



چگونه تولیدی پوشاک مردانه راه بیندازیم

می دانیم که الان و در این اوضاع اقتصادی راه اندازی تولیدی پوشاک چیزی شبیه یک لطیفه خنده دار است. با ورود لباس های چینی، افزایش هزینه های نگهداری، خرید وسایل و تولید، دیگر قدرتی برای رقابت نمی ماند. حالا اگر قصد راه اندازی تولیدی پوشاک مردانه را داشته باشید، بیشتر تعجب برانگیز خواهد بود، برای این که دیگر چشم اندازی در آینده ندارد؛ اما باید گفت هستند برندها و تولیدهای هر چند کوچک مردانه که توانسته اند

در این بازار به اصطلاح داغون، موفق باشند و اسم و رسمی برای خود پیدا کنند. لازم نیست که کل دنیا شما را بشناسند. همین که بتوانید در حوزه مشتریان خود قوی عمل کنید، برد کرده اید. برای خواندن ادامه این مطلب باید حرف افراد شکست خورده و ناموفق را دور بریزید. درست است که راه اندازی تولید پوشاک مردانه دیگر مانند گذشته ساده نیست، آن هم در روزهایی که داشتن خلاقیت و طرح های جدید حرف اول را می زند؛ اما این را بدانید که اتفاقا مردها خیلی بیشتر از زن ها پول لباس می دهند. البته اگر پوشاک دارای طرح جدید و از همه مهم تر جنس خوبی داشته باشد.

است و همچنین به مقداری پارچه نیاز دارید. البته اگر مژدی دوز باشید، در نهایت از پارچه های عادی مانند تترن و غیره به اندازه یک طاقه و آن هم فقط برای خرج کار نیاز دارید. نکته دیگر این که اگر قصد فعالیت در حوزه فقط خیاطی را دارید، داشتن همه این وسایل ضرورتی ندارد. نهایت یک میز اتو و یک چرخ کفایت می کند. خرید وسایل و نوع کیفیت آن ها به نوع کار کسب و کارتان و میزان حرفه ای بودن شما بستگی دارد. مرحله دیگر دریافت جواز است که باید از اتحادیه تولیدی پوشاک و خیاطان جواز را دریافت و بعد کسب و کار خود را شروع کنید. مرحله پیچیده زیادی ندارد. یک مسئله مهم تر در این جا وجود دارد. کار تولیدی به هیچ وجه فعالیتی نیست که بتوان به صورت تک نفره انجام داد. حتما باید در کنار شما طراح، خیاط و کمک خیاط باشند. اگر همکار هستید که چه بهتر؛ اما توجه داشته باشید که برای استخدام هر کدام باید حقوقی هم در نظر بگیرید. بهتر این راه برای موفق شدن در این کار و به ویژه در این روزها، کیفیت کار و بازاریابی است. نوع کسب و کارتان هیچ فرقی ندارد. کیفیت خوب باشد، همه به سراغ شما خواهند آمد. در کنار آن باید کار بازاریابی و تبلیغات کنید. با این که فروشندگان لباس به سراغ تولیدی های می روند؛ اما شما هم می توانید با تبلیغ در فضای مجازی، مشتریان خرد و همکاران بیشتری را جذب کار کنید.

کار عیب دار را نمی خرد. شما باید به تمامی سایزها مسلط باشید. این که اگر پیراهنی تولیدی باید سایز XL داشته باشد، یعنی دقیقا اندازه شانه و غیره باید به دقت و مناسب باشد. ابزار فیزیکی دیگر، وسایلی است که باید خریداری شود. مهم ترین وسیله، چرخ خیاطی صنعتی است. این چرخ ها خود به چند گروه راسته دوز، میان دوز، زیگزاگ دوز، مادگی و کامپیوتری گلدوزی تقسیم می شوند. این که کدام چرخ خیاطی را تهیه کنید، به نوع کسب و کار شما بستگی دارد. اگر قصد راه اندازی یک تولیدی ساده (پیراهن و شلوار معمولی و تعمیرات) را دارید، خرید چرخ خیاطی راسته دوز، مادگی و سردوز توصیه می شود؛ اما اگر قصد کار حرفه ای و تولید کت و شلوار را دارید، باید همه نوع چرخ را تهیه کنید. هم اکنون بهترین مارک، جک ساخت چین است. قیمت چرخ خیاطی برای راسته دوز جک متوسط ۶/۵ میلیون و سردوز و مادگی حدود ۵/۵ میلیون است. البته باید گفت که قیمت ها در این روزها تناوب زیادی دارد. شما می توانید چرخ هایی تا ۱۵۰ میلیون تومان هم پیدا کنید که بیشتر در فروشگاه ها و تولیدی های بسیار بزرگ و معروف استفاده می شود. دیگر وسایل مورد نیاز شامل اتوی پرس مخزنی با قیمت متوسط چهار میلیون، قیچی برقی متوسط قیمت پنج میلیون، میز برش حدود ۱/۵ میلیون

اولین قدم این است که نوع فعالیت خود را مشخص کنید. تولیدی مردانه می تواند در دو حوزه کار کند: مزدوز باشد و فعالیت های دیگران را انجام دهد یا این که خودش لباس را بدوزد و آن را به صورت مستقیم بفروشد. راه سوم دیگری هم وجود دارد و این که در قالب خیاطی و لباس دوزی کار کند. هر کدام نیاز مخصوص خود را دارند. قدم بعدی، انتخاب مکان است. اگر به فکر مزدوزی هستید، اجاره یک مکان ۲۰ متری در یک پاساژ مناسب است. البته بهتر است که در مکان بورس باشید. به عبارتی همه در آن مکان تولیدی باشند تا فروشندگان لباس به سراغ شما هم بیایند. جای پرت، یعنی دور از دسترسی بودن که این به معنای شکست کار است. اگر قصد فروش دارید که باید به دنبال مکانی در دید باشید. حالا این مکان در دید می تواند پاساژهای فروش لباس مردانه باشد یا مکان کنار خیابان. اگر هم در قالب خیاطی کار می کنید، بهتر است که نزدیک مغازه تان چند فروشگاه لباس مردانه یا تولیدی باشد تا حداقل خریداران برای تغییر اندازه به سراغ شما بیایند. قدم بعدی انتخاب ابزار است. ابزار فقط فنی نیست. اولین مورد دانش خیاطی است. کسی که کار تولیدی راه اندازی می کند، باید به تمام فنون و ریزه کاری های طراحی و دوخت لباس آشنا باشد. لباس تولید شده در کارگاه شما قرار است که به فروش برود. خریدار

برای شروع کسب و کار دیر است یا نه؟

نویسنده: آلیسا گوری
مترجم: سوده قدیمی



اکنون می دانید چگونه اهدافتان را تعیین کنید و به آن ها دست یابید

تعیین کردن اهداف کاری روی یک اساس استوار و پایدار، بخش مهم و ضروری شروع و راه اندازی یک کسب و کار است. معمولا در سال های اول جوانی اهمیت این موضوع را به طور کامل درک نمی کنیم که تعیین اهداف هوشمندانه چه قدرتی در پیش بردن کسب و کار از جایگاهی به جایگاه دیگر دارد. فرایند موفقیت آمیز تشریح و تعیین یک نتیجه مطلوب به علاوه کارها و اقداماتی که برای و واقعیت در آوردن آن انجام می دهید، دومین ویژگی شروع کسب و کار در سنین بالاتر است. تجربه زندگی به شما کمک می کند که بتوانید هدفمند باقی بمانید و راه های مختلفی را که برای رسیدن به اهدافتان وجود دارد یاد بگیرید. بازتری در نظر بگیرید، به این ترتیب می توانید در مسیری کارآمدتر، مقرون به صرفه تر و سازنده و پربارتر حرکت و پیشرفت کنید.

می توانید از امتیاز پشتیبانی سرمایه گذاران استفاده کنید

بسیاری از کارآفرینان جوان تمایل دارند از پشتیبانی سرمایه گذاران بهره مند شوند تا به راحتی به دنیای تجارت ورود کنند و کنترل بیشتری روی بازار داشته باشند و از سهام مالکیت بزرگتری برخوردار شوند. اما شواهد گویای این است که کارآفرینان و صاحبان کسب و کار مسن تر به دلیل تجربیات بیشتری که دارند، شانس موفقیت بیشتری نیز دارند و این همان مطلوب سرمایه گذاران است. آن ها به دنبال کارآفرینان و صاحبان کسب و کار باتجربه تر، با پشتکار و مسن تری می گردند که آزمون و خطاهایشان را قبلا انجام داده اند و اکنون می توانند سرمایه گذاری های هوشمندانه تری انجام دهند.

گروه لک لک

این سرویس نیز فعالیت خود را در سال ۹۵ آغاز کرده است و با توجه به محدودیت های ناشی از تحریم ارزی و مشکل ارسال و خرید کالا به ایران، سرویسی را برای خرید آنلاین از سایت های خارجی به ایرانیان داخل کشور ارائه می دهد. شما می توانید با استفاده از لک لک از کشورهای آمریکا، کانادا، آلمان، انگلیس، فرانسه، ایتالیا، سوئد، امارات متحده عربی، روسیه، ترکیه، ژاپن و کره جنوبی ثبت سفارش خود را انجام دهید.

www.laklakgroup.com

پیمنت اکسپرس

این سرویس در سال ۹۵ شروع به کار کرده است و در زمینه ارز الکترونیک، خدمات پرداخت هزینه سفارشات های مختلف، پرداخت هزینه آزمون های بین المللی مثل تافل، هزینه اپلیکیشن فی، هزینه چاپ مقالات علمی، هزینه شرکت در کنگره های علمی، رزرو هتل در سراسر جهان، خرید بلیت اینترنتی، نقد کردن درآمد ارزی بر نامه نویسان و تمام خدماتی که با کارت های روادید، مستر و پی پال قابل قبول است، فعالیت می کند. وجود مقالات آموزشی در سایت پیمنت اکسپرس نیز به کاربران در ارتباط با رزهای دیجیتال اطلاعات خوبی ارائه می دهد.

www.paymentexpress.ir

مالتینا

این وب سرویس فعالیتش را در سال ۹۵ شروع کرد و در واقع فروشگاه اینترنتی است که شما می توانید محصولات عرضه شده روی وب سایت آمازون را نیز بخرید. این سامانه، خرید از وب سایت آمازون را به ریل و از طریق کلیه بانک های ایرانی میسر می سازد. در قسمت تخفیف های هیجان انگیز مالتینا پیشنهادهای خوبی در زمینه های مختلف به خصوص کالاهای دیجیتال وجود دارد. در بخش دیگری شما می توانید محصولات را که تحویل فوری دارند، مشاهده کنید.

www.malltina.com

چارسوق

این سرویس در واقع بستر خریدی از فروشگاه های خارجی مانند Amazon، Ebay و Etsy است که با هدف از میان برداشتن موانع در خریدهای خارج از کشور در حال فعالیت است. این گروه در کشورهای آمریکا، کانادا، انگلیس، آلمان، امارات متحده عربی و ترکیه دفاتر مستقر دارد و به رغم وجود تحریم ها بهترین و سریع ترین خدمات را به خریداران ایرانی ارائه می کند. این شرکت در زمینه خریدهای خارجی بیش از پنج سال سابقه دارد و دارای سیستم رهگیری جهانی است.

www.charsooq.com

استارت آپ هایی برای خرید خارجی

با اعمال تحریم هایی که سال هاست علیه کشور صورت گرفته، راه خرید از بسیاری از فروشگاه های خارجی و به خصوص فروشگاه های اینترنتی سخت تر شده است. به همین منظور بسیاری از شرکت ها برای دور زدن این تحریم ها وارد میدان شده اند و با استقرار دفاتر خود در چندین کشور، کار خرید غیر حضوری از وب سایت های خارجی را آسان تر کرده اند که در ادامه به چند مورد از این استارت آپ ها می پردازیم.

