



Probléma azonosítása:

A környezettudatosság jegyében az üzletek már nem adnak ingyen szatyrot. Ezért jó lenne, ha mindig lenne nálunk valami a vásárlásokhoz. Sokan kézben egyensúlyozzák a bevásárlást, vagy kénytelenek viszonylag drágán műanyag tasakot venni, ami még ráadásul nem is környezetbarát, és kis teherbírású.

Megoldás:

Egyedi mintával, kézi/gépi technikával elkészített (kézműves) pótszatyrot ajánlok, ami kis helyen elfér, és praktikus. Mosható, strapabíró és még szép is.

Kulcs erőforrások:

- textília, doa, cérna, ragasztó-varrógép, tisztázógép, vasaló
- honlap (ez hiányzik)
- varrónő, értékesítést intéző munkaerő

Egyediség:

Minden darab egyedi, elsősorban a díszítóminta miatt. Illetve ilyen kivitel még nem találtam máshol. Könnyen készíthető a táskához, kabáthoz, évszakhoz illő változat, így nem egy csúnya, gyűrött, elhasznált nejlonszatyrot kell magunkkal hordani.

Kompetitív előnyök:

Viszonylag könnyen másolható, ha valaki jól tud varrni, és van egy kis művészi érzéke. 1-2 áruházláncnál láttam magába "gyűrhető" szatyrot. De azok nem egyediek, és nem szépek.

Csatorna:

- honlapon keresztüli értékesítés elsősorban
- kézműves vásárokon való megjelenés
- hosszabb távon lehetne társulni környezetbarát termékeket gyártó-forgalmazó cégekkel

Fogyasztói szegmensek:

Alapvetően nők hordanának ilyesmit magukkal. Az egészen fiatalokon kívül az összes korosztály potenciális vevő. Persze piackutatás kellene, hogy ezt pontosan fel lehessen mérni.

Költség-struktúra:

Egy termék alapanyag-költsége 400-600 ft közé tehető. 50-70 perc alatt elkészíthető, mintától függően. Reszortozással az időigény csökkenthető. A kreatív rész elkészítésén kívül először 1 varrónőre van szükség, és 1 főre, aki az értékesítést intézi. (A kereslet függvényében az emberigény nyilván nőhet.) Otthon végezhető mindkét munka. Beruházási igény kezdésnek talán csak egy jó honlap elkészítése.

Bevételek:

A bevételek csak az eladásokból származnának. Mivel egyedi, kézműves termékről van szó, ami kérésre is készülhet, ráadásul tartós, indokolható a magasabb ár. Ennek pontos meghatározásához szintén piackutatásra lenne szükség. A anyagköltséget és a ráfordított



időigényt figyelembe véve 1500 forint alatt azt gondolom nem éri meg eladni. Internet-es értékesítésnél pedig ehhez még hozzájön a fizetés és a szállítás díja is.