

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

**Бизнис концепт за специјализирана
продавница за ранци, ткаеинини и облека
отпорна на вода**

Изработиле:
Наталија Атанасова
Сања Велкакова

Ментор:
проф. д-р Елена Веселинова

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

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER



1. Име на компанијата – ДООЕЛ „Водотекс“-Струмица

2. Членови на тимот

2.1. Наталија Атанасова nate.atanasova@hotmail.com 071/619-265

2.2. Сања Велкакова e-mail: sanjavelkakova@hotmail.com 072/732-631

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

3. Опис на бизнис идејата

Современиот потрошувач има активен спортски живот, а неговата инволвираност во процесот на балансирање на работата и приватниот живот се огледа во силната волја и желба да биде витален со цел да биде способен да ги извршува обврските кои му следат на патот низ животот. Инспирирани од идејата луѓето да се чувствуваат удобно кога се изложени на дожд или пак на вода, соодветно имајќи ја предвид удобноста во секој поглед да се биде заштитен и сув во облеката дури и тогаш кога тоа не е возможно, да се планира со сув ранец и сува облека, да се ужива во долгото возење со велосипед и при ненадеен дожд, да се има ткаенини кои не пропуштаат вода и ниту ја впиваат истата, да се испрати своето дете со насмевка на лицето знаејќи дека неговиот ранец ќе биде потполно заштитен, се одлучивме да креираме бизнис концепт со бизнис идеја за решавање на овие проблеми, при тоа задоволувајќи го чувството за удобност, сувост, заштитеност и среќа.

Се' започнува од разработката на идејата, обезбедување на финансиски средства, набавка на потребните инпути за работа, комерцијализација, продажба, проширување на асортиманот на производи и соодветен и реален понатаможен развој на бизнисот.

Од идеја до реализација

Разботка на идеја

Обезбедување финансиски средства

Набавка на инпути за работа

Комерцијализација

Продажба

Проширување на асортиманот на производи

Развој на бизнисот

Обука за потенцијални стартапи засновани врз иновативни деловни концепти

за текстилната индустрија

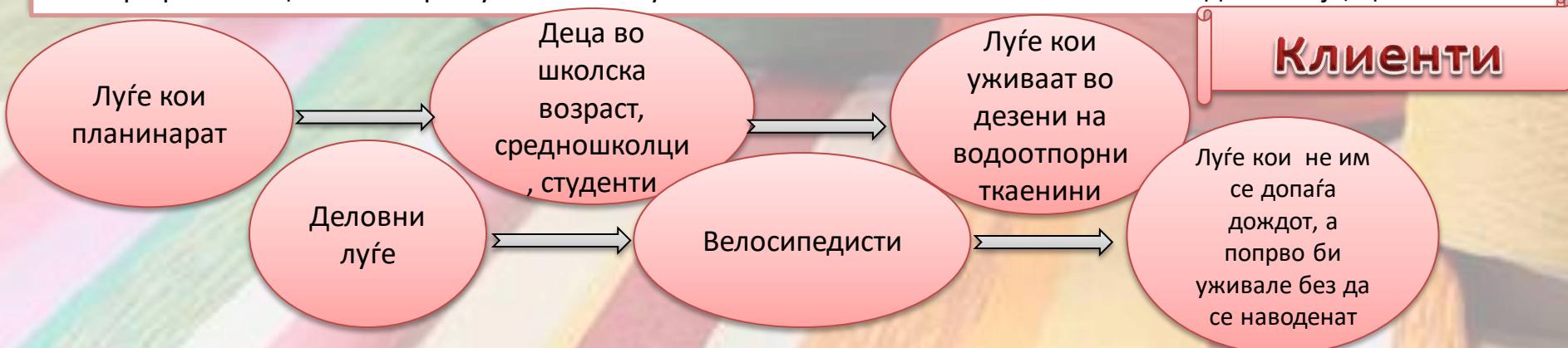
4. Истражување на пазарот

Како сегмент на купувачи кои ќе ги опслужуваме опфаќаат категорија на луѓе повозрасни од шест години. При тоа опфаќајќи машки и женски лица со просечен месечен доход. Нашите производи ќе бидат наменети за лица кои уживаат во планинарења со своите водоотпорни ранци и облека, деловни луѓе кои имаат потреба од деловни ранци за работа, деца кои се во школска година, средношколци, студенти, луѓе кои уживаат во ткаенини со различни дезени за нивните удобни кревети, велосипедисти, луѓе кои не им се допаѓа дождот, а сепак би избрале да бидат дел од него имајќи водоотпорна облека која не дозволува да се наводенат.

Пазарот кој ќе го опслужуваме ќе биде лоциран на територијата на Република Северна Македонија, поточно во градот Струмица. Со понатамошното развивање на бизнисот и пласирањето на нов асортиман на производи очекуваме проширување и во останантите градови во државата како и пошироко.

Еден од главните конкуренти на пазарот е лоциран во Скопје, а е специјализиран за производство на облека од непопустлив водоотпорен материјал.

Генералното позиционирање на нашиот бизнис е во насока на понуда на врвен квалитет со релативно прифатливи цена за потрошувачите. Фокусот на бизнисот ќе се наоѓа во познатата димензија, цена-квалитет.



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

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

5. Канал на продажба и дистрибуција

Тесен канал на продажба, отсуство на трошоци за посредници при процесот на дистрибуција, ќе биде главниот фокус на бизнисот во поглед на избор на канал за продажба и дистрибуција.

Нашите производи на пазарот ќе бидат достапни на два начина, од кои едниот се однесува на постоење физичка продавница во која луѓето ќе имаат можност да ги разгледат сите производи кои се достапни, а другиот начин е преку постоење на веб страна каде луѓето онлајн ќе може да бидат во тек со производите кои ги нудиме, ќе може да нарачаат од посакуваниот производ и да изберат како ќе платат, односно дали преку дебитна картичка или со плаќање на нарачката при нејзино пристигнување, исто така ќе може да ги следат попустите, како и поволностите кои ќе ги нуди нашата компанија.

Доставувањето на производите до нашите клиенти ќе го правиме со достава до нивната адреса на живеење или пак како втор начин може да изберат да дојдат во продавницата, да го видат и опипат производот и да го купат. Доставата за онлајн нарачките ќе ја правиме во соработка со Брза пошта која ќе биде задолжена за доставување на нарачаните производи до соодветната локација на потрошувачите.



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

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

6. Цена/трошоци, извор на финансирање

Цената на производите ќе ја формираме со примена на методот трошоци, плус, односно цена на чинење. За финансирање на бизнисот, ќе искористиме две можности, кои вклучуваат сопствен влог како и искористување на мерката за поддршка на отворање на нови претпријатија од Агенцијата за вработување на Република Северна Македонија. Инвестицијата за овој проект изнесува 100 000Е, за набавка на потребните сировини, материјали 50 000Е. Бројот на работници изнесува 10, а бруто платата изнесува 500Е, вкупно 5 000Е.

Висина на инвестиција	Износ (квартално)
Материјални трошоци	6 200Е
Др. Варијабилни трошоци	800Е
Фиксни трошоци	500Е
Бруто плата на вработените	5 000Е
Приходи од продажба	21 000Е
Очекувана добивка	8 500Е

Квартал	1	2	3	4
А. ранци				
Количина	100	100	110	100
Продажна цена	30Е	30Е	30Е	30Е
Промет	3 000Е	3 000Е	3 300Е	3 300Е
Б. палто				
Количина	160	180	180	180
Продажна цена	60Е	60Е	60Е	60Е
Промет	9 600Е	10 800Е	10 800Е	10 800Е
В. мантил				
Количина	150	160	150	160
Продажна цена	40Е	40Е	40Е	40Е
Промет	6 000Е	6 400Е	6 000Е	6 000Е
Г. ткаенини				
Количина	80	50	50	50
Продажна цена	30	30Е	30Е	30Е
Промет	2 400Е	1 500Е	1 500Е	1 500Е
Вкупно	21 000Е	21 700Е	21 600Е	21 700Е

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

Профитабилност

Приходи – расходи = Профит

За 1 квартал

21 000Е – 12 500Е = 8 500Е

За 2 квартал

21 700Е – 12 500 = 9 200Е

За 3 квартал

21 600Е – 12 500 = 9 100Е

За 4 квартал

21700 – 12 500 = 9 200Е

7. Рекламна стратегија

Малите трошоци за рекламна стратегија, односно ефтините извори да пазарот дознае за нас, се во фокусот во поглед на промоцијата на нашиот бизнис.

За рекламирањето на нашите производи и нашиот бизнис ќе ја искористиме онлајн можноста луѓето да дознаат повеќе за нас преку креирање на страница на социјалниот медиум Фејсбук, како и профил на еден од поатрактивните алатки кои ги користат луѓето, односно Инстаграм.

Со цел да бидеме достапни и за оние кои немаат пристапност до социјалните медиуми, ќе изработиме и флаери со нашите производи, а преку хонорарни работници ќе успееме да го доближиме бизнисот и производите и до оние на кои интернетот им е помалку достапен. Достапноста на флаерите ќе ја направиме на територијата на Струмица каде ќе биде достапна и во нашата физичка продавница.

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



8. Ресурси

Ресурси кои ни се потребни за отпочнување и понатамошна работа на бизнисот се:

- ❑ водоотпорни материјали за производство на ранци, ткаенини и облека кои се отпорни на флеку и пот, вклучувајќи детска облека, облека за тинејџери, женска и машка облека за возрасни,
- ❑ машина за кроење, сечење, порамнување и финална изработка,
- ❑ финансиски средства,
- ❑ човечки фактор за работа во погонот за производство, во физичката продавница, човечки фактор за креирање на веб страна, човечки фактор за рекламирање на бизнисот и производите како и човечки фактор за одржување на веб сајтот.
- ❑ организациски фактор со цел ефикасна работа и ефективно извршување на работните обврски и простор за продажба.



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

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER

9. Ризици

Ризици кои би можеле да ја попречат работата на бизнисот:

- пазарниот ризик кој може да влијае на промената на добивката и пазарната вредност на капиталот, предизвикана од промената на пазарните цени,
- финансиски ризик кој може да влијае врз губењето пари,
- ризик од загадување на животната средина.

Со цел намалување на ризиците ќе се фокусираме кон минимизирање на трошоците за нивно контролирање, грижа за вработените и одговорност кон општеството.



10. Бизнес модел - КАНВАС

Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners

- Потрошувачи;
- добавувачи;
- вработени;
- логистика;
- доставувачи.

Key Activities

- Разработка на идеја;
- обезбедување финансиски средства;
- набавка на инпути за работа, - комерцијализација, продажба,
- проширување на асортиманот на производи,
- развој на бизнисот.

Key Resources

- Водоотпорни материјали,
- машина за кроење,
- сечење, порамнување и финална изработка на производот,
- финансиски средства,
- човечки фактор,
- организациски фактор.

Value Propositions

- Удобни, заштититни и водоотпорни ранци, облека, ткаенина.

Customer Relationships

- Блиска врска;
- посветена псонална помош;

Channels

- Веб апликација,
- мобилна апликација,
- рекламирање на социјалните мрежи,
- фалаери.

Customer Segments

- Лица повозрасни од 6 години,
- пол- машки и женски со просечен доход,

Cost Structure

- Трошоци плус односно цена на чинење;
- фиксни трошоци;
- водоотпорни материјали;
- други варијабилни трошоци

Revenue Streams

- водоотпорни ранци, облека, ткаенини,
- плаќање во кеш, со картички,
- продажба на производи

TEXTILE TRADE ASSOCIATION – TEXTILE CLUSTER



ВИ БЛАГОДАРИМЕ НА ВНИМАНИЕТО

**ANY
QUESTIONS?**

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