

دراسة الجدوى الاقتصادية لإنشاء مشغل لصناعة الأحذية النسائية

د. سمير الشيخ علي

مقدمة: تُعد مشاريع صناعة الأحذية النسائية من المشاريع المربحة بسبب إقبال النساء على شراء وتبديل الأحذية التي تتعرض للتلّف بسرعة أكبر من أحذية الرجال وإقبال النساء على شراء الأحذية في المواسم والمناسبات الاجتماعية الكثيرة كالأعياد المختلفة والأعراس، وبالحدود الدنيا فإن أصغر معمل لصناعة الأحذية يحتاج إلى ٤ عمال أو موظفين كحد أدنى لتشغيل كامل خط الإنتاج. وفي حال أن صاحب المشغل لديه خبرة في هذا المجال فيمكنه تخفيض عدد العمال. ويحتاج المشروع إلى رأس المال وسطي يبلغ ١٠٠١٥\$. وهذا يمثل قيمة التجهيزات ورأس المال التشغيلي المطلوبين للبدء بالعمل، يمكن تمويل المشروع بقرض قيمته ٦ آلاف\$. يسدّد على فترة سنتين والباقي أي مبلغ ٤٠١٥\$. يساهم به المقترض. والربح الصافي يبلغ ٧١٥٧ \$ في السنة الأولى أو ٥٩٦\$. شهرياً. وتظهر الدراسة ان الأرباح تزيد في السنتين الثالثة والرابعة للمشروع وبالتالي المشروع مجد اقتصادياً.

1. وصف المشروع :

تتناول الدراسة تقييم مشغل لصناعة الأحذية النسائية من خلال تقدير الاستثمار المطلوب لبدء المشروع، والكلفة التشغيلية والإيرادات السنوية المتوقعة.

يتكون المشروع من مشغل لصناعة الأحذية النسائية في إحدى القرى اللبنانية ويقوم المشغل ببيع الأحذية بالجملة إما من خلال موزعين أو تجار مفرق. ويجب أن تتوافر لدى صاحب المشروع الخبرة الكافية في هذا المجال لإدارة المشغل على أن يساعده ٣ موظفين إضافيين أحدهم خبير في هذا المجال وآخر غير خبير والأخير متدرب. كما يستطيع صاحب المشروع توسيع عمله عبر توظيف عدد أكبر من الموظفين ذوي الخبرة في هذا المجال وشراء معدات جديدة، مما يتيح له الحصول على طلبات أكبر والتواصل مع أسواق أوسع .

هذا هو الوضع عندما يقوم المعمل بتصدير الأحذية إلى أسواق خارجية مما يفرض عليه معايير جودة أعلى وطلبات أكبر من تلك الموجودة محلياً. والجدير بالذكر أن المشاريع الناجحة هي نتيجة عدة عوامل كاستعمال مواد ذات نوعية جيدة، وآلات متطورة مثل ماكينات الخياطة أو ماكينات اللصق ومتابعة دائمة للموضة والسوق. يمكن للمصنع أن يأخذ بعين الاعتبار صناعة الجزادين التي تتماشى مع الأحذية لان صناعة الجزادين تتطلب نفس التجهيزات والمواد الأولية المطلوبة في صناعة الأحذية.

2. دراسة أوضاع السوق

2.1. اتجاه السوق نحو الطلب وحجمه وتنوعه: تعتبر النساء من أكبر مستهلكي الأحذية؛ هن يبحثن عن الموديلات الرائجة بأسعار مقبولة. كما أنهن يشتريين الأحذية لمناسبات معينة، هناك أحذية تكون مناسبة للاستعمال اليومي. فالنساء هواة موضة وهن يردن أن تكون المشتريات متوفرة بألوان مختلفة

وأقمشة متنوعة. كما تطلب التنوع في شكل وحجم الكعب للحذاء وفقاً لأحدث الموديلات الإسبانية والإيطالية، فالأحذية النسائية تحتل الحيز الأكبر في صناعة الأحذية من الإنتاج. وينعكس ذلك في العدد الكبير لمحلات الأحذية النسائية التي تفوق محلات الأحذية الولادية والرجالية عدداً. ويمكن اقتباس التصاميم الواردة من الخارج بسهولة وهي مرغوبة جداً في السوق المحلية. وهذا الاقتباس يتم عبر المشاركة في المعارض، السفر إلى عواصم الموضة، أو ببساطة الاطلاع على المجلات ومواقع الإنترنت المتعلقة بالموضة.

2.2. المنافسة:

2.2.1. المنتجون والمستوردون: كان في السابق هناك إنتاج محلي قادر على تغطية حجم الطلب في السوق لاسيما في ظل استيراد المنتجين للبطانة من الخارج، وأحذية الجلد هي عموماً منسوخة عن الماركات العالمية ومعظم الموديلات يتم نسخها بعد إنزالها إلى الأسواق بوقت قليل في غضون أيام، الموديلات المنسوخة تصنع من مواد أرخص توكياً لأسعار أقل وحصّة أكبر من السوق. كما يستحسن ان يكون المنتج والبائع شركاء ويكون مكان البيع في سوق واسعة لبيع الألبسة النسائية والولادية لان النساء ترتاد هذه المحلات للتسوق.

2.3. الفرص والمخاطر المتعلقة بالسوق

2.3.1. الفرص:

1. تؤثر الأعياد والمناسبات الاجتماعية على الطلب في السوق، مثلاً على ذلك أعياد الفطر والأضحى وعيد الميلاد وعيد رأس السنة وفصل الصيف حيث تتكاثر مناسبات الأعراس، ففي هذه الأوقات يزيد الطلب وقد يدفع الناس أسعاراً أعلى لشراء الحذاء الذي يتوافق مع أذواقهم.
2. يمكن تصدير المنتج إلى البلدان العربية والمجاورة بحال كانت الأحذية متنوعة وعالية الجودة وبأسعار منخفضة نسبياً.
3. يمكن تلبية الطلبات الخاصة لمصممي الموضة عبر استعمال مواد معينة لأحذية فريدة من نوعها. هذه العقود تمثل طلبات ذات حجم صغير وقد لا تكون مربحة بالنسبة للمصانع الكبيرة.

2.3.2. المخاطر:

1. المنافسة المحلية شديدة وكذلك المنتجات الصينية التي تتميز بالرخص والتنوع لاسيما أنها تشكل عنصر منافسة مهم.
2. قطاع الأحذية يعاني من الظاهرة الموسمية فأحذية الشتاء غير أحذية الصيف والربيع ولا بد من التنزيلات مع نهاية الموسم وتخفيض الأسعار وفسح المجال أمام من أجل زيادة المبيعات.

2.3.3. السوق:

السوق منقسم بشكل عام إلى قسمين : (الأحذية الجلدية والأحذية غير الجلدية).

سوق الأحذية غير الجلدية يتألف من نساء ذات الدخل المتوسط إلى المحدود، كما أن ذوات الدخل المرتفع قد يشتري أحذية غير جلدية من أجل التغيير وإتباع الموضة الرائجة لماركات مقلدة مثل ماركة (إيلدس) للأحذية النسائية، من جهة أخرى، يعتبر سوق الأحذية الجلدية محدود بسبب انخفاض القدرة الشرائية ويتألف من النساء ذوات الدخل المرتفع، وقد تشتري نساء الطبقة الوسطى الأحذية الجلدية في مناسبات معينة، كالأعراس والمناسبات الخاصة. الخ وبعض الطلبات الكبيرة ناتجة عن العقود المبرمة مع الخارج ولا سيما بلدان الخليج العربي. والطلب في هذه الأسواق يختلف عن الطلب في الأسواق المحلية بالنسبة إلى التصاميم، الأسعار والكميات. كما أن معمل الأحذية يستفيد عبر خلق قاعدة زبائن أوسع.

2.4. توجهات السوق الحالية: هناك العديد من التصاميم والموديلات في هذا القطاع مما يتيح المجال أمام معمل الأحذية لاختيار ما هو أنسب لتلبية الطلب في السوق. كأحذية الكعب المرتفع والجزم الشتوية أو الأحذية الشعبية.

3. وصف الإنتاج:

3.1. طريقة العمل احتياجات المشروع:

- طريقة العمل تبدأ باستقبال الطلبات من بائعي الجملة أو المفرق ومن ثم يتم شراء المواد الجلدية غير الجلدية والمواد الأخرى والإكسسوارات للمنتجات النهائية.
- يتم تطوير التصاميم من قبل الخبراء ليصار إلى ترجمتها على الأقمشة فيما بعد. الأجزاء المختلفة من القسم الأعلى للحذاء تخاط مع بعضها وتم تلصق إلى الكعب ويتم استعمال التصميم نفسه أحياناً على أكعاب وأساقين مختلفة. كما أن التصاميم تقتبس إما عن المجلات أو عن طريق نسخ تصاميم الماركات العالمية.
- تتكون الطلبات عادة من مجموعات من ١٢ حذاء بقياس يتراوح ما بين ٣٥ و ٤٠. والأحذية المصنعة تدهن وتنظف لإزالة آثار اللصق والخياطة ثم توضع في أوراق خاصة وتم في علب لكي يتم تسليمها.

3.2. الموارد البشرية: يجب أن تتوفر لدى صانع الأحذية جميع المهارات المطلوبة في مختلف مراحل

صناعة الحذاء، كونه يقوم بالمراقبة والإشراف على عملية الإنتاج وعليه توظيف موظف خبير للقيام بعمليات التقطيع والخياطة وموظف آخر غير خبير للصلق النعل وتثبيت الكعب، يمكن أيضاً توظيف متمرّن لمساعدة الموظفين الآخرين والقيام بعملية التنظيف، والدهان وتوضيب الأحذية، وتؤدي الخبرة والمهارة دوراً مهماً في هذه الصناعة لأنهما تساعدان على تجنب الأخطاء والاستفادة القصوى من المواد الأولية واستعمال الأساليب المناسبة للأقمشة والإكسسوارات المختلفة. ويظهر الجدول التالي الأجر الذي يجب دفعها للموظفين وفقاً للمعدلات الراضجة في السوق، وعلى صاحب المعمل أن يوظف معلمان خبيران أحدهما في صناعة الأحذية الجلدية والثاني في صناعة الأحذية غير الجلدية وموظفاً غير خبيراً وموظفاً متمرناً، فيتم دفع أجر الموظفين الخبراء على أساس عدد الأحذية والموظفين الآخرين تُدفع أجورهم شهرياً

جدول رقم (1) الأجر السنوية للعاملين بالدولار \$

الأجر السنوية	مجموع الإنتاج	الإنتاج الأسبوعي	الأجر/زوج أحمية	عدد الأسابيع	الأجر الأسبوعي	العدد	
900	300	50	3	6	-	1	معلم خبير بصناعة الأحذية الجلدية
3300	2200	100	1,5	22	-	1	معلم بصناعة الأحذية غير الجلدية
2840	-	-	-	48	80	1	عامل غير خبير
1920				48	40	1	متمرن
\$9960	2500						المجموع

تختلف الأجر وفقاً للأقمشة المستعملة، والأحذية الجلدية تكلف أكثر لأنها تستلزم خبرة أكبر في عملية التفصيل كون الجلد قابلاً للانكماش. هذه الخبرة تساعد على تجنب إضاعة المواد الأولية الغالية.

3.3. مشاركة العائلة

يمكن لابن أو ابنة صاحب المعمل المساعدة في عمليتي الدهان والتوضيب اللتين لا تتطلبان مهارات معينة مما يساعد على تخفيض كلفة المشغل، إلا أن معظم العمل المتبقي يتطلب تشغيل أصحاب خبرة ومهارة في هذا المجال

4. تصميم المشروع والتكاليف من التجهيزات والمواد الأولية

4.1. التجهيزات الموقع:

المساحة المطلوبة هي من ٢٠ إلى ٥٠ متراً مربعاً وكلفة الإيجار مقدرة بحوالي ٤٠ \$ لكل متر مربع سنوياً. وفي هذه الدراسة نفترض أن مساحة المعمل تبلغ ٥٠ متراً مربعاً. ليس من الضروري أن يكون المعمل واقعاً في منطقة تجارية بما أنه ليس هناك اعتماد على مبيعات المرفق. فتكون كلفة الإيجار السنوي، \$٢٠٠٠:

يبين الجدول التالي التجهيزات المطلوبة حسب معدلات الأسعار في السوق. ويفضل شراء معظم التجهيزات مستعملة لأنها تكون أرخص.

مجموع كلفة التجهيزات يبلغ \$٤٧٦٢. وتستهلك على مدى عشر سنوات.

جدول (2) التجهيزات المطلوبة للمعمل

التجهيزات	العدد	كلفة الوحدة	المجموع	التجهيزات	العدد	كلفة الوحدة	المجموع
ماكينة خياطة جلد	1	500	\$500	عدة وأدوات العمل		150	\$150
ماكينة الصقل	1	600	\$600	قالب أحذية	21	22	\$462
ماكينة ترفيع او رق	1	1000	\$1000	طاولة شغل وكراسي		100	\$100
آلة طباعة الماركة	1	200	200%	مولدة كهرباء		800	\$800
مكنة ضغط وتلصيق	1	500	\$500	رفوف		150	\$150
المجموع	5		\$2800				\$1682
المجموع الإجمالي لتكاليف التجهيزات							\$4762

تم إدخال مولد من ضمن التجهيزات لأن معظم المناطق في الداخل السوري تعاني من انقطاع وتقنين كبير للكهرباء ولا يمكن الاعتماد عليها.

5. رأس المال المطلوب للمواد الأولية لدورة تشغيل واحدة (مدة 3 أشهر)

يظهر الجدول التالي متطلبات رأس المال التشغيلي من أجل البدء بالعمل. والبضاعة ومجموع الكلفة رأس المال التشغيلي المطلوب لفترة 3 أشهر، بالدولار الأمريكي والمواد المطلوبة لصناعة 2200 حذاء غير جلدي و300 حذاء جلد طبيعي، وهناك حاجة إلى صفائح الجلد (يحتاج الزوج الواحد إلى جلد 2 قدم بسعر 2 دولار) و300 زوج إلى 600 \$.

جدول رقم (3) المواد الأولية اللازمة لصناعة 300 حذاء جلدي ونحو 2200 حذاء غير جلدي نسائي

(لربع سنة 3 أشهر)**

المواد الولية	الوحدة	عدد الأزواج لكل وحدة*	المواد اللازمة لصناعة	المواد اللازمة لصناعة	المجموع
صفائح جلد صناعي	متر مربع	8	300 حذاء جلد طبيعي	220 حذاء غير جلدي	275
صفائح جلد طبيعي	قدم	0,5	600.		600
صفائح ألياف	متر مربع	25	12		100

2200		-	0,5		بكلات
34	29,3	4	75	غالون	غراء مطاط
34	29,3	4	75	غالون	غراء للجلد الطبيعي
13	11	1,5	200	بكرة	خيطان اونيكس
2500	2200	300	1		علب توضيب

* مفهوم الوحدة: * الوحدة من المواد تمثل:

- ١ متر × ١ متر من الجلد الصناعي تكفي لصناعة ٨ أزواج أحذية.
- ١ قدم × ١ قدم من الجلد تنتج ٠,٥ زوج أحذية فرد.
- ١ متر × ١ متر من الألياف تنتج ٢٥ زوج من الأحذية.
- غالون من الغراء يكفي لـ ٧٥ زوج من الأحذية.
- بكتان لكل زوج من الأحذية، افترضنا أن نصف الأحذية غير الجلدية تحتوي على بكلات.
- البضاعة في بداية الفترة تكفي لفترة ثلاثة أشهر مما يعني أنها تبلغ ربع قيمة الحاجات التشغيلية.
- كلفة التنقلات: مقدرة بمعدل ٨٠\$ في الشهر لنقل المشتريات وتسليم الطلبات والعينات

الجدول رقم (4) كلفة المواد الأولية اللازمة لمدة 3 أشهر من الجلود والاقمشة والاكسسوارت (بالدولار)

	المجموع	اكسسوارات		جلود وغراء				
		سعر الوحدة \$	الكمية	المجموع	سعر الوحدة \$	الكمية		
2325	1875	1,5	1250	الاكعاب	450	3	150	صفائح جلد طبيعي
255	82,5	0,15	550	البكلات	172,5	2,5	69	صفائح جلد صناعي
120	20	5	4	بكرة خيط اونيك	100	4	25	صفائح ألياف
172	10	10	1	بوليكول	162	18	9	غراء للمطاط (غالون)
465	375	0,6	625	علب توضيب	90	10	9	غراء للجلد (غالون)
3374								الكلفة الإجمالية

مجموع كلفة البضاعة لثلاثة أشهر \$٣٣٣٧,٠ (يضاف مروجي مبيعات للزبائن ٢٧٤٢,٠ وأجرة موردين لمدة 30 يوم ٥٢٦,٠ فيكون متطلبات رأس المال التشغيلي ٥٢٦,٠)

6. الموردون وتصريف المخزون

العقود التي يلتزمها صانع الأحذية يتم الحصول عليها قبل الإنتاج بحوالي شهرين مما يمكنه من تحديد المواد الأولية المطلوبة بدقة. هناك الكثير من الموردين الموجودين بمعظمهم في تركيا وتتألف المواد المستعملة من صفائح الجلد الطبيعي والصناعي، وصفائح أقمشة بالإضافة إلى نعل من المطاط والبلاستيك و"صفايح Forte Bombe". باقي المواد المستعملة هي الخيطان، الغراء والبكالات. يشتري صانع الأحذية العدد المطلوب من الصفايح وفقاً للطلبات التي التزمها، لذلك لن يكون هناك أي فائض في المخزون في آخر السنة. ويزدهر العمل في هذا القطاع في موسمين: من أيلول إلى أواسط تشرين الثاني لأحذية الشتاء، ومن آذار إلى أواسط أيار لأحذية الصيف، ويقف العمل في شهري شباط وآب.

7. تقنيات التسويق

7.1. تقنيات البيع والتسعير: تقنية التسويق الأولى لصانع الأحذية هي توفير عينات عن بضاعته. إن العينات مهمة للحصول على عقود العمل وإقناع الزبائن بجودة الأحذية المصنعة. يستطيع صاحب المعمل تسويق بضاعته مباشرة إلى بائعي المرفق من خلال القيام بزيارات لهم وإطلاعهم على عينات من بضاعته. عنصر مهم آخر في عملية التسويق هو المحافظة على علاقات جيدة مع الموردين، لأنهم أول من يعرف ماذا يطلب السوق وباستطاعتهم إرشاد صاحب المشروع إلى آخر التطورات في مجال الأقمشة والأكعاب، كما يمكنهم المساعدة في الوصول إلى أسواق جديدة أو التوجه نحو زبائن جدد. يجب أن يكون لدى صاحب المشروع بطاقات عمل مع أرقام هاتفه عليها لكي يوزعها على بائعي الجملة، وأصحاب محلات الأحذية والموردين، وعليه الاستفادة من الشبكة العالمية للانترنت، فجميع المعامل العالمية لديها مواقع على الإنترنت ويمكنه التعرف على الموديلات والأسعار للمواد الأولية ويمكنه الاتصال بها وإمكانية طلب شراء بضاعتها عبر البريد الإلكتروني.

7.2. تحديد سعر المنتج النهائي: يتم تحديد السعر وفقاً للعوامل التالية:

نوعية وجودة الأحذية والإكسسوارات المستعملة والكميات المطلوبة ومعدلات الأسعار في السوق

- يصل سعر الحذاء غير الجلدي ١٢,٥ \$ والحذاء الجلدي ١٨ \$ وفقاً لمعدلات الأسعار الجارية في السوق لحظة إعداد الدراسة.

8. بيان الأرباح والخسائر المتوقعة خلال 5 سنوات

جدول رقم (5) يبين النفقات والأرباح المقدرة خلال 5 سنوات

السنة	1	2	3	4	5
1- رأس المال الثابت (الكلفة الثابتة)					
أجار المحل	2000	2000	2000	2000	2000
كهرباء	280	494	509	525	540
أجور هاتف	720	742	7464	787	810
الوقود للمولدة	360	371	382	392	405
استهلاك رأس المال الثابت	476	476	476	476	476
صيانة ومصاريف عامة	480	494	509	525	540
المجموع	4516	4577	4640	4706	4771
2- رأس المال المتغير (كلفة غير ثابتة)					
كلفة البضاعة المباعة	9908	11394	12533	13786	14476
كلفة النقل	960	989	1018	1049	1080
الأجور*	9960	10259	10567	10884	11210
المجموع	20828	22642	24118	25719	2766
3- الإيرادات من المبيعات					
نمو الإيرادات		15%	10%	10%	5%
عدد الأحذية الجلدية المباعة	300	345	380	417	438
سعر الحذاء	18	18	18	18	18
قيمة أحذية جلدية	5400	6210	6381	7514	7890
4- إيرادات مبيعات أحذية غير جلدية					

3214	3016	2783	2530	2200	عدد الأحذية المباعة
12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	سعر الحذاء
40180	38266	34788	31625	27500	مبيعات أحذية غير جلدية
48069	45780	41619	3735	32900	5- مجموع المبيعات من الأحذية
21303	20061	17501	15193	14072	6- هامش الربح
			146	400	7- مصروف الفائدة
16532	15355	12861	10470	7156	8- الربح الصافي السنوي
1378	1280	1072	873	596	9- الربح الشهري

*العمال المهرة الخبراء في المهنة يقبضان أجرهما على أساس أسبوعي، وباقي العمال يقبضون أجورهم بشكل

شهري فيكون مجموع الأجور المستحقة تبلغ ٩٩٦٠\$. سنوياً.

1- الإيجار محدد على أساس بقيمة ٤٠\$ للمتر المربع وذلك لمساحة ٥٠ متر مربع.

2- معدل كلفة الكهرباء الشهري يبلغ ٤٠ \$

3- معدل كلفة اتصالات تلفون الشهري يبلغ ٦٠\$.

4- كلفة وقود للمولد مقدرة بحوالي ٣٠ \$

5- المصاريف العمومية والصيانة مقدرة بحوالي ٤٠\$ شهرياً.

يظهر الدخل الصافي بأن المعمل يجني أرباحاً بمعدل ٥٩٦\$. شهرياً للسنة الأولى وهو ينمو ليصل إلى

١٣٧٨\$. في السنة الخامسة وترتفع الإيرادات بنسبة 15% في السنة الثانية عندما يزدهر عمل صاحب

المشروع ويتم توقيع عقود عمل جديدة، في حين أن الكلفة التشغيلية ترتفع بمعدل ٣%، وتستمر في السنتين

الثالثة والرابعة الإيرادات بالارتفاع بنسبة 10% أما في السنة الخامسة فتتخفص إلى 5%.

9. قيمة القرض وتسديده:

مبلغ الاستثمار الأساسي المطلوب للبدء بالمشروع.

- مجموع كلفة التجهيزات + ٤٧٦٢ - حاجات رأس المال التشغيلي ٥٢٥٣

-مجموع الاستثمار المطلوب ١٠٠١٥

نفترض أن قيمة القرض تبلغ \$٦٠٠٠. ويساهم لزيادة ارباح المشروع صاحب المشروع بمبلغ \$٤٠١٥. من أمواله الخاصة. يسدد القرض على فترة سنتين بموجب دفعات شهرية مع فترة سماح لشهرين ابتداءً من الشهر الثالث، يبدأ المقترض بتسديد القرض على دفعات شهرية تبلغ الواحدة \$٢٧٢,٧٣. بمعدل فائدة هو ٨,٥%.

جدول رقم (6) يبين طريقة تسديد القرض بالدولار الأمريكي

التسديد السنوي للقرض	الفائدة السنوية	قيمة القسط السنوية	قيمة القسط الشهري	عدد الاقساط	
2873	400	3273	272,73	12	السنة الاولى
3127	146	3273	272,73	12	السنة الثانية
6000	646	6546	-	6546	المجموع

1- معدل الفائدة السنوي. ٨,٥ %

2- معدل الفائدة الشهري. ٠,٧١%

3- قيمة القرض \$6000

4- عدد الدفعات ٢٤

5- قيمة الدفعة \$ ٢٧٢,٧٣

6- فترة الدفعات الشهرية دفعات سنوية متساوية الفائدة السنوية التسديد السنوي لأصل القرض

10. الاقتراحات وعوامل النجاح

1. يعتمد نجاح المشروع بشكل أساسي على مهارة صاحب المعمل وموظفيه. المهارة والتدريب ضروريان لضمان نوعية بضاعة جيدة. على صاحب المعمل أن تكون لديه معرفة بمختلف الأقمشة والجلد المستعمل في هذه الصناعة بالإضافة إلى التقنيات المطلوبة لتصنيع الأحذية.
2. يجب أن يبقى صاحب المشروع على اطلاع بأخر التطورات في مجال الجلد، الأقمشة والتصاميم وحضور المعارض والبحث عن تصاميم جديدة في المجالات والكتالوجات، وكثير من صانعي الأحذية يلتقطون صور عن الأحذية المعروضة في واجهات المحلات في الخارج ويقتبسونها في إنتاجهم. تطورات الموضة هو عنصر هام في مجال صناعة الأحذية لأنها تؤثر مباشرة على المبيعات.
3. يمكن استعمال النموذج نفسه لأقمشة متعددة، كما يستعمل القماش نفسه لنماذج مختلفة. فالأحذية النسائية تقدم تشكيلة متنوعة من التصاميم مما يساعد صاحب المشروع في عمله. فمن السهل معرفة نوعية الحذاء فإذا كانت سيئة تقضي على سمعة المعمل .
4. العامل الأكثر أهمية لنجاح المشروع هو جودة الخياطة والمظهر. يتوجب إزالة أية آثار غراء، خيطان زائدة أو بصمات.

5. التسليم على الوقت واحترام الالتزامات هو عامل مؤثر في تعزيز مصداقية صاحب المعمل. لاسيما أن السمعة الحسنة تجذب زبائنًا جددًا وتزيد من نمو المعمل.
6. رجل الأعمال الناجح هو الذي يستطيع بناء قاعدة من الزبائن من خلال علاقاته العامة واتصالاته من أجل اجتذاب عقود دورية وثابتة والمحافظة عليها. فيجب على صاحب المشروع الاعتماد على علاقاته العامة في تسويق بضاعته وإدخالها إلى الأسواق.

الخلاصة:

يعتمد نجاح معمل الأحذية بشكل كبير على مهارة صاحب المشروع، علاقاته العامة وقدرته في مجارة آخر تطورات الموضة. وهذه الصناعة قد تكون مربحة جدًا إذا ما تم استعمال أساليب الإدارة والتسويق الصحيحة. يستطيع صاحب المشروع تحقيق ربح شهري معدله ٥٩٦ \$ في السنة الأولى ويزيد هذا ليصل إلى ١٣٧٨ \$ بعد ٥ سنوات.

