

## Диагностика процессов разработки и реализации продукта КП «Татищев парк»

**Цель:** Выявление узких мест «Горлышек» в процессе разработки и реализации проекта.

### План анализа бизнес процесса:

1. Инициация
2. Планирование
3. Проектирование
4. Закупки и поставки материалов
5. Строительство
6. Управление персоналом
7. Маркетинг и продажи
8. Интервью
9. SWOT-анализ
10. Рекомендации.

**-Инициация:** Подробное исследование участка и локации в радиусе 50км, конкуренты, рельеф, природные ресурсы, наличие водных объектов, лесных массивов. Выявление историко-культурных мест, точек притяжения, на базе которых формировалась идея концепции КП.

**Утвердить дорожную карту по исследованию и оценке ЗУ, и чётко соблюдать этапы и сроки плана.** 1. Выехать в посёлки конкурентов, с целью изучения инфраструктуры, локации, коммуникации, и транспортную доступность. Какие точки притяжения. Какие дома с подрядом. Какая стоимость участков. 2. Проехать по локации с целью изучения достопримечательностей, водных объектов, наличие коммуникаций, если есть рядом лесной массив какой лес.

### - Планирование.

-При составлении плана, были учтены риски связанные с наличием сервитута на участке (историческая тропа), которая в процессе разработки концепции перешла в разряд плюсов проекта. Недостаток фин. средств приводит к сдвигению сроков ввода объекта. **В следующих проектах следует более детализировать этапы, это позволит, уменьшить вероятность ошибок и увеличить скорость.** По возможности заранее просчитать этапы планирования, с учётом возможных затруднений. Составить метрики на каждые этапы с учетом предыдущих объектов.

### - Проектирование.

В данном продукте «Татищев парк» осуществлено проектирование клубного дома, прилегающего парка. Из-за отсутствия проектной документации на строительство дорог, смета подвергается постоянным корректировкам в сторону увеличения. **В будущих проектах предусмотреть перед началом строительства – заказ проекта по дорожной сети. Составить договор подряда на строительство дороги с указанием сроков на каждый этап, с учётом согласования с подрядчиком его реальных возможностей. В дальнейшем контролировать его сроки и качество, с применением метрик на каждый этап. Прописать в договоре штрафные санкции за перенос сроков, и сдачи объекта.**

### - Закупки и поставки материалов.

Из-за отсутствия проекта на дорожную сеть, невозможно контролировать необходимый объем материалов для строительства дорог. В проекте идет постоянное увеличение объемов, так как невозможно определить точное количество необходимых материалов. **Необходимость осмечивания всех работ на основе проектов. Изучить цены в регионе на материалы, с учётом доставки. Сравнить ценообразование от подрядчика.**

### - Строительство.

Практика показала, отсутствие штрафных санкций в договоре, приводит к халатному отношению подрядчика к срокам и объемам выполнения работ. **Поручить юридическому отделу, при заключении договоров вносить штрафные санкции, позволяющие нам влиять на подрядчика. Внедрить правило фото-видео фиксировать каждый привоз материалов, с отчётом на каждый день. Контроль строительства 2-3 раза в неделю.**

Строительство домов не имеет системного утверждённого плана в силу недостаточности фин. средств и меняющейся внутренней политики государства относительно ИЖС (ипотека), что приводит к невозможности привлечения квалифицированных рабочих по приемлемым ценам на постоянной договорной основе. **Определить наиболее востребованные лоты на рынке (дом + участок) в кратко-срочной перспективе 1-2 года, по параметрам: технология строительства, площадь дома, стоимость, и строить только в этих сегментах. Подготовить несколько проектов домов (под стилистику посёлка), привлечь на строительство квалифицированных специалистов на постоянной основе.**

### - Управление персоналом.

В проекте сотрудники отдела девелопмента имеют высокую вовлеченность в проект и готовность к обучению для профессионального роста. Благодаря этому работу по проекту можно оценить как квалифицированную. **Поставить в приоритете отдела-создание уникальных проектов. При выходе на дополнительные проекты (3-4 объекта параллельно) потребуется дополнительный высококвалифицированный персонал. Возможно рассмотреть сотрудников на аутсорсе. Создать отдел по материально-техническому обеспечению, с целью разгрузки ОД, и ускорению строительства домов. Обеспечить местом складирования, для предварительной закупки стройматериалов (для закупки стройматериалов не на пике цен).**

### - Маркетинг и продажи.

В данном проекте мы еще не приступили к реализации, но исходя из опыта прошлых объектов, есть необходимость в изменении процесса продаж. **Требуются продавцы занимающиеся продажей конкретного проекта и обладающие навыками продажи уникального продукта. Провести экскурсию по поселку отделом продаж, с целью передачи информации уникальности проекта. Проинформировать ОП какие исторические личности проживали в данной локации.**

### - Интервью:

- Недостаток финансирования для полной реализации и повышения стоимости продукта. **Нужно искать дополнительное финансирование, чтобы рентабельность проекта росла. Привлечь застройщиков для обеспечения застроенности посёлка.**

- Недостаток контроля за процессом реализации проекта. **Нет актуальной информации на сайте, продавцы плавают в знаниях продукта, отсутствие налаженной коммуникации с застройщиками. Нет мотивации продать дороже. Провести экскурсию по поселку отделом продаж, с целью передачи информации уникальности проекта. Проинформировать ОП какие исторические личности проживали в данной локации.**

**- SWOT-анализ:** метод анализа, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории:

**S - сильные** (фактор внутренней среды- свойства проекта или коллектива, дающие преимущества перед другими)

**Уникальность КП** - основанная на идее создания посёлка в «стародачном стиле»

**Локация КП** - соседство с историческими усадьбами Татищева В.Н, Блока А.А, Менделеева Д.И, прохождение исторической тропы к месту захоронения Татищего, Парка спа отеля «Солнечный». Всё это может привлечь дополнительный контингент при продажах и должно учитываться при организации рекламной компании.

**Персонал отдела девелопмента** – слаженный, вовлечённый, болеющий за идею КП

**W – слабые** (фактор внутренней среды - свойства, ослабляющие проект)

**Недостаток финансирования**- внутренние возможности компании на данный момент ограничены

**Недостаток терпения основных инвесторов проекта** – в условиях недостатка финансирования, возникает потребность быстрой монетизации проекта, путём оптовых продаж, и привлечения партнёров не заинтересованных в общей концепции КП.

**O – возможности** (фактор внешней среды - внешние вероятные факторы, дающие дополнительные возможности по достижению цели)

**Изменение структуры рынка** - В условиях когда государственные органы Московской области ограничивают возможности смены назначения ЗУ, возможна стабилизация на рынке земли в плане снижения предложения ЗУ. На данный момент предложение превышало спрос.

**T- угрозы** (фактор внешней среды - внешние вероятные факторы, которые могут осложнить достижение цели)

**Внутренняя политика государства** – Проводимая политика по сворачиванию рынка жилья и ИЖС посредством закрытия ипотечных программ, снижает покупательную способность клиентов в сегментах «Эконом +» , «Комфорт» и «Комфорт +».

### Рекомендации:

\_\_\_ В условиях государственного сворачивания рынка ИЖС не отходить от уникальности концепции КП, искать внешних инвесторов, создать и утвердить внутренние регламенты по контролю за этапами строительства и оплатой, юр.отделу доработать договора подряда, изменить систему мотивации продавцов, возможно и схему подчинения, добиваясь большей вовлечённости в проект и знания продукта.

