



СТУДИЯ  
ЛАНДШАФТНОГО  
ДИЗАЙНА

# Описание проекта

Ландшафтный дизайн — относительно новое явление в нашей стране. Приводить в порядок приусадебные лужайки хозяева начали пару десятилетий назад. Кроме частных заказчиков, услуги дизайнеров заказывают офисы и учреждения, муниципальные власти.

# Резюме проекта

Целью проекта является создание высококорентабельного предприятия, извлечение прибыли и удовлетворение спроса населения на дизайнерско-оформительские услуги. Студия будет специализироваться на оказании услуг по ландшафтному проектированию, 3D-моделированию, озеленению. Клиентами компании будут являться владельцы частных городских подворий, загородных коттеджей, дач, корпоративные заказчики.

Ландшафтный дизайн как бизнес в нашей стране стал востребованным сравнительно недавно. С ростом доходов населения все больше дачников и хозяев коттеджей мечтают о красивом ухоженном газоне или саде. Рынок заказов подразделяется на секторы: частный, городской и корпоративный.

Выбирая область деятельности, нужно учитывать особенности каждого сектора. Городские заказы по обустройству территорий выгодны своей масштабностью, но, чтобы их получить, фирма должна участвовать в муниципальном тендере.

Объем инвестиций в проект составляет 1 670 000 руб. Для реализации проекта будут привлечены собственные денежные средства. Срок окупаемости с начала работы студии - 7 месяцев. Коэффициент рентабельности инвестиций – 11,96%. Внутренняя норма прибыли – 10,8%.

# Описание услуг

Студией ландшафтного дизайна будет работать в сегменте «средний», предлагая клиентам высокое качество услуг по доступным ценам. Перечень услуг, предоставляемых студией:

№	Услуга	Описание	СТОИМОСТЬ, руб.
<i>ЛАНДШАФТНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ</i>			
1	Дизайн-проект (Стандарт)	Предварительный эскиз, генплан озеленения и благоустройства, дендрологический план, разбивочный чертеж, план посадки, ассортиментная ведомость, рекомендации по уходу за садом	4000/100 кв. м.
2	Дизайн-проект (Премиум)	Пакет «Стандарт» + план автополива, смета на автополив и производство работ, план установки наружного освещения, визуализация	7000/100 кв. м.
3	Дизайн-проект беседки	Разработка индивидуального дизайна, создание 3D-модели, подготовка чертежей	8500
4	Дизайн-проект барбекю	Разработка конструкции и дизайна барбекю	9000
5	Выезд по городу	Выезд специалиста для проведения первичного осмотра, замеров, консультаций	бесплатно
6	Выезд по региону	Выезд специалиста для проведения первичного осмотра, замеров, консультаций	25 руб./км

# План производства

Процесс оказания услуг делится на несколько этапов: выяснение потребностей клиента и его финансовых возможностей, выезд специалиста и консультирование по деталям реализации проекта, непосредственно подготовка дизайн-проекта, реализация проекта, сопровождение строительства, последующее обслуживание (при необходимости).

Для реализации проекта потребуется наличие помещения площадью 20 кв. метров, в котором будет располагаться офис дизайнера и специалиста по продажам. Офис необходим также для работы с клиентами, проведения презентаций и переговоров. Поскольку расположение не является фактором первостепенной важности, офис будет находиться в одном из спальных районов города. Данное месторасположение, во-первых, поможет сократить издержки на аренду, во-вторых тяготеет к потенциальным клиентам. Помещение не потребует проведения ремонта, однако потребуется закупка технического оборудования и офисной мебели. Офис студии будет работать с понедельника по пятницу с 9:00 до 18:00.

В среднем один заказ выполняется за 1 месяц, минимум 7-10 дней уходит на создание проекта. Приняв в расчеты усредненную стоимость услуг за проектирование 1 сотки (4000 руб.), стоимость дизайн-проекта для участка на 10 соток составит 40 тыс. руб.. Вместе с реализацией стоимость одной благоустроенной сотки, как правило, возрастает до 70-120 тыс. рублей. Таким образом, выручка с одной реализованного проекта достигает 1,2 млн. рублей. Чистая прибыль при этом будет составлять 270 тыс. рублей. При достижении данных показателей, студия сможет окупить себя уже к 7 месяцу работы. Важным моментом в области ландшафтного дизайна является фактор сезонности, поэтому максимальных показателей рентабельности можно ожидать в летний период. В этот период следует закладывать бюджет на период межсезонья.

# Сотрудники

№	Должность	Оклад, руб.	Кол-во, чел.	ФОТ, руб.
<i>Административный персонал</i>				
1	Бухгалтер	15 000	1	15000
<i>Торговый персонал</i>				
2	Менеджер по продажам	25 000	1	25 000
<i>Производственный персонал</i>				
3	Геодезист	32000	1	30000
4	Агроном	32000	1	30000
5	Землеустроитель	32000	1	30000
5	Дендролог	32000	1	30000
		<b>Итого:</b>		<b>160000</b>
		<b>Социальные отчисления:</b>		<b>48000</b>
		<b>Итого с отчислениями:</b>		<b>208000</b>

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Общий объем инвестиций в проект составит 1 670 000 руб. Среди ключевых затрат можно назвать расходы на покупку грузового автомобиля (600 тыс. руб.)

Финансовый план проекта разработан на трехлетнюю перспективу. Учтены все виды расходов студии, включая налоговые и социальные отчисления, фактор сезонности спроса. Ниже приведены постоянные затраты студии.

№	НАИМЕНОВАНИЕ	СУММА В МЕС., руб.
1	Арендная офиса	7000
2	Реклама	20000
3	Коммунальные платежи	1000
4	Телефония и интернет	1500
5	Коммерческие расходы	15000
7	Управленческие расходы	8000
8	Расходы на ГСМ	5000
	<b>Итого:</b>	<b>57 500 ₺</b>

# Риски и гарантии

Фактор риска	Вероятность наступления	Тяжесть последствий	Мероприятия
Не достижение плановых объемов продаж	низкая	средняя	Найм торгового представителя с опытом, продуманная маркетинговая политика на этапе подготовки, тщательная обработка рынка, установка эффективной ценовой политики
Резкое падение платежеспособности населения	низкая	высокая	Пересмотр предоставляемого спектра услуг, составление «антикризисного» предложения, минимизация издержек
Рост конкуренции	средняя	средняя	Создание прочных позиций на первом этапе работы, имиджевая реклама, установка прочных связей с клиентами на определенной территории деятельности
Финансовые трудности в межсезонье	средняя	средняя	Заблаговременное планирование бюджета с учетом спада продаж, кадровая политика с разделением на штатных и сезонных сотрудников
Затяжка реализации проектов по вине строительных компаний	средняя	средняя	Тщательный подбор ключевого подрядчика
Повышение стоимости строительных материалов	средняя	средняя	Мониторинг рынка, поддержание связей с альтернативными поставщиками материалов
Выход из строя компьютерного оборудования, потеря важной информации	низкая	средняя	Создание бэкапа, использование лицензионного ПО и антивирусных программ
Формирование отрицательного образа компании	низкая	высокая	Клиентоориентированный подход в работе, учет менталитета заказчиков, найм квалифицированных специалистов