



БИЗНЕС-ПЛАН

Студии дизайна интерьера и ландшафта

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	1
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов	7
3.2. Swot-анализ	7
3.3. Анализ конкурентов.....	8
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	9
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	11
5.1. Описание местоположения	11
5.2. График реализации проекта по периодам.....	11
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	12
6.1. Инвестиционные затраты	12
6.2. Операционные затраты проекта.....	14
6.3. Объем оказания услуг.....	15
6.4. Выручка от оказания услуг	16
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	17
7.1. Налогообложение.....	17
7.2. Прогноз о доходах и расходах	17
7.3. Показатели экономической эффективности.....	19
8. АНАЛИЗ РИСКОВ	20

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для открытия Студии дизайна интерьера и ландшафта и содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванова Ирина Ивановна.

Местоположение инициатора проекта: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Цель проекта: получение максимальной прибыли за счет оказания услуг дизайна.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента заказчиков;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получению прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве ООО и создание новых рабочих мест.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как в г. Город конкуренты имеются, но потенциальных заказчиков достаточно.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;
- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;

- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет социального контракта в размере **350 000 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 10 мес.;
- рентабельность инвестиций - 126 %;
- чистая прибыль проекта - 441096 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановой Ириной Ивановной планируется ведение деятельности по **оказанию услуг дизайна интерьера и ландшафта**.



Дизайн интерьера – это конструирование внутреннего пространства помещения, основанное на принципах сочетания удобства, экономичности и красоты. Красота и функциональность, удобство и комфорт, воплощенные в дизайне интерьера, во многом определяются работой

проектировщика, дизайнера интерьеров.

Самой актуальной тенденцией современности в дизайне интерьеров является индивидуальность и эксклюзивность, желание быть не таким как все.

Современный мир живет в стиле соединения несоединимого, это своеобразный сплав разных культур, стилей, или отдельно взятых атрибутов, предметов, разных фактурных стиливых решений. В одном временном пространстве пересекаются будущее, настоящее и прошлое, причем все это гармонично, комфортно и уютно.

Актуальность обусловлена усиливающимся с каждым годом влиянием дизайна на социокультурную сферу жизни. Гармоничный дизайн становится неоспоримым условием конкурентного преимущества в современных рыночных отношениях и играет важную роль в частной жизни человека. Дизайн становится не только эстетически предметным выражением духовной и материальной жизни человека, но и инструментом управления и контроля над обществом. Он формирует ценностную картину мира, поддерживает традиции, вырабатывает новые тенденции, создает комфорт и уют, придает жизни стабильность и одновременно будоражит ее.

Ландшафтный дизайн — это искусство, находящееся на стыке трёх направлений: с одной стороны, архитектуры, строительства и проектирования (инженерный аспект), с

другой стороны, ботаники и растениеводства (биологический аспект) и, с третьей стороны, в ландшафтном дизайне используются сведения из истории (особенно из истории культуры) и философии. Кроме того, ландшафтным дизайном называют практические действия по озеленению и благоустройству территорий.

В отличие от садоводства и огородничества, основная задача которых имеет сельскохозяйственную направленность (повышение урожайности садово-огородных культур), ландшафтный дизайн — более общая и универсальная дисциплина. Главная задача ландшафтного дизайна — создание гармонии, красоты в сочетании с удобствами использования инфраструктуры зданий, сглаживание конфликтности между урбанизационными формами и природой, зачастую от них страдающей.

Ландшафтный дизайн может быть частным случаем более общего понятия — ландшафтного проектирования.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, работающая в нише дизайна интерьера и ландшафта, и 10 частных дизайнеров, выполняющих эти работы в качестве индивидуальных предпринимателей или самозанятых.

Основными заказчиками услуг дизайна являются частные лица, планирующие проведения ремонта своего жилья или обустраивающие придомовой участок.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что работающая на рынке организация пытается позиционировать себя, как оказывающая более качественные услуги по более высокой цене, но реально разницы между ею и частниками нет.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
- средний уровень конкуренции на рынке;	- низкая информированность потенциальных потребителей о деятельности инициатора проекта;
- высокое качество услуг;	- скачкообразность спроса;
- высокий спрос.	- маленький опыт в сфере рекламы и пиара собственных услуг.
Возможности	Угрозы
- расширение бизнеса, открытие ООО, приобретение дополнительного оборудования и найм персонала;	- снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на услуги;
- повышение спроса, а, следовательно, и рентабельности в данном виде бизнеса.	- возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 1 организация, работающая в нише дизайна интерьера и ландшафта, и 10 частных дизайнеров, выполняющих эти работы в качестве индивидуальных предпринимателей или самозанятых. Ключевыми конкурентами инициатора проекта станут ООО «Конкурент 1» и ИП Конкурент 2.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг	Маркетинговые предложения
ООО «Конкурент 1»	Более 10 лет работы на рынке, положительная репутация.	Высокие цены	Дизайн интерьера и ландшафта	Возможность организовать строительный ремонт по спроектированному дизайнерскому решению
ИП Конкурент 2	Скорость выезда на объект, высокое качество работ	Злоупотребление спиртным и периодическое отвлечение от работы	Дизайн интерьера и ландшафта	Нет

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству предлагаемых услуг инициатор проекта позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия низких цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на услуги дизайна, затрат на материалы и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен инициатора проекта с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.		
		Инициатор проекта	ООО «Конкурент 1»	ИП Конкурент 2
1	Выезд специалиста, дизайнера на осмотр объекта (участка), устные консультации, определение объема работ и составление предварительной сметы без предоставления концепции по проекту	1000	1500	1200
2	Дизайн проект 1 кв.м	1000	1500	1200
3	3D-визуализация интерьера 1 кв.м.	300	500	400
4	Стандартный проект, включающий: Разработка 1 варианта (концепция), Генеральный план, Дендроплан (перечень и схему размещения посадочного материала), Разбивочный чертеж, План вертикальной планировки 100 кв.м.	3200	4000	3500
5	Планировка участка (без завоза грунта) h =20см 1 кв.м.	60	100	80
6	Формирование ландшафта 100 кв.м.	3000	4500	4000

Основным каналом продвижения услуг станет подача объявлений на Авито и использование социальной сети «ВКонтакте». Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах инициатора проекта.

2. Совершенствовать свои услуги в части скорости выезда и внедрения дополнительных услуг.

При грамотно организованной рекламной компании и ответственной работе инициатору проекта вполне по силам занять до 10% рынка услуг дизайна интерьера и ландшафта г. Город уже по итогам первого года реализации проекта.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения



Арендовать помещение для реализации проекта не планируется, так как выполнять работу инициатор проекта планирует по месту своего проживания, а для встречи с заказчиками будут проводиться на объектах.

Для хранения инструментов и оборудования будет использоваться подсобное помещение площадью 14 кв.м., принадлежащий инициатору проекта и также находящееся по месту его проживания: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Заявки на услуги будут приниматься по телефону или через Интернет.

5.2. График реализации проекта по периодам





Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.





№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятого, покупка инструмента и оборудования	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование оборудование/инструмента	Фото	Кол-во	Стоимость, руб.
1	Апгрейд существующего системного блока (для лучшей работы в программах 3д на большом мониторе).		1	83250,00
2	Цветной лазерный принтер HP Color LaserJet Professional CP5225dn (формат А3). Характеристики: - ISO А-форматы А3, А4, А5, А6; - минимальный процессор Pentium II; - бумага для печати 60 - 120g/m ² ; - число картриджей для печати 4шт.; - высота 338мм; - ширина 545мм; - глубина 599мм; - вес 40,9кг.		1	164550,00
3	Аэратор-скарификатор аккумуляторный фирмы GreenWorks (в комплекте с аккумулятором) модель GD40SC36. Артикул: 2511507UB Характеристики: - ширина обработки 360мм; - максимальная глубина обработки 5мм; - минимальная глубина обработки -12мм; - есть травосборник; - емкость аккумулятора 4 А*ч; - вес нетто 9.7кг.	 В комплекте: - аккумулятор 4 Ач - зарядка	1	35000,00
4	Высоторез-сучкорез аккумуляторный G-MAX 40V фирмы GreenWorks модель G40PSF (в комплекте нет аккумулятора). Артикул: 1401107 Характеристики: - скорость холостого хода цепи 8 м./сек; - длина шины 203 мм; - вес 4,5кг.	 gwshop.ru	1	10500,00
5	Кусторез аккумуляторный фирмы GreenWorks модель G40HT61 40V (в комплекте нет аккумулятора). Артикул: 2200907 Характеристики: - лезвие с алмазной заточкой длиной 6см;		1	8500,00

	<ul style="list-style-type: none"> - шаг среза 27мм; - удобная рукоятка с функцией поворота на 180°; - время автономной работы до 80мин от 4Ач батареи; - легкий вес - 2,7кг. 			
6	<p>Садовые аккумуляторные ножницы с телескопической ручкой GreenWorks 7.2V (в комплекте с аккумулятором). Артикул: 1600807 (для обработки кромки газона и стрижки кустов). Характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тип ножа в комплекте односторонний, двухсторонний; - длина лезвия 10см; - максимальная толщина реза 8мм; - есть телескопическая рукоятка; - максимальное число оборотов холостого хода 2400 об/мин; - емкость аккумулятора 2 А*ч. 		1	7000,00
7	<p>Разбрасыватель-сеялка (для удобрения и семян травы) Gardena L. Артикул: 00432-30.000.00 Модель: 432-30 (Германия) Характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ширина разбрасывания 450мм - объем контейнера 12.5л. 		1	5400,00
8	<p>Валик садовый фирмы AL-KO модель GW 50 Артикул: 119104 (для газона и дорожек) Характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - диаметр 400мм; - материал сталь; - рабочая ширина 500мм; - масса (пустого) 13кг; - масса (наполненного песком) 120кг; - масса (наполненного водой) 72кг. 		1	13000,00
9	<p>Бензиновый культиватор фирмы Huter модель GMC-5.0 Код производителя [70/5/7] Характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - бак 1.5л; - ширина 450мм; - глубина 200мм; - высота 870мм; - длина 830мм - вес 30кг. 		1	22800,00
Итого				350000,00

Данные расходы планируется осуществить за счет средств единовременной финансовой помощи - социального контракта.

На момент запуска проекта в наличии имеется следующее оборудование: автоприцеп, бензопила, тачка строительная двухколесная, газонокосилка электрическая, бензиновый триммер, стремянка 5 ступеней, пила для веток, секатор для кустов, удлинитель питания на катушке, лейки пластиковые, мойка высокого давления, ноутбук, цветной лазерный принтер (формат А4), компьютер.

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются также следующие ежемесячные операционные расходы:

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1	Расходные материалы (канцтовары)	3000
2	Транспортные расходы	5000
3	Реклама	1000
4	Связь	450
Итого		9450

Найм работников в течение первого года реализации проекта не планируется, все функции будет выполнять инициатор проекта самостоятельно.

Аренда помещения также не планируется, так как инициатор проекта будет осуществлять деятельность по месту проживания.

6.4. Выручка от оказания услуг

Объём оказания услуг в стоимостном выражении приведен ниже.

Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого
Выезд специалиста, дизайнера на осмотр объекта (участка), устные консультации, определение объема работ и составление предварительной сметы без предоставления концепции по проекту	2000	3000	4000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	54000
Дизайн проект 1 кв.м	20000	0	0	0	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	340000
3D-визуализация интерьера 1 кв.м.	6000	0	0	0	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	78000
Стандартный проект, включающий: Разработка 1 варианта (концепция), Генеральный план, Дендроплан (перечень и схему размещения посадочного материала), Разбивочный чертеж, План вертикальной планировки 100 кв.м.	0	19200	25600	32000	0	0	0	0	0	0	0	0	76800
Планировка участка (без завоза грунта) h =20см 1 кв.м.	0	600	600	600	0	0	0	0	0	0	0	0	1800
Формирование ландшафта	0	9000	9000	9000	0	0	0	0	0	0	0	0	27000
Итого	28000	31800	39200	46600	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	577600

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.




Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 577600 рублей в год: 23104 рублей ($577600 \times 4\%$).

7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Наименование	Период времени													Итого
	Начальн ый этап	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	
	ДОХОДЫ													
Финансовая помощь по соцконтракту	350000													350000
Собственные средства	0													0
Выручка от деятельности		28000	31800	39200	46600	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	577600
Суммарные доходы	350000	28000	31800	39200	46600	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	927600
РАСХОДЫ														
Приобретение оборудования	350000													350000
Закуп расходных материалов		3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Реклама		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Транспортные расходы		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000
Связь		450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5400
Налог НДС 4%		1120	1272	1568	1864	2160	2160	2160	2160	2160	2160	2160	2160	23104
Суммарные расходы	350000	10570	10722	11018	11314	11610	11610	11610	11610	11610	11610	11610	11610	486504
Чистая прибыль	0	17430	21078	28182	35286	42390	42390	42390	42390	42390	42390	42390	42390	441096

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом



7.3. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта** за первый год: 441096 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(441096/350000)*100\% = 126\%$
3. **Рентабельность продаж:** $441096/577600*100\%=76\%$
4. **Срок окупаемости:** $350000/441096*12=9,5$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 10 месяцев.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1
Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5

Снижение спроса	0,4	6,0	2,4
-----------------	-----	-----	-----

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на услуги
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов