

**Ателье по пошиву и ремонту одежды**

Россияне активно пользуются услугами швейных ателье. В мастерских можно заказать себе уникальное изделие точно по своим меркам; кроме того, у мастеров можно отреставрировать свою старую одежду. Даже в условиях высокой конкуренции спрос на пошив и ремонт швейный изделий не покрыт полностью, потому открытие своей мастерской имеет перспективы.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Выбор места для работы ателье очень важен. Ателье желательно открывать возле оживленных торговых кварталов, кроме того должна быть обеспечена отличная проходимость (вход со стороны оживленной улицы, возле остановок общественного транспорта). Идеальное место для открытия ателье – торговый центр, ведь большое количество магазинов одежды даст постоянный приток клиентов.

**Необходимые приобретения**

* Машинка швейная прямострочная
* Распошивальная машина
* Оверлок
* Отпариватель
* Утюг
* Раскройный стол
* Манекен
* Доска гладильная
* Портновские колодки
* Расходные материалы (нитки, тесьма, шнуры и т.д.)
* Инструменты (ножницы, иглы, распарыватель и т.д.)
* Примерочная
* Стол для приема одежды
* Стулья
* Настольная лампа
* Шкаф для одежды

**Описание услуги:**

Мастера ателье оказывают своим клиентам широкий спектр услуг: срочный ремонт одежды, ремонт верхней одежды, ремонт джинсов, ремонт трикотажа, ремонт спортивных изделий, пришивание пуговиц и отдельных элементов, втачивание молний во все изделия, подгонка швейных изделий по фигуре, срочная подгибка брюк (с тесьмой, с манжетой), ремонт и пошив штор и домашнего текстиля.

Если каждый день мастерскую будет посещать около 5 человек, а средний чек составит 1 000 рублей, то при 20 рабочих днях можно иметь в месяц около 100 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Стоит учесть, что услугами ателье клиенты пользуются периодично, поэтому необходимо разработать узнаваемый бренд и создать хороший имидж. Таким образом, можно будет наработать базу постоянных клиентов и привлечь внимание новых.

Необходимо делать акцент на развитие сарафанного радио. Увеличивать лояльность клиента и пробовать – совместные акции с другими компаниями, для увеличения и удержания клиентской базы.

Сегодня 45% россиян использует **Интернет** для поиска информации, покупок товаров и услуг. Поэтому продвижение через Интернет сейчас наиболее востребовано.

* **Социальные сети (ВК, FB, In)**. Социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения услуг. Здесь вы делитесь фотографиями работ, записываете Сториз – демонстрируйте особенности организации работы, пишите интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.
* **Регистрация на городских порталах и тематических форумах.**
* **Создание интернет - сайта (странички)** с описанием ваших услуг.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 1 000 рублей.

Выручка за год 1 200 000 рублей.

Срок окупаемости –4 месяца.

**Риски бизнеса.**

Несколько минусов и рисков этого направления бизнеса.

1. Риск покупки некачественного оборудования. К выбору техники и возможности ее гарантийного обслуживания нужно подойти серьезно. Если произойдет поломка, дело может просто встать на какое-то время.
2. Работа неквалифицированного персонала. Некачественная работа персонала приведет к недовольствию клиентов, что отрицательно повлияет на имидж мастерской и приведет к уменьшению количества заказов.
3. Смена модных тенденций. Важно постоянно отслеживать изменения в мире моды. Чем более актуальную одежду предлагает ателье, тем больше людей окажутся потребителями услуг компании.
4. Сезонность. Лето и время новогодних праздников – мертвый сезон для швейного бизнеса. Особенно активно нужно действовать в период подготовки к большим праздникам, Дню Знаний, выпускным и т.д.