

## **"Как решить свои проблемы с конструированием одежды за одни сутки".**

**Ваше основное занятие обшивать клиентов?**

**Как соблюсти баланс между личной жизнью и работой?**

**Как заработать на жизнь столько, сколько нужно, и при этом не надорваться?**

**Как наладить работу в своем ателье, особо себя не утруждая?**

В серии из нескольких рассылок, я расскажу вам, как, переняв кое-какие методы от меня, вы сможете упростить свою работу до 80%, а получать ровно столько же, сколько вы зарабатываете сейчас, даже больше и при этом оставить себе время для нормальной жизни.

Этот подход очень прост в освоении..., но он потребует от вас пересмотра своих старых привычек.

Этот выпуск рассылки прежде всего для тех, кто зарабатывает на жизнь изготовлением одежды.

При этом не важно работаете ли вы в одиночку на дому или имеете собственное ателье и сколько у вас работников.

Все участники легкой ("легенькой такой промышленности") сталкиваются с огромным объемом работы который необходимо выполнять каждый день, чтобы только свести концы с концами.

Надо выполнять административные задачи, нанимать сотрудников и обучать их, закупать материалы, привлекать новых клиентов, следить за направлением моды, обучаться новым технологиям, заниматься рекламой и продвижением своего сайта и



так далее.

Вот не полный список дел, которыми приходится заниматься регулярно, чтобы как-то держать свой бизнес на плаву.

Если добавить сюда, что в основном в швейном деле заняты женщины, которых дома ждут семейные дела, то тут не далеко до переутомления.

Круговерть каждый день, загруженность по полной программе. Мысли о работе не покидают вас даже во сне.

Как тут можно говорить о времени для себя, о балансе работы и отдыха, о совмещении личной жизни и бизнеса и, вообще, об удовлетворении жизнью.

Скорость жизни увеличивается с каждым днем. И вас постоянно подгоняет мысль, что если вы не сделаете что-то сегодня, то завтра вас опередят конкуренты.

### **Это реалии нашей жизни.**

Это объективная реальность, в которой мы живем. Но, должны ли мы смириться с этим?

Жизнь навязывает нам игру по своим правилам. Мы безропотно вступим в нее или попытаемся что-то изменить?

Я когда-то тоже крутилась в этом колесе. Я прошла по всем этапам становления швейного бизнеса. Шила на заказ на дому, имела ателье и работников, цех на швейной фабрике по изготовлению блузок. И .... Как обязательное приложение получала полное измождение от работы и проблемы со здоровьем. Это было похоже на крысиные бега по кругу: круглосуточная занятость, огромная нагрузка и... нулевой результат в итоге.

По моим стопам шли ученики. Я видела те же самые проблемы в их делах.

### **Пришло время задуматься.**

Как сократить свою занятость и делать только те дела, которые ведут к моральному и материальному успеху?

Как сузить спектр ваших "занятых" занятий до самого минимума.

Очень малое количество дел в вашем личном швейном бизнесе ответственны за доход. Что это конкретно за дела?

Я расскажу вам, как зарабатывать столько, сколько нужно, делая только самое необходимое.

## **Все просто.**

Если вы НЕ жертвуете ради бизнеса теми вещами, которые вам нравится делать (не откладываете их на потом) — вы получаете здоровый баланс, а в бизнесе начинаете концентрироваться только на самом важном, а именно на том узком спектре дел, которые приносят успех, а не чувство занятости.

А теперь самая важная часть рассылки. Список минимум.

Вопросы, которые вы должны решить в первую очередь.

### **Занятия, которые приведут вас к успеху.**

- Увеличить количество выполненных заказов в месяц,
- Повысить качество выполнения заказов (исключить отказы),
- Обеспечить стабильность бизнеса.

Все остальные дела подождут.

Сожмите десятки своих "нужных" дел в три понятные задачи.

Сконцентрируйтесь на правильной работе и решении именно этих вопросов.

Давайте разберем подробнее.

### **Увеличить количество выполненных заказов в месяц**

Как определить какое количество заказов в месяц для вас правильно выполнять? Начните решение этого вопроса в конца. Подсчитайте все свои расходы: на аренду, налоги, на рекламу, содержание сайта и зарплату сотрудникам, если они у вас есть. Не жмитесь, не берите минимум. Представьте, что деньги у вас уже есть, и возьмите столько, сколько надо по нынешней ситуации, как будто, кто-то дал вам эту сумму безвозмездно. Будем считать это расходами.

Далее, запланируйте доход. Сколько вы хотите получить? Поставьте точную конкретную сумму. Не скромничайте. Помните, что

### **"Результат всегда подстраивается под цель"**

Сложите обе цифры. Именно столько вы должны зарабатывать в месяц. Разделите получено значение на количество работников в вашем ателье. Если вы работаете одна, то это все ваша работа.

А теперь, исходите из 8-часового рабочего дня. Сколько часов приходится на изготовление одного изделия у вас?

Вы и ваши работники укладываются в эти нормы?

На этом этапе вы можете определить в какой области лежат проблемы:

- В неправильном планировании,
- Безделии работников,
- Недостаточной квалификации работников (скорости изготовления изделий).

Здесь каждый из пунктов требует расшифровки, но мы поговорим об этом позже. Сегодня главное понять принцип правильного расчета для увеличения количества заказов.

Есть рекомендованные нормы времени на изготовление того или иного изделия. Сравните их со своими расчетами.

Это главный вопрос и он стоит первым на пути к вашему успеху.

**Следующие два пункта, на которых надо сконцентрироваться связаны между собой:**

- **Повысить качество выполнения заказов**
- **Обеспечить стабильность бизнеса**

Эти пункты связаны, поскольку оба затрагивают подбор и обучение ваших работников.

Иметь у себя квалифицированных и преданных работников это мечта предпринимателя. Не всегда так получается. Работники прежде всего люди. Они постоянно ищут лучшие условия для работы, большую зарплату. И как только достигают, по их мнению, профессионализма, стараются уйти от вас и открыть свое дело. И правильно! Зачем работать на дядю или тетю, когда можно весь доход забирать себе. То, что для открытия своего ателье не достаточно ровно прокладывать строчку, они поймут позже.

Но, как быть вам. Вы все время живете как на пороховой бочке.

Постоянная нехватка кадров – вот проблема всех ателье. Не хватает портных и еще больше не хватает закройщиков. Как быть?

Работать с недоучками? Или вкладывать время, силы, свои средства в их обучение, не имея ни каких гарантий.

Сейчас есть решение этой проблемы. Об этом в наших следующих выпусках рассылки.

А сегодня вам небольшое задание:

1. Проанализируйте свой личный швейный бизнес. Обратите внимание в ближайшие два дня на расход времени. Что сделали вы и ваши работники за эти два дня? Сколько часов был рабочий день?

2. Спланируйте желаемый результат. Сделайте свой расчет по количеству заказов подробно, в цифрах, так как мы обсуждали выше.

Сравните фактическое состояние дел с желаемым результатом.

**Как сделать так, чтобы фактическое состояние дел было как можно ближе к желаемому?**

Через пару дней наш следующий выпуск рассылки.

Следите за почтовым ящиком.

Я желаю вам всего всего наилучшего, успехов и отличного настроения!



С уважением, Галия Злачевская, г. Казань

Заходите на сайт <http://www.galiya.ru/>