

## Импульс для развития бизнеса, или Приключения мебельщиков на «Школе мебельного дела»

«Занимайте места, их уже почти не осталось» - с такими словами в зоне регистрации менеджеры провожали в зал участников «Школы мебельного дела». И это не просто беспокойство - 14 и 15 мая желающих посетить серию семинаров и мастер-классов на выставке «Евроэкспомебель-2013» оказалось столько, что для их размещения пришлось временно позаимствовать на соседних стендах все возможные предметы для сидения - стулья, пуфы и скамьи. Но даже тогда мест хватило не всем, ведь получить знания в эти «Дни инноваций» пришли более 400 представителей мебельных компаний.

Уже второй год подряд компания «МДМ-Комплект» и первое рекламное агентство для мебельщиков REKANA открывают двери «Школы мебельного дела», но делают это не традиционно в сентябре, а в мае - в рамках деловой программы выставки «ЕЕМ» на ВВЦ. В этот раз мы представили абсолютно новую серию практических семинаров и мастер-классов для мебельщиков по актуальным вопросам рынка, которые получили общее название «Дни инноваций».

Итак, 14 мая, в день «Инноваций в производстве и продажах мебели», задолго до начала первого семинара в зале стали собираться самые ответственные участники. Каждый зарегистрированный мебельщик получил бейдж, анкету, заполнив которую он стал обладателем всех презентаций спикеров «Школы», а также знаменитый полосатый пакет МДМ-Комплект. Там для него был подготовлен неизменный «комплект для записи идей» и отличный подарок от REKANA - диск с краткой версией отчета «Мебельные тренды IMM-2013 в Кельне», выпуском программы «Мое Дело Мебель» с президентом АПДМР Александром Шестаковым и другими полезными материалами.

Программа дня была чрезвычайно насыщенной. Оставим за участниками «Школы» эксклюзивное право на обладание исчерпывающей информацией по всем темам, а здесь представим по одной идее от каждого эксперта.

1. Неэффективно заниматься формированием ценовой политики, развитием каналов продаж и продвижением, если вы не можете предложить своим покупателям современную и функциональную мебель. О **главных тенденциях мирового мебельного рынка и о том, какая мебель будет востребована завтра**, рассказала **Анастасия Кузнецова**, профессиональный маркетолог REKANA. А также дала рекомендации, **какую европейскую выставку, в зависимости от особенностей вашей компании, выбрать для посещения**.
2. **Основной источник идей для создания новой, уникальной мебели - это проблемы ваших клиентов**. Нужен домашний офис, но в квартире не хватает места? Изготавливаем мобильный стол-трансформер. На обычных полках для обуви не помещаются все любимые пары? Придумываем вертикальные

держатели, экономящие место. Секретами того, как сделать мебель «не как у всех», поделился директор по развитию компании «МДМ-Комплект» **Тимур Гафитулин**.

3. **Главные мировые тенденции в области кухонных комплектующих** – это новый дизайн сетчатого наполнения, повсеместная установка подсветки и максимально продуманное использование каждого сантиметра внутреннего пространства мебели. (**Егор Развязкин**, менеджер по продукту компании «МДМ-Комплект»).
4. **Будущее – за продажами мебели с помощью современных технологий, в частности мобильных приложений**. К примеру, недавно была разработана программа Fingo для мобильных устройств, которая фотографирует существующий интерьер клиента, «встраивает» в него виртуальную мебель и аксессуары, а затем отправляет заявку на покупку в реальный салон или торговый центр. (**Алексей Сорокин**, генеральный директор Interior.Pro, преподаватель Британской Высшей Школы Дизайна).
5. **Объединить плюсы обычного магазина** (где представлены образцы, которые можно посмотреть и потрогать) **и интернет-магазина** (исключить некомпетентность продавцов, снизить затраты на з/п, представить весь ассортимент) – это желание каждого мебельщика. Одним из способов решить эти задачи является установка в магазинах терминалов самообслуживания, которые позволяют оптимизировать бизнес-процессы, улучшить сервис по выбору товаров. (**Андрей Акулов**, генеральный директор ООО «Вертер. Сенсорные технологии»).

Второй день «Школы», получивший название «Инновации в продвижении мебели», порадовал организаторов множеством знакомых и уже почти родных лиц – ведь большинство мебельщиков присутствовали на семинарах и 14, и 15 мая. Будучи более опытными, чем остальные участники, в первый раз пришедшие на «занятия», они сразу же заняли хорошие места и достали блокнот для записи полезных идей. А в этот день туда было что записать! К примеру, спикеры озвучили такие тезисы:

1. Мебельный рынок в России в основной своей массе достаточно безлик. Чтобы после вступления нашей страны в ВТО «остаться в строю», нужно заявить о себе, **представить рынку конкурентоспособную компанию с современной и качественной продукцией**. О том, как это сделать, рассказал **Владислав Михайлов**, арт-директор REKANA.
2. **E-mail, арома- и звукмаркетинг сегодня являются крайне эффективными инструментами продвижения, но только если грамотно ими пользоваться**. К примеру, чтобы не попасть в спам, нужно писать лаконично, понятно, без ошибок и не слишком часто – только когда есть ценная информация и интересное предложение. А еще следует максимально

персонализировать рассылку и обязательно использовать фотографии. Об этом говорила **Наталья Баршева**, генеральный директор REKANA, в своем выступлении «Новый маркетинг».

3. Большинство посетителей двигаются по мебельному салону против часовой стрелки. Поэтому для того, чтобы **ваши клиенты максимальным образом осмотрели всю экспозицию и приобрели нужный вам товар, необходимо знать правила мерчендайзинга**. Одно из них гласит, что вход, самый популярный товар и кассы необходимо располагать как можно дальше друг от друга. Секретами «Нового мерчендайзинга» поделилась с участниками «Школы» **Анастасия Кузнецова**, маркетолог REKANA.

Конечно, мебельщики «Школы» были не просто слушателями семинаров, но и активными участниками – в процессе выступлений и особенно после их окончания они буквально заваливали спикеров вопросами и никак не желали их отпустить. С некоторыми из участников эксперты беседовали и после окончания мероприятия.

Кстати, во время своего выступления Владислав Михайлов вместе с Натальей Баршевой провели **экспресс-аудит визиток** самых смелых участников: прямо со «сцены» мебельщики услышали рекомендации о том, как улучшить свои визитные карточки и сделать их по-настоящему продающими.

После завершения «Школы» участников ожидал памятный подарок – **Сертификат Прогрессивного Мебельщика**. Отметим, что МДМ-Комплект и REKANA также не остались без наград: от организатора проекта «Евроэкспомебель» - компании MVK (в составе группы компаний ITE), за профессионализм в организации программы мероприятий выставки мы получили **именные дипломы**.

Мы уверены, что самые лучшие отзывы участников – это отзывы в формате «живого разговора». «Вы очень многое пропустили, если не были здесь», - говорили в интервью мебельщики. Смотрите наше [видео](#) - возможно, вы найдете там себя! Для вас также мы подготовили подробный [фотоотчет](#).

*Мы от всего сердца благодарим всех участников цикла семинаров «Школа мебельного дела: Дни инноваций»! Надеемся, что знания, полученные за эти 2 дня, позволят со стороны взглянуть на свой бизнес и, возможно, станут именно тем импульсом, который необходим для дальнейшего успешного развития вашего мебельного дела!*  
*До новых встреч!*

\*\*\*

Вся самая свежая информация о будущих мероприятиях для мебельщиков (семинарах, мастер-классах, вебинарах) – на сайте [mebel-seminar.ru](http://mebel-seminar.ru). Заполните форму подписки **на новостную рассылку «Школы мебельного дела»** на этом сайте и будьте в курсе всех важных мебельных событий!