



БИЗНЕС-ПЛАН ДИЗАЙН СТУДИИ «SONNE»

Разработала студентка 3 курса Факультета Дизайн 1 МОК
Шитова Светлана Юрьевна

Цель и задачи проекта

Основная цель :

Создание бизнес-модели «Канвас» для разработки бренда дизайн студии

Задачи:

- Разработать айдентику бренда (нейминг и элементы фирменного стиля)
- *Определить :*

-сегмент потребителей;

-ключевые ценности(что нового и важного вы даете потребителям и партнерам –(поставщикам));

-каналы передачи ценностей(как коммуницируете);

-ключевые ресурсы (люди , техника, технологии...);

-ключевые действия (анализ рынка, этапы необходимые для открытия организации)

-ключевых партнеров (поставщики сырья, материалов и посредники: магазины-каналы сбыта) ;

-потоки доходов;

-структуру расходов

-стратегию развития

Айдентика бренда



Дизайн Студия «SONNE»

Сегмент потребителей

Розничные покупатели (конечные потребители)

Пол. Женщины и мужчины

Возраст:(26- 60лет),

Место проживания: проживают в крупных городах,

Уровень дохода: от 50т.р.

Уровень образования: высшее, среднее

Вид деятельности. Занимаются интеллектуальным трудом

Семейный статус: не имеет значения

Образ жизни: активный, любят путешествия, культурные мероприятия, посещают кафе и рестораны. Имеют потребность в самовыражении и готовы платить за индивидуальный стиль, любят читать, интересуются историей.

Цели и ценности клиента

- люди, которые сталкиваются с необходимостью делать ремонт в своем доме со средней доходностью;
- корпоративные клиенты, которым необходим дизайн-проект коммерческих помещений (офисы, магазины, кафе и т.д.).
- хочет создать уникальный интерьер
- клиент понимает, что оплата услуг будет компенсирована экономией времени и денег, затраченных на самостоятельное выполнение всех работ.

Каналы сбыта

- Потенциальная ЦА
- реальная целевая аудитория

Ключевые ценности

◦ В чем уникальность?

художественное оформление помещений внутри интерьера. дизайн студия имеет свой шоу-рум, в котором осуществляет реализацию авторской мебели и предметов декора.

◦ Скрытое преимущество.

Обратная связь с покупателями, регистрация бренда, своя мебель

◦ Какую проблему решаем?

- задача помочь вам создать грамотно продуманный и функциональный интерьер.
- Свежие тенденции в дизайне, чтобы интерьер выглядел свежим, запоминающимся и вдохновляющим. забота о том, чтобы у каждого проекта был свой характер и атмосфера, пристальное внимание деталям, композиции, текстурам и освещению, стремимся создавать очень сбалансированные, уютные и удобные пространства, которые выделяются и превосходят ваши ожидания.

Что помогает решить проблему и привлечь клиента ?

- Положительный баланс ценности и цены.
- Этичность бренда.
- Дизайн сайта выглядит дорого и эксклюзивно.
- Создавать много законченных проектов .
- Свежие тенденции в интерьер
- Функциональный интерьер

Каналы передачи ценностей

- Инстаграм
- Шоу-рум г. Москва,
- Сайт бренда
- Интернет-магазин с курьерской и почтовой доставкой
- «сарафанное радио»
- контекстная реклама
- конференции дизайнеров и архитекторов

Ключевые ресурсы

- Команда профессионалов.
- Качественные отделочные и строительные материалы и мебель.
- Активная маркетинговая политика.

Ключевые партнеры

- Поставщики материалов строительных и отделочных , мебель
- Блогеры
- Производители
- Фриланс
- конференции дизайнеров и архитекторов.
- партнерские отношения с подрядчиками

Ключевые действия

◦ Этапы

- Анализ рынка
- Оформление документов.
- Разработка концепции бренда, логотипа и товарного знака.
- Поиск и разработка идеи
- Утверждение и разработка проектов .
- Конструкция, макетирование.
- Закупка материалов.
- Производство.
- Фотосъемка.
- Продвижение на рынок

Потоки доходов

- Сайты
- Потребители
- Реклама

Структура расходов

Регистрация бизнеса. Начальным этапом открытия дизайн-студии является регистрация бизнеса в государственных органах. Деятельность по оказанию дизайнерских услуг не лицензируется. Для ведения коммерческой деятельности регистрируется ООО с упрощенной системой налогообложения («доходы» по ставке 6%). Для регистрации юридического лица следует оплатить госпошину в размере 3000 руб. К расходам по регистрации бизнеса следует отнести затраты на печать и открытие банковского счета.

Инвестиции на открытие

Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Создание сайта	100 000
Ремонт	160 000
Вывеска	70 000
Рекламная кампания	120 000
Аренда на время ремонта	112 000
Закупка оборудования	316 000
Прочее	10 000
Итого	898 000

Ежемесячные затраты

ФОТ (включая отчисления)	323 472
Аренда	56 000
Амортизация	1 389
Коммунальные услуги	7 000
Реклама	15 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Непредвиденные расходы	10 000
Итого	422 861

Пример вашего продукта



Риски

- **Спад спроса, связанный с уменьшением реальных доходов населения.** Этот риск велик, поскольку услуги дизайнера не относятся к категории «первой необходимости». В данном случае необходимой мерой будет снижение цен на предлагаемые пакеты услуг, а основной акцент в рекламе будет делаться на экономию, которую клиент получает, работая с профессиональным дизайнером.
- **Увеличение цен у поставщиков отделочных материалов и мебели.** Это, в свою очередь, приведет к снижению спроса среди заказчиков. Таким образом студия лишится не только агентских выплат от поставщиков, но и заказов на такой вид услуг, как «комплектация».
- **Судебные иски со стороны заказчиков.** Если студия задерживает сроки сдачи проекта или допускает ошибки при составлении рабочей документации, клиент вправе подать в суд и возместить нанесенный ущерб. Данный риск не очень высок, так как студия привлекает юристов для составления грамотной системы договоров. К примеру, каждая правка в ходе проекта фиксируется отдельным соглашением и закрепляется подписью с обеих сторон.

Риски

- **Нерегулярный спрос.** Возможно, что в студии будут «интервалы» между отдельными заказами. Тем не менее, необходимо регулярно производить выплаты по аренде, заработной плате, коммуникации и т.д. Для этого студия формирует резервный фонд, в который отчисляет определенный процент от прибыли каждый месяц с начала работы.
- **Недобросовестное поведение со стороны подрядчиков.** Найти бригаду порядочных рабочих зачастую является сложной задачей. В качестве меры по защите собственных прав и прав клиента, рекомендуется заключать с подрядчиками договора, в которых действия каждой стороны строго регламентированы.
- **Нарушение авторских прав со стороны третьих лиц.** Данный риск проявляется в том случае, когда фотографии из вашего портфолио используются другими людьми без вашего согласия. Для того чтобы снизить данный вид риска, нужно наносить водяные знаки на каждую фотографию, которая попадает в глобальную сеть Интернет.

Заключение

Таким образом, в ходе работы были выполнены поставленные цель и задачи

Дизайн студия «SONNE» будет актуальна, так как предоставляет хорошие и качественные услуги по созданию интерьера, рассматривая все пожелания заказчика. Учитывает все правила эргономики, делает правильную и удобную планировку или перепланировку. Создает все проекты в срок, по договоренности.