

کسب و کار

همان گونه که وعده دادیم، آذرماه امسال، کسب و کار، به بررسی فرایند تولید و حساب و کتاب اقتصادی چند محصول پر مصرف می‌پردازد. امروز به سراغ تولید پوشاک می‌رویم و مهارت‌ها، تجهیزات و سرمایه لازم برای این امر را بررسی می‌کنیم. همچنین نکاتی را درباره وضعیت کلان این صنعت و ملاحظات ورود به این عرصه ارائه می‌دهیم.

ایده‌های آینده

سوالات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید
۲۰۰۹۹۹ ۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱

چاپ روی لباس؛ هنر، فناوری و البته درآمد خوب

هفته بعد در باره کسب و کارهای حوزه پوشاک صحبت خواهیم کرد و تجربه‌ها، ایده‌ها و مهارت‌های متنوع تری را معرفی خواهیم کرد. مثلاً درباره چاپ روی لباس به عنوان یک کسب و کار صحبت خواهیم کرد. دستگاه‌های چاپ روی لباس، هم اکنون با قیمت‌های مختلف، از ۱۵ تا ده‌ها میلیون تومان، در بازار وجود دارد. این تکنولوژی و فراگیر شدن آن از سویی و توجه مردم و تقاضا برای آن از سویی دیگر، موجی از کسب و کارها را در این حوزه ایجاد کرده است؛ از طراحی نمادهای مناسب ملی و بومی برای چاپ تا انتخاب شعر و جملات مختلف برای این منظور. حتی می‌توانید یک گروه برای تولید سفارشی لباس با درج نمادها، عکس‌ها یا جملات خاص تشکیل دهید. هفته بعد، درباره ایده‌های مختلف این حوزه بیشتر صحبت خواهیم کرد.

ایده دیگری که هفته بعد درباره آن سخن خواهیم گفت؛ مهارت مهم تولید بدون کارخانه است که اتفاقاً در حوزه پوشاک کاربر گسترده‌ای دارد. شما با این کار می‌توانید در سرمایه‌های اولیه و هزینه‌های نیروی انسانی صرفه جویی کنید و افراد بیشتری را با هزینه کمتر استخدام کنید. البته مدیریت تولید در این حالت به مراتب سخت‌تر است و تجربه و مهارت بیشتری می‌طلبد.

تجربه‌ها را مبادله کنیم

همچنین تلاش می‌کنیم تجربه‌های بیشتری از فعالان این حوزه را به شما منتقل کنیم. شما هم اگر فعال این حوزه هستید و پیشنهاد یا توصیه‌هایی برای تازه‌واردان دارید، یا این که می‌خواهید از تجربه‌های موفق یا ناموفق تان در این حوزه بگویید، با ما ارتباط برقرار کنید. شما می‌توانید از شماره ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۲۵ در تلگرام استفاده کنید. همچنین اگر مایل بودید در کانال ایده‌های کسب و کار، عضو شوید.

بیشتر به خاطر سختی کار است، چون هم از لحاظ سلیقه و تقاضا در برهه خاصی هستند و هم از لحاظ اندازه متفاوت اند، نه مشابه بچه‌ها هستند و نه شبیه بزرگسالان. صادر کننده شدن در این حوزه و دوره‌های گران قیمت *در باره دوره‌های لازم مهارتی و آموزشی موجود، توضیح بدهید:

من کاملاً جوششی و درونی و باتوجه به تجربه‌های بچه‌های خودمان این کار را شروع کردم. البته کلاس‌ها و دوره‌های مختلف فنی و حرفه‌ای وجود دارد. کلاس‌هایی هم برای دادن امتیاز و گواهی‌های مختلف مثل گواهی بین المللی برگزار می‌شود. مثلاً این که برای صادرات چه استانداردهایی را باید رعایت کرد و مسائلی از این دست، برگزار می‌شود. مثلاً به تازگی حدود دو هفته کلاس مستمر و کارگاه در تهران برگزار شد که هزینه‌هایش حدود هفت تا هشت میلیون تومان بود.

قوی‌وارد شوید و به فکر بازار یابی و فروش باشید

*آیا به کسانی که می‌خواهند کسب و کار جدیدی شروع کنند توصیه می‌کنید که به این حوزه وارد شوند یا نه؟ چه پیشنهادهایی برای موفقیت در این کسب و کار دارید؟ اگر سرمایه زیادی داشته باشند و بتوانند در ابتدا جایی برای فروش بیابند خیلی خوب است. در غیر این صورت پیشنهاد نمی‌کنم. کلاً باید قوی‌وارد شد. ورود ضعیف و با سرمایه کم کار را خیلی سخت می‌کند.

*یعنی اول وارد بازار یابی شوند و محل‌هایی را برای فروش قطعی کنند و بعد به مرحله تولید وارد شوند؟ بله. یا این کار را بکنند یا این که از بین آشنایان، جایی را برای عرضه بیابند. بالاخره مرحله فروش مرحله سخت کار است.

حرف آخر؟

امیدوارم روزی بیاید که تولید کننده‌های ایرانی آن قدر قوی باشند که کسی رغبتی برای خرید جنس خارجی نداشته باشد.

انواع هزینه	حداقل هزینه میلیون تومان	توضیحات
انواع چرخ خیاطی؛ راسته دوز، میان دوز، سردوز و نوار دوز، پس دوز، دکمه و مادگی و...	۴	برای محصولات مختلف، همه این چرخ‌ها و اتوها ضروری نیست. می‌توان برخی کارها را برون سپاری کرد یا دستی انجام داد.
سرمایه اولیه اتوی دستی، اتوپرس و... انواع قیچی، میز برش، متر و دیگر ابزار آلات متعارف کارگاهی	۲	می‌توان از برخی وسایل خانه یا دست دوم استفاده کرد.
فضای کارگاهی و دریافت مجوزهای لازم	۱۰	برای تولید می‌توان یک زیرزمین در مناطق حاشیه‌ای شهر یا نرخ پایین رهن در نظر گرفت.
مواد اولیه تولید؛ پارچه، نخ، دکمه و... و مواد اولیه بسته‌بندی؛ کارتون، پلاستیک، چسب و...	۴	سرمایه در گردش اولیه را هم باید جزو سرمایه اولیه به حساب بیاورید، چون ممکن است تا چند ماه در آمد نداشته باشید.
سرمایه در گردش اولیه محقق پرسنل؛ طراح، برشکار، خیاط، بازار یاب آب برق، گاز و تاسیسات	۸	باتوجه به شدت رقابت در بازار، حمایتک بازار یاب در تیم خود داشته باشید
کل هزینه‌ها	۱	
کل هزینه‌ها بدون کارگاه	۳۱	
	۲۱	

یک کارگاه پوشاک جمع و جور با ۱۰ میلیون تومان سرمایه

یکی از بخش‌های کسب و کار در این حوزه این است که یک کارگاه جمع و جور راه بیندازید و یک محصول پر مصرف، مثل پیراهن، مانتو، کت، شلوار و... تولید کنید. اگر چه بسته به نوع محصول، تجهیزات لازم متفاوت است، اما در جدول زیر تلاش کرده ایم، مظنه‌ای از سرمایه‌های لازم برای راه اندازی یک کارگاه جمع و جور تولید پوشاک ارائه کنیم.

از بازار شروع کنید نه از کارگاه

باتوجه به جدول فوق، می‌توانید کار را در ابتدا با تولید کم مثلاً، حدود چهار تا پنج نفر نیروی کار، یک فضای کارگاهی ۳۰-۴۰ متری، برون سپاری کارهای طراحی و... با ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان شروع کنید اما اگر بخواهید کار را بزرگ‌تر شروع کنید سرمایه بیشتری هم لازم خواهید داشت. البته ضروری است که کار خود را با بررسی بازار شروع کنید؛ یعنی بعد از کسب مظنه‌ای از میزان تقاضا، تعداد، رقبا و وضعیت بازار در شهر یا محل عرضه خودتان، نوع محصول را (از نظر مردانه یا زنانه بودن، بزرگ سال یا خردسال، پوشاک فصلی مثل لباس گرم یا چهار فصل مثل پیراهن، جنس، کیفیت پارچه و...) انتخاب کنید. در این حالت، کار بازار یابی شما راحت‌تر خواهد بود.

پوشاک کودک، سخت اما پرسود

یکی از حوزه‌های جذاب برای ورود به بازار لباس، حوزه پوشاک کودک است. اگر چه اطلاعات و آمار دقیقی در دست نیست اما برخی شواهد نشان می‌دهد که سود تولید در این حوزه بیشتر است. البته کار طراحی و تولید برای کودک و مخصوصاً خردسالان نیز بسیار سخت‌تر است. شما برای آشنایی با این حوزه و به طور کلی فضای بازار و



ایده‌های جذاب کسب و کار در حوزه پوشاک

فرا تراز بریدن و دوختن

گروه اقتصاد
h.habibi@khorasannews.com

کسانی که به دنبال راه اندازی کسب و کار جدید هستند، معمولاً ابتدا به دنبال مظنه‌ای از سرمایه اولیه لازم می‌گردند و می‌خواهند درباره مهارت‌های ضروری در آن زمینه بدانند، تا اگر به خود دیدند که از پیش بر می‌آیند، وارد حرفه مد نظر شوند. مثلاً در مورد ایده تولید پوشاک، معمولاً اولین پرسش‌ها این است که تهیه انواع چرخ خیاطی، اتو و میز برش چقدر هزینه دارد؟ اما تجربه کار آفرینان موفق نشان می‌دهد که آن‌ها پیش از این که نگاه‌شان به فرایند تولید و تجهیزات و هزینه‌ها باشد به شرایط و نیاز بازار توجه می‌کنند. به ویژه درباره کسب و کار پوشاک، که در آن هنر طراحی، ذائقه سنجی مشتری، شناخت نیاز بازار و از همه مهم‌تر، ارائه تولیداتی مطابق با سلیقه خریدار و مد‌های آینده، حرف اول را می‌زند. اگر به صنعت پوشاک از دریچه بریدن و دوختن نگاه کنید، در بهترین حالت، احتمالاً صاحب یک کارگاه جوراب بافی یا تولیدی مانتو یا پیراهن مردانه خواهید شد که برای موفقیت باید با چندین بنگاه بزرگ و کوچک داخلی و خارجی رقابت کنید. اما اگر صنعت پوشاک را از دریچه بازار و نیاز مشتری و همراه با نوآوری و به کارگیری فناوری‌های روز ببینید، همه چیز تغییر خواهد کرد.

از علاقه مندان به بازار یابی و جذب آگهی در حوزه گردشگری
در روزنامه خراسان دعوت به همکاری میشود.
تلفن تماس: ۰۹۱۵۳۸۱۷۶۰۶

آبتین سیرتوس ۰۵۱۵۱۵۶
کیش. قشم
۳۷۶۰۰۵۴۰

کیش. دبی. سریلانکا
۳۸۴۷۱۶۱۶

از یک مدیر فروش
با تجربه جهت
آژانس هواپیمایی
دعوت به همکاری
میشود
۰۹۱۵۲۴۲۰۴۲۰

تمام اقساط
سریلانکا
هتل ۵*
ساحلی - کوهستانی
۰۹۱۵۱۰۳۵۱۶۰
مدیریت جواد دابی
۳۵۰۱۲۳۳۶

تمام اقساط
سریلانکا
تور لوکس و گروهی
اخذ ویزا
دبی
۰۵۱-۳۸۰۷۱
بلوار فلسطین فلسطین ۱۹، پلاک ۷۶

ATIT
سفر آتی با آتی
www.atitravel.com
شنبه هر هفته
به زیبا ترین ساحل دنیا سفر کنید!

تور. بلیت. ویزا
بالایی
۳۸۶۸۹۲۴۶ = ۳۸۴۳۱۹۱۹
۳۸۸۰۸
نرخ ویژه
۲۵ ساله و جوانان

اکتوتور با همکاری آژانس آبتین، بر گزار کننده تورهای نیم روزه، یک روزه و چند روزه برای تمامی ارگان های دولتی و خصوصی، برای دریافت پکیج ها و اطلاعات بیشتر با تماس بگیرید.
۰۹۳۵۸۹۲۱۲۰
۵۱۵۶-۵۱

کویت مصر
هفته هجده روز
۰۵۱۵۱۵۶
تور کویت - یزد
کیش قشم اصفهان
۳۸۰۰۰۵۴۰
شهر میانه شهید و شهید دیگری ندارد
آرامش شایان
زمینی هوایی
نقد اقساط
وزرو نهایی
عراق
در اسام سال
افخو یزای عراق
ریدر نظر سازمان حج
۰۹۱۵۱۱۶۱۳۹۶ - ۳۸۵۰۰۳۶۰
اسام رضا ۴۳ میدان ۱۵ خرداد (شعبه)

اقساط دلخواه
کیش
مالزی
تایلند
۳۶۰۹۹۹۳۴
۵۱۵۱۵۶

فیلیپین
۰۵۱۵۱۵۶

مالزی
۰۵۱۵۱۵۶

سنگاپور
۰۵۱۵۱۵۶

استانبول
۰۵۱۵۱۵۶

برزیل
۰۵۱۵۱۵۶

۵۱۵۱۵۶

کیش
۳۶۰۳۶۰۱۰
ارزانترین قیمت
تخصص ماست

استانبول
دبی
۳۶۰۷۹۰۹۹
www.PareParvaz.Net

همه روزه
دبی استانبول مالزی تایلند
خدمات اخذ وقت سفارت نقد و اقساط

آئینه سفر
۰۵۱-۳۸۰۷۸
۰۵۱-۳۸۴۱۹۵۰۰
نیش دکتر بهشتی ۲۵

استانبول
دبی
۳۷۲۹۲۰۰۰
www.HAMOONGASHT.COM

تایلند مالزی
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

دبی
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

تایلند مالزی
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

دبی
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

ترکیه
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

ترکیه
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

ترکیه
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

ترکیه
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR