

Студия графического
дизайна
FRESH DESIGN



АКТУАЛЬНОСТЬ

- Любое юридическое лицо, на первых этапах своего формирования, нуждается в такой услуге как оформление собственного фирменного стиля (товарный знак, логотип, лозунг, фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов) характеризовать ее целостность, уникальность. Возможности компьютерных программ и творческий подход дизайнеров в совокупности создадут полный необходимый графический образ фирмы, начиная с сайта, заканчивая ее визитками.



Целевая аудитория

- Идеальным потребителем для нашей студии будут являться организации, компании, учреждения (Юридические лица). Также люди (Физические лица) в возрастной группе от 18 - 50 лет со средним достатком.

80% - Юридические лица

20% - Физические лица

Основной целью студии является оказание услуг в сфере графического дизайна.

Общая стоимость проекта оценивается в 456 000 рублей. Средства, вкладываемые учредителем, составляют для полной реализации проекта – 92 000 рублей, а остальные 364 000 рублей привлекутся в форме кредита (12 % годовых в Сбербанке).

Срок окупаемости равен 6 месяцам



Планирование реализации проекта

- Проект планируется реализовать в форме деятельности ООО. Это позволит уменьшить налогообложение и упростит процесс финансовой отчетности. Руководителем компании является Дегтярёв Дмитрий Владимирович, студент 308-ой группы. На протяжении всей реализации проекта будет использована такая система налогообложения как УСН (Упрощенная система налогообложения)



Перечень товаров и услуг:

- **Разработка фирменного стиля включает в себя:**
 - разработка логотипа – 500 руб. ;
 - разработка цветовой гаммы фирменного стиля – 250 руб. ;
 - разработка фирменного шрифта названия бренда – 400 руб. ;
 - разработка фирменного бланка – 450 руб. ;
 - дизайн буклетов – 400 руб. ;
 - дизайн каталогов – 400 руб. ;
 - дизайн листовок – 400 руб.
- **Разработка дизайна рекламной продукции включает в себя:**
 - дизайн рекламных плакатов – 600 руб. ;
 - дизайн вывесок – 650 руб.
- **Разработка сувенирной продукции для населения включает в себя:**
 - оформление фотографий – 200 руб. ;
 - оформление открыток – 200 руб. ;
 - оформление фотокниг – 200 руб. ;
 - оформление фотоплакатов – 200 руб.

Примеры наших работ:



Визитная карточка:



Производственный план

○ Производственный план будет осуществляться в несколько этапов:

1. Закупка необходимого оборудования и материалов;
2. Доставка оборудования и материалов на рабочее место (в нашем случае это дома участников проекта, т.к. трата средств на аренду помещения, в наше время, стоит не дешево);
3. Налаживание дизайнерской деятельности.

Материалы и оборудование будет закупаться в специализированных организациях, магазинах или на специальных рынках.

Для доставки материалов и оборудования будет использоваться транспорт, который на начальных этапах будет заказываться у компании занимающейся грузоперевозками. Комплектующие заказываются в срок начала подачи рекламы.



Краткое содержание производственного процесса

1. Брифинг, он может включать в себя один или все эти этапы:

- Первоначальное неофициальное обсуждение целей проекта, сроков и бюджета между дизайнером и заказчиком.
- Официальные встречи для обсуждения проекта в деталях, уточнения технических вопросов.

2. Концепция, дизайн Разработка:

- Дизайнер внимательно изучает бриф.
- Дизайнер разрабатывает концепцию.
- Дизайнер и заказчик вместе оценивают представленные материалы на соответствие брифу(Уточнение).

3. Создание дизайн макета:

- Дизайнер готовит файлы и предоставляет заказчику макет;
- Заказчик либо утверждает макет и ставит свою подпись, либо просит внести правки.
- Последние доработки (клиентские правки, внесенные уже после утверждения макета, несут дополнительные временные затраты, поэтому делаются за дополнительную плату — этот момент должен быть оговорен заранее или прописан в договоре).



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

1. Единовременные затраты

№	Наименование расхода	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Сумма, руб.
1	ПК для дизайнера	3	70000	210000
2	Ремонт помещения	1	55000	55000
3	Подключение к интернету	1	6000	6000
4	Покупка инвентаря (комплект)	10	10000	100000
Итого				371000



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

2. Периодические затраты

№	Наименование расхода	Ед. измерения или кол-во	Стоимость, руб.	Сумма, руб.
1	Заработная плата работникам	3 чел.	12000	36000
2	Коммунальные платежи и Интернет	1 мес.	3000	3000
3	Амортизационные отчисления	1 мес.	15000	15000
4	Налоговые отчисления	1 мес.	5000	5000
5	Реклама	1 мес.	4500	4500
6	Прочие расходы	1 мес.	8000	8000
Итого				71500

Инструменты продвижения и удержания клиентов

> Группы в социальных сетях

- Качества, обозначенные в портрете нашего идеального потребителя, во многом совпадают с аудиторией социальных сетей прежде всего по своему возрастному критерию. Самое главное, что работа с аудиторией в социальных сетях позволяет получить от потребителя качественную обратную связь и оперативно реагировать на его предпочтения.

> Выстраивание партнерских отношений с фирмами в нашем городе

- Наша студия может стать подрядчиком для фирм, компаний, специализирующихся в различных отраслях. Если предложить таким компаниям выгодные условия сотрудничества, то можно значительно увеличить объём сбыта услуг студии

> “Сарафанное радио”

- После проведения всего комплекса маркетинговых мероприятий, планируется запустить стратегию «вирусного маркетинга», например, создать легенду о нашем заведении, которая будет передаваться из уст в уста и таким образом привлекать дополнительных клиентов.



РИСКИ

№	Риск (причина-риск-эффект)	Стратегия	Основной план	Отходной план
1	Низкая мотивация команды – нестабильность работы команды – потеря времени и клиентов;	Асепт	Проведение бесед с личным составом команды	Мотивировать работников премиями и повышениями в должностях
2	Нестабильная работа интернет провайдера – отсутствие интернет – связи для передачи информации – потеря клиентов, времени и денег;	Transfer	Оповестить провайдера, что внеплановое отключение интернета останавливает работу	Приобретение интернет-модема на случай отключения интернета
3	Техногенные катастрофы – выход из строя оборудования, порча имущества и т.д. – потеря денег на ремонт и покраску оборудования;	Mitigate	Откладывание денежных средств на ремонт и покупку оборудования	Страхование имущества
4	Изменение законов неблагоприятно влияющих на наш бизнес – политические и законодательные риски – возможная потеря денежных средств на изменение деятельности в соответствии с законодательством;	Mitigate	С данным риском мы ничего поделать не можем	
5	Изменение политико - экономической ситуации – неблагоприятное развитие фирмы – потеря клиентуры, также затраты на их привлечение;	Mitigate	С данным риском мы ничего поделать не можем	

РИСКИ

№	Риск (причина-риск-эффект)	Стратегия	Основной план	Отходной план
6	Потеря продукцией популярности – малый спрос на производящую продукцию, что приведет к недостаточному доходу – потеря денежных средств;	Ассепт	Изменение цен и качества оформления работ	Проведение разнообразных акций и конкурсов
7	Неприемлемое обращение с оборудованием – аварии на производстве, потеря оборудования – трата денег на ремонт и покупку нового оборудования;	Ассепт	Отметить, что ответственность за поломку лежит на сотрудниках	Проводить ежемесячный инструктаж по обращению с оборудованием
8	Наличие на рынке потребителя – монополиста – не удастся повлиять на цены – объемное увеличение затрат;	Mitigate	Понижение цен на продукцию	
9	Выход на рынок нового игрока – уход клиентуры к другим организациям – уменьшение доходов, потеря клиентов;	Mitigate	Просто держаться на высоте и не сдавать позиции в качестве оформления	
10	Внедрение новых технологий в наш бизнес – замена старого оборудования на новое – трата денежных средств на новое оборудование, потеря времени;	Mitigate	Откладывание денежных средств	



РИСКИ

№	Риск (причина-риск-эффект)	Стратегия	Основной план	Отходной план
11	Повышение курса доллара – операционный валютный риск, который приводит к росту цен на запчасти к оборудованию – большая трата денежных средств на покупку;	Mitigate	Иметь хорошие отношения с поставщиком оборудования, помогать друг другу	Откладывать денежные средства
12	Некачественное оформление работ – предпринимательский риск, который влияет на мнение клиента о нашей организации – потеря клиентов, денег и т.д.	Ассепт	Проведение курсов повышения квалификации	
13	Отключение электроэнергии (актуально для нашего города, особенно в зимнее время) – отключение питания оборудования – потеря времени, в следствии потеря клиентов и заработка;	Transfer	Установка генератора на случай отключения электроэнергии	

Слоган

Креативное оформление и
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ВАШИМ
желаниям!



Спасибо за внимание!

