

Организация салона-ателье по пошиву свадебный и вечерний моды «Королевство»



**Автор работы:
Муратова
Евгения Петровна**

Описание проекта

- Открытие салона-ателье – хорошая идея уже потому, что рынок еще далек от насыщения, и при правильной организации бизнеса и умном управлении салон будет приносить своему владельцу хороший доход.
- Актуальность проекта состоит в том, что подобного предприятия в пределах Первомайского района нет, а спрос на данные услуги продолжает расти с каждым годом. Кроме того, все услуги проекта ориентированы на потребителей со средними доходами и традиционными предпочтениями. Это связано с тем, что большая часть жителей Первомайского района – это жители деревень и сёл.



Цель проекта

- Цель проекта состоит в том, чтобы объединить услуги, связанные с организацией свадеб и иных торжеств, в одном месте, и предоставлять их в непосредственной близости к потребителям.

**Плановый срок реализации настоящего проекта –
12 месяцев**



- Пошив свадебного и вечернего платья
- Реализация свадебного и вечернего платья
- Прокат свадебного наряда для жениха и невесты
- Прокат и реализация украшений для автомобиля
- Реализация аксессуаров



Этапы реализации

- Разработка концепции и бизнес-проекта;
- Защита бизнес-проекта на экспертной комиссии;
- Регистрация предприятия;
- Проработка сметы на приобретение оборудования;
- Поиск поставщиков материалов и фурнитуры;
- Переговоры с собственником здания по вопросам аренды помещения;
- Обустройство салона и установка оборудования.

Предполагаемые результаты

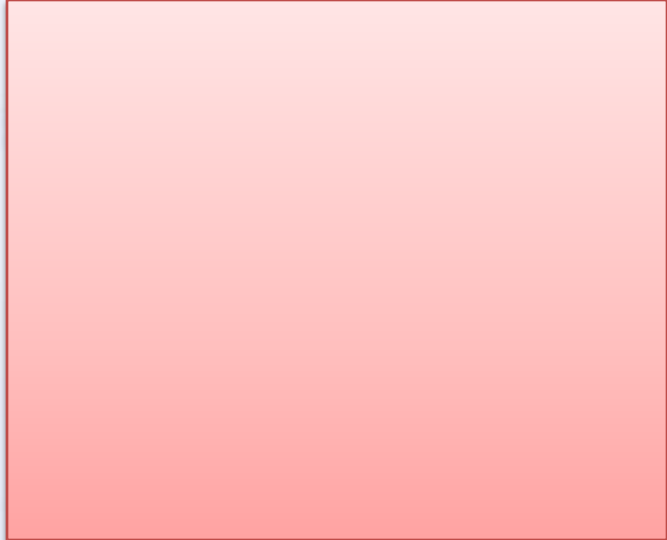
| Для кого? | Какие? | Как увидим достижения? |
|-----------|--|-----------------------------|
| Молодежи | Экономия времени, сил, денег, т.к. полный комплекс услуг | Увеличение спроса на услуги |
| Молодежь | Пошив, реализация современной одежды на заказ | Увеличение клиентов |
| Женщины | Пошив, реализации женской одежды | Увеличение заказов |
| Мужчины | Пошив, реализации мужской одежды | |



BMSTUDENT.LIVEJOURNAL.COM



FoxHouse.nl



| Внутренние ресурсы | Сильные стороны | Слабые стороны |
|-----------------------------------|--|---|
| Кадры | <p>Есть 2 человека, модельер – закройщик модельер, разнорабочий</p> <p>Личный опыт: образование, работа с клиентами</p> <p>Специалисты обладают коммуникативными навыками, квалифицированы</p> | Нет швеи |
| Материально-техническая база | <p>Стиральная машина, швейная машина, паровый утюг, торговое оборудование, вечерние платья компьютер</p> | <p>Нет собственного помещение</p> <p>Ткани</p> <p>Фурнитуры</p> |
| Финансы | <p>Собственные средства, гос. поддержка ЦЗН, участие в областном конкурсе «Первый шаг», возможность взять кредит в ком. банке</p> | |
| Оргструктура | Регистрация предприятия в форме ИП | |
| Технологии | Квалифицированные специалисты | |
| Система управления | нет | Необходимо разработать |
| Ценности | Умение управлять, работа в команде, опыт совместной работы в команде | |
| Механизмы работы с внешней средой | Наличие личных контактов с муниципальными служащими различных уровней, населением, руководителями предприятий, СМИ | |

| Внешние ресурсы | Возможности | Угрозы |
|------------------------|---|--|
| Клиенты | Молодожены, молодежь, женщины, мужчины | Утечка информации, конкуренция, снижение покупательской способности, снижение производства товаров и услуг |
| Инвесторы | Банки | |
| Партнеры | Прачечная для деликатной стирки Взаимовыгодное сотрудничество: Парикмахерская «Цирюльня» Фотосалон Тамада | |

Анализ стейкхолдеров

| Кто? | В чем интерес? | Как привлечь? |
|-----------------------------------|--|--|
| Население Первомайского района | Удовлетворение потребностей в товарах и услугах | Реклама |
| Администрация района | Расширение спектра услуг для населения | Личные встречи |
| Администрация области | Создание рабочих мест, среднего уровня зар.платы с соц. пакетом Развитие молодежного предпринимательства | информация через Администрацию района |

Описание рисков проекта

| Возможные риски | Возможные последствия воздействия на производство | Способы устранения рисков или минимизации их последствий |
|---------------------------------|---|---|
| Экономический кризис | снижение спроса на услуги, падение объема производства услуг, снижение рентабельности производства | Расширение спектра предлагаемых услуг, смещение акцента в стороны более востребованных (массовых) услуг, проведение акций по привлечению клиентов |
| Повышение арендной платы | снижение рентабельности производства | наличие долгосрочного договора об аренде, переезд на другие площади с информированием клиентов |
| Текучесть клиентов | падение объема производства услуг, нанесение ущерба репутации предприятия, риск потери персонала и клиентов | Личная заинтересованность в клиенте: |
| | | 1) высокая культура обслуживания |