

Бизнес-идея: озеленение и фитодизайн пространств

На территории вашего центра мы предлагаем вам проект под логотипом товарного знака .

Вы получили готовую работающую идею.Лицензия на СТМ в регионе будет заключена только с вами как с якорным партнёром.

Зимняя локация отдела ..Летняя позволяет на ваших территориях под брендом и слоганом *Юж-Юж Вкус там,где ты!* Предоставить событийное мероприятием Ярмарку саженцев ,рассады,живых цветов,деревьев,растений на открытом воздухе.

С уважением мультиотраслевой бренд охраняемого товарного знака и его слогана.

<https://brend-market.ru/>

<https://юж-юж-инфо.рф/>

Концепция и целевая аудитория

Бизнес ориентирован на три ключевых сегмента.

B2B: офисы, административные здания и представительства, где озеленение формирует имидж и повышает продуктивность. B2C: частные клиенты для интеграции композиций в домашний интерьер. B2G: государственные учреждения, требующие стандартизированных решений по оформлению пространств.



Продуктовое предложение: от сухоцветов
до живых деревьев

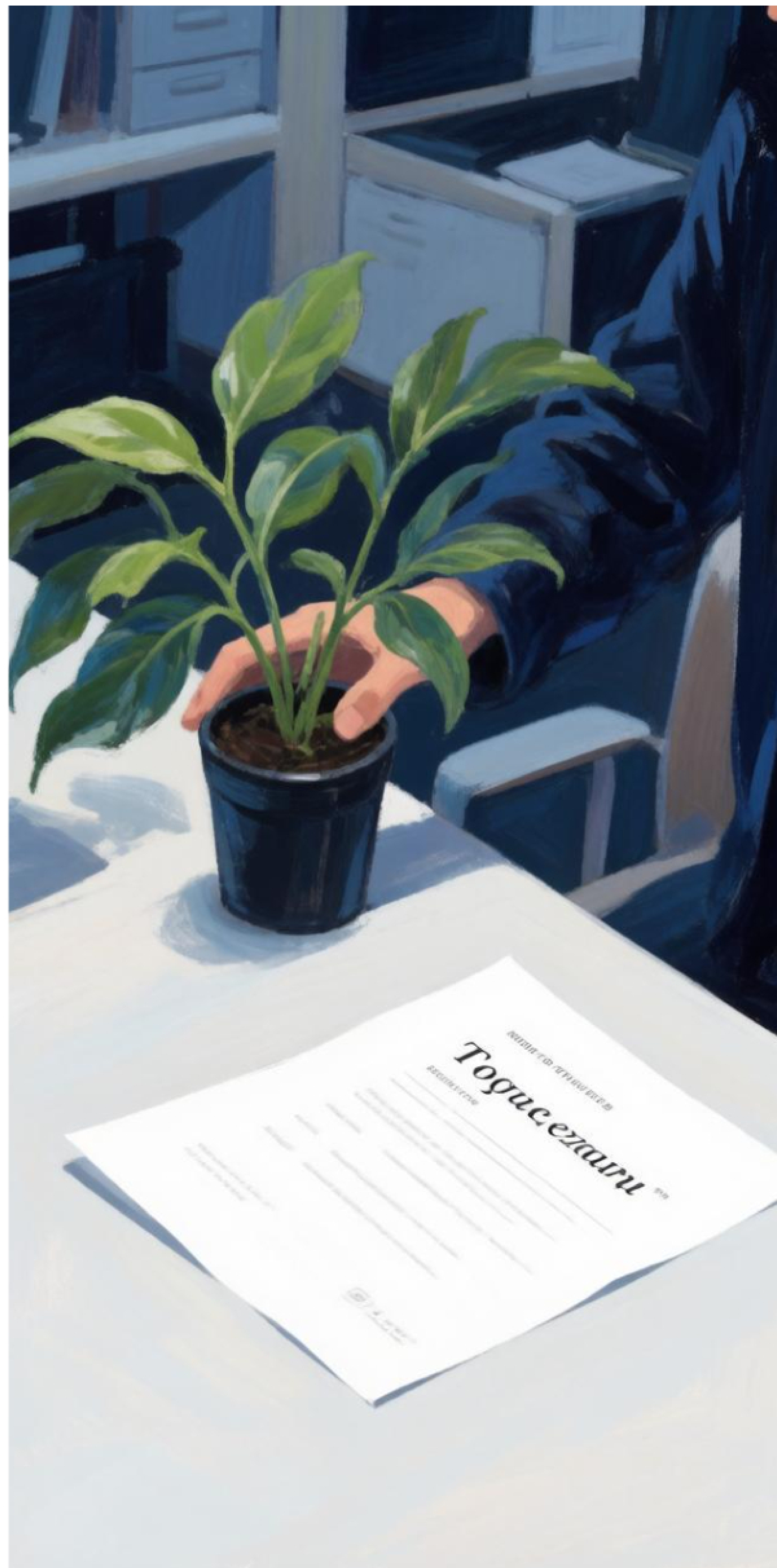


Мы формируем комплексное предложение, включающее долговечные композиции из сухоцветов, не требующие ухода, и живые деревья для зонирования и улучшения микроклимата. Каждое решение интегрируется в существующий дизайн-проект, учитывая стилистику и функциональные задачи пространства. Это позволяет создать эстетичную и здоровую среду для работы и жизни.

Операционная модель: поставки, сервис,
проектирование

Поставки: прямые контракты с оранжереями
и поставщиками сухоцветов для контроля
качества и себестоимости. Сервис: монтаж,
регулярное обслуживание и плановая замена
растений по SLA. Проектирование: разработка
индивидуальных планов озеленения
с интеграцией в дизайн-проект, 3D-
визуализация и смета.





Ключевые выводы: рыночные возможности
и бизнес-модель

Рынок фитодизайна активно растет, движимый
глобальным трендом на экологичность
и благополучие в пространстве. Бизнес-модель
строится на регулярных сервисных контрактах,
обеспечивая прогнозируемую выручку за счет
монтажа и обслуживания. В нише комплексных
B2B-решений наблюдается низкая конкуренция,
что создает окно возможностей для быстрого
захвата доли рынка.

Следующие шаги: от концепции к реализации

Для запуска проекта необходимо разработать детальный бизнес-план с финансовой моделью, включающей расчет юнит-экономики и точку безубыточности. Следующий этап — формирование портфолио из 3–5 демонстрационных проектов для разных сегментов: офис, ритейл и частный интерьер. Параллельно следует начать переговоры с ключевыми поставщиками растений и сухоцветов для фиксации коммерческих условий.

