

# Бизнис концепт за рециклирањето на текстил како економски и еколошки предизвик

Изработиле:  
Ангела Димиткова  
Теодора Темова



Green Fiber Project

Ментор:  
Проф. Д-р Елена Веселинова

# Рециклирањето на текстил како економски и еколошки предизвик

- ▶ Нашата бизнис идеја се заснова на процесот на рециклирање на текстил и предностите кои ги носи истиот од повеќе аспекти. Иако овој производствен процес може да се спроведува и со основање на нова компанија, сметаме дека неговото спроведување како проширување на дејноста на веќе постоечки текстилни компании има поголема економска оправданост.
- ▶ Ваквата идеја интегрира решавање на поголем број проблеми, како за компанијата, така и за општеството.
- ▶ Со рециклирање на текстилниот отпад кој се создава во огромни количини во сите текстилни компании секојдневно, трошоците за компанијата значително би се намалиле, истовремено создавајќи дополнителен профит.



TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

- ▶ Рециклираниот текстил компанијата може да го продава како текстилен инпут на други текстилни компании или да го користи повторно во својот производствен процес како ресурс за производство на своите постоечки производи или проширување на палетата на производи со нови, креирани од рециклираниот материјал.
- ▶ Дел од таквите “зелени производи” на компанијата би можеле да бидат корпи за пазарење како супститут на пластичните ќеси и најлони, хартиени ќеси кои секојдневно се користат во големи количини.



# Истражување на пазарот

- ▶ Нашата бизнис идеја опфаќа широка група на потрошувачи од различни возрастни групи, акцентирајќи ја групата на потрошувачи кои се заинтересирани за производи кои имаат еколошка вредност. Целната група не е тесно диференцирана, со таргетирање како на бизнис потрошувачи, така и фамилијарни и индивидуални потрошувачи, со широка возрастна граница од 18 па до 70 години. Независно од животниот стил на купувачите, производите би биле со добар квалитет и пристапни цени, достапни за купувачи со просечна купувачка моќ.
- ▶ Според истражувањата кои ги спроведовме, во нашата земја сè уште не постои голема конкуренција во дејноста на рециклирање на текстил, односно постои ограничен број на фирми кои го применуваат овој процес. Сепак конкуренти претставуваат и останатите компании кои произведуваат исти или слични производи, пред кои компанијата би стекнала конкурентска предност, создавајќи дополнителна вредност со квалитативно и трошковно диференцирање на пазарот.
- ▶ Доколку ваквата иницијатива биде прифатена од страна на компанија која извезува свои производи во странство, тоа би претставувало дополнителна предност, но сепак сметаме дека на почеток треба се позиционира на домашниот пазар, што би значело помал ризик и пониски трошоци, без да се исклучува можноста за идно проширување на странски пазари.



Обука за потенцијални стартапи засновани врз иновативни деловни концепти  
за текстилната индустрија

# Канали на продажба и дистрибуција

- ▶ Со оглед на тоа дека се работи за бизнис план за проширување на дејноста на веќе постоечки текстилни компании, предност се постоечките канали на продажба и дистрибуција.
- ▶ Продажба преку големопродажни и малопродажни објекти, индустриски дистрибутери, B to B продажба (продажба помеѓу бизнисите), саеми.
- ▶ Примена на онлајн продажба како директна дистрибуција со пократок канал.
- ▶ Генерално би се најстојувало да се применуваат веќе воспоставените канали на продажба и дистрибуција. Примената на ваквата мрежа за продажба има значајна економска и маркетинг оправданост, особено во почетните фази на развој.



## Цена / трошоци / извори на финансирање

- ▶ Цената на произведениот текстил ќе се формира врз основа на направените трошоци за негово производство по методот трошоци плус, додека за производитите кои ќе се произведуваат од рециклираниот текстил, покрај трошоците за производство во предвид ќе се земе и неговата додадена вредност.
- ▶ Покрај класичните извори на финансирање како банкарско кредитирање, помалку формалните извори како сопствени заштеди, сопственички влогови и дополнителните акумулирани резерви на добивка, доколку станува збор за веќе постоечки бизнис.
- ▶ Потребниот капитал за проширување на бизнисот може да се добие со поддршка од:
  - ▶ Фондот за иновации;
  - ▶ Партнерства со странски компании;
  - ▶ Аплицирање за грантови кои ги доделува државата за еколошки и општествени одговорни компании;
  - ▶ Комбинација на неколку извори на финансирање.



# Цена / трошоци / извори на финансирање

20.000kg / 3 = 6.600m<sup>2</sup>

2,5 € - Продажна цена за 1m<sup>2</sup>

За производство на 1m<sup>2</sup> потребно е 3kg отпад

## Структура на трошоци (квартално)

Инвестициони трошоци	100 000 €
Интегрирани маркетинг комуникации	2 000 €
Трошоци за плати на вработените	2 800 €
Трошоци за одржување	1 500 €
Фиксни трошоци	2 000 €

## Проектирана добивка

Приходи од продажба на материјали	16 500 €
Очекувана оперативна добивка	8 200 €

\*Во трошоцната структура не се вклучени трошоците за финансирање од екстерни извори.

Обука за потенцијални стартапи засновани врз иновативни деловни концепти  
за текстилната индустрија



# Рекламна стратегија

- ▶ За да ја промовираме компанијата како еколошка, нема да употребуваме рекламни материјали како брошури, постери или слични канали кои бараат потрошок на хартија или друг вид на енергетски трошок.
- ▶ Затоа ќе користиме повеќе дигитални медиуми.
- ▶ Дел од нашата рекламна стратегија би биле рекламни блокови на локални телевизии и радио (релативно исплатлив медиум за пристап до постарите групи на потрошувачи), интернет маркетинг, маркетинг на социјалните мрежи со промотивни, но и едукативни содржини, LinkedIn како канал за вмрежување со глобални компании.
- ▶ Поставување на контенјери за донирање и сортирање на текстил на повеќе локации во државата.
- ▶ Соработка со маркети и други малопродажни објекти, за промоција на еко корпите за пазарење.
- ▶ Соработка со други еко - компании и здруженија за заштита на животната средина.
- ▶ Редовно учество и организирање на општествено и еколошки одговорни настани, акции и активности.





# Ресурси

- ▶ За реализација на оваа бизнис идеја, компанијата треба да обезбеди:
- ▶ финансиски капитал;
- ▶ опрема и машини за рециклирање на текстил;
- ▶ текстилен отпад за рециклирање;
- ▶ човечки капитал (нови вработувања или обука на вработените за управување и одржување на машините);
- ▶ просторни капацитети ( кои компанијата може веќе да ги поседува, зависно од нејзината големина).



# Ризици

- ▶ Можните ризици со кој би се соочила компанијата се:
- ▶ Недостаток на финансиска поддршка и почетен капитал за започнување на дејноста.
- ▶ Потешкотии со набавката на потребните машини и опрема.
- ▶ Дефицит на соодветен кадар за управување и одржување на машините и потребно време за негова обука.
- ▶ Закана за ваквата дејност е сè уште недоволно развиената еколошка свест кај потрошувачите, но ваквиот ризик може да биде амортизиран со репозиционирање на пазарот при евентуално неуспешно позиционирање на пазарот како еколошка компанија, промени во маркетинг стратегијата, промени во дизајн на производите и сл. Практично ваквиот ризик не се очекува да го загрози опстанокот на компанијата.



TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

Бизнис модел  
канвас за  
предложениот  
бизнис

<p><b>Клучни партнери</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Владини и невладини организации за еколошка заштита;</li> <li>-Други текстилни компании;</li> <li>-Потрошувачите.</li> </ul>	<p><b>Клучни активности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Реупотреба на текстилен отпад;</li> <li>-Раст и развој;</li> <li>-Градење на односи со потрошувачи и партнери;</li> <li>-Креирање на ресурси за производство.</li> </ul>	<p><b>Клучни вредности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Решавање на проблем во текстилната индустрија;</li> <li>-Решавање на еколошки проблеми;</li> <li>-Намалување на трошоците</li> <li>-Дополнителен профит.</li> </ul>	<p><b>Односи со потрошувачите</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Добар квалитет со пристапни цени.</li> <li>-Производи со еколошка вредност.</li> <li>-Редовна комуникација.</li> <li>-Поддршка на здруженија за заштита на животната средина</li> </ul>	<p><b>Пазарни сегменти</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Домашен пазар;</li> <li>-Проширување во иднина на странски пазари.</li> </ul>										
<p><b>Клучни ресурси</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Финансиски средства;</li> <li>-Машини за рециклирање;</li> <li>-Квалификуван кадар;</li> <li>-Просторни капацитети;</li> <li>-Обука на вработените.</li> </ul>	<p><b>*Создавање на циркуларна економија, креирајќи околина со нула текстилен отпад.</b></p>	<p><b>Канали на дистрибуција</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Малопродажба;</li> <li>-Големопродажба;</li> <li>-Онлајн продажба;</li> <li>-Индустриски дистрибутери;</li> <li>-B2B продажба.</li> </ul>		<p><b>Структура на трошоци</b></p> <table border="1"> <tr> <td>-Инвестициони трошоци</td> <td>100 000 €</td> </tr> <tr> <td>-Трошоци за маркетинг</td> <td>2 000 €</td> </tr> <tr> <td>-Плати за вработените</td> <td>2 800 €</td> </tr> <tr> <td>-Трошоци за одржување</td> <td>1 500 €</td> </tr> <tr> <td>-Фиксни трошоци</td> <td>2 000 €</td> </tr> </table> <p><b>Приходи</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Приходи од продажба на материјали 16 500 €</li> <li>-Очекувана оперативна добивка 8 200 €</li> </ul>	-Инвестициони трошоци	100 000 €	-Трошоци за маркетинг	2 000 €	-Плати за вработените	2 800 €	-Трошоци за одржување	1 500 €	-Фиксни трошоци	2 000 €
-Инвестициони трошоци	100 000 €													
-Трошоци за маркетинг	2 000 €													
-Плати за вработените	2 800 €													
-Трошоци за одржување	1 500 €													
-Фиксни трошоци	2 000 €													

Обука за потенцијални стартапи засновани врз иновативни деловни концепти  
за текстилната индустрија



# Ви благодариме на вниманието!

