

# PROJECT PROFILE



સ્કૂલ યુનિફોર્મ અને  
બાળકોના કપડાં  
ઉત્પાદન એકમ

School Uniform &  
Children's Wear  
Manufacturing Unit





## **સ્કૂલ યુનિફોર્મ અને બાળકોના કપડાં ઉત્પાદન એકમ** **School Uniform and Children's Wear Manufacturing Unit**

### **પ્રસ્તાવના (Introduction)**

- **ધ્યેય:** ગુજરાતમાં માઇક્રો અને સ્મોલ-સ્કેલ (micro and small-scale) સ્કૂલ યુનિફોર્મ અને બાળકોના કપડાં (School Uniform and Children's Wear) ઉત્પાદનનો વ્યવસાય સ્થાપિત કરવો.
- **અવકાશ:** ગુણવત્તાયુક્ત વસ્ત્રો પૂરા પાડવા અને રોજગારની તકો (employment opportunities) ઊભી કરીને સ્થાનિક અર્થતંત્રમાં યોગદાન આપવું.
- **બજાર:** ગુજરાતના વધતો શૈક્ષણિક ક્ષેત્ર (growing educational sector) અને વિવિધ સંસ્કૃતિને કારણે આ બજાર આશાસ્પદ (promising) છે.

### **ઉત્પાદન અને તેનો ઉપયોગ (Product and its Application)**

- **સ્કૂલ યુનિફોર્મ:** શર્ટ, સ્કર્ટ, ટ્રાઉઝર, ટાઇ વગેરે સહિત શૈક્ષણિક સંસ્થાઓની ડ્રેસ કોડ આવશ્યકતાઓ (dress code requirements) અનુસાર તૈયાર કરવામાં આવે છે.
  - હેતુ: વિદ્યાર્થીઓમાં શિસ્ત, સમાનતા અને ઓળખની ભાવના (sense of discipline, equality, and identity) કેળવવી.
- **બાળકોના કપડાં:** શિશુઓથી લઈને કિશોરો સુધીના વય જૂથો માટે કેઝ્યુઅલ, પાર્ટી અને એથનિક વેર (casual wear, party wear, ethnic wear) સહિત વસ્ત્રોની વ્યાપક શ્રેણી.
- **લક્ષ્ય બજાર:**
  - શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ (Educational Institutions) (યુનિફોર્મ માટે).
  - રિટેલ માર્કેટ (Retail Market) (સ્ટાઇલિશ અને આરામદાયક વસ્ત્રો માટે).



## પ્રમોટર માટે ઇચ્છિત લાયકાત (Desired Qualification for Promoter)



- **ઉદ્યોગ જ્ઞાન:** ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રક્રિયાઓ, ફેબ્રિકની પસંદગી અને ગુણવત્તા નિયંત્રણના પગલાં (garment manufacturing processes, fabric selection, and quality control measures) ની ઊંડી સમજ.
- **વ્યવસાય કુશળતા:** બજેટિંગ, માર્કેટિંગ અને ગ્રાહક સંબંધો (budgeting, marketing, and customer relations) માં મજબૂત કૌશલ્ય.
- **ડિઝાઇન સેન્સ:** વર્તમાન ફેશન ટ્રેન્ડ્સ (current fashion trends) સાથે સુસંગત ડિઝાઇન બનાવવાની અથવા પસંદ કરવાની ક્ષમતા.
- **સ્થાનિક જાગૃતિ:** ગ્રાહક પસંદગીઓ અને સ્પર્ધાત્મક લેન્ડસ્કેપ (competitive landscape) સહિત સ્થાનિક બજારની ગતિશીલતાનું જ્ઞાન.
- **પાલન:** મજૂર કાયદાઓ અને ગુણવત્તાના ધોરણો સહિત તમામ કાનૂની અને નિયમનકારી માળખા (all relevant legal and regulatory frameworks) નું પાલન.

## ઉદ્યોગનું દૃશ્ય અને વલણો (Industry Outlook and Trends)

- **વધતી માંગ: શિક્ષણ ક્ષેત્રની વૃદ્ધિ** (growth of the education sector) અને નવી શૈક્ષણિક સંસ્થાઓની સ્થાપનાને કારણે સ્કૂલ યુનિફોર્મની સતત અને વધતી માંગ (continuous and growing demand).
- **બાળકોના વસ્ત્રોનું વલણ:** માતા-પિતાની પસંદગી ફેશન અને આરામ (fashion and comfort) બંને પ્રદાન કરતા વસ્ત્રો તરફ વળી રહી છે.
  - **બજારનું કદ (ભારત):** ૨૦૨૩ માં **USD ૨૧.૨૪ બિલિયન** (USD 21.24 billion); ૨૦૨૯ સુધી **૪.૨૩% ના CAGR** (CAGR of 4.23%) થી વૃદ્ધિ થવાની અપેક્ષા.
- **ઇ-કોમર્સ:** ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ્સ (e-commerce platforms) નો વિકાસ, જે વિશાળ ગ્રાહક આધાર સુધી પહોંચવાનું સરળ બનાવે છે.
- **મુખ્ય વલણો:**
  - **ટકાઉપણું:** ઇકો-ફ્રેન્ડલી અને ટકાઉ વસ્ત્રો (sustainable clothing options) ની લોકપ્રિયતા વધી રહી છે.
  - **કસ્ટમાઇઝેશન:** સ્કૂલ યુનિફોર્મ માટે કસ્ટમાઇઝેશન વિકલ્પો (customization options) સ્પર્ધાત્મક ધાર પૂરી પાડે છે.
  - **સ્થાનિક સોર્સિંગ:** સ્થાનિક રીતે કાપડ અને સામગ્રીનું સોર્સિંગ (local sourcing for fabrics and materials) ખર્ચ ઘટાડવામાં મદદ કરે છે.

## બજારની સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (Market Potential and Marketing Issues)

- **બજાર સંભાવના:**
  - શિક્ષણ ક્ષેત્રની મજબૂત વૃદ્ધિ





(robust growth of the education sector).

- **યુવા વસ્તી વિષયક** (younger demographics) માં વિસ્તરતી વસ્તી.
- **વધતા ફેશન-ફોરવર્ડ સેન્સિબિલિટીઝ** (fashion-forward sensibilities) ને કારણે ટ્રેન્ડી આઉટફિટ્સની માંગ.
- ગુજરાતનું **પ્રવાસી સ્થળ** (tourist destination) તરીકેનું સ્ટેટસ.

• **માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના:**

- **સ્થાનિક જાહેરાત** (local advertising) (અખબારો, રેડિયો).
- **ઓનલાઇન હાજરી** (online presence) (વ્યવસાયિક વેબસાઇટ, સોશિયલ મીડિયા).
- **કસ્ટમાઇઝેશન સેવાઓ** (Customization services) ઓફર કરવી.
- **શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ સાથે ભાગીદારી** (Partnerships with local educational institutions).
- **પ્રમોશનલ ઇવેન્ટ્સ** (Promotional events) (બેક-ટુ-સ્કૂલ, તહેવારોની મોસમ).

• **મુદ્દાઓ:**

- **સ્પર્ધાત્મક લેન્ડસ્કેપ** (Competitive landscape) માં અલગ પડવું.
- **ઉચ્ચ ગુણવત્તાના ધોરણો** (High-quality standards) જાળવવા.
- **વેચાણના વધઘટવાળા ચક્ર** (fluctuating sales cycles) ને કારણે **મોસમી માંગ** (seasonal nature) માટે **કુશળ ઇન્વેન્ટરી વ્યવસ્થાપન** (adept inventory management) જરૂરી.



## કાચા માલની જરૂરિયાતો (Raw Material Requirements)

- કાપડ: ગુણવત્તા અને ટકાઉપણું સુનિશ્ચિત કરવા માટે કપાસ, પોલિએસ્ટર અને મિશ્રણ (બ્લેન્ડ્સ) (cotton, polyester, and blends) જેવા ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા કાપડ (High-quality fabrics).
- એસેસરીઝ: સિવાઈ માટે ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા દોરા (high-quality thread).
- બંધ અને સુશોભન: બટનો, ઝિપર્સ અને ફાસ્ટનર્સ (buttons, zippers, and fasteners).
- ફિટ: આરામદાયક ફિટ માટે સ્થિતિસ્થાપક બેન્ડ્સ (Elastic bands) (Elastic bands).
- માળખું: કોલર અને કફ જેવા ભાગોને જરૂરી માળખું આપવા માટે ઇન્ટરફેસિંગ સામગ્રી (interfacing materials).
- બ્રાન્ડિંગ: બ્રાન્ડિંગ અને સંભાળની સૂચનાઓ માટે લેબલ્સ અને ટેગ્સ (labels and tags).
- રંગ: ફેબ્રિકને આકર્ષક રંગો આપવા માટે ડાઇઝ અને કલરન્ટ્સ (dyes and colorants).

## ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (Manufacturing Process)

1. ડિઝાઇન અને પેટર્નિંગ
2. ફેબ્રિકની પસંદગી
3. કટિંગ
4. સ્ટિચિંગ
5. ગુણવત્તા નિયંત્રણ
6. ફિનિશિંગ અને પેકેજિંગ
7. વિતરણ અને વેચાણ



1. **ડિઝાઇન અને પેટર્નિંગ** (Design and Patterning): દરેક વસ્ત્રો માટે **ડિઝાઇન સ્કેચ અને પેટર્ન** (design sketches and patterns) બનાવવી.
2. **ફેબ્રિકની પસંદગી** (Fabric Selection): ડિઝાઇન આવશ્યકતાઓ, **આરામ અને ગુણવત્તાના ધોરણો** (comfort and quality standards) ને પ્રાથમિકતા આપતા યોગ્ય કાપડની પસંદગી.
3. **કટિંગ** (Cutting): કાપડને સ્તરોમાં ફેલાવીને **ચોક્કસ આકાર અને કદ** (precise shapes and sizes) માં કાપવું.
4. **સ્ટિચિંગ** (Stitching): સીમ સીવવી, **બટન, ઝિપર્સ અને એમ્બેલિશમેન્ટ્સ** (buttons, zippers, and embellishments) જોડવા.
5. **ગુણવત્તા નિયંત્રણ** (Quality Control): ખામીઓ ઓળખવા અને સુધારવા માટે દરેક વસ્ત્રનું **સઘન નિરીક્ષણ** (thorough inspection).
6. **ફિનિશિંગ અને પેકેજિંગ** (Finishing and Packaging): **લેબલ્સ અને ટેગ્સ** (labels and tags) જોડવા, ત્યારબાદ વિતરણ માટે વસ્ત્રોને ફોલ્ડ કરીને પેક કરવા.
7. **વિતરણ અને વેચાણ** (Distribution and Sales): સ્થાનિક રિટેલર્સ, શાળાઓ અથવા **ઓનલાઇન પ્લેટફોર્મ્સ** (online platforms) દ્વારા ગ્રાહકોને ઉપલબ્ધ કરાવવું.
- **ગુણવત્તા ધોરણો:** ભારતીય માનક બ્યુરો (**BIS**) (Bureau of Indian Standards) કાપડ ઉત્પાદનો માટે ગુણવત્તાના ધોરણો નક્કી કરે છે, જે **મજબૂતાઈ, રંગની સ્થિરતા, સંકોચન** (strength, colorfastness, shrinkage) અને **હાનિકારક પદાર્થો** (harmful substances) ના નિષેધને સુનિશ્ચિત કરે છે.



### માનવબળની જરૂરિયાત (Manpower Requirement)

| વિગત<br>Particulars         | વ્યક્તિઓ<br>ની સંખ્યા | મહિના | માસિક<br>વેતન/વ્યક્તિ<br>(₹ લાખમાં) | કુલ માસિક<br>વેતન<br>(₹ લાખમાં) | વાર્ષિક<br>ખર્ચ (₹)<br>લાખમાં |
|-----------------------------|-----------------------|-------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| કુશળ (Skilled)              | ૩                     | ૧૨    | ૦.૧૮                                | ૦.૩૬                            | ૪.૩૨                          |
| અર્ધ-કુશળ<br>(Semi-skilled) | ૫                     | ૧૨    | ૦.૧૫                                | ૦.૩૦                            | ૩.૬૦                          |
| બિન-કુશળ<br>(Unskilled)     | ૫                     | ૧૨    | ૦.૧૨                                | ૦.૩૬                            | ૪.૩૨                          |
| કુલ (Total)                 |                       |       |                                     |                                 | ૨૨.૬૮                         |

### અમલનું સમયપત્રક (Implementation Schedule)

| પ્રવૃત્તિ<br>(Activity)                                                                         | જરૂરી સમય<br>(મહિનામાં) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| જગ્યાનું સંપાદન (Acquisition of premises)                                                       | ૧.૫                     |
| બાંધકામ (જો લાગુ હોય તો) (Construction (if applicable))                                         | ૨.૫                     |
| પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને ઇન્સ્ટોલેશન<br>(Procurement & installation of Plant & Machinery) | ૨                       |
| નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)                                                       | ૨                       |
| જરૂરી માનવબળની ભરતી<br>(Recruitment of required manpower)                                       | ૧                       |
| કુલ જરૂરી સમય (Total time required)                                                             | ૭                       |

### પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Cost of Project)

| વિગત<br>(Particulars)                          | રકમ (₹ લાખમાં)<br>(Amount-Rs in Lakhs) |
|------------------------------------------------|----------------------------------------|
| પૂર્વ-ઓપરેટિવ ખર્ચ<br>(Pre-operative Expenses) | ૧.૨૫                                   |
| જમીન અને મકાન (Land and Building)              | ૮.૦૦                                   |

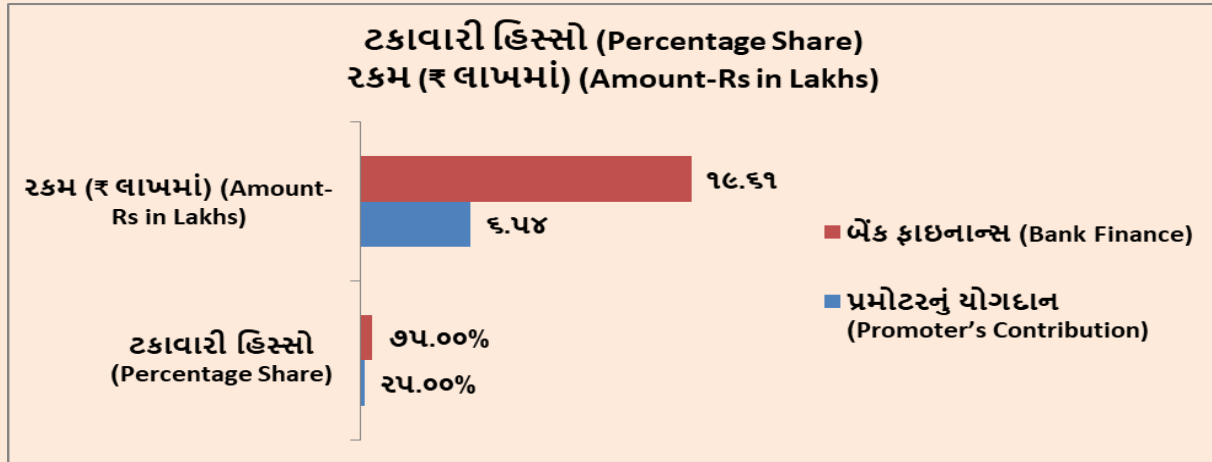


|                                                      |       |
|------------------------------------------------------|-------|
| મશીનરી (Machinery)                                   | ૧૨.૮૭ |
| સાધનસામગ્રી અને ફર્નિચર<br>(Equipment and Furniture) | ૧.૦૩  |
| વર્કિંગ કેપિટલ (Working Capital)                     | ૩.૦૦  |
| કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)              | ૨૬.૧૫ |

- ક્ષમતાની ધારણા: દરરોજ ૨૫ વસ્તુઓ અને વર્ષે ૭૦૦-૭૫૦ કપડાંનું ઉત્પાદન.

### નાણાંના સ્ત્રોતો (Means of Finance)

- નોંધ: બેંક-ટર્મ લોન સ્થિર અસ્કયામતોના ૭૫% (75 % of fixed assets) તરીકે ધારેલ છે.



### જરૂરી મશીનરીની યાદી (List of Machinery Required)

#### A. મશીનરી (Machinery)

| વિગત<br>(Particulars)                                    | યુનિ<br>ટ | યુનિટ કોસ્ટ<br>(₹ લાખમાં) | કુલ રકમ<br>(₹લાખમાં) |
|----------------------------------------------------------|-----------|---------------------------|----------------------|
| કાપડ કટિંગ મશીન<br>(Fabric Cutting Machine)              | ૩         | ૦.૪૫                      | ૧.૩૫                 |
| સિલાઈ મશીનો (ઔદ્યોગિક)<br>(Sewing Machines (Industrial)) | ૧૦        | ૦.૨૦                      | ૨.૦૦                 |
| ઓવરલોક મશીન (Overlock Machine)                           | ૨         | ૦.૩૦                      | ૦.૬૦                 |

|                                                                                     |   |      |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---|------|-------|
| બટનહોલ મશીન (Buttonhole Machine)                                                    | ૩ | ૦.૩૫ | ૧.૦૫  |
| ઇસ્ટ્રી અને પ્રેસિંગ સાધનો<br>(Ironing and Pressing Equipment)                      | ૨ | ૦.૧૫ | ૦.૩૦  |
| ભરતકામ મશીન (Embroidery Machine)                                                    | ૧ | ૨.૫૦ | ૨.૫૦  |
| ફેબ્રિક નિરીક્ષણ મશીન<br>(Fabric Inspection Machine)                                | ૨ | ૦.૪૦ | ૦.૮૦  |
| થ્રેડ ટ્રિમિંગ મશીન<br>(Thread Trimming Machine)                                    | ૧ | ૦.૧૦ | ૦.૧૦  |
| કોમ્પ્યુટર સિસ્ટમ્સ (ડિઝાઇન અને કંટ્રોલ)<br>(Computer Systems (Design and Control)) | ૧ | ૦.૪૦ | ૦.૪૦  |
| ગુણવત્તા નિયંત્રણ સાધનો<br>(Quality Control Equipment)                              | ૧ | ૦.૩૦ | ૦.૩૦  |
| પેકેજિંગ મશીનરી (Packaging Machinery)                                               | ૧ | ૦.૫૦ | ૦.૫૦  |
| કુલ રકમ                                                                             |   |      | ૯.૯૦  |
| ટેક્સ, પરિવહન, વીમો વગેરે.                                                          |   |      | ૧.૯૮  |
| ઇલેક્ટ્રિકલ ફિક્શન ખર્ચ (વાયરિંગ)                                                   |   |      | ૦.૯૯  |
| ગ્રાન્ડ ટોટલ                                                                        |   |      | ૧૨.૮૭ |

### B. ફર્નિચર અને સાધનો (Furniture & Equipment)

| વિગત<br>(Particulars)           | યુનિટ | યુનિટ કોસ્ટ<br>(₹ લાખમાં) | કુલ રકમ<br>(₹ લાખમાં) |
|---------------------------------|-------|---------------------------|-----------------------|
| કટિંગ ટેબલ (Cutting Tables)     | ૧     | ૦.૨૫                      | ૦.૨૫                  |
| સિલાઈ ટેબલ (Sewing Tables)      | ૧     | ૦.૧૮                      | ૦.૧૮                  |
| ઓફિસ ફર્નિચર (Office Furniture) | -     | ૦.૬૦                      | ૦.૬૦                  |
| કુલ રકમ                         |       |                           | ૧.૦૩                  |

### વેચાણ વસૂલાત ગણતરી (Sales Realization Calculation)

| ઉત્પાદન<br>(Product)             | જથ્થો<br>(યુનિટમાં)<br>Quantity in<br>units) | વેચાણ ટકાવારીમાં<br>(Sales in Percentage) | કુલ વેચાણ<br>(₹ લાખમાં)<br>(Total Sales-<br>Rs in Lakhs) |
|----------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| બાળકોના કપડાં<br>(Children Wear) | ૩૦૦૦                                         | ૩૦%                                       | ૩૦.૦૦                                                    |
| યુનિફોર્મ (Uniform)              | ૭૦૦૦                                         | ૭૦%                                       | ૫૬.૦૦                                                    |
| કુલ (Total)                      |                                              | ૧૦૦%                                      | ૮૬.૦૦                                                    |

### નફાકારકતાની ગણતરીઓ (Profitability Calculations)

| વિગત<br>(Particulars)                                               | વર્ષ-1<br>(₹લાખમાં) |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------|
| વેચાણ વસૂલાત (Sales Realization)                                    | ૮૬.૦૦               |
| ઉત્પાદનનો કુલ ખર્ચ (Total Cost of Production)                       | ૭૫.૭૪               |
| i) કાચો માલ (Raw Materials)                                         | ૪૮.૩                |
| iii) માનવબળ (પગાર/વેતન) (Manpower (Salaries/wages))                 | ૨૨.૬૮               |
| viii) વ્યાજ (Interest)                                              | ૨.૬૨                |
| ગ્રોસ નફો/નુકસાન (Gross Profit/Loss)                                | ૯.૨૭                |
| ઘસારો (Depreciation)                                                | ૨.૧                 |
| PBIT (વ્યાજ અને કર પહેલાનો નફો)<br>(Profit Before Interest and Tax) | ૭.૧૮                |
| આવકવેરો (Income-tax)                                                | ૨.૦૧                |
| ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net Profit/Loss)                                 | ૫.૧૭                |
| ચુકવણી (Repayment)                                                  | ૨.૬૨                |
| જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (Retained Surplus)                               | ૨.૫૫                |

### બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ (Break-Even Analysis)

| વિગત<br>(Particulars)                                 | વર્ષ-1<br>(₹ લાખમાં) |
|-------------------------------------------------------|----------------------|
| કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)                     | ૧૧.૫૨                |
| કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable cost)                     | ૬૬.૩૨                |
| યોગદાન માર્જિન (Contribution margin)                  | ૨૦%                  |
| મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value) | ૫૭.૬૦                |

### કાનૂની/સરકારી મંજૂરીઓ (Statutory/Government Approvals)

- **વ્યવસાય નોંધણી (Business Registration):** સોલ પ્રોપરાઇટરશિપ, પાર્ટનરશિપ અથવા પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની તરીકે નોંધણી.
- **GST નોંધણી (GST Registration):** ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ નોંધણી ફરજિયાત છે.
- **ટ્રેડ લાયસન્સ (Trade License):** સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ ઓથોરિટી પાસેથી ઉત્પાદન એકમ ચલાવવા માટે લાયસન્સ.
- **ફેક્ટરી લાયસન્સ (Factory License):** જો લાગુ હોય તો, રાજ્ય ફેક્ટરી નિરીક્ષક પાસેથી ફેક્ટરીઝ એક્ટ હેઠળ લાયસન્સ.
- **પર્યાવરણીય મંજૂરીઓ (Environmental Clearances):** સ્કેલના આધારે રાજ્ય પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (State Pollution Control Board) પાસેથી મંજૂરી.
- **શ્રમ કાયદાનું પાલન (Labor Laws Compliance):** ન્યૂનતમ વેતન અને કર્મચારી લાભો (minimum wages and employee benefits) સહિતના શ્રમ કાયદાઓનું પાલન.
- **ટ્રેડમાર્ક નોંધણી (Trademark Registration):** બ્રાન્ડ નામ અને લોગોનું રક્ષણ કરવા માટે.



## બેકવર્ડ અને ફોરવર્ડ ઇન્ટિગ્રેશન (Backward and Forward Integrations)

### A. બેકવર્ડ ઇન્ટિગ્રેશન (Backward Integration): કાચા માલના સપ્લાય ચેઇન સાથે જોડાણ.

- **કાપડ ઉત્પાદન (Textile Production):** ગુણવત્તાયુક્ત કાપડના સતત પુરવઠા માટે સ્થાનિક ટેક્સટાઇલ મિલો (local textile mills) સાથે ભાગીદારી.
- **ડાઇંગ અને પ્રિન્ટિંગ (Dyeing and Printing):** ગુણવત્તા અને કસ્ટમાઇઝેશનને નિયંત્રિત કરવા માટે ઇન-હાઉસ ડાઇંગ અને પ્રિન્ટિંગ સુવિધાઓ (in-house dyeing and printing facilities) ની સંભાવના.
- **એસેસરીઝ ઉત્પાદન (Accessories Manufacturing):** બટન, ઝિપર્સ અને લેબલ્સ જેવી કસ્ટમાઇઝ્ડ એસેસરીઝ (customized accessories) નું ઉત્પાદન.

### B. ફોરવર્ડ ઇન્ટિગ્રેશન (Forward Integration): તૈયાર ઉત્પાદનોના વિતરણ અને વેચાણમાં વિસ્તરણ.

- **પોતાના રિટેલ સ્ટોર્સ (Own Retail Stores):** ગ્રાહકોને સીધું વેચાણ કરવા માટે ગુજરાતમાં આઉટલેટ્સ ખોલવા.
- **ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ (E-commerce Platform):** વ્યાપક ગ્રાહક આધાર સુધી પહોંચવા માટે વેબસાઇટ શરૂ કરવી.
- **શાળાઓને સપ્લાય (Supply to Schools):** યુનિફોર્મના વિશિષ્ટ સપ્લાયર (exclusive supplier) બનવા માટે શાળાઓ સાથે ભાગીદારી.
- **ફ્રેન્ચાઇઝી તકો (Franchise Opportunities):** બ્રાન્ડની હાજરી વિસ્તારવા માટે ફ્રેન્ચાઇઝી આપવી.
- **નિકાસ બજાર (Export Market):** પડોશી રાજ્યો અથવા દેશોમાં નિકાસની તકો શોધવી.





## નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

પરંપરાગત જાહેરાતો ઉપરાંત, આજના ડિજિટલ યુગમાં નીચે મુજબની વ્યૂહરચના અપનાવવી જરૂરી છે:



### • ડિજિટલ માર્કેટિંગ (Digital Marketing):

- **SEO અને સ્થાનિક લિસ્ટિંગ:** 'Google My Business' પર પ્રોફાઇલ બનાવીને સ્થાનિક ગ્રાહકો (જેમ કે "School uniform manufacturer near me") સુધી પહોંચવું.
- **સોશિયલ મીડિયા ઝુંબેશ:** Instagram અને Facebook પર બાળકોના ટ્રેન્ડી કપડાંના ફોટા અને રીલ્સ (Reels) મૂકીને માતા-પિતાને આકર્ષવા.

### • સ્કૂલ ટાઈ-અપ મોડલ (School Tie-up Model):

- શાળાઓને સીધા જથ્થાબંધ ભાવે (Wholesale rates) યુનિફોર્મ પૂરા પાડવા માટે **B2B (Business to Business)** કરાર કરવા.
- શાળાના પરિસરમાં જ માપ લેવા માટેના કેમ્પ (Measurement Camps) યોજવા.

### • લોયલ્ટી પ્રોગ્રામ્સ (Loyalty Programs):

- રિટેલ ગ્રાહકો માટે પોઈન્ટ સિસ્ટમ અથવા 'જૂના યુનિફોર્મ એક્સચેન્જ' (Exchange offers) ઓફર કરવી, જેથી ગ્રાહકો ફરી તમારી પાસે આવે.

### • કોમ્બો પેક ઓફર્સ (Combo Pack Offers):

- દા.ત., "2 શર્ટ + 2 ટ્રાઉઝર + 1 જોડી મોજાં" નો ડિસ્કાઉન્ટેડ સેટ વેચવો, જે સરેરાશ ઓર્ડર મૂલ્ય (Average Order Value) વધારે છે.

## ટેકનોલોજીકલ અપગ્રેડેશન અને ઓટોમેશન (Technological Upgradation and Automation)

ભવિષ્યમાં ઉત્પાદન ક્ષમતા વધારવા અને ભૂલો ઘટાડવા માટે:

### CAD સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ (Use of CAD Software)

- પેટર્ન મેકિંગ અને ગ્રેડિંગ (Pattern making and grading) માટે કોમ્પ્યુટર એઈડેડ ડિઝાઇન (CAD) સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ કરવો, જેથી કાપડનો બગાડ ઘટે.

### ERP સિસ્ટમ (ERP System)

- ઇન્વેન્ટરી (Inventory), ઓર્ડર ટ્રેકિંગ અને બિલિંગ માટે ક્લાઉડ-આધારિત ERP સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ.

### ઓટોમેટિક કટિંગ મશીન (Automatic Cutting Machine)

- જ્યારે ઉત્પાદન વધે ત્યારે મેન્યુઅલ કટિંગને બદલે ઓટોમેટિક મશીન વસાવવું, જે ચોકસાઈ (Precision) વધારે છે.

## SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

રોકાણકારો અને બેંક લોન માટે આ વિભાગ ખૂબ મહત્વનો છે:

### શક્તિ (Strengths)

- સ્થાનિક બજારની સમજ.
- ઓછો ઉત્પાદન ખર્ચ  
(Low manufacturing cost).
- કસ્ટમાઇઝેશન કરવાની ક્ષમતા.

### નબળાઈ (Weaknesses)

- નવી બ્રાન્ડ હોવાથી ઓછી ઓળખ.
- કુશળ મજૂરોની અછતની શક્યતા.
- મર્યાદિત મૂડી રોકાણ.

### તકો (Opportunities)

- ઈ-કોમર્સ દ્વારા સમગ્ર ભારતમાં વેચાણ.
- કોર્પોરેટ યુનિફોર્મ સેક્ટરમાં વિસ્તરણ.
- નિકાસ (Export) ની સંભાવના.

### ભય (Threats)

- કાયા માલ (કપાસ/યાર્ન) ના ભાવમાં વધારો.
- મોટી બ્રાન્ડ્સ તરફથી સ્પર્ધા.
- ફેશન ટ્રેન્ડમાં ઝડપી ફેરફાર.

## જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

વ્યવસાયમાં આવતા સંભવિત જોખમો અને તેના ઉકેલો:

કાયા માલના  
ભાવમાં વધઘટ

મોસમી માંગ

મજૂર ટર્નઓવર

- **કાયા માલના ભાવમાં વધઘટ:**

- ઉકેલ: સપ્લાયરો સાથે લાંબા ગાળાના કરાર (Long-term contracts) કરવા અને બહુવિધ સપ્લાયરો (Multiple vendors) રાખવા.

- **મજૂર ટર્નઓવર (Labor Turnover):**

- ઉકેલ: કારીગરોને પ્રોત્સાહન (Incentives) અને સારું કાર્યકારી વાતાવરણ પૂરું પાડવું.

- **મોસમી માંગ (Seasonal Demand):**

- ઉકેલ: સ્કૂલ સીઝન પૂરી થયા પછી તહેવારો માટે 'એથનિક વેર' (Ethnic wear) અને 'પાર્ટી વેર' પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જેથી આખું વર્ષ વેચાણ ચાલુ રહે.

## કચરાનું વ્યવસ્થાપન અને ટકાઉપણું (Waste Management & Sustainability)

પર્યાવરણને અનુકૂળ અને ખર્ચ ઘટાડતી પદ્ધતિઓ:

| કાપડના સ્કેપનું રિસાયકલિંગ<br>(Fabric Scrap Recycling)                                                                                                         | ઈકો-ફ્રેન્ડલી પેકેજિંગ (Eco-<br>friendly Packaging)                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>કટિંગ દરમિયાન નીકળતા કાપડના ટુકડા ને ગાદલા ભરવા માટે અથવા રમકડાં બનાવવા માટે વેચવા, જે વધારાની આવક ઊભી કરે છે.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>પ્લાસ્ટિકને બદલે બાયો-ડિગ્રેડેબલ બેગ્સ અથવા કાપડની થેલીઓનો ઉપયોગ કરવો, જે બ્રાન્ડ ઇમેજ સુધારે છે.</li></ul> |

## ભવિષ્યના વિકાસની યોજના (Future Expansion Plan)

|                       |                                                                                 |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| પ્રોડક્ટ લાઇન વિસ્તરણ | • સ્પોર્ટ્સ વેર (Sportswear), વિન્ટર જેકેટ્સ અને સ્કૂલ બેગ્સ ઉમેરવા.            |
| ફેન્ચાઇઝી મોડલ        | • ગુજરાતના અન્ય શહેરોમાં બ્રાન્ડ આઉટલેટ્સ ખોલવા.                                |
| ઓનલાઇન કસ્ટમાઇઝેશન    | • વેબસાઇટ પર એવું ફીચર લાવવું જ્યાં ગ્રાહકો ઓનલાઇન માપ અને ડિઝાઇન પસંદ કરી શકે. |

## તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (Training Centers and Courses)

આ પ્રોજેક્ટ માટે ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ, ફેશન ડિઝાઇનિંગ અને ઉદ્યોગસાહસિકતા માં કૌશલ્ય મેળવવા ગુજરાતમાં ઉપલબ્ધ મુખ્ય સંસ્થાઓ:

- નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ફેશન ટેકનોલોજી (NIFT):
  - સ્થાન: NIFT ગાંધીનગર (Gandhinagar) કેમ્પસ.



- **અભ્યાસક્રમો:** ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ, ટેક્સટાઇલ અને ફેશન ઉદ્યોગસાહસિકતા સહિતના અંડરગ્રેજ્યુએટ/પોસ્ટગ્રેજ્યુએટ પ્રોગ્રામ્સ.
- **એપરલ ટ્રેનિંગ એન્ડ ડિઝાઇન સેન્ટર (ATDC):**
  - **સ્થાન:** સુરત અને ગુજરાતના અન્ય મુખ્ય ટેક્સટાઇલ હબ નજીકના કેન્દ્રોનો લાભ.
  - **અભ્યાસક્રમો:** એપરલ મેન્યુફેક્ચરિંગ, પેટર્ન મેકિંગ (pattern making), અને ગુણવત્તા નિયંત્રણ (quality control).
- **સરકારી પોલિટેકનિક સંસ્થાઓ (Government Polytechnic Institutes):**
  - ગુજરાતની વિવિધ સંસ્થાઓમાં ગાર્મેન્ટ ટેકનોલોજી અને ફેશન ડિઝાઇનમાં ડિપ્લોમા (diploma in garment technology and fashion design) પ્રોગ્રામ્સ ઉપલબ્ધ.
- **ખાનગી ફેશન ડિઝાઇનિંગ સંસ્થાઓ:**
  - અમદાવાદ, સુરત, વડોદરા અને રાજકોટ (Ahmedabad, Surat, Vadodara, and Rajkot) માં ડિપ્લોમા અને સર્ટિફિકેટ અભ્યાસક્રમો.
- **ઓનલાઇન લર્નિંગ પ્લેટફોર્મ્સ:**
  - **Swayam portal** ([<https://swayam.gov.in/>])(<https://swayam.gov.in/>) સહિતના પ્લેટફોર્મ્સ દ્વારા વ્યવસાય, માર્કેટિંગ અને ઉદ્યોગસાહસિકતા (business, marketing, and entrepreneurship) પર સ્વ-ગતિશીલ શિક્ષણ.
- **ઉદ્યોગસાહસિકતા વિકાસ કાર્યક્રમો:**
  - SIDBI અને NSIC જેવી સરકારી એજન્સીઓ દ્વારા ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ વ્યવસાય સ્થાપિત કરવા અને ચલાવવા (setting up and running) અંગેના કાર્યક્રમો.





# અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.