**Бизнес-план ТОО VZ Goods**

**(Производство и продажа текстильной продукции в Казахстане)**

1. **Резюме проекта**
	1. Краткое описание проекта

ТОО VZ Goods – это предприятие, ориентированное на производство и продажу текстильной продукции. Компания будет изготавливать и реализовывать нижнее бельё, постельное бельё и корпоративную униформу.

Основные цели проекта:

Организовать качественное производство текстильной продукции в Казахстане.

Предоставить клиентам натуральные ткани и удобный крой по доступным ценам.

Выйти на рынок B2C (частные клиенты) и B2B (корпоративные клиенты).

Укрепить присутствие бренда в социальных сетях и на маркетплейсах.

Преимущества проекта:

Локальное производство (отсутствие затрат на международную логистику).

Использование натуральных тканей (хлопок, лен, бамбук).

Гибкость производства (изготовление под заказ, кастомизация).

Доступная цена по сравнению с импортными брендами.

* 1. **Учредители и организационно-правовая форма**

Форма собственности: Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО).

Учредители: Пётр Варенов и Камиля Зулькарнеева.

* 1. **Целевая аудитория**

Проект ориентирован на два сегмента рынка:

B2C (конечные потребители):

Мужчины и женщины 18–45 лет.

Жители крупных и средних городов Казахстана.

Покупатели маркетплейсов и активные пользователи соцсетей.

Люди, предпочитающие качественные натуральные ткани.

B2B (корпоративные клиенты):

Отели, рестораны, кафе (HoReCa).

Медицинские учреждения.

Салоны красоты и SPA.

Офисы и бизнес-центры.

1. **Анализ рынка**
	1. Состояние текстильного рынка в Казахстане

Текстильная отрасль Казахстана активно развивается, но по-прежнему большая часть товаров импортируется. В 2023 году на долю импортной продукции приходилось до 80% нижнего белья и постельного белья, реализуемого на внутреннем рынке. Это создаёт высокую конкуренцию, но также даёт возможность для локальных производителей предложить более доступные цены и индивидуальный подход к клиентам.

* 1. **Конкурентный анализ**

Основные конкуренты:

Крупные международные бренды: H&M, Intimissimi, Oysho.

Локальные производители: Sulu Underwear, KazTex, ART Textile.

Китайские поставщики на маркетплейсах (AliExpress, TaoBao).

Преимущества VZ Goods:

✅ Локальное производство – более доступные цены.

✅ Возможность кастомизации – индивидуальный пошив по запросу клиента.

✅ Натуральные ткани – гипоаллергенные и безопасные.

✅ Гибкость в заказах – работа с B2C и B2B сегментами.

1. **Производство и ассортимент**
	1. **Ассортимент продукции**
2. **Женское и мужское нижнее бельё:**

Трусы (разные модели).

Бюстгальтеры, бралетты.

Майки, топы.

1. **Постельное бельё:**

Пододеяльники.

Простыни.

Наволочки.

Комплекты постельного белья.

1. **Корпоративная униформа:**

Фартуки и халаты для сотрудников HoReCa.

Медицинская одежда.

Офисные рубашки и футболки с логотипом.

* 1. **Производственные процессы**

Аренда цеха:

Первоначально планируется аренда швейного цеха с необходимыми коммуникациями.

Оборудование:

Промышленные швейные машины.

Раскройные столы, утюги, ножницы, гладильные доски.

Материалы:

Натуральный хлопок, лен, бамбук.

Фурнитура, эластичные ленты, пуговицы, застёжки.

Персонал:

Швеи – 8 человек.

Помощник швеи – 2 человека

Технолог – 1 человек.

Дизайнер – 1 человек.

Менеджер по продажам – 1 человек.
Контроль качество – 1 человек
Бухгалтер – 1 человек

1. **Маркетинг и продажи**

4.1. **Каналы продаж**

Собственный интернет-магазин.

Маркетплейсы: Wildberries, Ozon, Kaspi, Tees

Социальные сети: Instagram, TikTok, Telegram.

Корпоративные продажи: Работа с отелями, ресторанами, медицинскими учреждениями.

* 1. **Продвижение**

Социальные сети:

Видео-обзоры продукции в TikTok и Instagram.

Отзывы клиентов, экспертные статьи, советы по уходу за бельём.

Реклама:

Таргетированная реклама в Instagram и TikTok.

Контекстная реклама Google.

Коллаборации:

Партнёрство с блогерами и инфлюенсерами.

5.**Финансовый план**

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма |
| Регистрация компании | 100 000 KZT |
| Аренда цеха (в месяц) | 3 000 000 KZT |
| Закуп оборудования | 15 000 000 KZT |
| Фонд заработной платы | 3 200 000 KZT |
| Прочие расходы | 2 000 000 KZT |
| ИТОГО | 23 300 000 KZT |

5.1. **Стартовые вложения**

* 1. **Ожидаемые доходы**

Средний чек: 10 000 KZT.

Продажи в первый год: 2 000 единиц продукции.

Годовая выручка: 20 000 000 KZT.

Ожидаемая чистая прибыль: 5 000 000 KZT.

6.1. **Окупаемость и перспективы**

Выйти на самоокупаемость планируется в течение 12-18 месяцев.

* 1. **Перспективы развития**

✅ Расширение ассортимента – добавление спортивной одежды и пижам.

✅ Выход на новые рынки – продажа в страны СНГ (Россия, Узбекистан, Кыргызстан).

✅ Открытие офлайн-шоурума в Алматы.

Заключение

Проект VZ Goods обладает высоким потенциалом благодаря растущему спросу на качественную и доступную текстильную продукцию. Успех будет зависеть от эффективного маркетинга, конкурентоспособного ассортимента и оптимизации производственных процессов.
Если у вас есть вопросы или предложения прошу писать в WhatsApp 87778474019