

Знакомьтесь с KAKVATA. Сделайте шаг к мечте!

Мы Сергей и Екатерина Булгаковы, основатели KAKVATA. Мы создаём oversize-пуховики. «Over» для нас — это выход за пределы, это про свободу и позволение себе большего. Идея KAKVATA пришла в 2017 году. Мы часто заказывали необычную одежду из Китая, модные нелепые пуховики. И решили, почему бы самим не создавать крутые oversize-пуховики, каких ещё нет в России. Вручную, в нашем стиле, как мы их сами задумали. До этого мы никогда в жизни не шили, и поставили себе эксперимент — а сможем ли?

Несколько лет KAKVATA мы воспринимали как хобби, которое грело. Совмещали его с основной работой, копили деньги, чтобы сжечь мосты.

В начале производства мы нашли конструктора и технолога, изучили рынок в Китае и Корее. Отшивали пробные модели, тестировали на себе и друзьях.

В 2018 году вышли с первой коллекцией из 30 штук сразу на предновогоднюю ярмарку в Москве. На второй день у нас был sold out. Это вдохновило, и мы поняли «Вау, наверное, у нас очень классный продукт, людям нравится!».

Мы стали развивать соцсети, онлайн-магазин и отшивать новые коллекции.

К чему это привело — смотрите в наших видео на странице Adobe Acrobat!



От задумки к делу.

Путеводитель по созданию бизнеса вашей мечты.

В этом тулките мы подготовили структурные блоки, которые помогут вам спланировать и начать собственное дело. Начнём наполнять вашу первоначальную идею содержанием: сосредоточимся на продукте или услуге, клиентах, конкурентах, команде, маркетинге и ключевых основах управления финансами. Затем приступим к работе. Вы знаете, чего хотите достичь и как будете это делать?

Лучшее в погоне за мечтой — то, что только вы сами определяете, насколько она масштабна, и как далеко вы хотите продвинуться. Когда мы запланировали KAKVATA, у нас вообще не было опыта работы в сфере моды. Нам очень нравились необычные китайские, корейские пуховики и стиль oversize. А в голове было представление идеального пуховика, какого ещё нет на рынке. И хотелось отшить именно его, а не привозить в Россию уже готовое. Мы знали, что находимся в самом начале пути, но были готовы развивать своё дело. Бывает легко увязнуть в мечтах и идеях, так и не перейдя к действиям. Иногда сам факт наличия грандиозной идеи может быть настолько головокружительным, что сложно даже решиться начать свой путь. Сложно представить, как перейти от стартовой точки к чему-то настолько значительному и масштабному, как вы себе задумали. Поэтому мы в самом начале составили план. Наметили, чего хотим добиться, продумали все самые важные этапы, которые помогут прийти к цели. И что/кто нам понадобится на этих этапах. А потом разбили каждый крупный этап на отдельные небольшие задачи.

Так у нашей мечты появился маршрут. А у нас — реальный план действий. Каждую неделю или месяц мы ставили перед собой новые задачи, актуализировали план. Конечно, не обходилось без сюрпризов, хороших и не очень — спланировать можно далеко не всё. В итоге все шаги привели нас даже дальше, чем мы мечтали изначально. И это круто. Это наш путь.

Спланируйте свой с нашим тулкитом!



Давайте начнем.

Чего вы хотите достичь?

Сформулируйте четкое представление о цели вашего бизнеса - это важный шаг в планировании, который поможет не сбиться с пути. Не спешите и подумайте чего хотите именно вы.

1

В чем заключается ваш бизнес? Какова ваша миссия?

Какие продукты или услуги вы готовы предложить?

Сколько они стоят?

ПРОДУКТЫ/УСЛУГИ:

СТОИМОСТЬ:

2



Кто ваш покупатель?

Чем он занимается? Какие у него потребности и желания?
Насколько велика ваша целевая аудитория?

В пустом поле ниже запишите всё, что вы знаете о своём клиенте. Чем больше информации, тем лучше.

3

Кто ваши конкуренты? Важно знать их в лицо.

4

-
-
-
-
-



**Кто входит в вашу команду мечты? Или кого в ней не хватает?
Самое время найти единомышленников.**



5

**Теперь о маркетинге. Как вы планируете начать продавать?
Как вы будете искать клиентов?**

Как клиенты узнают о вас?

**Что вас выделяет среди конкурентов?
Отличительные черты вашей бизнес-идеи:**

6

Финансы.

Не спешите увольняться с работы или инвестировать свои сбережения. Сначала определите, будет ли ваша бизнес-идея потенциально прибыльной. Задайте себе следующие вопросы и запишите свои расчеты в пустых полях.

Какова себестоимость вашего продукта или услуги?

7

Какую цену вы планируете назначить?

—

Сколько денег вам нужно, чтобы начать работу?

8

₽

Что еще нужно учить?

Теперь у вас есть представление об основах бизнеса.
Поговорим о том, что необходимо для его запуска и ведения.
Начнем с азов, а затем добавим дополнительные разделы.

Регистрация бизнеса и интеллектуальной собственности

Если вы решите, что хотите начать новый бизнес, вам нужно позаботиться
обо всех формальностях. Алгоритм действий зависит от типа вашего бизнеса.

Узнайте и напишите ниже, что нужно сделать в вашей ситуации.

Создание продукта

ПРОДУКТ	УСЛУГА
Как и где вы его будете производить?	Как вы будете предлагать свои услуги?



Выход продукта на рынок

Как вы будете продавать свой продукт?

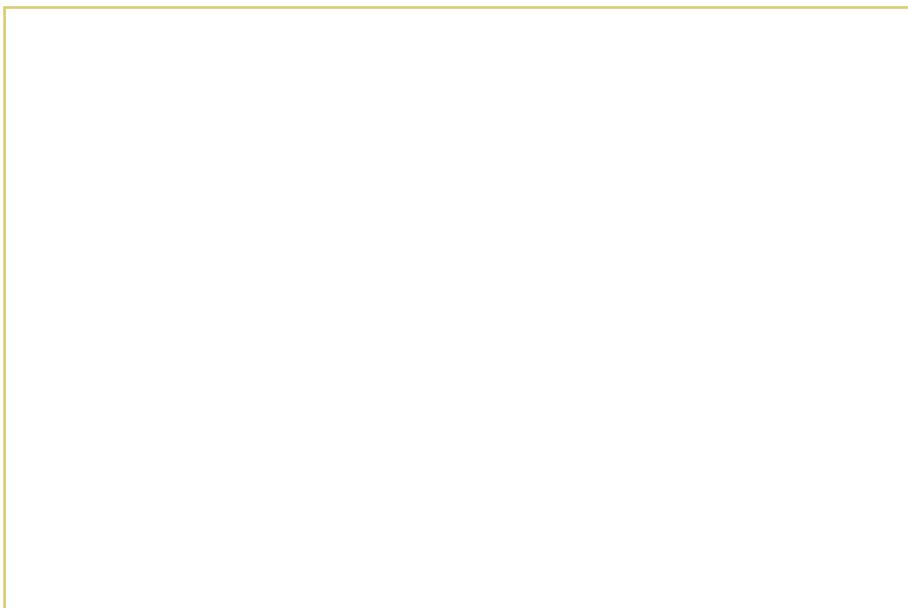


Дистрибуция продукта

Дистрибуция — основа продаж компаний.

Продумайте варианты упаковки, транспортировки и доставки клиентам.

Разработайте свою стратегию.



План.

Когда мы задумали KAKVATA, мы вообще никогда ничего не шили. Но начали узнавать и расписали, что нужно для производства пуховиков. Сформулировали краткосрочные и долгосрочные цели, составили поэтапный план, как их достичь. А потом разбили этапы на более мелкие задачи.

Теперь ваша очередь! В поле ниже укажите начальную и конечную точки, наметьте ключевые этапы для достижения цели. Оцените, сколько времени потребуется на каждый этап. Установите сроки и приступайте к работе. И не забывайте отмечать с командой завершение каждого этапа!



НАЧАЛО:

КОНЕЦ:

ЭТАП:

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

ДАТА:

ЭТАП:

--

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

--

ДАТА:

--

ЭТАП:

--

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

--

ДАТА:

--

ЭТАП:

--

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

--

ДАТА:

--

ЭТАП:

--

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

--

ДАТА:

--

ЭТАП:

--

ЗАДАЧИ:

ВРЕМЯ:

СРОК:

ЗАВЕРШЕНО:

--

ДАТА:

--

