

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 280 тыс. руб.

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



Преимуществом бизнеса по пошиву одежды является небольшие вложения в него. Сегодня люди очень требовательно относятся к своему внешнему виду, в том числе к выбору одежды. Очень модным считается иметь собственного дизайнера, который шьет одежду по индивидуальным размерам и в ограниченном количестве. Поэтому услуги по пошиву одежды на заказ востребованы, а значит, можно сделать вывод о рентабельности данной сферы бизнеса.

Сегодня ателье по пошиву одежды условно делятся на две категории. Первые делают ставку на состоятельных клиентов, вторые, наоборот, на людей с достатком ниже среднего. Соответственно если первая категория мастерских ориентирована на пошив одежды и лишь в свободное время занимается подгоном вещей, то вторая делает ставку именно на «посадку» вещи по фигуре».



СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Ателье можно разделить по двум форматам. Первый – это частное ателье по пошиву и ремонту одежды. Второй – авторское ателье, где может быть представлена еще и капсульная коллекция.

К ателье относятся специально оборудованные стационарные помещения (или их части), обеспеченные необходимым оборудованием и предназначенные для оказания услуг по ремонту, индивидуальному пошиву швейных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, а также ремонту, индивидуальному пошиву и вязанию трикотажных изделий.

Услуга по ремонту изделий может включать в себя:

- втачивание новой молнии;
- пришивание пуговиц;
- замену подклада;
- подгонку вещи по длине, фигуре;
- исполнение швов любой сложности;
- иные работы по устранению мелких дефектов на изделиях.

В ателье можно заказать себе уникальное изделие точно по своим меркам. Также, можно отреставрировать старую одежду. Реставрация включает в себя восстановление ткани, материала, реконструкцию частей одежды, пришедших в негодность, и художественную обработку. Большим спрос будет иметь:

- пошив и реставрация меховых изделий;
- пошив и реставрация кожаных изделий;
- реставрация одежды.



СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. Рекомендуется открыть ИП и купить патент.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Чтобы зарегистрироваться, необходимо указать соответствующие коды ОКВЭД. Вот список кодов, которые могут применяться при оформлении документов на регистрацию ателье:

Код ОКВЭД

18.10 – изготовление кожаных изделий

18.2 – производство текстильных аксессуаров и одежды

18.22 – пошив верхней одежды

18.24 – производство аксессуаров и другой одежды
(его надо выбирать в качестве основного для мастерской)

52.41 – розничная торговля текстильными
и галантерейными изделиями

52.74 – ремонт одежды и предметов быта,
которые используются только для личных нужд

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке);
- 02 Выбрать способ предоставления документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 Предоставить документы в регистрирующий орган;
- 04 Получение документов о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «Мой налог» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо согласиться на обработку данных и с правилами приложения

03 Нужно выбрать способ регистрации:

- Через личный кабинет - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- Через Госуслуги (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- По паспорту - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 Выберите регион. Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 Отсканируйте паспорт при помощи приложения и сделайте селфи для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения через сообщение.



МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22
Контакт-центр ФНС России



СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Швейная машина Аврора А-1 Е HOME со столом (установка от 1 000)	42 900
2	Распашевальная машина Janome Cover Pro	69 900
3	Манекен (размеры - 42-52, 46-56)	7 950
4	Отпариватель ручной Kitfort КТ-999-2 зеленый	3 920
5	Гладильная доска	4 500
6	Ноутбук MSI Modern 15 B5M-002RU	47 000
7	Ножницы для выкройки	1 950
8	Манекен женский с выкройкой	21 880
9	Материалы (ткань, нитки, пуговицы, иглы, замки)	80 000
	ИТОГО:	280 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Пошив	4 000	20	80 000
2	Подгонка по фигуре и длине	500	20	10 000
1	Ремонт изделия	1 000	15	15 000
	ИТОГО:			105 000

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) – это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы – все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы – это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы – это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы – это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал – сделал выручку, не продал – не сделал. Выручка растет – и переменные расходы растут, падает – и они падают. Вообще не будет выручки – и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	15 000
2	Коммунальные услуги	800
3	Приобретение расходных материалов	10 000
	ИТОГО	25 800

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы* 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы)*15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы*4% - при работе с ФЛ Доходы*6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Если решили официально зарегистрировать бизнес как ИП или ООО, то необходимы следующие документы для ведения бизнеса:

- договор об аренде помещения;
- журнал по технике безопасности и план эвакуации;
- программа производственного контроля;
- заключение Роспотребнадзора о соответствии помещения нормам;
- разрешение Роспотребнадзора на осуществление деятельности;
- договоры на вывоз отходов, опасных веществ, дезинфекцию;
- разрешение пожарной охраны (если помещение вы взяли в аренду, то оно должно быть у хозяина;
- просто попросите его предоставить вам копию).

При открытии ателье стоит учитывать следующие пункты:

- Выбор помещения

Размер помещения зависит от масштабов предприятия. В помещении должно быть пространство для рабочего места с оборудованием, примерочной и стойки приема заказов, также возможно торгового места, где можно будет демонстрировать свои изделия.

Целесообразно размещать фирму поблизости от центральных развязок, торговых центров, вещевых рынков; словом, там, где люди ходят по магазинам и могут нуждаться в дополнительных услугах.

- Реклама

Для привлечения внимания клиентов можно создать вывеску, создать освещение, выделить компанию так, чтобы она бросалась в глаза людям. Для рекламы можно использовать раздачу листовок, реклама в социальных сетях, а также ваша главная реклама - это положительные отзывы ваших клиентов.

- Персонал

Некачественная работа приведет к неудовольствию клиентов, что может отрицательно повлиять на имидж ателье и приведет к уменьшению количества заказов. Поэтому необходимо нанимать квалифицированных работников и проводить обучения.

- Модные тенденции

Очень важно постоянно отслеживать изменения в мире моды. Чем более актуальную одежду предлагает ателье, тем больше людей окажутся потребителями услуг компании.

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%, Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых

СОЗДАНИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ, РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](https://moibiznes14.rf)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по бесплатной горячей линии:

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**