



مسیر شغلی خیاطی

اینوشو

آکادمی توسعه مهارت و اشتغال بانوان

www.innoshow.ir

مقدمه :

خیاطی از جمله مهارت‌های پرکاربرد و از کسب و کارهای پردرآمد محسوب می‌شود. اگر فردی خلاق هستد و به پارچه و طراحی لباس و مد علاقه مندید، خیاطی می‌تواند مهارت و شغل مناسبی برای شما باشد، زیرا که خیاطی تلفیقی از هنر و مهارت است. این حرفه به زیرشاخه‌های مختلفی همچون طراحی لباس، الگو سازی، برشکاری، مانتو دوزی، لباس های مجلسی، لباس های صنعتی و... تقسیم شده است و با هنرهای دیگری همچون: بافتنی، قلاب بافی، گلدوزی و سوزندوزی و... در ارتباط است. این مهارت را می‌توان در مراحل اولیه با حداقل هزینه و سرمایه و اندکی سلیقه و مهارت در منزل شروع کرد و به مرور با کسب تجربه و افزایش اعتماد مشتریان کسب و کار را توسعه داد.

از آنجایی که یک چرخ خیاطی و چند متر پارچه و ابزار خیاطی برای شروع کار کافیست. لذا میتوان با سرمایه اولیه حداقل 4 میلیون می‌توان این فعالیت و حرفه را شروع کرد.

یکی از پوشش های متنوع و رایج برای بانوان مانتو است که متناسب با محیط شامل مانتو های مجلسی، اداری و... می‌شود که بسته به سلیقه و استایل هر فرد که نشان دهنده سبک خاص اوست متنوع است. و در تمام فصول سال مشتریان مخصوص به خود را خواهد داشت و به علت گردش مالی این صنعت و متقاضیان بالای آن به عنوان بازار هدف مناسبی برای صنعت و تولیدکنندگان پوشاک شناخته می‌شود.

شروع این کسب و کار همچون هر فعالیت دیگری احتیاج به مقدمات خاصی دارد. اولین مرحله برای شروع این حرفه، تهیه ابزار و وسایل مورد نظر با در نظر گرفتن حداقل بودجه مورد نیاز و سپس یادگیری مهارت است. در این دوره آموزشی کوتاه مدت، آموزش طراحی و دوخت 5 مدل مختلف مانتو ساده (free size) و پرطرفدار که احتیاجی به دانستن دانش طراحی الگو یا مهارت حرفه ای خیاطی ندارد، بدون احتیاج به هیچ پیش زمینه ای در نظر گرفته شده است که هنر جو پس از اتمام دوره و یادگیری مهارت به راحتی با صرف کمترین زمان و با حداقل منبع مالی و تلفیق این الگوهای ساده و کمی خلاقیت می‌تواند کسب و کار خود را به عنوان خیاط مانتو شروع کند و به مرور با افزایش مهارت (در حالت کلی برای آنکه یک فرد مهارت خیاطی را به صورت کامل و حرفه ای بیاموزد بین 6 ماه تا 2 سال آموزش احتیاج دارد) و بازاریابی مناسب، کسب و کار خود را توسعه دهد.

جدول 1: مهارت های مورد نیاز

• توافق با مشتری درباره نوع پارچه و طرح و مدل لباس • گرفتن اندازه مشتری و تایین الگو مناسب • تعیین زمان و هزینه لازم برای سفارش • ایجاد طرح و تهیه الگو و برش پارچه و دوخت اولیه • انجام پُرو اولیه و اصلاح لباس • دوخت نهایی سفارش مشتری	وظایف خیاط
• شناخت انواع پارچه و ویژگی ها و کاربردهای آن • مهارت برش و دوخت • علاقه به طراحی لباس و مد • خلاقیت و تجسم طرح ها برای ارزیابی ایده و مدل • مهارت برخورد با مشتری و توجه به سلیقه مشتری • داشتن مدیریت مناسب زمان و نظم کاری و تحویل به موقع سفارشات	مهارتها و دانش مورد نیاز

جدول 2: بازار و فرصت ها و چالش ها

• کارآفرینی و خود اشتغالی و راه اندازی کارگاه خیاطی • فعالیت در کارگاه های خیاطی • با ادامه دادن این حرفه افزایش مهارت های خیاطی و گذراندن دوره های بیشتر می توان در آینده به عنوان خیاط و آموزگار خیاط حرفه ای فعالیت خود را ارتقا دهید	فرصت شغلی و بازار کار
• منابع مالی اولیه کم • در شروع فعالیت نیازی به هزینه کارگاه نیست • سفارشی سازی محصولات و نوآوری و خلاقیت در کار • آزاد بودن زمان کار • افزایش عزت نفس به علت یادگرفتن یک مهارت و راه اندازی کسب و کار	مزایای راه اندازی کسب و کار خیاطی

جدول 3: سرمایه و درآمد

سرمایه اولیه	حداقل: 4 میلیون تومان
سود آوری	بسته به قیمت خرید پارچه ها و فروش هر مانتو متفاوت است
ریسک کار	کم
مزیت رقابتی	تنوع و نوآوری محصول ، انطباق با سفارش و سلیقه مشتری و تقاضا بازار
تعداد نیروی انسانی مورد نیاز	بسته به شرایط و بودجه اولیه حداقل 1 نفر
ابزار و وسایل اولیه	چرخ خیاطی ، میز کار ، پارچه وسوزن ونخ ونوار اریب....

انتخاب فضای کار :

بسته به تعداد سفارشها و بودجه اولیه میتوان یک فضای کوچک در منزل و یا یک کارگاه کوچک را در نظر گرفت .

ابزار مناسب برای اجرا پروژه :

- چرخ خیاطی
- قیچی و الگو و پارچه مناسب و نخ وسوزن و..
- اتو ، میز مناسب برای برش و خیاطی

برنامه مالی :

- برآورد هزینه ثابت (برآورد هزینه اجاره کارگاه و آب و برق ، چرخ خیاطی و ابزار و وسایل اولیه)
- برآورد هزینه سرمایه گذاری اولیه : حدود 4 میلیون تومان
- برآورد هزینه متغیر: بسته به میزان استفاده از پارچه و نخ متفاوت است
- برآورد هزینه سود و زیان و استهلاک :بسته به شرایط متفاوت است
- برآورد هزینه تعمیرات : بسته به شرایط متفاوت است
- برآورد هزینه حقوق دستمزد : بسته به شرایط متفاوت است
- برآورد نرخ دوره بازگشت سرمایه: بسته به فروش محصولات متفاوت است . نرخ بازگشت سرمایه، با کم کردن هزینه از درآمد کل و تقسیم آن بر هزینه ی کل محاسبه می شود.
- پیشبینی درآمد : بسته به سود کسب شده از فروش هر مانته متفاوت است

شناخت بازار:

- در این مرحله ، پتانسیل تجاری کار ارزیابی می شود و بودجه ، سن و انتظارات مشتریان و ویژگی های محصول و نحوه تبلیغات و نحوه عرضه محصولات بررسی خواهد شد و نقاط قوت و ضعف ، فرصتها و تهدیدها کسب و کار شناسایی می شود(ارزیابی فضای کسب وکار) و رقبای احتمالی و جایگاه کسب وکار خود را بررسی خواهید کرد و با بررسی محیط رقابتی (ارزیابی از وضعیت بازار و محیط بیرونی کسب وکار) بهترین استراتژی برای تولید و فروش محصول خود را در نظر خواهید گرفت.
- بازار هدف : کلیه بانوان

میزان تقاضا :

میزان تقاضا در حال حاضر به علت آنکه این نوع از مانتوها پر طرفدار و ارزان و پر کاربرد هستند قابل توجه و بالاست

رقبا حرفه :

رقبا این حوزه تولیدکنندگان کارگاهی و مزون ها هستند اما با توجه به مزیت رقابتی نوآوری و خلاقیت متناسب با سفارش و سلیقه مشتری و حتی پیاده سازی ایده های خاص که در بازار موجود نیست میتوانید کسب و کار خود را نسبت به رقبای ارتقا دهید .

مزیت رقابتی : تنوع و نوآوری و خلاقیت متناسب با سفارش و سلیقه مشتری

نحوه بازاریابی :

1. اعتماد سازی :

در این کسب و کار می توان از طریق نزدیکان و دوستانی که از محصولات ما استفاده می کنند و دریافت سفارش متنوع و خاص از آنها باعث شناخته تر شدن بیشتر کار و اعتمادسازی و از طریق بازاریابی دهان به دهان (در این نوع از بازاریابی محصول شما از طریق تعریف و صحبت و معرفی بین افراد و اشخاص تبلیغ می شود . در این حالت کیفیت محصول و یا برند شما موجب رضایت مشتریان شده و آنها محصولات شما را به دیگران پیشنهاد می دهند و باعث شناخته تر شدن کسب و کار شما می شوند .) حرفه خود را تبلیغ و بازاریابی کنید ضمناً می توانید محصولات خود را در بازارچه های کسب و کار به فروش برسانید.

2. نوآوری :

از طریق سفارشی سازی و استفاده از نوآوری در طراحی محصولات به عنوان یک مزیت رقابتی قابل توجه باعث بهبود کار خود شوید . برای مثال می توانید الگوهای مختلف را تلفیق کرده و با کمی ذوق و خلاقیت با توجه به مد روز و فصل ، محصولی جدید را تولید کنید.

3. مدیریت هزینه ها :

با مدیریت هزینه ها و در نظر گرفتن تخفیفات مناسب فصلی و مناسبی میتوان بازاریابی بهتری برای محصول انجام داد . ضمناً می توانید با یادگرفتن چند مهارت جدید برای مثال طراحی سایت یا بازاریابی دیجیتال در هزینه های اولیه راه اندازی کسب و کار خود صرفه جویی کنید.

4. استفاده از بازاریابی دیجیتال :

با توجه به پیشرفت تکنولوژی و فناوری های جدید بازاریابی به صورت تجارت الکترونیک معنای بیشتری گرفته است . در بازاریابی دیجیتال می توان با کاهش هزینه بازاریابی از طریق راه اندازی وبسایت و یا عضویت در شبکه های اجتماعی و ایجاد کانالهای تبلیغاتی از طریق معرفی محصول و ارائه اطلاعات مناسب از کیفیت محصول و نحوه سفارش دهی و ارائه کاتالوگ و کانالهای توزیع محصول و اطلاعات تماس و احیاناً در صورت لزوم ارائه مدارک و مجوزهای کسب و کار و فعالیت موجب اعتمادسازی و معرفی و بازاریابی بهتر محصولات کرد. و از این طریق اعتبار کسب و کار خود را به مرور افزایش دهید . همچنین می توان از طریق ارزیابی بازخورد مشتریان اصلاحات لازم را انجام داده و کسب و کار خود را بهبود و توسعه دهید . و از این طریق رضایت مشتریان و اعتماد آنها را جلب کنید .

• برنامه عملیاتی :

برای شروع این حرفه پس از گذراندن دوره آموزشی طراحی و دوخت 5 عدد مانتو می توان به راحتی با چند متر پارچه و یک عدد چرخ خیاطی خانگی و یک سر دوز خانگی و یک نفر نیروی کار، کار را شروع کرد و با تولید چندمدل مانتو و بازاریابی مناسب فروش محصولات خود را به مرور افزایش داد و کسب و کار را بهبود بخشید.