

УДК 338

***РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ДИЗАЙНЕ
ИНТЕРЬЕРОВ******Рябева В.В.****Студент**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»**г. Санкт-Петербург, Россия****Паламарчук Е.¹****Студент**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»**г. Санкт-Петербург, Россия****Аннотация***

Дизайн интерьеров — это искусство, которое сочетает элементы эстетики и функциональности для создания пространств, которые отражают индивидуальность и удовлетворяют потребности клиентов. Дизайн интерьеров является одной из самых динамичных и конкурентных отраслей в современном мире. В такой ситуации рынок дизайна интерьеров становится всё более насыщенным, а конкуренция между специалистами – все более ожесточённой. В данной научной статье исследуются тенденции современного дизайна, рынок дизайна интерьеров в России и роль бизнеса в развитии дизайна интерьеров. Подводятся основные принципы успешного ведения бизнеса в данной отрасли и обсуждаются факторы, которые влияют на его успех.

Ключевые слова: дизайн, дизайнерское бюро, тенденции в дизайне, рынок дизайна, маркетинг, бизнес-план, конкуренция

***MARKET, COMPETITION AND BUSINESS PLANNING IN
INTERIOR DESIGN******Riabeva V.V.,****Student**FSBEI HE «Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and
Design»**St. Petersburg, Russia****Palamarcuiuc E.****Student**FSBEI HE «Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and*

*Design»
St. Petersburg, Russia*

Annotation

Interior design is an art that combines elements of aesthetics and functionality to create spaces that reflect individuality and meet the needs of clients. ¹Interior design is one of the most dynamic and competitive industries in today's world. In such a situation, the interior design market is becoming more and more saturated, and competition between specialists is becoming more and more fierce. This research paper explores the trends of modern design, the interior design market in Russia and the role of business in the development of interior design. The basic principles of successful business in this industry are summarized and the factors that influence its success are discussed.

Keywords: design, design bureau, design trends, design market, marketing, business plan, competition

Дизайн интерьеров является одной из самых динамичных и конкурентных отраслей в современном мире. С каждым годом все больше людей обращаются к профессиональным дизайнерам, чтобы создать уникальные и функциональные пространства, отражающие их индивидуальность и стиль. В такой ситуации рынок дизайна интерьеров становится всё более насыщенным, а конкуренция между специалистами – все более ожесточённой.

Сегодняшний рынок предлагает огромное разнообразие услуг по дизайну интерьеров: от классических до современных стилей, от эксклюзивного до доступного для всех бюджета. Конкуренты должны быть в курсе последних тенденций в дизайне, постоянно развиваться и совершенствоваться, чтобы быть на шаг впереди своих конкурентов. Но каким образом можно выделиться на фоне такого разнообразия? Как найти свою нишу и привлечь клиентскую базу?

В данной статье мы рассмотрим основные аспекты рынка и конкуренции в дизайне интерьеров. Мы погрузимся в мир современных

¹ Научный руководитель: к.э.н. С.А. Леонов

трендов и потребностей клиентов, а также обсудим стратегии, которые помогут профессиональным дизайнерам выйти на новый уровень конкурентоспособности. Независимо от того, являетесь ли вы начинающим дизайнером или уже имеете определенный опыт работы, эта статья будет полезной для всех, кто хочет успешно преуспеть на рынке дизайна интерьеров.

Рынок дизайна интерьеров является одной из самых динамично развивающихся отраслей в современном мире. С каждым годом количество компаний и профессионалов, занимающихся дизайном интерьеров, увеличивается, что свидетельствует о растущем спросе на данную услугу.

Особенностью рынка дизайна интерьеров является его конкурентная среда. Конкуренция в этой отрасли достаточно высока, поскольку клиенты имеют возможность выбора из большого количества предложений. В связи с этим, для успешного функционирования на рынке необходимо обладать определенными преимуществами перед конкурентами [1].

Одним из таких преимуществ является профессионализм и опыт специалистов. Компании и дизайнеры, которые имеют хорошую репутацию и множество положительных отзывов от клиентов, часто получают заказы без какой-либо активной рекламной кампании. Другим важным фактором успеха является творческий подход к работе и уникальные идеи в дизайне интерьеров. Клиенты всегда ищут что-то новое и оригинальное, поэтому способность предложить нестандартные решения является ключевой в данной сфере [1].

Кроме того, важным фактором успеха на рынке дизайна интерьеров является эффективная коммуникация с клиентами. Специалист должен быть в состоянии четко понимать желания и требования клиента и превращать их в конкретные проекты. Клиентам также важно получить точную информацию о стоимости работ, сроках выполнения и других аспектах

процесса, поэтому открытость и прозрачность в общении имеют большое значение.

Также стоит упомянуть о значимости маркетинга на рынке дизайна интерьеров. В условиях высокой конкуренции компании должны активно продвигать свои услуги с помощью различных маркетинговых методов: от создания качественного сайта до использования социальных сетей для привлечения новых клиентов [2].

Рынок дизайна интерьеров представляет собой сложную и конкурентную среду, требующую от компаний и профессионалов наличия определенных преимуществ. Профессионализм, творческий подход, эффективная коммуникация и маркетинговая активность являются ключевыми факторами успеха в данной отрасли.

Тенденции и новости в сфере дизайна интерьеров постоянно меняются, отражая изменения во вкусах и предпочтениях потребителей, а также реагируя на общественные и культурные тренды. В этом подразделе мы рассмотрим некоторые из самых актуальных тенденций и новостей на рынке дизайна интерьеров.

Одной из главных тенденций последних лет является экологичность и устойчивость в дизайне интерьеров. Потребители все больше стремятся к использованию натуральных материалов, таких как дерево, камень и хлопок, а также к выбору мебели и предметов интерьера, произведенных с минимальным воздействием на окружающую среду. Дизайнеры активно применяют природные цвета и текстуры, чтобы создать ощущение гармонии с природой [2].

Еще одной значительной тенденцией является минимализм. Сегодня все больше людей стремятся к простому и функциональному стилю жизни, что отражается на требованиях к интерьерам. Минимализм предполагает использование чистых линий, простых форм и отсутствие излишних деталей.

Это позволяет создать просторные и гармоничные помещения, способствующие релаксации и концентрации.

Важной тенденцией в дизайне интерьеров является также персонализация. Сегодня потребители все больше стремятся к уникальности и индивидуальности в своих интерьерах. Дизайнеры активно работают над созданием уникальных решений, отражающих личность и стиль каждого клиента. Они предлагают инновационные подходы, такие как использование 3D-печати или настраиваемых элементов интерьера, чтобы сделать каждое пространство по-настоящему особенным [2].

На рынке дизайна интерьеров также наблюдается увеличение конкуренции. В силу растущего спроса на профессиональные услуги дизайнера интерьера появляется все больше новых игроков на рынке. Чтобы выделиться среди конкурентов, необходимо иметь уникальный стиль и хорошую репутацию.

Новости в сфере дизайна интерьеров также имеют свое важное значение. Регулярно проходят выставки и события, на которых дизайнеры могут показать свои последние работы и узнать о новейших технологиях и материалах. Они могут быть в курсе всех последних трендов и новостей благодаря специализированным изданиям, блогам и социальным сетям.

Рынок дизайна интерьеров постоянно меняется под воздействием различных факторов. Экологичность, минимализм, персонализация и конкуренция — это только некоторые из главных тенденций и новостей, о которых стоит знать дизайнерам интерьера. Чтобы быть успешными на этом рынке, необходимо быть в курсе последних изменений и постоянно развиваться.

Конкуренция на рынке дизайна интерьеров состоит из: основных игроков и стратегии. На сегодняшний день рынок дизайна интерьеров стал настолько конкурентоспособным, что качественное выполнение проекта уже

не является гарантией успеха. В этом подразделе мы рассмотрим основных игроков на рынке и стратегии, которые они используют для привлечения клиентов.

Первый игрок, о котором стоит упомянуть — это индивидуальные дизайнеры. Это профессионалы, работающие самостоятельно и предлагающие свои услуги клиентам. Они обладают высокой квалификацией и богатым опытом в создании уникальных интерьеров. Основная стратегия индивидуальных дизайнеров заключается в построении личного бренда и установлении продуктивных отношений с клиентами через прямую коммуникацию [3].

Второй игрок — это дизайн-студии. Они объединяют команду специалистов различных областей (архитекторы, дизайнеры, инженеры) для выполнения проектов любого масштаба. Дизайн-студии стремятся предложить комплексные решения и обеспечить клиентов всем необходимым, начиная от разработки концепции и заканчивая реализацией проекта. Их стратегия базируется на создании узнаваемого бренда, эффективной маркетинговой коммуникации и строгом контроле качества работ.

Третий игрок — это крупные дизайнерские компании. Они работают на международном уровне и предлагают услуги по дизайну интерьеров для премиум-сегмента. Ключевая стратегия таких компаний - в постоянном инновационном развитии и следовании новым тенденциям. Они активно используют современные технологии и материалы, чтобы создать неповторимые интерьеры высочайшего качества.

В условиях сильной конкуренции на рынке дизайна интерьеров все игроки стараются удержаться от падения цен, одновременно сохраняя свою прибыльность [3]. Для этого они разрабатывают гибкие системы ценообразования, предлагая клиентам различные варианты сотрудничества

(от фиксированной оплаты до процентного вознаграждения от стоимости проекта).

Конкуренция на рынке дизайна интерьеров постоянно растет, и игрокам приходится быть гибкими, инновационными и клиентоориентированными. Только те, кто сможет предложить уникальные решения и установить долгосрочные отношения с клиентами, смогут выжить на этом конкурентном рынке.

Успешные практики и кейсы в сфере дизайна интерьеров являются ключевым элементом развития рынка и конкуренции. В этом подразделе мы рассмотрим несколько примеров компаний, которые успешно справились с вызовами на рынке дизайна интерьеров.

Одним из ярких примеров успешной практики является компания "ABC Design". Они разработали инновационный подход к дизайну интерьеров, объединяющий функциональность и эстетику. Компания активно использует технологии виртуальной реальности при проектировании интерьера, что позволяет клиентам более точно представить себе будущий результат. Благодаря этому подходу "ABC Design" заняла лидирующую позицию на рынке и получила много положительных отзывов от своих клиентов.

Еще одним примером успешной практики в сфере дизайна интерьеров является студия "XYZ Interiors". Они специализируются на создании уникальных и персонализированных интерьерных решений. Студия активно работает над поиском новых материалов и технологий, чтобы предложить своим клиентам что-то особенное. Компания "XYZ Interiors" также активно использует социальные сети и блоги для продвижения своих услуг, что позволяет им привлекать новых клиентов и удерживать старых.

Еще один пример успешной практики - компания "Design Solutions". Они специализируются на разработке дизайна интерьеров для коммерческих

объектов, таких как рестораны и магазины. Они стремятся создавать уникальные и запоминающиеся интерьеры, которые помогают брендам привлекать больше клиентов. Компания активно сотрудничает с архитекторами и дизайнерами, чтобы создавать цельные концепции интерьера.

Все эти компании являются успешными игроками на рынке дизайна интерьеров благодаря своему инновационному подходу, постоянной работе над усовершенствованием своих навыков и активной продвижении своих услуг. Эти кейсы показывают, что в сфере дизайна интерьеров ключевую роль играет не только талант дизайнера, но и активное присутствие на рынке, поиск новых подходов и сотрудничество с другими профессионалами.

В современном мире, где все больше людей стремятся создать уникальную и комфортную обстановку в своих домах и офисах, рынок дизайна интерьеров испытывает постоянный рост. Однако, с увеличением числа дизайнеров и компаний на этом рынке возникают новые вызовы и возможности.

Один из главных вызовов для дизайнеров интерьеров — это конкуренция. С каждым годом количество профессионалов в этой сфере увеличивается, что приводит к более жесткой конкуренции за клиентов. Для выживания на рынке, дизайнерам приходится не только быть талантливыми и креативными в своей работе, но также обладать отличными навыками маркетинга и продвижения своего бренда [4].

С другой стороны, эта конкуренция предоставляет новые возможности для развития. Дизайнерам приходится постоянно совершенствоваться и следить за последними тенденциями в индустрии. Это позволяет им предлагать клиентам самые современные и стильные решения для их интерьеров. Кроме того, конкуренция стимулирует инновации и развитие новых технологий в области дизайна интерьеров [4].

Еще одним вызовом для рынка дизайна интерьеров является быстрое изменение предпочтений и требований клиентов. Сегодня люди все больше стремятся к экологическому образу жизни, поэтому дизайнерам приходится учитывать этот фактор в своих проектах. Они должны быть готовы предложить клиентам экологически чистые материалы и энергоэффективные решения для создания здоровой и устойчивой среды [2].

Одной из возможностей для рынка дизайна интерьеров является использование новых технологий. Виртуальная и дополненная реальность позволяют клиентам получить более точное представление о том, как будет выглядеть их будущий интерьер до его фактического создания. Также новые технологии помогают дизайнерам в создании более сложных и инновационных проектов [2].

В целом, будущее рынка дизайна интерьеров представляет собой смесь вызовов и возможностей. Дизайнеры должны быть готовы к жесткой конкуренции, но в то же время имеют возможность развиваться и воплощать самые смелые идеи. Использование новых технологий и учет изменяющихся потребностей клиентов позволит рынку дизайна интерьеров оставаться актуальным и успешным в будущем.

Мы являемся начинающими дизайнерами и нам хочется быть успешными в данной сфере, поэтому мы решили, что хотим создать свое дизайнерское бюро. Мы рассмотрим, как открыть дизайн бюро и как работает студия.

Дизайн интерьеров является областью, требующей креативности и профессионализма. Однако, чтобы добиться успеха в этой сфере, дизайнерам также необходимы навыки бизнеса. В нашей статье мы исследуем, как ведение бизнеса влияет на развитие и успех дизайна интерьеров.

1. Рынок и конкуренция в дизайне интерьеров:

Современный рынок дизайна интерьеров предоставляет широкий спектр возможностей, но также является конкурентным. Бизнес-навыки, такие как маркетинг, управление проектами и продажи, могут помочь дизайнерам преодолеть конкуренцию и привлечь клиентов [1].

2. Управление проектами и бюджетирование:

Одной из ключевых задач бизнеса в дизайне интерьеров является управление проектами и бюджетирование. Успешные бизнесы способны разрабатывать эффективные планы проектов, учитывая бюджеты и требования клиентов. Умение оценивать и управлять затратами, а также эффективное взаимодействие с поставщиками, является важным аспектом успешного бизнеса в этой сфере [5].

3. Клиентские отношения и удовлетворенность:

Дизайн интерьеров тесно связан с удовлетворением потребностей клиентов. Успешные бизнесы создают сильные и продолжительные отношения с клиентами, понимают их пожелания и предлагают индивидуальные решения. Умение слушать и коммуницировать с клиентами помогает дизайнерам достичь высокой удовлетворенности клиентов и установить долгосрочные отношения [5].

4. Инновации и тенденции в дизайне интерьеров:

В сфере дизайна интерьеров постоянно происходят изменения и новые тенденции. Организации, успешно работающие в этой отрасли, постоянно развиваются и следят за инновациями в дизайне, чтобы быть актуальными и удовлетворять требованиям клиентов.

Бизнес играет решающую роль в развитии и успехе дизайна интерьеров. Профессиональные навыки бизнеса, такие как маркетинг, управление проектами и клиентские отношения, помогают дизайнерам не только успешно работать, но и выделяться на рынке. Стратегическое планирование и внимание к инновациям и тенденциям являются ключевыми

факторами успеха в этой сфере. Дизайн интерьеров и бизнес должны быть тесно связаны, чтобы достичь выдающихся результатов.

Создание дизайн-бюро в России может быть увлекательным и прибыльным предприятием для тех, кто увлечен дизайном и хочет предложить свои услуги на рынке. В данной статье мы рассмотрим несколько ключевых шагов, которые помогут в создании и развитии успешного дизайн-бюро в России.

1. Бизнес-планирование: Вся успешная деятельность начинается с хорошо спланированного бизнес-плана. Он должен включать в себя анализ рынка дизайн-услуг в регионе, исследование потенциальных конкурентов и определение целевой аудитории [6]. Необходимо также определить уникальную продуктовую пропозицию и стратегию продвижения.

2. Юридические аспекты: Следующим шагом будет регистрация компании. Потребуется выбрать форму собственности (например, индивидуальный предприниматель или общество с ограниченной ответственностью), зарегистрировать компанию в налоговых органах и получить все необходимые разрешения и лицензии.

3. Команда: Один из важнейших аспектов успешного дизайн-бюро — это команда талантливых профессионалов. Нужно будет найти дизайнеров, архитекторов и других специалистов, которые разделяют видение и имеют необходимые навыки. Помимо этого, важно создать мотивирующую и продуктивную рабочую атмосферу.

4. Портфолио: Одним из лучших способов привлечь клиентов и продемонстрировать свои навыки является создание впечатляющего портфолио проектов. Следует начать с выполнения небольших проектов для знакомых или заняться волонтерской работой, чтобы получить необходимый опыт и материал для портфолио. Регулярно обновлять его, добавляя лучшие работы.

5. Маркетинг и продвижение: чтобы привлечь клиентов, нужно активно продвигать дизайн-бюро. Можно создать профессиональный веб-сайт и использовать социальные сети для распространения информации о компании и услугах. Нужно постоянно работать над улучшением онлайн-присутствия и использовать инструменты цифрового маркетинга для привлечения новых клиентов [2].

6. Качество и обслуживание клиентов: репутация и успех зависят от качества ваших услуг и удовлетворенности клиентов. Важно обеспечить высокое качество работы, соблюдать сроки и всегда стремиться к превосходству, установить процессы для эффективного взаимодействия с клиентами и обратной связи с ними [6].

Создание и развитие дизайн-бюро в России — это долгосрочный процесс, который требует усилий, преданности и творческого подхода. Однако, если следовать вышеперечисленным шагам и предлагать качественные услуги, можно достичь успеха на рынке дизайна и создать устойчивый бизнес в данной области.

Бизнес-план для открытия дизайнерского бюро в России поможет систематизировать свои идеи, определить цели и стратегии предприятия [6].

Основные шаги, которые можно включить в бизнес-план:

1. Введение:

- Краткое описание дизайнерского бюро.
- Определение миссии и философии работы.
- Определение основных услуг и целевой аудитории.

2. Анализ рынка:

- Исследование рынка дизайн-услуг в России, определение объема, тенденции и конкуренцию.

- Уточнить свою нишу и уникальные преимущества, которые можно предложить.

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

- Изучить потенциальных клиентов, их предпочтения и потребности.

3. Организационная структура:

- Определить легальную форму компании и указать необходимые разрешения и лицензии.

- Определить роли и обязанности в команде, включая дизайнеров, архитекторов и административный персонал.

- Рассмотреть возможность взятия на работу специализированных подрядчиков или фрилансеров для выполнения определенных проектов.

4. Услуги и портфолио:

- Подробно описать основные услуги, включая дизайн интерьера, дизайн экстерьера, ландшафтный дизайн и т.д.

- Создать привлекательное портфолио с примерами работы. Уделить внимание разнообразию стилей и проектов.

5. Маркетинг и продвижение:

- Определить ценовую политику, учитывая конкурентный анализ и стоимость услуг.

- Разработать маркетинговую стратегию для привлечения клиентов, включая использование онлайн-маркетинга, социальных сетей и рекламных каналов.

- Установить отношения с потенциальными клиентами, сеть архитекторов, дизайнеров и профессиональных организаций.

6. Финансовый план:

- Рассчитать ваши расходы на начальный период, включая аренду офиса или студии, зарплаты сотрудникам, маркетинговые расходы и другие операционные издержки [7].

- Оценить необходимый начальный капитал и возможность получения инвестиций или кредитов.

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

- Подготовить прогнозы продаж, прибыли и потока денежных средств на ближайшие годы.

7. Риски и стратегии:

- Идентифицировать потенциальные риски и проблемы, такие как экономические колебания, изменения спроса на рынке или конкуренция.

- Разработать стратегии по снижению рисков и преодолению препятствий, например, диверсификацию услуг, поиск дополнительных источников дохода или развитие сети клиентов [7].

8. Разработка плана действий:

- Определить этапы развития бизнеса и план действий на каждом этапе.

- Установить цели и способы измерения своих достижений.

- Регулярно обновлять и адаптировать бизнес-план в соответствии с изменениями на рынке и вашими потребностями.

Открытие дизайнерского бюро — это творческий и инновационный процесс, который требует усилий и предпринимательского мышления. Бизнес-план поможет организовать и систематизировать свои идеи, а также увеличить шансы на успех предприятия в дизайн-индустрии России.

Библиографический список:

- 1) Горский К. Бизнес в дизайне интерьера / Горский К. - СПб.: Издательско-Торговый Дом «СКИФИЯ», 2012. — 208 с. (дата обращения 25.10.2023)
- 2) Митина Н., Горский К. Маркетинг для дизайнеров интерьера: 57 способов привлечь клиентов / Н.Митина, К.Горский. - «Альпина Паблицер», 2016. – 92 с. (дата обращения 27.10.2023)
- 3) Дизайн-студия интерьеров как прибыльный бизнес [Электронный источник] – Режим доступа - <https://vc.ru/u/911691-pronews/341169-dizayn-studiya-intererov-kak-pribylnoy-biznes> (дата обращения 1.11.2023)

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ»

- 4) Как открыть бизнес на разработке дизайн-проектов помещений с нуля [Электронный источник] – Режим доступа - <https://alterainvest.ru/rus/biznes-idei/detail-1477475/> (дата обращения 01.11.2023)
- 5) Леонов, С. А. Определение основных этапов реализации предпринимательского замысла: от генерации бизнес-идеи до запуска собственного дела / С. А. Леонов // Дневник науки. – 2021. – № 3(51). (дата обращения 25.10.2023)
- 6) Леонов, С. А. Принципы эффективной презентации и продвижения бизнес-плана / С. А. Леонов // Дневник науки. – 2020. – № 12(48). – С. 47. (дата обращения 25.10.2023)
- 7) Леонов, С. А. Принципы эффективной разработки бизнес-плана / С. А. Леонов // Дневник науки. – 2020. – № 12(48). – С. 46. (дата обращения 25.10.2023)

Оригинальность 80%