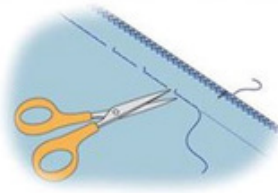
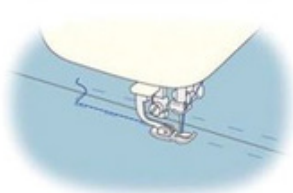




СЕКРЕТЫ ОПЫТНОЙ ШВЕИ



как открыть
швейный бизнес



ИЛЬЯ МЕЛЬНИКОВ

Илья Мельников
Секреты опытной швеи: как
открыть швейный бизнес
Серия «Секреты опытной швеи», книга 11

Авторский текст
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3091285

Аннотация

«На сегодняшний день швея – это одна из наиболее востребованных профессий. Мода скоротечна, часто меняется ассортимент тканей. Кроме того, швейные изделия – это не только одежда. Если задуматься, то окажется, что швея – это профессия, которая также необходима, как врач, учитель...»

Содержание

Введение	4
Открываем швейный бизнес	7
Пошив сумок	9
Производство профессиональной одежды	11
Пошив рабочих рукавиц	14
Пошив одежды для собак	15

Илья Мельников

Секреты опытной швеи: как открыть швейный бизнес

Введение

На сегодняшний день швея – это одна из наиболее востребованных профессий. Мода скоротечна, часто меняется ассортимент тканей. Кроме того, швейные изделия – это не только одежда. Если задуматься, то окажется, что швея – это профессия, которая также необходима, как врач, учитель. Ведь шить нужно все: повседневную и верхнюю одежду, нижнее белье, постельное белье, мебельную обивку, различного рода чехлы, сумки, обувь, мягкие игрушки, даже колготы.

Швее достаточно легко найти работу даже в сложные времена кризиса.

Что же представляет собой профессия швеи?

Тип профессии:

По системе Климова – «Человек-художественный образ», «Человек-техника».

По системе Голланда – конвенциональный, артистический, реалистический.

Класс профессии:

Алгоритмический (исполнительский).

Содержание работы

Швея осуществляет пошив изделий вручную или на разнообразных универсальных машинах. В процессе работы ликвидирует обрыв нитей, меняет шпули, регулирует натяжение нити и частоту строчки, проверяет качество края, соответствие фурнитуры цвета и назначения изделия. Швея может выполнять весь объем работы или одну из операций. Работа характеризуется монотонностью.

Работа сочетает сравнительно простые операции, тарифицируемые по первому и второму разрядам (вывертывание детали, удаление нити временных строчек, вырезание деталей и т. п.), и более сложные операции, выполнение которых требует четвертого или пятого разряда (втачки рукава, соединение воротника с горловиной и др.). Швея может выполнять весь объем работы (швея индивидуального пошива в ателье) или одну из операций (швеймотористка в крупносерийном производстве). Чаще всего швея работает на крупных современных предприятиях массового производства. Изготавливают самую разнообразную продукцию: пальто, верхнюю женскую, мужскую и детскую одежду, мужские сорочки, женское белье. Рабочие операции, производимые в процессе изготовления одежды, подразделяются на ручные, машинные и влажно-тепловые. Ручные работы производятся иглой, ножницами, булавками. Машинные работы производятся на стачивающих и специальных машинах (соединение деталей изделия между собой при помощи швов или строчек, обработка швов). В соответствии с технологией пошива и принятым на предприятии разделением труда швеймотористка выполняет различные по сложности и видам работы операции: от притачивания фабричной марки («лейбла») до втачивания рукавов в пройму. В процессе работы швея проверяет качество края, соответствие выкройке.

Швея-профессионал также разбирается в устройстве машин и приспособлений, которыми она пользуется, знает правила их эксплуатации, регулировки и наладки, а также правила техники безопасности. Обычно швеи работают в бригаде совместно с закройщиками и портными. В случае, когда швея работает индивидуально, она выполняет и работу закройщика (построение чертежа изделия-выкройки и раскрой ткани). В процессе личного обще-

ния с клиентом (заказчиком) швея должна дать квалифицированный совет по выбору фасона, подбору материала, которые наиболее удачно будут подходить заказчику.

Профессия имеет 1-5-й разряды.

Условия труда:

Трудится швея в одно– и двухсменном режиме, индивидуально или в составе бригады, в свободном (швея в ателье) или заданном темпе (на конвейере).

Швейный цех представляет собой просторное, чистое, светлое помещение с большим количеством зелени и аквариумов.

На швейных предприятиях существует достаточно глубокое разделение труда. Но швея, в совершенстве овладевшая всеми операциями, может далее работать в группах, обслуживающих модельеров и конструкторов (дизайнеров) одежды, и заниматься изготовлением единичных моделей (эксклюзивных) – первых экземпляров новых моделей пальто, платьев, костюмов и т. п.

Требования к индивидуальным особенностям

Хорошее зрение, склонность к выполнению монотонной работы, точная координация рук, точная осязательная чувствительность пальцев, зрительно-моторная координация, точный объемный глазомер, умение быстро переключаться с выполнения с одной операции на другую. Для успешной деятельности необходимы усидчивость, аккуратность и терпение.

Требования к профессиональной подготовке

Швея должна знать технологию швейного производства; виды тканей, их пошивочные свойства, способы обработки; конструктивные особенности, принципы работы обслуживаемого оборудования, правила ухода за ним. Она должна уметь подбирать номера игл и нитей, регулировать натяжение нити, высоту подъема лапки и величину ее давления, длину стежка; менять скорость машины при выполнении различных видов швов. Подготавливать крой к работе, проверять его качество, выполнять различные строчки, соединять детали изделий при помощи швов; осуществлять уход, чистку и смазку машин, устранять неполадки в них.

Необходимые качества, обеспечивающие успешность в профессии

Цветовая чувствительность. Развитая координация, тактильная чувствительность. Глазомер. Художественный вкус. Воображение. Конструкторские и прогностические способности. Аккуратность. Терпеливость. Усидчивость. Уравновешенность. Эмоциональная устойчивость. Коммуникативные навыки. Тщательность в сочетании с быстротой и точностью (решительностью) движений.

Медицинские противопоказания

Бронхиальная астма, протекающая в тяжелой форме, хроническая пневмония второй степени, тиреотоксикоз, заболевания позвоночника, тромбофлебит, экзема с локализацией на кистях рук, слабое зрение, пониженное цветоощущение, аллергия на рабочие материалы, нервно-психические расстройства.

Освоение профессии допускается при хронических заболеваниях почек (нефрит, пиелонефрит), сахарном диабете средней тяжести, а специальности швеи-ручницы – и при стойком понижении слуха.

Области применения

Могут работать на предприятиях швейной промышленности, в ателье, салонах, в небольших частных фирмах, как преподаватели специальности в образовательных учреждениях Доминирующая профессиональная направленность:

Творчество. Техника. Художественные образы в сочетании с производством.

Доминирующие интересы

Обработка материала. Рукоделие. ИЗО. Конструирование. Производство. Сфера обслуживания.

Сопутствующие интересы

Предпринимательская деятельность.

Востребованность специалистов

Высокий уровень спроса на рынке труда. Оплата труда – средняя, высокая.

Пути получения профессии

Подготовку можно получить в профессионально-техническом училище на базе неполного среднего образования, в учебных комбинатах, на курсах, рабочем месте.

Возможность продолжения образования, карьерный рост

Курсы повышения квалификации. Аспирантура. Работа в специализированных мастерских. Организация своего дела. Появление личного круга клиентов.

Родственные профессии

Вышивальщица, вязальщица трикотажных изделий, закройщик, портной.

Открываем швейный бизнес

Швейный бизнес – дело на сегодняшний день довольно прибыльное. Открыть швейное дело в существующих условиях, когда стало престижно одеваться хорошо и со вкусом, перспективно. Ведь рентабельность данного вида бизнеса высокая, поскольку мода на одежду постоянно меняется, и спрос на новые модели не иссякает. Однако, как и в любом другом деле, здесь есть свои секреты, которые важно знать, чтобы иметь успех. Надежный бизнес не мыслим без надежной основы. Если речь идет о швейном бизнесе, конкуренция в котором весьма внушительна, без правильного со всех точек зрения бизнес плана швейного предприятия реализация проекта обречена на провал.

Любое планирование включает в себя несколько этапов. В первую очередь нужно определиться, что в результате вы хотите получить, и, уже исходя из ваших желаний, можно начинать продумывать дальнейшие действия. Все шаги необходимо документировать, а не держать в голове, рискуя тем самым упустить важные моменты. И только после этого начинайте реализовывать задуманное, не забывая, что главное – уверенность в собственных силах.

Итак, во-первых, необходимо определиться, насколько обширный бизнес вы планируете. Одно дело, если вы будете заниматься индивидуальным пошивом на дому, и совершенно другое – цех по пошиву одежды. При организации швейного производства следует знать, что основной доход в подобном бизнесе складывается из разницы суммы, полученной за реализацию готовой продукции и суммы, затраченной на сырье и зарплату рабочим. Вы вправе организовать швейное производство и выпускать недорогую одежду, но в достаточных количествах, чтобы вывести свое швейное дело в список высокорентабельных. Впрочем, если ваш бизнес будет ориентирован на эксклюзив, вы сможете получать огромную прибыль и при малых объемах производства. Ведь авторские модели и эксклюзивные изделия стоят немало.

Рассмотрим индивидуальный пошив на дому, поскольку в условиях сегодняшнего дня большинству талантливых швей придется начинать с этого.

Мы рассмотрим вариант продвижения швейного бизнеса с минимальными финансовыми вложениями.

Дешевле всего уметь шить самой, ведь нанятой швее придется платить. При этом хорошо бы и выкройки уметь делать – еще экономия.

Далее, очень хорошо, если не придется снимать офис. Начинать швейный бизнес вполне можно и на дому.

Но вот на чем не надо экономить – так это на швейном оборудовании и тканях.

Правильная рекламная кампания – это тоже большое дело.

Чтобы начать шить на дому, вам обязательно понадобятся две вещи: швейная машинка и оверлок. Последний, если есть средства, лучше купить профессиональный, японский. Несмотря на то, что он достаточно дорогой, он стачивает и обметывает швы одновременно, что ускоряет работу в пять раз.

Если вы собираетесь начать дело с партнером, то напишите себе бизнес-план, составьте таблицы расходов, потом посмотрите на размер маркета, решите что вы будете производить, подпишите партнёрское соглашение. Это важно сделать на начальном этапе, чтобы впоследствии не испортить хорошие отношения. Да и в любом случае для успешной организации швейного цеха, маленького и нацеленного на элитного покупателя или успешного создания швейного производства, масштабного и направленного на широкий круг потребителей, необходимо иметь под рукой основательный и полномасштабный бизнес план швейного предприятия, или хотя бы последовательно составленный бизнес план швейного цеха.

Далее, следует четко продумать, какую одежду вы будете шить: на заказ или массово на продажу. В последнем случае необходимо обдумать, каким образом вы будете ее реализовывать. Лучше всего снять бутик или место на рынке. Продажу через Интернет совсем отбрасывать не стоит, но и рассчитывать на нее не надо.

Итак, вы начинаете работать. Вы уже четко определили права и обязанности, вне зависимости от того, одна вы работаете или с напарницей. Вы точно знаете, зачем вам это надо, вы представляете, что, где и кому вы будете продавать, где вы будете рекламировать свой продукт, цены и условия. Вы уже составили таблицу расходов-приходов. теперь вам необходимо побеседовать с поставщиками тканей и фурнитуры, чтобы определить, какие цены вы будете устанавливать на готовую продукцию.

Если вы собираетесь открыть достаточно крупный бизнес, то вам потребуется еще несколько работников:

- бухгалтер – обсудите с ним бизнес-план;
- маркетолог – также обсудите с ним бизнес-план;
- закройщик – он будет кроить;
- дизайнер – он будет придумывать модели;
- художник – он будет рисовать модели, которые придумал дизайнер;
- фотограф – он будет снимать модели для рекламы;
- Web-дизайнер – создаст ваш сайт в Интернете;
- модели – они будут демонстрировать вашу одежду на показах.

Очень хорошо, если удастся объединить хоть несколько вышеперечисленных пунктов, тогда можно будет немного сэкономить.

Кроме того, обратите внимание на требования, которые должна выполнять одежда (гигиенические, эстетические, практические и др.).

Далее следует застраховать свой бизнес. При этом очень внимательно читайте условия договора, включая слова, написанные мелким шрифтом.

Придумайте красивое, благозвучное название фирмы, закажите бирки и визитные карточки. Не забудьте об инструкциях по уходу за вещами.

Разворачивая серьезный бизнес, вам придется подумать о регистрации торговой марки и сертификации готовой продукции, заплатить госпошлины.

Все это требует больших финансовых вложений. Однако в качестве варианта можно попробовать участие в выставках-продажах, там не всегда спрашивают сертификаты и выручка получается выше, надо только заплатить за участие в выставке. Особенно это выгодно в небольших городах и при достаточно невысоких ценах.

Если вы сами не профессиональная швея – это еще не повод отказываться от бизнеса. Вы всегда сможете нанять швею и закройщицу. При найме на работу протестируйте швею на трикотаже и шелке.

И не забывайте: чтобы открыть собственное швейное производство, нужно тщательно вникнуть во все особенности этого вида бизнеса, изучить на рынке спрос и предложение, выбрать стратегию деятельности и только тогда приступить к работе.

Пошив сумок

Еще одна идея швейного бизнеса – пошив сумок. Эта отрасль весьма обширна, ведь сумки бывают самые разные: сумки женские, сумки спортивные, дамские сумки, молодежные сумки, сумки хозяйственные, пляжные сумки, рекламные сумки, промо-сумки, рюкзаки, дорожные и транспортные сумки, сумки-кофры, ключницы– сумки, косметички-сумки, кошельки-сумки, мужские сумки, папки-сумки, портфели-сумки, портфели под ноутбук, поясные сумки, сумки-«холодильники», торбы-сумки, сумки для детей.

Сегодня покупатели предпочитают сумочное разнообразие, подбирая ту или иную сумку в соответствии с ее предназначением: в отпуск лучше взять чемодан, на дачу – хозяйственную сумку, в театр лучше пойти с маленькой элегантной сумочкой, на работу – со вместительной, но не менее элегантной. Кроме того, в холодное время года необходима темная сумка, а весной и летом так хочется светлых или ярких красок. А что уж говорить о том, что многим необходимы еще и сумки для фотоаппаратов, мобильных телефонов, ноутбуков. Школьники не могут обойтись без портфелей, а юные модницы – без маленьких сумочек, куда можно положить блокнот с секретами. И поскольку мода на сумки меняется каждый год, то чтобы угнаться за ней, следует вовремя покупать новую сумку. Все это говорит о том, что сумочный бизнес перспективен, необходимо только идти в ногу с модой и иметь свою изюминку – что-то индивидуальное, не похожее на других.

Многие производители предпочитают выбирать достаточно узкий сегмент, и уже в нем выступать полноправным хозяином: одни делают акцент на чемоданах, другие оттачивают мастерство в пошиве дамских сумочек, ну, а третьи специализируются на деловой кожгалантерее или, к примеру, шьют косметички или парикмахерские сумки. Однако нередко производители выбирают широкий ассортимент. Как поступить – выбирайте сами.

Потенциальный покупатель – человек со средним уровнем достатка. Эксклюзивные вещи для среднестатистического покупателя не по карману, а качество китайцев оставляет желать лучшего. Поэтому многие предпочитают отечественные товары.

Производство сумок – бизнес стабильный, но не сверхприбыльный. По статистике, в зависимости от специализации, рентабельность составляет 10–20 %.

Хотя практически все сумочники ориентируются на массового потребителя, большинству из них это не мешает выполнять заказы корпоративных клиентов. Тем, как правило, сумки нужны для проведения рекламных или PR-акций. Примечательно, что за последний год спрос на такого рода услугу существенно вырос. Однако в работе с корпоративными заказчиками существует один минус: практически всегда сумки нужны срочно. Поэтому начинать работу над заказом приходится даже по телефонному звонку, чтобы не терять драгоценное время. Горячий сезон у сумочников, обслуживающих корпоративных заказчиков, – преддверие новогодних праздников и 8 Марта. А вот горячая пора для тех, кто шьет рюкзаки, пляжные сумки и чемоданы, наступает в июне, когда народ начинает собираться в отпуска. В июле возрастает интерес к рюкзакам детским, которые в августе по праву являются хитом продаж. С приходом сентября интерес к дорожным сумкам и детским рюкзакам практически сходит на нет. Потребители переключаются на осенне-зимние коллекции.

Как рекламировать свой товар? Самыми эффективными инструментами продвижения своего товара сумочники считают размещение рекламы в метро, участие в выставках и интернет. Практически у каждой компании есть свой интернет-сайт, на котором можно почерпнуть информацию о производстве, торговой марке и ее истории. К рекламе на биллбордах сумочники относятся настороженно. Реклама в метро эффективна при наличии собственных магазинов, поскольку это прямое попадание в целевую аудиторию. Пассажир в метро читает все, что попадает ему на глаза. Рекламу на TV и в глянцевых журналах ком-

пании не размещают, хотя в разнообразных презентациях иногда принимают участие – в качестве спонсоров.

Задумывая создать предприятие по производству сумок, сразу стоит определиться с сегментом. Следующий шаг – поиск помещения и оборудования.

Что же касается оборудования, то некоторые производители не без гордости говорят, что начинали бизнес с обычной швейной машинки. Правда, машинка все равно должна быть не совсем обычной: она должна шить кожу. Лучший вариант – немецкое оборудование. Оно надежное, но, соответственно, и самое дорогое. Вариант попроще – китайская или отечественная техника. Подойдет и вариант б/у.

Итак, для того чтобы заняться пошивом сумок, понадобятся: прямострочная швейная машина (\$300–400), машины для специальных операций, например вышивания (\$5–6 тыс.), пресс (\$1,5 тыс.), специальные ножи (\$500).

Но главная сложность – сырье. Заказывать сырье желательно заблаговременно, поскольку на его доставку уйдет достаточно много времени. Еще два месяца потребуется для пошива сумок. Поэтому чтобы встретить сезон во всеоружии, начинать подготовку к нему нужно за пять месяцев. Ассортимент необходимо обновлять дважды в год, ориентируясь на весенне-летние и осенне-зимние тенденции. В каждой должна превалировать своя цветовая гамма, да и мода часто меняется. Так что без посещения специализированных выставок и штудирования западного глянца не обойтись.

В качестве отдельного вида услуг можно выполнять пошив сумок на заказ:

- по имеющимся образцам,
- на базе образцов с коррективами и дополнениями,
- по лекалам, эскизам, идеям заказчика,
- с символикой заказчика,
- с вышивкой, нанесением трафаретной печати (шелкография, термография, флок) логотипа заказчика на всех заказанных изделиях.

Производство профессиональной одежды

На сегодняшний день очень популярно изготовление профессиональной одежды. Действительно, это выгодно. Однако пошив спецодежды оказывается прибыльным при крупном производстве, при достаточном количестве заказчиков и хороших мощностях. А для этого нужны деньги. По словам российских предпринимателей, имеющих успех в этом бизнесе, наиболее оптимальными являются финансовые вложения в 30–80 тыс. долларов, однако многие начинали и с 10 тыс. и даже с 5 тыс. Для новичков сегодня намного интереснее бизнес небольших заказов, объемом до 10 тыс. единиц одежды в месяц.

Легкая промышленность всегда отличалась более низкой доходностью, и рентабельность среднего по размеру предприятия в этой отрасли по-прежнему колеблется в пределах 10 %. В таких условиях шить простенькую и дешевую униформу выгодно только в больших объемах, которых у мелких и средних мастерских по определению нет. Однако можно производить малотиражный эксклюзив и продавать его по цене, которая будет на порядок выше среднерыночной. Конкурентным преимуществом в этом случае следует считать внимание к каждому заказчику и творческий подход к созданию моделей. Например, крупный производитель не станет вручную вышивать пуговицы к китайским костюмам: усилия, затраченные на обучение персонала этой непростой технологии, себя не окупят. Запустить бизнес, обойдась практически без инвестиций в производство, теоретически можно и сегодня. Работать в этом случае придется дома или на съемной квартире, привлекая в качестве портных родственников, знакомых или просто сидящих без работы швей.

И все же бизнес по пошиву профдежды привлекателен. Красивая и удобная униформа пользуется большим спросом у клиентов, и в перспективе объем заказов будет расти. Выход на этот рынок не требует отраслевого опыта и возможен при небольших для развития бизнеса вложениях. К тому же в отдельных нишах практически нет конкуренции. По данным Всероссийского центра охраны труда, профессиональной одеждой пользуются примерно 30 млн наших сограждан, то есть около половины трудоспособного населения страны. Эта статистика свидетельствует о внушительном потенциале бизнеса по пошиву униформы. Недавно было проведено исследование московского рынка профессиональной одежды. Оказалось, что ниша стильной и качественной униформы сегодня полупуста. Кроме нас ее занимают от силы четыре компании, и это из более чем сотни производителей профессиональной одежды. Все остальные в той или иной степени предлагают ширпотреб, часто напоминающий обыкновенную робу.

При обозначении всего ассортимента предложений на рынке одежды для корпоративных клиентов используется понятие «профессиональная одежда».

Существуют следующие ее разновидности:

- специальная одежда;
- рабочая – эстетически и технологически примитивный вариант, для пошива которого в основном используются дешевые материалы (телогрейка, бязевый халат и проч.);
- форменная – удовлетворяет спрос охранных структур, военизированных подразделений;
- корпоративная – должна создавать относительно комфортные условия работы и подчеркивать корпоративный стиль; в качестве подвида сюда же можно отнести одежду для участников промо-акций.

Бизнес по пошиву любой одежды, включая профессиональную, подвержен сезонным колебаниям, которые нужно учитывать, собираясь открыть мастерскую. Пик спроса обычно приходится на раннюю осень: именно в это время большинство руководителей вспоминают, что на зиму персоналу нужны теплые комбинезоны или рубашки с длинным рукавом. Ожив-

ляется рынок и поздней зимой, когда потребитель начинает загодя закупать летние комплекты одежды.

В среднем энергичному коммерсанту для запуска производства на 10–15 рабочих мест необходимо шесть-восемь месяцев. Большая часть этого времени уходит на поиск помещения и переговоры с поставщиками оборудования и расходных материалов. Идеальное время для начала работы – после Нового года, чтобы встретить сезонный спрос во всеоружии. Лето в этом отношении – менее удачный вариант: в разгар отпусков сложнее найти кадры. Но прежде чем формировать коллектив, необходимо найти помещение под производство. Основные требования, соблюдение которых контролирует СЭС, сводятся к хорошему освещению (желательно естественному, для чего необходимы большие окна) и относительно свободному пространству с высокими потолками.

Малые и средние швейные компании свои производственные площади, как правило, арендуют: вложения в недвижимость в этом бизнесе редко окупаются. Иногда выбирается подвальное или полуподвальное помещение. В городах с высокими арендными ставками помимо офиса лучше размещать только экспериментальное производство. Его основное назначение – выпуск пробного экземпляра модели перед изготовлением целой партии. Без швейной «лаборатории» обойтись будет сложно: клиент не сможет удостовериться в правильности своего выбора, а вы – оценить трудоемкость процесса, чтобы верно назначить цену.

Покупка собственной фабрики – дело крайне хлопотное и доступное немногим, особенно на начальном этапе. На покупку, реконструкцию и техническое оснащение здания под швейное производство требуются огромные капиталовложения, которые окупятся очень нескоро. Проще и дешевле доверить часть своего производства внешнему подрядчику. Так поступает подавляющее большинство участников рынка. Дело в том, что традиционные швейные фабрики используют в основном поточную систему производства, когда технологический процесс разделяется на множество мелких операций. Схема, при которой каждая швея выполняет несложную операцию, обеспечивает высокую производительность: порой она втрое выше, чем при индивидуальном пошиве, когда портной изготавливает все изделие целиком. Из соображений оперативности конвейерным производителям можно отдать наиболее простые модели, оставив у себя только одежду, изготовление которой вы не хотели бы доверить стороннему исполнителю.

А имея подрядчиков, работающих с небольшими, но сложными заказами, можно полностью сосредоточиться на дизайне, снабжении и работе с клиентами, а остальное передать на аутсорсинг. Но для полного превращения в оболочечную компанию время еще не настало: процесс тормозят не всегда высокая квалификация персонала подрядчика, низкое качество оборудования и несовершенство организации производства на большинстве отраслевых предприятий.

Таким образом, если у вас есть стройная концепция продвижения на рынке, хорошее материальное обеспечение и талантливый дизайнер, успех вашего предприятия на две трети зависит от работы технолога. В маленьких фирмах он часто выполняет и функции управляющего производством. Отдельную должность менеджера цеха следует вводить лишь после того, как число работников превысит 10 человек. Не исключено, что до этого подбирать швей и следить за качеством их работы придется самому руководителю компании. При этом наивно рассчитывать, что, как только вы дадите объявление в газетах о приеме на работу, к вам выстроится очередь высококвалифицированных мастериц. Несмотря на обилие средних и высших учебных заведений в этой сфере, кадровая проблема была и остается для нас одной из самых острых. Как правило, швеи работают по принципу сдельной оплаты труда. Кроме того, на размер их заработка могут влиять трудоемкость и скорость создания изделий. Кроме того, для относительно полной комплектации штата небольшой пошивочной компа-

нии потребуются закройщик, конструктор, менеджеры по закупкам и продажам. Итого 15–20 сотрудников.

Первый год текучка может достигать гигантских размеров, и к этому следует быть морально готовым.

Самое худшее в этом бизнесе – простои. Если они будут происходить регулярно, люди разбегутся. Профессиональная швея не станет сидеть без работы. Она уйдет в другую мастерскую, а вы заработаете дурную репутацию нестабильного производства. Чтобы подобное не случилось, многие предприниматели за паузы в заказах платят своим портным неустойку. Поэтому выходящей на рынок молодой компании профессионалы рекомендуют предварительно обеспечить себе хотя бы минимальный портфель заказов (из двух-трех источников).

Поиск заказчиков – еще одна проблема. Подавляющее большинство владельцев пошивочных производств утверждают, что получили свои первые заказы случайно либо по знакомству. При этом основная часть малых и средних производителей униформы рекламу не дают, полагаясь на «сарафанное радио», лишь иногда информацию о них можно увидеть в справочниках и специализированных журналах. Проверенный способ поиска заказчиков – участие в отраслевых выставках. И если не сразу, то со временем большинство производителей обязательно нанимают менеджеров по продажам. Исключение составляет разве что узкая ниша одежды для участников промо-акций, где заказы поступают от рекламных агентств (за посредничество они, как правило, просят 20–30 % комиссионных). Особенно выгодно сегодня работать с предприятиями сферы услуг – гостиницами, ресторанами, розничными сетями, поскольку их персонал постоянно меняется.

Если вы хотите работать с серьезным клиентом на постоянной основе, будьте готовы к его щепетильности и даже подозрительности.

Разорения на рынке профессиональной одежды – большая редкость. А если они все же случаются, то, как правило, по одной простой причине: работа на одного заказчика. При потере этого заказчика, бизнес затухает сам собой.

Хорошо зарекомендовала себя на рынке пошива профодежды новая услуга – аренда производственной одежды. Эта услуга включает в себя:

- Доставку;
- Регулярную стирку;
- Ремонт одежды;
- Учет;
- Раскладку по шкафам;
- Замену изношенной одежды;
- Брендирование одежды.

И помните: не надо делать ставку на дешевый товар. Всегда найдется конкурент, цена которого окажется привлекательнее. Потом курс на дешевизну, особенно в молодой фирме, не даст ей возможности производить интересный, красивый и качественный продукт. Она просто затеряется среди мастерских и фабрик по пошиву малопримечательной утилитарной продукции.

Пошив рабочих рукавиц

В отдельную нишу для бизнеса можно поместить пошив рабочих рукавиц и перчаток для работников производственных организаций и фирм. Этот бизнес сравнительно малодоходный, но достаточно стабильный, а в случае неудачи – потери будут не столь глобальны. Начинать швейное дело лучше в домашних условиях. Сначала следует собрать информацию о ценах и производителях снабжающих рукавицами подобные предприятия, наличие и стоимость тканей из которых сшиты данные изделия.

Далее следует сшить пробную партию. Благодаря низкой себестоимости продукции и хорошему качеству, реализовать ее будет несложно. Далее следует выбрать несколько разных тканей и сшить по паре из каждой ткани, после чего предложить их руководителям производственных предприятий и фирм. Если нет на них «выхода», то можно просто прийти к ним в офис с предложением. С заинтересованными руководителями необходимо заключить договор на периодическую поставку изделий в обговорённые сроки по взаимовыгодной цене.

Теперь важно удешевить продукцию, не потеряв при этом на качестве. Для этого надо найти возможность приобретения оптовых партий рулонов тканей у производителей напрямую без посредников.

Положительная сторона данного бизнеса заключается в том, что не надо открывать фирму, платить большие налоги, достаточно просто оформить документы индивидуального предпринимателя, а у него налоги, как известно, на порядок ниже. К тому же шить рукавицы можно в собственной квартире на обычной швейной машинке, электрической или даже с ножным приводом. Заготовив лекала, можно привлечь к вырезанию заготовок всех домашних. Занимаясь данным бизнесом, как и любым другим, необходимо стремиться к повышению качества, увеличению ассортимента и объёма выпускаемой продукции.

Пошив одежды для собак

На сегодняшний день в моде несколько необычный вид бизнеса – пошив одежды для собак. В настоящее время в некоторых городах Германии, например в Мюнхене, существуют специальные ателье пошива одежды для собак: западные немцы обожают наряжать своих четвероногих друзей в модные туалеты.

Один из наиболее фешенебельных мюнхенских салонов собачьей одежды находится в самом центре баварской столицы. Посетителей встречают учтиво, мерку снимают почтительно, не слишком беспокоя клиента, заказы принимают на все виды одежды: верхней и нижней. Шьют здесь все: манто и пижаму, домашние туфли с меховой опушкой, изготавливают различные сопутствующие предметы, например: зонтик со специальной системой распорок, солнцезащитные очки, спасательный пояс для морских купаний и оригинальные лыжи. Новинки сезона – пелерины для официальных приемов и... ошейники, украшенные искусственными бриллиантами.

В этом салоне «одеваются» собаки, чьи владельцы не хотят отстать от моды. А нынешняя мода предписывает хозяевам породистых псов, людям состоятельным и влиятельным, иметь для них полный гардероб элегантных туалетов. По тому, как «одета» собака, судят о кредитоспособности и престижности ее владельца.

Это ателье в Мюнхене не единственное в Германии, а просто самое известное. Его хозяйка, шестидесятилетняя фрау Мартин, начинала свою деятельность как швея униформ для служебных собак. Она рассказывает, что если немцы увидят на улице собаку, одетую более современно и изящно, чем их любимец, то они сразу же бегут к ней или в другое подобное ателье и заказывают туалеты еще более сногшибательные, чтобы их четвероногий друг не был посрамлен соседом.

Перекинулся на звериную моду и джинсовый бум. Один из владельцев большого пса в Мюнхене жаловался, что никак не может подобрать джинсы для своего четвероногого спутника по прогулкам...

Кроме салонов, выполняющих индивидуальные заказы, в Германии работает еще восемь фабрик по пошиву собачьих костюмов.

Конечно же, богатым людям свойственна некоторая экзальтированность, однако, можно поспорить, что этот бизнес еще слабо развит и имеет свои перспективы.

Потенциальный покупатель – женщины, жительницы крупных городов с достатком выше среднего.

Однако пошив одежды для собак – бизнес весьма специфический и лучше сочетать его с чем-то еще: товары для животных, корм для животных и т. д.

Можно принимать заказы на пошив одежды, а можно подготовить нехитрый ассортимент и предложить в клубах собаководов, устроить выставку. Среди предметов одежды наиболее распространенным является: теплый пуховый платок, которым обвязывают собачку крест-накрест. Платки бывают прямоугольные, квадратные и треугольные, теплее всего будет большой квадратный платок, сложенный по диагонали. Далее по популярности следуют: комбинезон, жилет, пелерина (круглая накидка, застегивающаяся на шее), попона, шапочка, берет. Зимой многие заботливые хозяйки покупают своим собачкам обувь: тапочки или ботинки. Одним словом, при богатой фантазии можно сделать бизнес по пошиву одежды для собак очень прибыльным.

В качестве других идей для бизнеса можно предложить пошив свадебных и вечерних платьев, пошив платьев для первого причастия, пошив сценических костюмов, пошив костюмов для маскарадов и утренников. В Домах детского творчества всегда есть театраль-

ные, танцевальные кружки, спортивные секции, которым необходимы свои костюмы. Так, для танцевальных кружков необходимы народные костюмы – для исполнения народных танцев и песен; цыганские костюмы – для исполнения цыганских танцев и песен; бальные платья – для исполнения бальных танцев; фантазийные костюмы – для исполнения современных танцев, в частности, восточных. Для разных спортивных секций нужны разные костюмы: кимоно, гимнастические купальники, просто спортивные майки и шорты и т. д. А это большое поле для деятельности.

В некоторых средних школах есть военно-патриотические классы, ученики которых шьют себе форму на заказ. В начале сентября можно пройтись по таким школам и предложить свои услуги, возможно, они окажутся более выгодными, чем уже имеющиеся.

Ну и наконец, отдельная отрасль бизнеса – пошив чехлов для мебели и автомобилей. Сейчас, благодаря тому, что мягкая мебель не всем доступна, вошла в моду так называемая «перетяжка мебели» с изменением дизайна: и старый любимый диван дома остается, и вид другой приобретает – модный и современный. Однако в этом бизнесе есть одно «но»: правила здесь устанавливают сборщики мебели, а не швея. Правда, при наличии творческого потенциала и искусному шитью можно многого достигнуть. Удачи!