

Dream Loft

Краткое описание проекта:

- Общая зона, разделенная на 4 территории-стихии, в каждой из которых есть стационарные развлечения.
- Индивидуальные комнаты (с шумоизоляцией и потрясающим, погружающим в мечты и раздумья дизайном)

Проблема

- ежедневная загруженность человека работой, избыточным потоком информации со стороны СМИ, интернета;
- отсутствие пространства, изолирующего от информационного шума, позволяющего раскрыть себя;

Решение

- В Dream loft будут проводиться тематические мероприятия: показы, тренинги, мастер-классы и т.д, которые, несомненно, должны и будут соответствовать идее нашего проекта "Мечта".
- Ценность №1: атмосфера "другого мира", отрыв от реальности, серых будней, новые впечатления, активизация мысли, мечтательности (посредством индивид-х комнат, чей дизайн выполнен на основе книг по психологии и НЛП).
- Ценность №2: позволяющие расширять круг общения, обогащаться знаниями и умениями, получать удовольствие от творчества, расширять круг контактов, находить единомышленников, и т.д

Целевая аудитория

- Аудитория объединяющая 2 кластера:
Творцы
Интеллектуалы
Возраст ЦА колеблется от 16 до 40 лет
Наша аудитория это те кто умеет мечтать
и хочет воплотить их в жизнь.

Конкуренты:

1. Коворкинг помещения. (Циферблат, Этажи)
2. Арт помещения
3. Лофт проекты (Ткачи)

Монетизация:

Основной вид дохода :

1. Оплата за пребывание в общей зоне min. оплата за 1 час (прим. 100руб) + дальнейшая оплата по времени
2. Отдельная плата за пребывание в индивидуальной комнате (прим. 300-500руб/час)

Дополнительный доход:

1. Предоставление помещений в аренду для небольших встреч, переговоров и т. д (+ B2B сектор), корпоративные мероприятия.
2. Плата за участие в тренинге, мастер-классе и др. мероприятиях
3. Продажа абонементов на тематические мероприятия (на месяц)
4. Продажа элитного кофе, чая
5. Продажа брендированных: сувениров, интересных штук на тему мечты...
6. Фонд развития "Dream Loft" (благотворительные взносы клиентов)

Возможности :

1. Ввод клубных карт и ежемесячных/ежегодных взносов участников клуба
2. Продажа рекламных площадей
3. Онлайн трансляции тренингов и семинаров

SWOT

S (Сила)

- +минимальность первоначальных вложений
- +большие возможности для расширения продуктового портфеля
- +широкий возрастной диапазон целевой аудитории
- +тематическая направленность пространства, создающая возможности для формирования Community постоянных клиентов
- +уникальность интерьерных решений, собранных на одной площадке
- +ориентированность как на индивидуальных клиентов, так и на группы
- +тематика пространства, позволяющая создать конкурентное преимущество, дать четкое отличие от конкурентов
- +ценовая политика, позволяющая отсеять нежелательных потребителей, выходящих за рамки целевой аудитории

W (Слабости)

- +необходимость информационной подготовки клиента: формулирование ценности
- +ценовая политика, которая может вызвать отрицательную реакцию у клиентов на первоначальных этапах

O (Возможности)

- +возросшая популярность лофт-пространств
- +развивающийся рынок, не перенасыщенный предложением
- +возможность сотрудничества с компаниями, предоставляющими комплементарные услуги

T (Угрозы)

- +правовая сторона эксплуатации бывших промышленных объектов
- +трудность поиска лофт-пространства с хорошим видом, расположенного в шаговой доступности от метро

SMART

- S (specific) – Лофт с общей зоной для общения и обмена интересной информацией, также разделенный на индивидуальные секции-комнаты, с разными конфигурациями для работы и отдыха.
- M (measurable) - Аренднуемое помещение площадью 300-500 м²
- A (achievable) - Запрошенное производственное помещение в центре города рядом с метро
- R (rewarding) - Культовое место для творческих и мыслящих людей.
- T (time bound) - Запуск проекта середина января.

Mind map

Финансовый план

- Расчет себестоимости
- Ведение финансовой и налоговой отчетности
- Расчет з/п, затрат на аутсорсинг
- Поиск дополнительных доходов
- Разработка бизнес плана
- Корректировка графика работы

Организационный план

- Найм рабочей силы
- Поиск дизайнеров/поставщиков/строй материалов
- Поиск помещения
- Определение годности помещения с юр стороны, ГОСТы
- Определение графика работы
- Оформление и ведение с юр стороны (регистрация лицензии разрешения и т.д.)
- Составление расписания работы

Mind map

Производственный план

- Определение количества персонала
- Разработка ПО меню
- Закупка техники и ОС, расходных материалов
- Определение фактической годности помещения
- Организация ремонта помещения
- Разработка бизнес плана

Маркетинговый план

- Поиск спонсоров, инвесторов
- Исследование ЦА
- Привлечение звезд и знаменитых людей
- Анализ рынка и конкурентов
- Разработка бизнес плана/маркетинговой стратегии
- Аргументация выгодного сотрудничества с «дрим лофт»
- Создание и продвижение легенды организации
- Создание сайта/СММ
- Формулировка УТП
- Формирование бренда
- Составление расписания работы

Общая комната

- Общая зона, разделенная на 4 территории-стихии, в каждой из которых есть стационарные развлечения.

книги, головоломки, мольберт с красками, пианино (или синтезатор с наушниками), бумага для запуска корабликов по воде, удочка =), трава вместо пола в стихии земли и т.д

+ Функционирует бар с ассортиментом напитков и выпечкой.

+ Глушилка моб. связи и соц. сетей

+ "Тихий час" по расписанию.

Идеи индивидуальных комнат:

- Детская комната для взрослых с шариками
- Комната с муз. Инструментами (+ корпоративы)
- Комната для снятия стресса
- «Гаражная» комната
- «Пляж»
- Комната для боди-арта (+ корпоративы)
- Комната для писателей



3-2=4



















