



IX Форум Директоров
«МЕБЕЛЬ КАК БИЗНЕС»

Узнайте, как поднять бизнес в период спада мебельной отрасли

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА*

25 ноября 2014, вторник

10:00 – 10:30 Регистрация участников, welcome coffee

10:30-12:00 Стратегическая сессия

**СТАВИМ ДИАГНОЗ МЕБЕЛЬНОМУ РЫНКУ. ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ИМПОРТЕРЫ,
ПОКУПАТЕЛИ**

Ситуация на рынке меняется стремительно. Курс доллара бьет все рекорды. Санкции ударили по банкам, по кредитной системе, а в конечном итоге по покупательской способности. Потребителям не до мебели - дотянуть бы до конца года! Производители в тревоге: а если из свободного доступа исчезнут оборудование и комплектующие? Что будет с бизнесом? Как в это смутное время успешно продавать мебель? А может, неопределенность - это шанс опередить конкурентов и занять освободившиеся ниши?

Ключевые темы:

- Надеемся на лучшее, готовимся к худшему. Тревожная динамика: как отражаются экономические встряски на производителях, импортерах, конечном потребителе
- Лихорадка на мебельном рынке на фоне грядущего роста ставок по кредитам и падения спроса на недвижимость
- Где сосредоточены максимальные продажи мебели: в мебельных гипермаркетах, сетях DIY, салонах, мебельных центрах?
- Покупают меньше, думают дольше... Как потребители будут выбирать кухни, корпусную и мягкую мебель в 2015 году?
- Импортзамещение против ВТО: неожиданный разворот для отечественных производителей мебели
- Евро, рубль?.. Юань! Что или кто может задержать наступление Китая?

Планируемые спикеры:

- **★ Михаил Хазин**, Экономист и публицист, Президент, Компания экспертного консультирования «Неокон», действительный государственный советник Российской Федерации
- **Игорь Подстольный**, Директор по маркетингу и развитию МК "Шатура", Генеральный директор SMP consult
- **Артем Кучербаев**, Заместитель генерального директора, Сенатор-клуб
- **Александр Шестаков**, Президент, Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Президент, холдинг «Первая мебельная фабрика»
- **Светлана Савельева**, Вице-президент, Фабрика Мебели «8 MAPTA»
- **Николай Буланкин**, Главный редактор, Журнал «Мебель PROFESSIONAL»

Модератор: Максим Вайнберг, Исполнительный директор, ADAMAS

12:00 – 12:30 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





12:30-13:30 **Мастер-класс:**

ПОЧЕМУ У ХОЗЯИНА МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА МАЛО ДЕНЕГ? АНАЛИЗ ОПЫТА 877 РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Замечено, что 95% топ менеджеров мебельных компаний очень похожи друг на друга по манере управления бизнесом, и только 5%, сильно отличающихся от всех остальных, добиваются настоящего успеха. Что мешает нам зарабатывать? Кризис? Конкуренты? Низкие потоки клиентов? Плохие продавцы? Отсутствие профессиональных рабочих и импортных станков? Ответ простой – мы сами себе мешаем. На основании 9 лет работы с владельцами мебельных бизнесов автор мастер-класса сформулировал 24 способа добиться успеха. Но придется работать больше, чем Вы работаете сейчас. Потому что 5% работают именно так!

В программе:

- **12 факторов, которые мешают рентабельности бизнеса.** Ситуация меняется так быстро, что руководителю мебельной компании необходимо решать не менее 30 практических задач в месяц. По факту, 95% руководителей ежемесячно решают 1-2 задачи
- **24 способа исправить ситуацию, если наша цель - прибыль.** «Нет денег», «не хватает персонала», «нет времени, т.к. сезон продаж», «проблемы с клиентами» - типовые отговорки руководителей. Как избавиться от текущей рутины и заняться развитием бизнеса
- **На что стоит тратить время?** 80% времени – на привлечение потока клиентов или инвестиций, контроль персонала и анализ результатов, создание эффективных команд и обучение персонала. И только 20% на текучку и непредвиденные случаи
- **Как добиться, чтобы Ваши салоны продавали в 2 раза больше любого мебельного магазина?** Это вполне реально, если использовать голову...

Ведущий: Алексей Лопухин, Ведущий бизнес-консультант по продажам и маркетингу, Международный Мебельный Кадровый Центр, Владелец ряда мебельных салонов в Санкт-Петербурге, экс-Директор по развитию мебельной фабрики Plaza Real. Стаж работы в мебельном бизнесе – 21 год.

13:30 – 14:30 Ланч, свободное общение с коллегами

14:30-15:45 **Практическая сессия:**

УСПЕШНЫЙ МАРШРУТ МЕБЕЛЬНОЙ РОЗНИЦЫ: ПОСЕТИТЕЛЬ → ПОКУПАТЕЛЬ → ЛОЯЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

Каким путем Клиент попадает в Ваш салон? Сколько препятствий на его пути? Сколько потенциальных Клиентов «спотыкаются» об эти препятствия и в результате покупают мебель... у Ваших конкурентов? Цель этой сессии – дать слушателям инструменты, убирающие барьеры перед Клиентом на всех этапах продаж: от первого звонка или визита до повторных покупок и рекомендаций знакомым...

Ключевые темы:

- «Третий этаж, секция №344...» Как добиться, чтобы покупатели сами находили Ваш салон в крупном мебельном центре?
- «А я видел дешевле...» Кейс-стади: убедительное обоснование цены в салоне
- Отстройка от конкурентов в исполнении продавцов. Методы позиционирования преимуществ компании и продаваемого бренда по отношению к покупателям
- Мнение практиков: какие маркетинговые и визуальные решения помогают, а какие – мешают продавцу в салоне?

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





- «Где же эта визитка?..» Почему клиент вспомнит Ваш мебельный салон после посещения 10 других, и захочет вернуться?
- Проблема отложенных покупок. Эксперты делятся способами активного, но ненавязчивого «дожима» посетителей салона
- Изюминки европейского сервиса в продажах мебели, которые найдут применение в России в 2015 году
- Как организовать поток покупателей из интернета в салон
- Основные показатели эффективности интернет-магазина на примере мебельного e-commerce

Планируемые спикеры:

- **Роман Ершов**, Заместитель генерального директора по продажам и маркетингу, ТД Аскона
- **Юрий Нечаев**, Руководитель отдела рекламы, Ангстрем
- **Михаил Шестоперов**, Директор по продажам, ГК РОНИКОН
- **Георгий Наврузбеков**, Директор по маркетингу, Zetta
- **Евгений Мильнер**, Управляющий, Салон «ТРИО - Пятницкая»
- **Яков Гринемаер**, директор по развитию портала, BLIZKO.ru
- **Лидия Ильичева**, Директор по маркетингу, Интернет-магазин ULBERG
- ★ **Сергей Александров**, Учредитель, Международный Мебельный Кадровый Центр, Генеральный директор Центра внедрения технологий продаж «ПроФРост». Среди клиентов – Мария, Великая Мебель Испании, Фабиан Смит, Лэзертач, Невские шкафы, фабрика кухни Plaza-Real, ТД Лазурит, холдинг Аксон и еще более 250 компаний. Автор первой книги о продажах на российском мебельном рынке "Секреты продаж на рынке мебели. 5 шагов технологии успеха".
- ★ **Наталья Баршева**, Руководитель первого специализированного рекламного агентства для мебельщиков REKANA, редактор и ведущая ТВ-программы «МОЕ ДЕЛО МЕБЕЛЬ». Автор многочисленных публикаций на тему продаж и маркетинговых коммуникаций в таких изданиях, как «Мебель Professional

Модератор: Максим Недякин, Директор, Retail-Lab

15:45 – 16:15 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами

16:15-17:30 Мастер-класс:

ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ НА... МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ БЕЗ БРЕНДА?!

В программе:

- Что такое Бренд в понимании обычного покупателя (система «Пилот» и «Автопилот»)
- Что дает Бренд самой компании (в деталях и цифрах)
- Мифы о мебельных Брендах (Бренд или ТМ)
- Этапы разработки Бренда (5 этапов: анализ, позиционирование, дифференцирование, визуальный образ, коммуникационная стратегия)
- Зачем нужен Бренд-бук вам, вашим партнерам, ваших клиентам и... вашим врагам
- Бренд есть? Нужен ли ребрендинг?!

Ведущая: ★ **Наталья Баршева**, Руководитель первого специализированного рекламного агентства для мебельщиков REKANA, редактор и ведущая ТВ-программы «МОЕ ДЕЛО МЕБЕЛЬ». Автор многочисленных публикаций на тему продаж и маркетинговых коммуникаций в таких изданиях, как «Мебель Professional»,

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





«Мебельный бизнес», «Фабрика мебели», Альманах «продажи на мебельном рынке», «Люди дела», «Управление магазином» и других.

17:30-18:00 Специальное выступление – кейс:

КАК «ПОСАДИТЬ НА МЕЛЬ» ПИРАТОВ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА?

Много лет обсуждают мебельщики, как бороться с плагиатом, а воз и ныне там... Доходит до того, что плагиаторы умудряются выигрывать государственные тендеры, используя «ворованные модели»! Выходит, производители вообще беззащитны с позиций авторского права? Однако у некоторых российских компаний накоплен положительный опыт, который показывает: победить пиратов можно! Как же защитить права, к примеру, на диван? Как правильно выдвинуть претензии о неправомерном использовании дизайна? Реально ли добиться компенсации?

Ведущий: Алексей Кириленко, Директор департамента консультаций и судебной защиты, Юридическая фирма «Авента»

18:00-18:30 Специальное выступление - кейс:

КАК НА ТРЕТЬ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МЕБЕЛИ?

Успешное внедрение системы бережливого производства в мебельном бизнесе, на примере крупной компании-производителя. Применение данных принципов позволяет увеличить производительность и прибыль организации без дополнительных инвестиционных вложений, благодаря оптимизации рабочих процессов.

В программе:

- Основные виды потерь и «узкие места» на мебельных предприятиях. Новые способы увеличения прибыли организации, нетипичные для России
- Основные потери и «узкие места» в мебельном бизнесе с точки зрения KAIZEN:
 - Перепроизводство
 - Излишняя транспортировка
 - Излишнее движение
 - Запасы
 - Ожидание
 - Дефекты
 - Излишняя обработка и т.д.
- Методы KAIZEN и наглядные примеры их применения для уменьшения потерь в нескольких сферах мебельного бизнеса с демонстрацией результатов по принципу «было»-«стало»:
 - Административные процессы
 - Организация склада
 - Организация рабочего (в т.ч. производственного) пространства
 - Организация контроля качества
 - Мотивация персонала
- Проблемы, возникающие при внедрении KAIZEN, и способы их устранения: и снова о персонале...

Ведущие:

- **Татьяна Гурина**, Генеральный директор, Элит-Мебель
- **Сергей Харитонов**, Генеральный директор, Кайзен Центр

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





26 ноября 2014, среда

10:30 – 11:00 Welcome coffee

11:00-17:30 Мастер-класс:

**ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ МЕБЕЛИ В ОПТЕ И РОЗНИЦЕ:
10 ЭТАПОВ, 15 ИНСТРУМЕНТОВ, 20 БИЗНЕС-ЗАДАЧ**

В основу семинара лег 11-летний опыт исследований мебельных компаний. Этот семинар будет полезен Вам, если:

- Ваш бизнес застопорился и продажи не растут
- Вы производитель и хотите строить или увеличивать свою розничную сеть
- У Вас есть сеть магазинов, и Вы хотите улучшить их работу
- Вы производитель или оптовик и хотите значительно увеличить количество новых дилеров
- Ваш персонал «разболтался», и Вы хотите построить по-другому систему контроля и мотивации
- Вы хотите увеличить надежность, управляемость и рентабельность вашего бизнеса

Ключевые темы:

- Как сделать бизнес устойчивым к изменениям на рынке?
- Где мебельные компании теряют прибыль и как снизить издержки?
- Почему маленькие компании не становятся большими, а большие могут умереть?
- Как построить идеальную оптово-розничную мебельную компанию?
- Как за небольшой промежуток времени наладить привлечение новых клиентов в отделе по работе с дилерами и опте?
- Как из-за несовершенных менеджерами звонков не терять до 60% Вашей прибыли?
- Как наладить систему «дожатия» несговорчивых клиентов?
- Как привести в тонус менеджеров по продажам мебели и розничных продавцов?
- И как, в итоге, за 3 месяца увеличить прибыль, продажи и вернуть контроль над своим бизнесом!

Ведущий: ★ **Сергей Александров**, Учредитель, Международный Мебельный Кадровый Центр, Генеральный директор Центра внедрения технологий продаж «ПроФРост». Среди клиентов – Мария, ы и кресла, Великая Мебель Испании, Фабиан Смит, Лэзертач, Невские шкафы, фабрика кухни Plaza-Real, ТД Лазурит, холдинг Аксон и еще более 100 компаний.

Программа:

Блок №1

- Практический опыт увеличения продаж: опт и розница. Примеры 2014 г.
- Принципы, по которым построены продажи в успешных мебельных компаниях

Блок №2

- Идеальная модель розничной мебельной компании
- Кейс о реорганизации розничной компании, которая была на грани закрытия

Блок №3

- Точки контроля продаж в рознице
- Инструменты контроля. Как реализовать у себя в компании. План внедрения. Пример внедрения и увеличения продаж в несезон

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





12:30 – 13:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами

Блок №4

- Отдел опта и работы с дилерами
- Как заставить менеджеров искать новых клиентов и продавать весь ассортимент. Почему вас обгоняют конкуренты

Блок №5

- Организация отдела активных продаж
 - Пошаговый план и все практические инструменты, которые выстраивают большие продажи в компании
-

14:00 – 15:00 Ланч

Блок №6

- Коммерческое предложение
- Как «цеплять» клиента Вашим коммерческим предложением, а значит - увеличить клиентскую базу?

Блок №7

- Как подготовить сценарий продаж
- ...по которому можно быстро обучить менеджеров продавать. А значит - сэкономить время и средства и повысить эффективность их переговоров

Блок №8

- Как расставить точки контроля и сформировать систему оплаты труда?
 - Система мотивации для продавцов в рознице, менеджеров оптовых продаж. Готовые примеры, которые помогли производителю распродать новую коллекцию
-

16:30 – 17:00 Кофе-брейк, свободное общение с коллегами

Блок №9

- Как повысить квалификацию персонала и внедрять стандарты в компании?
- Система обучения и наставничества, которая развивает ваш бизнес. Ловушки наставничества. Виды организации наставничества в крупных и небольших компаниях. Примеры из практики

Блок № 10 Решение кейсов (ситуаций) участников семинара

Все участники Мастер-класса получают Диплом о прохождении обучения

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





17:30-18:00 Семинар:

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

**Способы урегулирования и предотвращения спорных ситуаций, возникающих
между различными контрагентами мебельного рынка**

Ведущий: Сергей Гуцин, Директор, АНО «Центр экспертиз и контроля качества мебели», член технического комитета ТК-135 «Мебель» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (РОССТАНДАРТ), член НП «Национальная Палата Судебной Экспертизы»

11:00-18:00

Мастер-класс от создателя Академии Мерчендайзинга Екатерины Богачевой:

МАГАЗИН, КОТОРЫЙ САМ ПРОДАЕТ МЕБЕЛЬ

Причины низких продаж в мебельном магазине и методы их устранения.

Семинар насыщен фотографиями магазинов США и Европы, а также десятками успешных российских решений.

Автор и ведущий Мастер-класса: ★ **Екатерина Богачёва**, консультирует в области брендинга и мерчендайзинга с 1995 г. Практикует в России, Прибалтике, Украине и Белоруссии, владелица торговой марки Академия Мерчендайзинга (дизайн и маркетинг для торговли), GLOBALTEAM International Marketing Consultants, Inc. (США), научный редактор перевода и соавтор глав учебника по мерчендайзингу Г.Сэнда «Принципы мерчендайзинга» (США), член совета экспертов «MBS», первый директор клуба Белорусских брендов, тренер по мерчендайзингу с 1999 года, автор книги-мультимедиа «Мерчендайзинг для сотрудников розничных предприятий», автор легендарных семинаров «Эффективный мерчендайзинг - управление желанием купить» и «Как сделать выставку максимально эффективной».

«...Мой корпоративный клиент, торговая марка «Дятьково», буквально за полтора года поднялся из третьей десятки на третье место в рейтинге российского мебельного рынка. Произошло это, в первую очередь, благодаря концепции мерчендайзинга, увеличившей продажи на 30%».

I. Исследования российского рынка: какие сегменты в зоне роста и почему? Какие форматы будут расти в будущем?

II. Мой магазин:

- Как увеличить количество входящих?
- Работа с витриной. Работа персонала возле витрины
- Методы презентации товара.
- Мерчендайзинг и дизайн: помощники презентации мебели

III. Концепция магазина. Истории успеха.

- Что надо менять в магазине и зачем.
- Как построить планировку мебельного магазина?

Организатор:



Тел./факс: (495) 730 79 06, (812) 327 49 18
E-mail: imperia@imperiaforum.ru
www.mebbiz.com

Генеральный партнер:





IV. Серьезный подход к маркетингу.

- Отдел маркетинга мебельной торговой сети.
- Структура и функционал. Чего Ваш отдел еще не делает?

V. Сила всех факторов.

Все участники Мастер-класса получают Диплом о прохождении обучения

Как принять участие в Форуме:

Тел./факс: **(495) 730-79-06, (812) 327-49-18**

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

<http://mebbiz.com>

★ - Выступления гуру консалтинга и маркетинга из серии Звезды Российского Консалтинга™

* Организаторы оставляют за собой право вносить изменения в тематику докладов и пленарных заседаний. Организаторы не несут ответственность за отмену доклада в связи с форс-мажорными обстоятельствами, а также по причине болезни, незапланированной командировки, внезапных семейных обстоятельств у докладчика и др.