

Психологический и юридический гайд-помощник для дизайнеров интерьера

Презентация стартап проекта

ГРУППА «INTERIOGUIDE»



Проблемы



Юридические аспекты профессии

- Несоблюдение нормативов и стандартов
- Проблемы с контрактами
- Авторские права и конфиденциальность



Психологические аспекты профессии

- непонимание потребностей клиента
- Стресс и перегрузка информацией
- Трудности в управлении эмоциями клиентов



Решения



Юридические аспекты профессии

InterioGuide помогает дизайнерам интерьера получить необходимые юридические и психологические знания, позволяя им быстро и эффективно решать возникающие вопросы. С помощью платформы дизайнеры могут задавать вопросы и получать консультации от специалистов, что позволяет им быть уверенными в своих действиях и минимизировать риски.



Психологические аспекты дизайна

Понимание психологии клиентов позволит дизайнерам создавать интерьеры, соответствующие их потребностям и предпочтениям. Информация о методах управления стрессом и эмоциями во время работы над проектами дизайна интерьера может помочь дизайнерам эффективно управлять своими эмоциями, сохраняя профессионализм и качество работы. Информация о психологии общения и управлении ожиданиями клиентов поможет дизайнерам эффективно общаться, понимать потребности клиентов, учитывать их предпочтения и вовлекать их в процесс принятия решений.



РЫНОК

Ключевые партнеры

Психологи и психотерапевты:

Сотрудничество с психологами поможет включить в гайд понимание психологических аспектов дизайна интерьера, таких как влияние окружения на эмоции и поведение людей, создание комфортного пространства и учет психологических потребностей клиентов.

Юристы и специалисты по праву:

Партнерство с юристами или юридическими консультантами позволит включить в гайд информацию о юридических аспектах работы дизайнеров интерьера, включая законодательство, права и обязанности, защиту от юридических рисков и составление договоров

Графические дизайнеры и иллюстраторы:

Сотрудничество с специалистами по графическому дизайну поможет создать визуальные элементы для гайда, такие как диаграммы, иллюстрации и дизайн страниц, что улучшит восприятие и понимание предоставляемой информации.

Консультанты по маркетингу и издательству:

Специалисты по маркетингу и издательскому делу могут помочь определить стратегию продвижения гайда, выбрать оптимальные платформы для его публикации и обеспечить максимальное распространение среди целевой аудитории.



Анализ конкурентов

	Анализ конкурентов	
Конкуренты	Преимущества	Недостатки
1. Interior Design School	Широкий выбор курсов, возможность получить сертификат по окончании курса, поддержка клиентов 24/7, доступная стоимость.	Некоторые курсы могут быть слишком сложными для начинающих, отсутствие возможности живого общения с преподавателями и однообразие дизайна сайта.
2. HomeAdvisor	Большой выбор услуг, доступные цены, удобство использования сервиса, наличие отзывов от клиентов.	Ограниченный выбор услуг для некоторых регионов, нет возможности для онлайн-обучения дизайну интерьера.
3. Houzz	Большое количество идей для дизайна, доступ к вдохновляющим фотографиям и видео, возможность общаться с другими дизайнерами и заказчиками.	Может быть сложно найти определенную информацию, так как сайт содержит много контента, отсутствие обучающих программ.
4. Decoratorist	Высокое качество курсов, разнообразие тем и направлений, возможность получить сертификаты об окончании курсов.	Высокая стоимость курсов, ограниченный доступ к некоторым курсам.
5. DesignSponge	Широкий выбор курсов, высокое качество обучения, доступная стоимость курсов.	Отсутствие сертификатов об окончании курсов, необходимость самостоятельного поиска преподавателей для индивидуальных консультаций.



Бизнес модель



Бизнес-модель Остервальдера - Пенье



Ключевые партнеры

1. Юридические компании
2. Психологи
3. Ведущие дизайнеры
4. Спикеры



Ключевые виды деятельности

1. Создание платформы, онлайн-гайда, как будущего помощника для дизайнера
2. Обучение юридической и психологической грамотности



Ключевые ресурсы

1. Навыки ораторского искусства
2. Выходы на ведущих дизайнеров
3. Навыки в дизайне
4. Выходы на дизайнерские, творческие мастерские



Ценностное предложение

Психологический аспект:

1. Сделать уникальный интерьер, соответствующий глубинным потребностям заказчика.
2. Отстроиться от конкурентов: предложить современную трендовую услугу.
3. Знать, как продать дизайн именно этому человеку.
4. Выстраивать эффективную коммуникацию

Юридический аспект:

1. Защита работы от эксплуатации
2. Обеспечение того, чтобы получать справедливую компенсацию за свою работу
3. Как избежать случайных нарушений закона



Взаимоотношения с клиентами

1. Онлайн/Офлайн встречи
2. Тренинги, брифинги
3. Беседы
4. Видеообучение



Каналы сбыта

Социальные сети:

1. Telegram-канал
 2. Instagram-канал
- Платформы: Youtube Rutube
Официальный сайт команды



Потребительские сегменты

1. Начинающие дизайнеры, архитекторы, проектировщики, выпускники художественных ВУЗов, институтов, колледжей.
2. Творческие личности, которые только идут в индустрию дизайна (дизайна интерьера)



Структура издержек

1. Аренда помещений для встреч
2. Реклама на социальных платформах



Структура доходов

1. Готовый продукт
2. Новые профессиональные лица в индустрии дизайна



Потребность в инвестициях

Оценить точную сумму инвестиций для реализации проекта создания психологического и юридического гайда для дизайнеров интерьера сложно из-за его специфики и переменных факторов, таких как масштаб проекта, уровень детализации контента, затраты на маркетинг, оплата консультантов и специалистов, техническая поддержка и другие.

Однако, для общего представления примерных затрат можно указать диапазон суммы, который может быть потребен для подобного проекта:

- **Исследования и контент:** От нескольких десятков тысяч до сотен тысяч рублей или более в зависимости от объема исследований и уровня экспертизы, которую необходимо привлечь.
- **Редактирование и дизайн:** От нескольких десятков тысяч до нескольких сотен тысяч рублей для оплаты редакторов, дизайнеров и создания визуального контента.
- **Техническая поддержка:** Разработка сайта, программное обеспечение и хостинг могут обойтись от нескольких десятков тысяч до сотен тысяч рублей.
- **Маркетинг и продвижение:** Рекламные кампании и PR могут потребовать от нескольких десятков тысяч до сотен тысяч рублей или даже больше в зависимости от масштаба маркетинговых усилий.
- **Консультации и обучение:** Затраты на разработку обучающих программ, воркшопов и семинаров могут также варьироваться от нескольких десятков тысяч до сотен тысяч рублей.



ГРУППА «INTERIOGUIDE»

Наша КОМАНДА



Ушакова Дарья

Генератор идей



Тимошенко Ева

Исследователь



Гуссамова Гузель

Разработчик



ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

Определение целей и потребностей:

Определение основных целей проекта и потребностей вашей целевой аудитории. Опросы, исследования рынка и обратная связь от потенциальных пользователей могут помочь лучше понять, какие именно аспекты (психологические, юридические) должны быть включены в гайд.

Создание общего плана:

Разработать общий план содержания гайда, определите его структуру, тематику и ключевые разделы. Решить, будет ли это электронная книга, онлайн-ресурс, курс или другой формат.

Разработка контента: На основе собранной информации разработайте контент гайда. Это может включать тексты, диаграммы, визуальные материалы, примеры и т.д.

Исследования и сбор контента:

Проведите исследования и соберите информацию по психологическим и юридическим аспектам дизайна интерьера. Рассмотрите возможность сотрудничества с экспертами в этих областях для получения качественной информации.



ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

Дизайн и оформление:

Работать над дизайном и оформлением гайда. Это включает в себя создание визуального стиля, выбор графических элементов, изображений и других деталей, делающих гайд привлекательным и удобным для восприятия.

Тестирование и корректировка:

Провести тестирование гайда с представителями вашей целевой аудитории или экспертами для получения обратной связи. Внести коррективы и улучшения, если это необходимо.

Распространение и обратная связь:

Запустить гайд и следить за обратной связью от пользователей. Важно собирать отзывы и анализировать данные для постоянного улучшения и обновления гайда в будущем.

Маркетинг и продвижение:

Разработать стратегию маркетинга и продвижения гайда. Это может включать в себя создание веб-сайта или лендинга, привлечение внимания через социальные сети, партнерские программы или другие маркетинговые инструменты.



Спасибо!