

PROJECT PROFILE

કપડાં અને એપેરલ રિટેલ વ્યવસાય

CLOTHING AND
APPAREL RETAIL BUSINESS



કપડાં અને એપેરલ રિટેલ વ્યવસાય Clothing and Apparel Retail Business

પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

- **ધ્યેય:** પુરુષો, સ્ત્રીઓ અને બાળકોના વસ્ત્રોના ક્યુરેટેડ (curated) સંગ્રહની ઓફર કરતી વ્યવસાયિક રીતે સંચાલિત એપેરલ રિટેલ સ્ટોર (professionally managed apparel retail store) ની સ્થાપના કરવી.
- **વ્યાપ:** ઓનલાઈન અને ઓફલાઈન વિસ્તરણ (online and offline expansion) માટે અવકાશ.
- **બજાર:** ગ્રાહકોની નવી શૈલીઓ અને વ્યક્તિગત અભિવ્યક્તિની સતત માંગને પહોંચી વળવું.

ઉદ્યોગનું વિહંગાવલોકન (INDUSTRY OVERVIEW)

- **વૃદ્ધિ:** ભારતનું એપેરલ બજાર ૨૦૨૫ સુધીમાં **USD ૧૯૦ બિલિયન** (USD 190 billion) સુધી પહોંચવાનો અંદાજ છે, જે ૧૦-૧૨% ના CAGR થી વધી રહ્યું છે.
- **વૃદ્ધિના પરિબલો:** મધ્યમ વર્ગની વધતી આવક, શહેરીકરણ, ફાસ્ટ ફેશન વલણો (fast fashion trends) અને જીવનશૈલી ઉત્પાદનો પર વધતો ખર્ચ.
- **ઉચ્ચ વૃદ્ધિ:** એથનિક વેર (Ethnic wear), કેઝ્યુઅલ વેર (casual wear) અને કિડ્સવેર (kidswear) સેગમેન્ટમાં સૌથી વધુ વૃદ્ધિ.

ઉત્પાદન શ્રેણી અને સેવાઓ (PRODUCT RANGE AND SERVICES)

- **પુરુષોના વસ્ત્રો:** ફોર્મલ શર્ટ્સ, કેઝ્યુઅલ વેર, એથનિક વેર (કુર્તા સેટ), જીન્સ અને ટ્રાઉઝર્સ.
- **મહિલાઓના વસ્ત્રો:** કુર્તીઓ, સાડીઓ, ડ્રેસ, ટોપ્સ, ટ્યુનિક્સ, જીન્સ, એથનિક

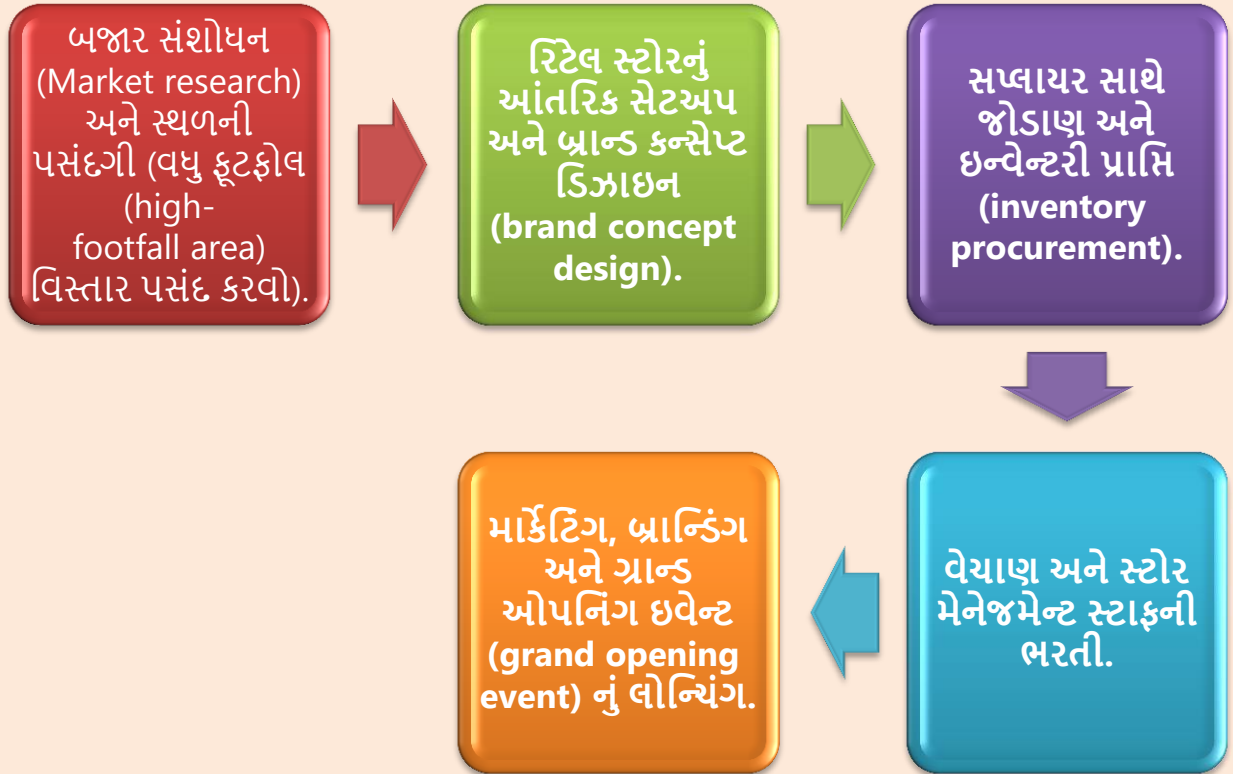
અને વેસ્ટર્ન ફ્યુઝન વેર (western fusion wear).

- બાળકોના વસ્ત્રો: ટી-શર્ટ્સ, ફોક્સ, પાર્ટી વેર, સ્કૂલ યુનિફોર્મ (વૈકલ્પિક).
- મૂલ્ય-વર્ધિત સેવાઓ: ગ્રિફ્ટ રેપિંગ, તહેવારોના વેચાણ અને વ્યક્તિગત સ્ટાઇલિંગ સલાહ (personal styling advice) (તબક્કો ૨).

કાચો માલ / જરૂરી ઇન્વેન્ટરી (RAW MATERIAL / INVENTORY REQUIRED)

- મુખ્ય ઇન્વેન્ટરી: બ્રાન્ડેડ ઉત્પાદકો અને જથ્થાબંધ વેપારીઓ પાસેથી તૈયાર વસ્ત્રો (Ready-made garments).
- વૈકલ્પિક: ડિઝાઇનર સંગ્રહો (Designer collections) સાથે જોડાણ.
- સ્ટોક: ઉનાળા, શિયાળા, તહેવારો અને લગ્ન સંગ્રહો માટે મોસમી કપડાંનો સ્ટોક (Stock of seasonal clothing).

સેટઅપ પ્રક્રિયા (SETUP PROCESS)



સાધનો અને ફર્નિચરની યાદી (LIST OF EQUIPMENT AND FURNISHINGS)

સાધન/ફર્નિચર (Equipment/Furnishing)	હેતુ (Purpose)
ડિસ્પ્લે રેક્સ અને મેનેકિવન્સ (Display racks and mannequins)	ઉત્પાદન પ્રદર્શન (Product display)
કેશ કાઉન્ટર અને બિલિંગ સોફ્ટવેર (Cash counter and billing software)	બિલિંગ અને ઇન્વેન્ટરી નિયંત્રણ (Billing and inventory control)
અરીસાઓ અને લાઇટિંગ સાથે ટ્રાયલ રૂમ (Trial rooms with mirrors and lighting)	ગ્રાહકની સુવિધા (Customer convenience)
સીસીટીવી કેમેરા (CCTV cameras)	સુરક્ષા (Security)
લાઇટિંગ ફિક્સચર અને સુશોભન સેટઅપ (Lighting fixtures and decorative setup)	સ્ટોરના વાતાવરણમાં વધારો (Store ambience enhancement)
ગ્રાહકો માટે બેઠક વિસ્તાર (Seating area for customers)	ખરીદી કરતી વખતે આરામ (Comfort while shopping)
એર કન્ડીશનીંગ અને વેન્ટિલેશન (Air conditioning and ventilation)	સ્ટોરનું વાતાવરણ (Store environment)

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (COST OF PROJECT)

વિગત (Particulars)	અંદાજિત ખર્ચ (₹ લાખમાં)
સ્ટોર ઇન્ટિરિયર સેટઅપ અને ફર્નિચર (Store Interior Setup and Furnishings)	૮.૦૦
ડિસ્પ્લે રેક્સ, પીઓએસ સિસ્ટમ, ટ્રાયલ રૂમ (Display Racks, POS System, Trial Rooms)	૨.૫૦
પ્રારંભિક ઇન્વેન્ટરી પ્રાપ્તિ (Initial Inventory Procurement)	૧૦.૦૦
માર્કેટિંગ અને બ્રાન્ડિંગ લોન્ચ (Marketing and Branding Launch)	૨.૦૦

(Marketing and Branding Launch)	
સોફ્ટવેર (બિલિંગ + ઇન્વેન્ટરી) (Software (Billing + Inventory))	૦.૫૦
લાઇસન્સ અને નોંધણીઓ (Licenses and Registrations)	૦.૫૦
વર્કિંગ કેપિટલ (પ્રથમ ૩ મહિના) (Working Capital (First 3 Months))	૫.૦૦
કુલ અંદાજિત પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Estimated Project Cost)	૨૮.૦૦ લાખ

આવકના પ્રવાહો (REVENUE STREAMS)

- પુરુષો, સ્ત્રીઓ અને બાળકોના કપડાંનું વેચાણ.
- એસેસરીઝનું વેચાણ (સ્કાર્ફ, હેન્ડબેગ, વોલેટ્સ).
- કસ્ટમાઇઝ્ડ કપડાંના ઓર્ડર (વૈકલ્પિક).
- વેબસાઇટ અથવા માર્કેટપ્લેસ દ્વારા ઓનલાઇન વેચાણ (તબક્કો ૨).
- ગિફ્ટ વાઉચર અને તહેવારોના કોમ્બો વેચાણ.

માનવબળની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

ભૂમિકા (Role)	સંખ્યા (Number)	માસિક પગાર (₹) (Monthly Salary (₹))	વાર્ષિક ખર્ચ (₹) (Annual Cost ₹)
સ્ટોર મેનેજર (Store Manager)	૧	૩૦,૦૦૦	૩,૬૦,૦૦૦
સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ્સ (Sales Executives)	૩	૧૫,૦૦૦	૫,૪૦,૦૦૦
કેશિયર (Cashier)	૧	૧૮,૦૦૦	૨,૧૬,૦૦૦
ઇન્વેન્ટરી હેન્ડલર	૧	૧૫,૦૦૦	૧,૮૦,૦૦૦

(Inventory Handler)			
કુલ (Total)	૬ સ્ટાફ (Staff)		૧૨,૯૬,૦૦૦

માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (MARKETING STRATEGY)

- ગ્રાન્ડ ઓપનિંગ સેલ (grand opening sale) સાથે લોન્ચ કરવું.
- લોયલ્ટી કાર્યક્રમો (Loyalty programs) અને પુનરાવર્તિત ગ્રાહક ડિસ્કાઉન્ટ.
- તહેવારોની મોસમી પ્રમોશન (દિવાળી, ઈદ, લગ્ન સીઝન).
- ફેશન બ્લોગર્સ (fashion bloggers) અને ઇન્સ્ટાગ્રામ ઇન્ફલુએન્સર્સ (Instagram influencers) સાથે જોડાણ.
- ગૂગલ માય બિઝનેસ (Google My Business) અને સ્થાનિક SEO ઓપ્ટિમાઇઝેશન.

વ્યવસાયનું દૃશ્ય અને વલણો (BUSINESS OUTLOOK AND TRENDS)

- બ્રાન્ડેડ અને ક્યુરેટેડ એપેરલ સ્ટોર્સ (branded and curated apparel stores) માટે વધતી પસંદગી.
- એથનિક-ફ્યુઝન, ઇન્ડો-વેસ્ટર્ન વેર (ethnic-fusion, Indo-western wear) તરફ વલણ.
- ટાયર II અને ટાયર III શહેરો (Tier II and Tier III cities) માં જીવનશૈલી ફેશન માટે ઉચ્ચ વૃદ્ધિ.
- ઓમ્નિચેનલ રિટેલિંગ (Omnichannel retailing) (ઓફલાઇન + ઓનલાઇન) આવશ્યક બની રહ્યું છે.

બજાર સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (MARKET POTENTIAL AND MARKETING ISSUES)

બજાર સંભાવના (Market Potential):

- વધતી ડિસ્પોઝેબલ આવક (disposable income) અને આકાંક્ષાત્મક ખરીદી વર્તન (aspirational buying behavior).
- પ્રસંગ-આધારિત ખરીદીમાં વૃદ્ધિ: લગ્ન, તહેવારો, ઓફિસવેર.
- ઇ-કોમર્સ વિસ્તરણ (E-commerce expansion) ગ્રામીણ અને શહેરી કોસ-સેલિંગને મંજૂરી આપે છે.

માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (Marketing Issues):

- ઓનલાઇન માર્કેટપ્લેસથી તીવ્ર સ્પર્ધા (Intense competition).
- ઝડપથી બદલાતા ફેશન વલણો (Fast-changing fashion trends).
- જો મોસમી સંગ્રહો સમયસર વેચાય નહીં તો ઇન્વેન્ટરીનું જોખમ (Inventory risk).

જોખમી પરિબલો (RISK FACTORS)



નિયમનકારી આવશ્યકતાઓ (REGULATORY REQUIREMENTS)

- શોપ અને એસ્ટાબ્લિશમેન્ટ એક્ટ રજિસ્ટ્રેશન (Shop and Establishment Act Registration).
- જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન (GST Registration) (કર અનુપાલન માટે).
- ટ્રેડ લાઇસન્સ (Trade License) (મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશનમાંથી).
- ફાયર સેફ્ટી એનઓસી (Fire Safety NOC) (મોટા સ્ટોર્સ માટે).
- ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટ્રેશન (Trademark Registration) (વૈકલ્પિક).

તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTRES AND COURSES)

- રિટેલ મેનેજમેન્ટ અભ્યાસક્રમો (Retail Management courses).
- ગ્રાહક સેવા વર્કશોપ્સ (Customer Service Workshops).
- વિઝ્યુઅલ મર્ચેન્ડાઇઝિંગ અને ડિસ્પ્લે તાલીમ (Visual Merchandising and Display Training).
- બેઝિક બિલિંગ સોફ્ટવેર (POS) તાલીમ.
- ડિજિટલ માર્કેટિંગ અભ્યાસક્રમો (Digital Marketing Courses) (ઇ-કોમર્સ વિસ્તરણ માટે).

પ્રમોટર્સ માટે ઇચ્છિત લાયકાત

(DESIRED QUALIFICATIONS FOR PROMOTERS)

- ફેશન, રિટેલ મેનેજમેન્ટ અથવા વ્યવસાય વહીવટમાં પૃષ્ઠભૂમિ (Background in Fashion, Retail Management, or Business Administration) પસંદગીને પાત્ર.
- ફેશન વલણો અને ગ્રાહક વર્તનમાં મજબૂત રસ.

- મર્યેન્ડાઇઝિંગ, ભાવો અને ઇન્વેન્ટરી ટર્નઓવર (inventory turnover) ની સમજ.

અમલનું સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	સમયરેખા (Timeline)
સ્થળની પસંદગી અને લીઝ ફાઇનલાઇઝેશન (Location Selection and Lease Finalization)	મહિનો ૧ (Month 1)
સ્ટોર સેટઅપ, ઇન્ટિરિયર્સ અને બ્રાન્ડિંગ (Store Setup, Interiors, and Branding)	મહિનો ૧-૨ (Month 1-2)
ભરતી અને સ્ટાફ તાલીમ (Hiring and Staff Training)	મહિનો ૨ (Month 2)
ઇન્વેન્ટરી પ્રાપ્તિ અને સ્ટોકિંગ (Inventory Procurement and Stocking)	મહિનો ૨ (Month 2)
ગ્રાન્ડ ઓપનિંગ લોન્ચ (Grand Opening Launch)	મહિના ૩ ની શરૂઆત (Start of Month 3)

નાણાંના સ્ત્રોતો (MEANS OF FINANCE)

સ્ત્રોત (Source)	રકમ (₹ લાખમાં)	ટકાવારી (%)
પ્રમોટર્સની ઇક્વિટી રોકાણ (Promoters' Equity Investment)	૧૧.૨૦	૪૦%
બેંક ટર્મ લોન (Bank Term Loan)	૧૬.૮૦	૬૦%
કુલ (Total)	૨૮.૦૦	૧૦૦%

નફાકારકતાની ગણતરી (PROFITABILITY CALCULATION)

વિગત (Particulars)	વર્ષ ૧ (₹લાખમાં)	વર્ષ ૨ (₹લાખમાં)	વર્ષ ૩ (₹લાખમાં)
આવક (Revenue)	૫૦.૦૦	૭૫.૦૦	૧૦૦.૦૦
ઓપરેટિંગ ખર્ચ (Operating Expenses)	૩૮.૦૦	૫૦.૦૦	૬૫.૦૦

EBITDA	૧૨.૦૦	૨૫.૦૦	૩૫.૦૦
વ્યાજ અને ઘસારો (Interest and Depreciation)	૩.૦૦	૨.૫૦	૨.૦૦
કર પૂર્વેનો ચોખ્ખો નફો (Net Profit Before Tax (PBT))	૯.૦૦	૨૨.૫૦	૩૩.૦૦
આવકવેરો (@૨૫%) (Income Tax (@25%))	૨.૨૫	૫.૬૩	૮.૨૫
કર પછીનો ચોખ્ખો નફો (Net Profit After Tax (PAT))	૬.૭૫	૧૬.૮૭	૨૪.૭૫

બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ (BREAK-EVEN ANALYSIS)

વિગત (Particulars)	મૂલ્ય (Value)
વાર્ષિક સ્થિર ખર્ચ (Annual Fixed Costs)	₹૧૨.૮૬ લાખ (Lakhs)
વેચાણ પર સરેરાશ ગ્રોસ માર્જિન (Average Gross Margin on Sales)	૩૫-૪૦%
બ્રેક-ઇવન માટે વાર્ષિક વેચાણ લક્ષ્ય (Annual Sales Target to Break Even)	₹૩૦-૩૨ લાખ (Lakhs)
અપેક્ષિત બ્રેક-ઇવન સમય (Expected Break-even Time)	૧૨-૧૪ મહિનાની અંદર (Within 12-14 months)

કાનૂની / સરકારી મંજૂરીઓ જરૂરી

(STATUTORY / GOVERNMENT APPROVALS REQUIRED)

- શોપ અને એસ્ટાબ્લિશમેન્ટ લાયસન્સ (Shop and Establishment License).
- જીએસટી રજિસ્ટ્રેશન (GST Registration).
- ટ્રેડ લાઇસન્સ (Trade License) (મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશનમાંથી).
- પ્રોફેશનલ ટેક્સ રજિસ્ટ્રેશન (Professional Tax Registration) (જો રાજ્ય મુજબ લાગુ હોય).

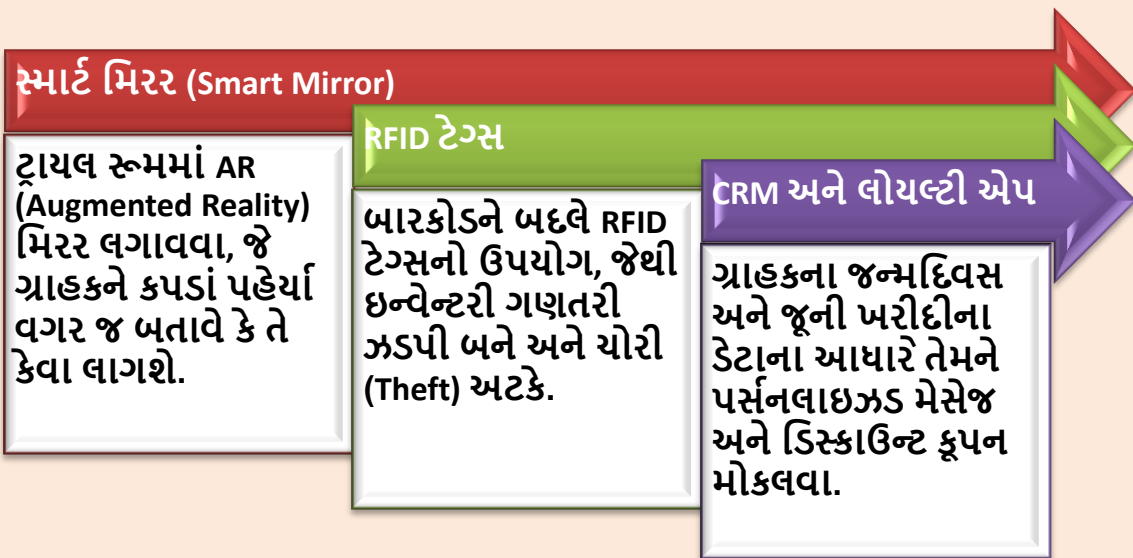
- ફાયર સેફ્ટી એનઓસી (Fire Safety NOC) (જો સ્ટોર નિર્દિષ્ટ વિસ્તાર કરતાં મોટો હોય).
- ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટ્રેશન (Trademark Registration) (વૈકલ્પિક).

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (INNOVATIVE MARKETING STRATEGY)

આજના સ્પર્ધાત્મક બજારમાં અલગ તરી આવવા માટે:

- 'ટ્રાય એટ હોમ' (Try at Home): પ્રીમિયમ ગ્રાહકો માટે 'ટ્રાય એટ હોમ' સેવા, જ્યાં તેઓ ઘરે કપડાં ટ્રાય કરી શકે અને પસંદ કરે તે જ ખરીદી શકે.
- વર્ચ્યુઅલ સ્ટાઈલિસ્ટ: સોશિયલ મીડિયા અથવા એપ દ્વારા ગ્રાહકોને તેમની સાઈઝ અને પસંદગી મુજબ 'લુકબુક' (Lookbook) મોકલવી.
- ફ્લેશ સેલ (Flash Sale): ઇન્સ્ટાગ્રામ લાઈવ પર લિમિટેડ ટાઈમ સેલ યોજીને સ્ટોક ક્લિયરન્સ અને એન્ગેજમેન્ટ વધારવું.
- લગ્ન સ્પેશિયલ પેકેજ: આખા પરિવાર માટે 'વેડિંગ શોપિંગ પેકેજ' ઓફર કરવું જેમાં બલ્ક ખરીદી પર ડિસ્કાઉન્ટ અને અલ્ટરેશન ફ્રી મળે.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (TECHNOLOGICAL UPGRADATION)



SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)

- ક્યુરેટેડ અને ટ્રેન્ડી કલેક્શન.
- ગ્રાહક સેવા અને વ્યક્તિગત ધ્યાન.
- સ્થાનિક બજારની સમજ.

નબળાઈઓ (Weaknesses)

- મર્યાદિત માર્કેટિંગ બજેટ.
- મોટી ઓનલાઈન બ્રાન્ડ્સ (Myntra/Ajio) સામે કિંમતની સ્પર્ધા.
- ફેશન ટ્રેન્ડ્સ ઝડપથી બદલાય છે (Dead Stock Risk).

તકો (Opportunities)

- પ્લસ સાઈઝ (Plus Size) ક્લોથિંગ માર્કેટ.
- સસ્ટેનેબલ (ઇકો-ફ્રેન્ડલી) ફેશન.
- કોર્પોરેટ યુનિફોર્મ સપ્લાય.

ભય/પડકારો (Threats)

- આર્થિક મંદીમાં લોકો કપડાં પાછળ ખર્ચ ઘટાડે.
- મોલ કલ્ચર અને મોટી રિટેલ ચેઇન્સ.
- સપ્લાય ચેઇનમાં વિક્ષેપ.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (RISK MANAGEMENT)

- **ડેડ સ્ટોક (Dead Stock):** ફેશન બદલાતા કપડાં ન વેચાય.
 - નિવારણ: 'એન્ડ ઓફ સીઝન સેલ' (EOSS) યોજવો અને ઓછી માત્રામાં ખરીદી કરવી (Just-in-Time).
- **ચોરી (Pilferage):** ગ્રાહકો અથવા સ્ટાફ દ્વારા ચોરી.
 - નિવારણ: એન્ટી-થેફ્ટ ગેટ (EAS System) અને CCTV કેમેરા.
- **આગ:** કાપડ જ્વલનશીલ હોવાથી આગનું જોખમ.
 - નિવારણ: ફાયર સ્પ્રિંકલર અને સ્મોક ડિટેક્ટર ફરજિયાત કરવા. વીમો (Stock Insurance) લેવો.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (WASTE MANAGEMENT - SUSTAINABLE FASHION)

- **જૂના કપડાંનું રિસાયકલિંગ:** ગ્રાહકો પાસેથી જૂના કપડાં પાછા લઈ તેમને



ડિસ્કાઉન્ટ આપવું અને તે કપડાં ગરીબોને દાન કરવા અથવા રિસાયકલ કરવા.

- **પ્લાસ્ટિક મુક્ત પેકેજિંગ:** પોલીબેગને બદલે કાપડની અથવા કાગળની થેલીઓનો ઉપયોગ.
- **ડિજિટલ બિલિંગ:** કાગળ બચાવવા માટે ગ્રાહકને SMS અથવા ઈ-મેલ દ્વારા બિલ મોકલવું.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (QUALITY CONTROL & ASSURANCE)

બ્રાન્ડ ઈમેજ જાળવવા માટે:

- **પ્રી-ડિસ્પ્લે ચેક:** કપડાં રેક પર મૂકતા પહેલા દરેક પીસનું બટન, ઝિપ અને સિલાઈ ચેક કરવી.
- **અલ્ટરેશન સેવા:** ઇન-હાઉસ દરજી રાખીને ગ્રાહકને પરફેક્ટ ફિટિંગ કરી આપવું.
- **કાપડની ગુણવત્તા:** વોશિંગ પછી રંગ જાય કે સંકોચાય (Shrinkage) નહીં તેની ગેરંટી આપવી અથવા સ્પષ્ટ સૂચના (Care Label) આપવી.
- **રિટર્ન પોલિસી:** ગ્રાહકને સંતોષ ન થાય તો ૧૫-દિવસની સરળ એક્સચેન્જ પોલિસી રાખવી.



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.