Rick Owens и Maison Margiela, я заметил, что их цены варьируются в зависимости от

качества и престижности бренда. Несмотря на их влияние, я готов предложить свою одежду по более привлекательной цене, не уступая при этом в качестве. Уникальность моего продукта заключается в инновационном дизайне, абстрактных принтах и использовании высококачественных тканей, что делает его привлекательным для аудитории, стремящейся выделиться из толпы.

4.3. Уникальные характеристики продукта.

Для понимания актуальности моего товара и определения целевой аудитории я провел опрос среди около 100 человек в возрасте от 16 до 40 лет в Москве и Подмосковье. Результаты показали, что значительная часть респондентов выразила интерес к моему продукту, особенно если цена будет доступной. Важно отметить, что опрашиваемые проявили готовность купить товар, даже если он еще не готов к выставлению на рынок.

Целевая аудитория моего продукта состоит из людей в возрасте от 16 до 40 лет, что подтверждается результатами моего опроса и анализом данных. Москва и область, с ее населением более чем в 12 миллионов человек, представляет огромный потенциал для моего бизнеса, учитывая интерес местных жителей к моему продукту.

Конкуренты, которых я изучил, не предлагают аналогичных курток, поэтому мой продукт будет уникальным и привлекательным для аудитории, стремящейся к индивидуальности и стилю.

Конкуренты (thirteenseventyseven, antisocial_brand, anteater_clothing, calledagarment_worldwide, glebkostinsolutions, streetvir)

5. Выбор помещения для цеха и шоурума.

Помещение для цеха должно находиться в удобном положении для самих дизайнеров, и для удобства прибытия туда.

шоу-рум (англ. showroom) – это **своеобразный демонстрационный зал, где выставлены образцы одежды, обуви или аксессуаров одного бренда.**

шоурум должен находиться в людном месте, где обычно огромный поток людей.

5.1 В швейных цех нужно приобрести оборудование для выполнения полного производственного цикла пошива одежды.

5.2 Для пошива одежды нужно принять на работу сотрудников с опытом работы, творческими способностями и желанием развиваться профессионально

Профессия	Кол-во	Уровень зарплаты
Швеи	4 x 40т.р	160
Закройщик	1	40т.р
Конструктор	1	50т.р

Итого: 250т.р

Отчисление с фот – 136.800 рублей

Ежемесячные затраты на оплату труда- 261.400 рублей

6. Разработка продукта/услуги

6.1 прототипы и макеты будут создаваться в специальной приложении 3D, либо в специальном приложении adobe illustrator- это векторный графический редактор, в котором и создаются полные сетки одежды.

6.2 платформы которые будут использоваться это

Интернет-магазин (англ. online shop или e-shop) — сайт, торгующий товарами посредством сети **Интернет**. Позволяет пользователям онлайн, в своём браузере или через мобильное приложение, сформировать заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа, оплатить заказ можно дистанционным способом.

Другими словами создание сайта, для его создания нужно купить домен и хостинг. Домен стоит в год (500 руб) и хостинг в месяц (500 руб), услуги конструктора по сайту (15000 руб)

Еще товар может выставляться в соц-сетях (instagram, Вконтакте)

6.3 тестирование проводится опросом, в котором все выявляется.

7. Финансовый план

7.1 Стартовые расходы

Платформа	Цена	Срок
сайт	21500т.р	Навсегда
реклама и фотографии	100т.р	Реклама: месяц

		Фотографии: по необходимости
продвижение в соц сетях	30т.р	Месяц

7.2 Затраты на производство

Название:	Кол-во:	Сумма:
Швейная машинка	4	120т.р
Петельная машинка	1	100т.р
Пуговичная машинка	1	80т.р
Оверлок пятинитка	1	40т.р
Оверлок четырёхнитка	1	30т.р
Стулья	4	15т.р
Ножи для ткани	4	100т.р
Проф. Пароиспаритель	1	25т.р
Гладильные доски	1	10 т.р.
Раскройный стол	1	30т.р
Раскройная машинка	1	20т.р
Швейные инструменты и принадлежности	-	От 17т.р

Мелкий расход		
Принадлежности	Кол-во	Сумма
Иголки	100	1т.р
Нитки	100	10т.р
Ремонт машинки	-	5т.р(в среднем)
Масло для машинки	1	5 литров- 500руб
Лапки для машинки	20	2т.р

Ткани		
Сырье и материалы	Кол-во	Сумма
Трикотаж	50м	30т.р
Джинса	50м	25т.р
Вельвет	50м	27т.р

Плещовка	50м	20т.р
----------	-----	-------

Для шоурума		
Название:	Кол-во	Цена
Диван	2	40т.р
Зеркала	3	25т.р
Примерочный кабинет	2	30т.р
Манекен	3	30т.р
Журнальный и кофейные столики	По 1	20 т.р

Патент	70т.р	
Итого:	922500руб	
Общий расход:	1млн 73,5 тыс руб	

7.3 Ежемесячные расходы

Аренда	30т.р	
Фот с отчисления	136800 руб	
Налог на доход	66т.р	
Итого	232800	

7.4

Прогноз на прибыль:

Стартовые Расходы	151т.р	
Ежемесячные Расходы	232800	
Средняя розничная цена 1-го изделия	5500	
Ежемесячная выручка от продаж 200 изделий	1100000	
Прибыль	822492	
Рентабельность (1100000/232800)=867200=78,84%	Это очень высокий показатель	

Окупаемость всего производства рассчитана на 24 месяца

Деньги беру у родителей в долг в сумме: 300т.р

Срок возврата денег: 1 год

Расчет окупаемости и через какой срок смогу вернуть долг

Стоимость трикотажа (трехнитка)

20 т.р (50м)

Из 50м получается 33 изделия

Нужно изготовить 200 изделий

Следовательно

Потребуется примерно 6 рулона трикотажа(трехнитка) 120т.р

На одну zipхуди (толстовка на молнии)

Выходит одна молния, но может уходить и по две молнии. стоимость молнии 200 рублей, рассчитаем что на все худи выходит по две молнии следовательно на молнии выходит 40т.р

Себестоимость zipхуди выходит

(Стоимость ткани+ молнии+ работа конструктора+ закройщика+швей+ ост технические расходы(свет, армотизация машинок, никти, иголки)

Экспериментальная модель

$(600+400+5000+600(1/10 \text{ от стоимости изделия}))+250+300$

Итого: 7,150 за экспериментальную модель

Себестоимость zipхуди для большого производства:

$600+400+50+250+50$

Итого: 1350(себестоимость за одно zipхуди)

Стоимость продажи: 5,000 руб

Если я продам 200 изделий за месяц то у меня выходит прибыль с учетом вычета себестоимости, ткани, то:

$1,350 \cdot 200 = 270,000$

Тех расходы= 20т.р

Швея=40т.р

Закройщик=40т.р

Конструктор =50т.р

Молнии=40т.р

Ткань=120т.р

Доход=1000000(вычитаем налог на доход 6%)

Налог 6%=60т.р

Таким образом прибыль за месяц будет: 360,000т.р

Я смогу отдать долг родителям в сумме трехстах тысяч рублей за 6 месяцев , я буду отдавать по 50 тысяч рублей в месяц , и вкладывать остальные деньги в бизнес.

8. Дата выхода на рынок:

Дата выхода на рынок с мини коллекцией с 22 по 26 февраля. А точна дата изготовления всех изделий которые нужно изготовить 22 февраля.

9. Проблемы и риски, а также способы их решения:

9.1 Недостаток клиентов или спроса на продукцию:

- Проблема: Недостаток клиентов может привести к финансовым затруднениям и убыткам.

- Решение: Разработка и внедрение маркетинговых стратегий для привлечения клиентов, создание уникального бренда, участие в выставках и мероприятиях модной индустрии, расширение ассортимента продукции.

Высокая конкуренция на рынке:

- Проблема: Сильная конкуренция может затруднить привлечение клиентов и удержание рыночной доли.

- Решение: Анализ конкурентов и разработка уникальных продуктов и услуг, дифференциация бренда и ассортимента, поиск новых рыночных ниш и сегментов.

Финансовые затруднения и управление бюджетом:

- Проблема: Открытие и ведение бизнеса требует финансовых ресурсов, а неэффективное управление бюджетом может привести к долгам и банкротству.

- Решение: Разработка бизнес-плана с прогнозом финансовых потребностей, контроль расходов и доходов, поиск источников финансирования, анализ финансовой отчетности.

Проблемы с качеством продукции:

- Проблема: Низкое качество продукции может негативно сказаться на репутации бренда и клиентской базе.

- Решение: Контроль качества на всех этапах производства, работа с надежными поставщиками и производителями, постоянное обновление и совершенствование производственных процессов.

Управление персоналом и командой:

- Проблема: Неспособность управлять персоналом и обеспечить эффективную работу команды может привести к конфликтам, недовольству сотрудников и снижению производительности.

- Решение: Выбор квалифицированных и мотивированных сотрудников, разработка системы мотивации и поощрения, проведение тренингов и обучения для повышения профессиональных навыков.

9.2 Недостаток клиентов или спроса:

- Маркетинговые стратегии для привлечения клиентов.

- Создание уникального бренда.

- Участие в мероприятиях модной индустрии.

- Расширение ассортимента продукции.

Высокая конкуренция на рынке:

- Анализ конкурентов и уникальные продукты.
- Дифференциация бренда и ассортимента.
- Поиск новых рыночных ниш.

Финансовые затруднения и управление бюджетом:

- Разработка бизнес-плана с прогнозом расходов и доходов.
- Контроль расходов и поиск источников финансирования.

Проблемы с качеством продукции:

- Контроль качества на всех этапах производства.
- Работа с надежными поставщиками.
- Совершенствование производственных процессов.

Управление персоналом и командой:

- Выбор квалифицированных сотрудников.
- Разработка системы мотивации и поощрения.
- Проведение тренингов и обучения.

10. Заключение

10.1 В ходе работы над проектом я поглубже познакомился с бизнесом, экономикой и финансами. Этот опыт укрепил мою уверенность в том, что ведение собственного бизнеса может быть очень выгодным при наличии четкого плана. Мои расчеты прогнозируют успех предприятия, и я горжусь тем, что достиг заданных целей. В процессе разработки проекта я узнал много нового, научился проводить бизнес-расчеты, улучшил свои навыки стратегического мышления. Понял, что интернет-магазины являются удобным и востребованным форматом торговли, которым пользуются люди всех возрастов.

10.2 при определении ключевых шагов я вывел определение целей, разработал свои стратегии для бизнеса, знаю как управлять финансами, понимаю что нужно развивать команду. Еще проанализировал и выявил что нужно попадать в самое сердце своей аудитории, чтобы им запомнились мои вещи, и приходя к другим брендам, они вспоминали мои макеты. И этим заработаю репутацию. В заключение хочу сказать, что я успешно выполнил свой бизнес-план, с помощью которого мой семейный бизнес станет конкурентно способным на рынке дизайн услуг.

11.. Список используемой литературы:

Экономика. (Основы экономической теории): учебник для 10-11 кл. общеобразоват. орг. Углубленный уровень / Под ред. С. И. Иванова, А. Я. Линькова. — В 2-х книгах. Книга 1. - 25-е изд. — М: ВИТА-ПРЕСС, 2018. — 296 с.: ил.

Список использованных интернет источников:

<https://www.beboss.ru/bplans/biznes-plan-sewing-workshop>

<https://journal.tinkoff.ru/guide/business-plan/>

https://vsetreningi.ru/articles/kak_dostich_uspeha_v_2024_godu_ključevye_shagi_dlya_sozdani/

