



Санкт-Петербург

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 3 млн.

Резюме

1. **Продукция** – индивидуальный пошив элитных костюмов и пальто на основе уникальной инновационной технологии.
2. **Торговые марки** – торговая марка «БуржуинЪ» - заявка № 2007717855 от 18.06.2007.

Общая информация о компании

Дата создания – август 2006 г. ЗАО «Ателье» было создано на базе дизайн-студии «Имидж» (2004) как часть научно-производственного объединения «Ателье», ведущего разработки в области индивидуального пошива. НПО «Ателье» объединяет 3 компании, работающие в следующих направлениях:

- **ЗАО «Ателье»** - конструкторские и технологические разработки, центр логистики объединения, программное обеспечение процесса производства.
- **ООО «Ателье Тейлор»** - производственная база объединения.
- **ООО «БуржуинЪ клуб»** - система дистрибуции, торговая сеть.

Знаки общественного признания – компания регулярно участвует в отраслевых выставках, имеет диплом международной выставки текстильной и легкой промышленности «Индустрия моды» (Санкт-Петербург, ноябрь 2007 г.), а также сертификат Holland&Sherry - крупнейшего производителя тканей высшего качества.

Публикации – «Рынок деловой одежды» // Легкая промышленность - №7 2007; «Встреча на уровне» Интер Бизнес // октябрь 2007; «БуржуинЪ – бренд победителей» // The Chief - №12 2007; «Скромное обаяние российской буржуазии» // Деловая Неделя – 03.03.2008.

Количество работающих: 35 человек. Трудовой коллектив отличает профессионализм, сплоченность, приверженность общей идее.

Команда

Кухно Сергей Геннадьевич – учредитель, д.э.н., 43 года. Автор идеи, инициатор проекта, опыт работы в сфере индивидуального пошива одежды более 20 лет, в том числе 5 – в качестве руководителя швейной фабрики Министерства Обороны, которую переориентировал с массового на индивидуальный пошив форменной одежды для высшего офицерского состава.

Качаев Евгений Александрович – генеральный директор, 29 лет, выпускник СПбГУ. Большой управленческий опыт в организации различных бизнес-проектов с «нуля»; последний крупный проект – «Лица России» в информационном агентстве «Росбалт» - о международных отношениях в России, получивший одобрение и поддержку ООН, Секретариата ЮНЕСКО (Париж), Бюро ЮНЕСКО в Москве, Совета Федерации РФ, Государственной Думы РФ и других государственных и общественных структур. Проект стал Призером четырех номинаций на VII Всероссийском Интернет-конкурсе «Золотой сайт-2006», приглашен к участию в выставке «Лучшие проекты России-2008» под патронажем Правительства РФ.

Продукция

Основная часть населения – люди с нестандартной фигурой. Поэтому они испытывают трудности в приобретении одежды массового производства в торговой сети. Индивидуальный пошив, в свою очередь, отличается высокая стоимость, длительный период изготовления, а также высокий уровень «человеческого фактора». ЗАО «Ателье» удалось собрать воедино все достоинства и убрать недостатки, присущие массовому и индивидуальному пошиву.

Это удалось сделать благодаря разработке собственной конструкторской программы, способной получить на входе числовой номер модели и 39 размерных признаков и на выходе дать точные лекала, учитывающие все особенности данной фигуры и не требующие дополнительных примерок. Данная программа конструирует модель костюма по полутора тысячам точек и создает точную «модель» фигуры клиента.

Компания имеет собственный алгоритм снятия размерных признаков, позволяющий наиболее полно и точно описать любую фигуру человека. Разработан алгоритм создания модели, позволяющий неопытному пользователю самостоятельно построить модель выбранного изделия.

Разработанная компанией методика конструирования и программное обеспечение позволяет на основе данной информации молодому конструктору без опыта работы после 2-х недельного обучения построить точные лекала на сделанный заказ, не требующие промежуточных примерок и подгонок. Заявление о выдаче патента РФ на изобретение № 2008116648\12(018957) от 25.04.2008. 30.07.2008 получено уведомление о положительном результате формальной экспертизы.

Внедренная система логистики позволяет принять заказ в электронном виде, после обработки передать его в конструкторский отдел для создания лекал, отправить их в электронном виде на производство и обеспечить доставку готовой продукции непосредственно в место заказа.

При этом нет необходимости создавать запас материалов. В любой точке заказчику предоставляется более 1500 видов тканей в специальных альбомах, и после его выбора данная ткань поставляется на производство из Великобритании точно в том количестве, которое необходимо для изготовления данного заказа.

Данная система позволяет исполнять индивидуальный пошив по индивидуальным размерным признакам и с учетом созданной заказчиком модели в удаленном доступе без непосредственного контакта с клиентом.

Разработанная технологическая последовательность на собственном производстве позволяет в последствии передавать исполнение заказа в регион, сопровождая электронные лекала пакетом тех. документации. Разработанная технология аналогов не имеет.

Текущее состояние

В настоящее время ЗАО «Ателье» - это активно развивающаяся компания, уже завоевавшая свое имя на рынке. Торговая марка «БуржуинЪ» известна не только в Санкт-Петербурге, но и за его пределами.

Создана сеть продаж из привлеченных партнеров (салоны мужской одежды). Создана своя компания, занимающаяся непосредственно продажами. Собственное производство позволяет производить до 200 изделий в месяц.

На сегодняшний день это единственная компания в России и за рубежом, имеющая методику конструирования и технологию производства, позволяющую осуществлять индивидуальный пошив в промышленных объемах в не зависимости от расстояния.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. НИОКР (разработка новых конструкций для расширения ассортимента) | 15% |
| 2. Маркетинг | 60% |
| 3. Обратные средства | 25% |

Результат инвестиций

Создание собственной торговой сети. Торговая сеть будет представлена в 25 городах Российской Федерации, заинтересованных в дорогих одежных брендах.

Основной идейной направленностью торгового дома является индивидуальный подход к каждому клиенту, предоставленная ему возможность самому создать модель, выбрать сочетание цветов и материал и все это с идеальной посадкой по фигуре.

Главным конкурентным преимуществом является возможность в одном месте получить весь спектр одежды с гарантией нужной модели, цвета, размера. И более того, однажды сделав мерки, есть возможность осуществлять дальнейшие заказы по Интернету с доставкой в любое место с полной гарантией того, что изделия будут точно соответствовать фигуре и пожеланиям заказчика.

Подготовка узнаваемого формата для выхода на международный рынок.

Маркетинг и рынки

Объем российского рынка мужских костюмов составляет около \$ 800 млн. Спрос на деловые, торжественные костюмы достаточно активный и емкий. Потребителями услуг индивидуального пошива является 6% жителей Москвы и 2% жителей Петербурга (около 0,6 % по России), но лиц, заинтересованных в подобной услуге, гораздо больше: 25% людей, ведущих активный образ жизни, хотели бы получать одежду, изготовленную по их индивидуальным меркам на заказ, но останавливают сроки и формат частного ателье, не внушающие доверия. Технология «БуржуинЪ» позволяет устранить препятствия для расширения рынка. Планируемая доля рынка к 2011 году – 15%.

Для выхода на рынок была выбрана смешанная система дистрибьюции – через собственное ателье и партнерские сети бутиков. В настоящий момент это 11 бутиков в Санкт-Петербурге, 1 – в Великом Новгороде и открыто представительство в Южном Федеральном Округе – в Ростове-на-Дону.

Анализ продаж показал: несмотря на то, что партнерские сети дают возможность предоставить услугу в большем количестве точек с меньшими вложениями, собственные точки работают намного эффективнее. В свою очередь, достаточно быстрая самокупаемость каждой точки позволяет сделать вывод об экономической целесообразности построения собственной сети.

Взаимодействие с инвестором

Для обеспечения гарантии возврата инвестиций предполагается передача 40% акций общества в собственность инвестора, с последующим выкупом через 3 года на договорной основе прежними владельцами.