



Мебель

интерьер дизайн

23–26.11.2026



37-я международная выставка
«Мебель, фурнитура и обивочные
материалы»

Проект от 21.10.2026

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

37-я международная выставка «Мебель, фурнитура и обивочные материалы»

«МЕБЕЛЬ-2026»

МВЦ «Крокус Экспо», павильон 3, залы 13, 14, 15

23 ноября

1.	10:30–18:00 Павильон 3, зал 13, площадка «ЛЕСНОЙ ДИАЛОГ»	Конференция «Рынки лесопродукции 2026» День первый: «Итоги развития внутреннего рынка в 2026 году, перспективы 2027 года» Модератор: Дмитриев Михаил, директор портала «ПроДерево» 11:00–14:00 Сессия 1 «Состояние российского ЛПК. Производство, проблемы, перспективы развития» – «Макроэкономическая ситуация в России на рубеже 2026–2027 годов и ее влияние на лесопромышленный комплекс» Спикер: Голубков Дмитрий, макроэкономист, независимый инвестиционный советник – «Состояние отрасли и мировая конкуренция. Потенциальные драйверы развития российского ЛПК» Спикер: Липский Виталий, генеральный директор ООО «Национальное лесное агентство развития и инвестиций» – «Текущее состояние и точки роста рынка березовой фанеры» Спикер: Тоцкий Александр, заместитель генерального директора ООО «Чудово-РВС» – «Состояние и перспективы развития деревянного домостроения» Спикер: Фидаров Вадим, директор по работе с органами государственной власти, член Правительственной комиссии по развитию лесного комплекса Ассоциации деревянного домостроения 14:00–15:30 Сессия 2 «Сырьевое обеспечение ЛПК: текущее состояние» – «Состояние лесозаготовительной отрасли в России: итоги 2026, тренды 2027 года» Спикер: Зотова Марина, старший консультант агентства WhatWood – «Госучреждения, лесные дороги, лесоустойчивая документация: не упустить важное в лесном законодательстве» Спикер: Мариев Александр, главный аналитик, руководитель постоянно действующей Проектной группы Рослесхоза по реализации положений Федерального закона от 4 февраля 2021 года №3-ФЗ об обороте древесины и продукции из нее, ФГБУ «Рослесинфорг» – «Биржевая торговля лесоматериалами и ее влияние на стабильность поставок сырья» Спикер: Попов Павел, начальник отдела анализа по рынкам лесоматериалов и стройматериалов Управления развития и продвижения отраслевой аналитики АО «Петербургская Биржа» 15:30–17:30 Сессия 3 «Драйверы развития ЛПК» – «Состояние рынка строительной опалубки» Спикер: Абрамов Дмитрий, генеральный директор ГК «Рион»
----	--	--

		– «Состояние и перспективы рынка CLT в России» Спикер: Конов Кирилл, коммерческий директор BN Group – «Состояние рынка мебели в России» Спикер: Федорова Светлана, генеральный директор «Экспресс-Обзор» – «Производство, экспорт и внутренний рынок российских топливных гранул и брикетов» Спикер: Ракитова Ольга, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, генеральный директор ООО «Инфобио» – «Спрос на сертифицированную лесопroduкцию: кто и почему его формирует» Спикер: Шматков Николай, директор системы сертификации «Лесной эталон» Организаторы: интернет-портал «ПроДерево», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
2.	10:30–18:00 Павильон 3, зал 14, площадка «ФОРМУЛА ПРОДАЖ»	Конференция «Мебельный бизнес по-русски 2026. Что делать в 2027 году, когда клиентов нет, продажи упали, деньги закончились» Модератор: Лопухин Алексей, генеральный директор и основатель компании «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл» 11:05–11:25 «Где будет спрос в 2027: цифры мебельного рынка, статистика регионов, стратегия под свой тип рынка» Спикер: Федорова Светлана, генеральный директор компании «Экспресс-Обзор», более 20 лет выпускающей аналитику мебельного рынка – Что происходит с производством и розницей? – Спрос 2027 года уже виден в данных. Что смотреть? – Разные типы спроса. Что влияет на продажи в вашем регионе? – Как построить свою стратегию на этих цифрах? 11:25–11:55 «Мебельный маркетинг 2026–2030: изменения, благодаря которым компании растут быстрее рынка» Спикер: Брызгалов Андрей, совладелец маркетингового агентства ADV, эксперт по качественной лидогенерации из онлайн для мебельных компаний – Почему стоимость привлечения покупателей продолжит расти и как удерживать эффективность маркетинга? – Какие маркетинговые каналы и инструменты будут приносить основной объем продаж мебельным компаниям до 2030 года? 11:55–12:25 «Факт 1: нового трафика в мои магазины стало в 5 раз меньше. Факт 2: 80% продаж я теперь делаю на своей базе – и не просел. Вопрос: что я перестроил там, где конкуренты сейчас падают?» Спикер: Попов Антон, эксперт-практик по построению отдела продаж в мебели, собственник мебельных салонов Di Casa и автор практических программ для бизнеса – Новый вход в воронку через смену позиционирования. – Работа с базой вместо расходов на рекламу. – Рычаги, которые дожимают клиента на замере. – Сделка «день в день», пока клиент не остыл. 12:25–12:55 «Порядок, прибыль и люди: где взять деньги внутри мебельного бизнеса, чтобы сохранить его в 2027 году» Спикер: Варламов Александр, исполнительный директор компании «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл», специалист по развитию мебельной розницы, практик по созданию мебельных производств и росту продаж – Не будем рассказывать, как «все плохо». Разберем, где внутри вашего текущего бизнеса лежат деньги, которые уже заработаны, но потеряны на хаосе, скидках, ошибках и невыгодных условиях – и как их спокойно вернуть себе.

12:55–13:15 «Реальность 2026: сайт и дилеры больше не гарантируют загрузку производства. Как встроить маркетплейсы в антикризисную модель для удержания выручки»

Спикеры:

Хакк Наталья, совладелец агентства по продвижению на маркетплейсах boostum.ru, эксперт по продажам мебели на маркетплейсах «Озон» и «Яндекс.Маркет», экс-руководитель интернет-магазина «ВашаКомната»
Кириякова Радмила, мебельный маркетолог, предприниматель: продажи мебели на маркетплейсах, совладелец компании «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл»

- Как встроить маркетплейсы в общую систему продаж, не разрушив остальные каналы?
- Ассортиментная стратегия: что выводить на площадки, а что нет?
- Зачем нужен постоянный аудит своих магазинов на МП?
- Пора уходить / поздно приходить – ошибка или правильный выбор?

13:15–14:10 «Мои продавцы решают всё!»

Спикер: Лопухин Алексей, генеральный директор и основатель компании «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл»

- Мои продавцы-звезды стали хуже продавать. Раньше горели, сейчас просто отрабатывают. Их хочется вдохновить – но как, если сам устал?
- Мои продавцы-рядовые теряют в зарплате. Они не лентяи, просто не знают, как продавать по-другому. Покажи им новые инструменты – и они снова начнут зарабатывать.
- Мои продавцы-новички не могут выйти на план. Неделями, месяцами. Им нужен не «курс адаптации», а четкий план действий: что делать прямо сейчас?
- Мои продавцы-старички сидят на окладах. Менять их страшно – уйдет выручка, уйдут клиенты. Но и так дальше нельзя. Может, попробовать безопасно их заменить?
- У меня и моего РОПа уже нет сил. Хочется сказать: «Лопухин, сделай всё за меня». Но денег на это сейчас мало.
- А у кого они есть? У всех мало! Значит, объединяемся в большие группы, тренируемся всей командой каждый месяц.

14:10–14:35 «Ассортиментная стратегия в эпоху нестабильности, или как не утонуть в неликвиде»

Спикер: Перец Наталья, крупнейший отраслевой эксперт в области мебельной розницы, основатель ритейл-агентства Peretz Consulting

- Тренды: портрет современного жителя РФ. Как меняется модель потребления и предпочтения?
- Каналы сбыта: что происходит с традиционной розницей и маркетплейсами. Какие категории уходят из традиционной розницы?
- Новая логика управления ассортиментом: почему скопировать товар у лидера рынка недостаточно, чтобы зарабатывать как он?

14:35–14:55 «Прибыль есть, денег нет: как читать отчетность мебельной фабрики и не дать себя обмануть. Девять механизмов и чем каждый из них ловится за неделю»

Спикер: Дублин Александр, эксперт мебельного рынка

- Почему прибыль фабрики – не факт, а оценка человека, которому за эту оценку платят бонус?
- Три приема со складом и незавершенным производством.
- Три вида обязательств, которые просто не начислили.
- Три способа занять у будущего года и у соседнего юрлица.
- Как те же девять механизмов читаются с другой стороны стола?
- Мост «прибыль – деньги».
- Шесть управленческих отчетов, пять вопросов финансовому директору.
- Четыре принципа бонуса, которые снимают проблему в корне.

14:55–15:25 «Лидов – 33%, продажи держим: как ИИ работает в интернет-магазине «Пинскдрев»

Спикер: Инцкирвели Лаша, генеральный партнер фабрики «Пинскдрев» в Москве и Грузии

		– Точки потери клиентов, за которых уже заплатили: что ИИ обнаружил более чем в 2 000 звонков и какие ошибки менеджеров оставались незаметными. – Как поставить 100% звонков и заявок под контроль: ИИ сам создает задачи в CRM, проверяет выполнение и сообщает руководителю, когда нужно вмешаться. – Как поднять конверсию менеджеров на 20% без увеличения рекламного бюджета: подсказки по каждой сделке, повторные контакты и подбор мебели прямо в CRM. 15:25–15:55 «Как собственнику мебельной компании освободить время на развитие бизнеса» Спикер: Дюженков Антон, предприниматель, основатель бренда Kitch&Go, управляющий партнер производства для мебельщиков, бизнес-блогер – Как перестать все делать самому. – Как избавиться от страха, что без меня все сломается. – Портрет сотрудника, который не подведет. – Что собственнику мебельного бизнеса можно передать сотрудникам, а что важно делать самому. 16:10–17:00 Круглый стол «Итоги 2026 г. и стратегия развития на 2027 г.» 17:00–17:10 Заключительное слово Партнер: компания «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл» Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»
3.	11:00–13:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	X Всероссийская конференция производителей мебели Модератор: Иртуганов Тимур, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) 11:00–11:15 Приветственное слово представителя Минпромторга России 11:15–12:00 «Состояние отрасли» – Анализ статистики – почему мы падаем? – Нерешенные проблемы – старые и новые. Что можно исправить, с чем придется жить дальше. 12:00–12:45 «Взаимозависимость секторов ЛПК и смежных отраслей» – Как изменение в лесном законодательстве и сокращение лесозаготовки понижает рентабельность мебельного бизнеса. – Влияние международных конфликтов на объемы поставок оборудования и фурнитуры в России. 12:45–13:30 Мнение ключевых игроков по вопросам: кадры, искусственный интеллект, перспективы рынков Организаторы: АМДПР, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
4.	11:00–16:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА ДИЗАЙНА»	«Час дизайна» День первый: «МЕБЕЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ИНТЕРЬЕРЕ: тренды, продукт, пространство» Модератор: Котлукова Светлана, журналист, интерьерный маркетолог, основатель агентства «АрхДиалог», преподаватель Британской высшей школы дизайна 11:00–11:40 «Мебель 2027: что меняется в наших интерьерах» 11:50–12:40 «Коллаборации «дизайнер × фабрика»: как создать коллекцию, которую будут покупать»

		12:40–13:20 «Маленькая квартира — большие задачи: как проектировать интерьер и мебель для компактных пространств» 13:30–14:20 «Тренды 2027 по итогам последних выставок: Китай vs Европа» 15:20–16:00 «Свет и интерьер: как освещение меняет восприятие формы, цвета и материалов» Организаторы: агентство «АрхДиалог», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
5.	14:00–15:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	Научно-методический совет по развитию образования в ЛПК Модератор: Иртуганов Тимур, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) Организаторы: АМДПР, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
6.	16:00 Павильон 3	Практическая экскурсия «Новинки, тренды, свет» Организаторы: агентство «АрхДиалог», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
7.	16:30–17:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА ДИЗАЙНА»	Сессия «Создание личного бренда дизайнеров и архитекторов через ТВ-интеграции» Модератор: Али Венера, телевизионный продюсер, производитель телепроектов «Артдизайн», «Стройка», «Умный дом», «Дачная академия» Участие в телепроектах (например, «Битва дизайнеров», «Идеальный ремонт», «Фазенда», «Дачный ответ») дает доступ к большой и лояльной аудитории. В кадре человек транслирует экспертность, показывает рабочий процесс, делится видением – и это формирует устойчивый образ в глазах зрителей. Зритель склонен воспринимать человека на экране как более авторитетного специалиста, чем того, кто просто ведет блог. – Как создать личный бренд на ТВ с нуля? – Способы продвижения личного бренда на ТВ – Этапы работы над личным брендом через ТВ – Как работает «Личное наставничество»? – Лидогенерация ТВ-интеграций: реальные кейсы Партнер: телепроект «Артдизайн» Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»
24 ноября		
8.	10:30–18:00 Павильон 3, зал 13, площадка «ЛЕСНОЙ ДИАЛОГ»	Конференция «Рынки лесопродукции 2026» День второй: «Итоги развития мировых рынков в 2026 году, перспективы 2027 года» Модератор: Дмитриев Михаил, директор портала «ПроДерево» 11:00–14:00 Сессия 4 «Экспорт лесопродукции: перспективные рынки 2027 года» – «Финансовое положение крупнейших компаний ЛПК в мире» Спикер: Бесчастнов Алексей, старший менеджер StepChange Consulting SA

		– «Рынки пиломатериалов Ближнего Востока» Спикер: Яхья Саиди, генеральный директор Al Essami (Иордания) – «Актуальные направления торговой политики ЕАЭС» Спикер: Каминский Илья, начальник отдела доступа на внешние рынки и урегулирования торговых споров департамента торговой политики ЕАЭС – «Рынки лесопроductии Китая» Спикер: Баранов Кирилл, аналитик, автор проекта «Сигналы из леса» 14:00–16:00 Сессия 5 «Локализация производства и замещение европейского оборудования в инвестиционных проектах в области освоения лесов» – «Реверс-инжиниринг и локализация критических компонентов лесопильного оборудования» Спикер: Швец Владимир, руководитель ООО «Макинас» – «Проблемы импортозамещения в области режущего инструмента» Спикер: Сухов Олег, начальник технического отдела GT – «Импортозамещение лесопромышленного оборудования: как защитить инженерные наработки и снизить риски копирования» Спикер: Захаров Иван, патентный поверенный РФ №2954, председатель Комитета по внедрению инноваций и технологическому развитию бизнеса при «Деловой России» Республики Татарстан Организаторы: интернет-портал «ПроДерево», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
9.	10:30–18:00 Павильон 3, зал 14, площадка «ФОРМУЛА ПРОДАЖ»	Фестиваль мебельного ретейла День первый «Омниканальная реальность» Сайт, маркетплейсы, салоны, дилеры, поиск, доставка и сервис сошлись в одной точке – в пути покупателя. Как сделать этот путь эффективным? Модераторы: Зелинская Валерия, управляющий партнер коммуникационного агентства FCP Media, Гаглоева Мария, управляющий партнер коммуникационного агентства FCP Media 11:00–11:30 «Как выбирают мебель в интернете в 2026 году. Спрос, структура покупок и инструменты коммуникации» Спикер: Степанянц Сурен, «Яндекс.Реклама» – Свежая аналитика «Яндекса» о том, как россияне ищут и выбирают мебель. Что изменилось за год, где начинается покупательский путь, сколько длится выбор, какие категории лидируют, какие источники влияют на решение и как брендам оставаться заметными в новой цифровой среде. 11:30-12:00 «SEO vs GEO: кто сегодня управляет видимостью мебельных брендов в поиске и ИИ» Спикер: Дронов Александр – Большое исследование i-Media о том, как российские мебельные компании представлены в классическом поиске и генеративных системах. Какие бренды лучше всего работают с SEO, кого чаще рекомендуют ИИ-сервисы и совпадают ли лидеры двух каналов? В финале – рейтинг самых заметных мебельных компаний в SEO и GEO. 12:00-13:00 «Кто управляет покупателем мебели?» Пленарная дискуссия «Три канала, одна покупка и разные экономики» – Где сейчас покупатель ищет мебель и где принимает решение? – Кто управляет спросом: маркетплейс, салон или бренд? – Какой канал действительно приносит деньги, а не только оборот? – Нужен ли мебельному бизнесу омниканал или это дорогая иллюзия? – Как повышать эффективность каналов сбыта, не разрушая маржу?

		– Почему российский мебельный рынок уже не может жить в логике традиционной электронной коммерции? 13:00–13:30 «Бесшовный e-com*: продукт, упаковка, фулфилмент** и доставка в одной системе» – Кейс производственно-торговой компании, которая выстроила собственную инфраструктуру для работы селлера на маркетплейсах – от создания продукта, адаптированного под онлайн-продажи, до упаковки, фулфилмента и доставки конечному покупателю. 13:30–14:30 «Конверсия в мебельной индустрии» – Исследование: как соблюдение стандартов влияет на конверсию – Нужно ли менять регламенты, и когда это необходимо делать – Как руководителю не утонуть в объеме информации и довести процессы до результата 14:00–14:30 «Трансформации e-com: к чему бизнесу готовиться в 2027 году» Спикер: Ивашин Артур, компания Beneli – Маркетплейсы меняют правила быстрее, чем бизнес успевает к ним привыкнуть. Разберем, куда движутся площадки, как выстроить цифровую основу компании и по каким показателям оценивать рост в новом году. 15:00–16:00 Пленарная дискуссия «Маркетплейсы в новой реальности: что влияет на устойчивость платформенного бизнеса в 2026 году?» – Как изменились правила игры на платформах в 2026? – Где сегодня рождается риск продавца на маркетплейсах: логистика, комиссии, склад, рейтинг? – Что происходит с фулфилментом и распределенной моделью поставок? – Какие ниши растут, а какие уже насыщены? – Как выстраиваются отношения платформы с производителем? 16:00–17:00 «ЕМО INDEX от Adgasm и FCP. Свежий и дополненный» Спикер: Лоскутов Владимир, диджитал-агентство Adgasm – Adgasm и FCP опросили 40 мебельных компаний, чтобы понять, как сегодня строится путь покупателя в платформенной экономике, и подготовили исследование, которое поможет определить ключевые этапы этого пути. 17:00–18:00 Бизнес-нетворкинг & закрытый розыгрыш Организаторы: FCProject, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
10.	11:00–12:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	Сессия «Маркировка» Модератор: Иртуганов Тимур, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) Организаторы: АМДПР, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
11.	11:00–16:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА ДИЗАЙНА»	«Час дизайна» День второй: «ОТ ЭСКИЗА ДО РЕАЛИЗАЦИИ: производство, технологии и будущее» Модератор: Котлукова Светлана, журналист, интерьерный маркетолог, основатель агентства «АрхДиалог», преподаватель Британской высшей школы дизайна 11:00–12:00 Круглый стол от технологов «От картинке до производства: типовые ошибки дизайнеров в эскизах и визуализациях. Что должен знать дизайнер о конструкции и технологиях производства»

		12:00–12:40 «ИИ в интерьерном бизнесе: от концепции до продаж. Где нейросети уже можно использовать практически дизайнеру и мебельщику» 12:50–13:30 «Цвет и его влияние на интерьер: психология клиента 2027» 14:30–15:20 Круглый стол «Российский мебельный дизайн: можем ли мы создавать продукт, а не копировать тренды» 15:20–16:00 «Кухня нового поколения: что меняется в главном мебельном пространстве дома: технологии, новинки, материалы» Организаторы: агентство «АрхДиалог», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
12.	13:00–14:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	Сессия «Автоматизация производства» Модератор: Иртуганов Тимур, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) Организаторы: АМДПР, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
13.	15:00–16:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	Сессия «ТВ-реклама для большего бизнеса» Модератор: Али Венера, телевизионный продюсер, производитель телепроектов «Артдизайн», «Стройка», «Умный дом», «Дачная академия» – Когда телевизионная реклама перестает быть статьей затрат и становится драйвером капитализации? – Выбор интеграции на ТВ влияет на ликвидность и маржинальность продукта – Мифы и ошибки в оценке KPI телевизионного маркетинга – Выступление с обзором реальных кейсов с крупнейшими производителями строительного рынка Партнер: телепроект «Артдизайн» Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»
14.	16:00 Павильон 3	Практическая экскурсия «Фурнитура будущего» Организаторы: агентство «АрхДиалог», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
25 ноября		
15.	10:30–18:00 Павильон 3, зал 14, площадка «ФОРМУЛА ПРОДАЖ»	Фестиваль мебельного ретейла День второй «Сила продукта» Как компании находят свою продуктовую силу – собирают модульные системы, управляют вариативностью, работают с декорами, фурнитурой и тканями, превращают кастомизацию в понятное предложение и не разрушают экономику сложностью производства. Модераторы: Зелинская Валерия, управляющий партнер коммуникационного агентства FCP Media, Гаглоева Мария, управляющий партнер коммуникационного агентства FCP Media 11:00–11:30 «Кто делает деньги, а кто делает будущее? Сберегающий, реактивный и инерционный дизайн в мебельном бизнесе» Спикер: Юдин Денис, мебельная компания «Мария» – Продуктовые стратегии мебельного рынка. Какая бизнес-стратегия стоит за реактивным, сберегающим и инерционным дизайном. Спойлер: важны все три. Без первого рынок не развивается, без второго идея не доходит до покупателя, без третьего у бизнеса нет стабильной выручки.

11:30–12:30 Пленарная дискуссия «**Продуктовые стратегии и адаптивное производство**»

- Что покупатель считает «своим» продуктом и за что готов платить без скидки?
- Кастом: конкурентное преимущество или нагрузка на производство?
- Как управлять вариативностью, не теряя себестоимость?
- Ниша найдена, а производство под нее? Своя площадка, контракт, партнерство или гибрид?
- Что делает производство адаптивным: оборудование, конструктив продукта, ИТ или люди?
- Как малому и среднему бизнесу наращивать производственный потенциал без капитальных вложений в станки?
- Где сегодня рождается новая коллекция: в дизайне, в материале или в данных о спросе?

12:30–13:00 «**Hoff: как создавалась система хранения «Блокс»**»

- Как создать модульный продукт, который покупатель воспринимает как решение «под себя», а компания может производить, продавать и собирать в масштабе. Гардеробная система «Блокс» – пример продуктовой платформы, где модульность, конструкция, декоры и сценарии хранения соединяются в понятную покупателю систему.

13:00–13:30 «**Как собрать декорную матрицу без складского хаоса**»

- ЛДСП, МДФ в декорах: как работать с материалами, чтобы покупатель видел актуальный выбор, а компания не несла убытков на этапе закупки материалов

13:30–14:00 «**От премиума до коробки: как устроена продуктовая линейка в производстве товаров для сна**»

- Средняя плотность ППУ падает, конкуренция на площадках толкает удешевлять сырье, покупатель теряет доверие к материалу, при том что категория «матрас в коробке» растет на 30–100% в год. Разбираем, из чего собирается линейка товаров для сна — от премиума до коробки, и как в каждом сегменте считается экономика материала.

14:00–15:00 «**Кастом без иллюзий. Нюансы российского рынка заказной мебели**»

- Экспертная дискуссия с представителями мебельных компаний, работающих в бизнесе глубокого кастома. Обсудим, почему заказной сектор снова в центре внимания, где проходит граница между бизнесом и ремеслом, какой уровень кастома дает лучшую маржу, как отстроиться от конкурентов и найти клиента, как удешевить производство без потери индивидуальности и кто выживет на рынке через 3–5 лет.

15:00–15:30 «**Продуктовые концепции Mr.Doors**»

- Зачем фабрика инвестирует в глубокую переработку сырья и выстраивает продуктовые концепции вокруг материала (камня, древесины и проч.).

15:30–16:00 «**Без школы нет продукта: зачем мебельному бизнесу образование**»

- Ни один продукт не появляется из пустоты: за удачным креслом стоят база и мировой контекст, которые дают только системное образование. Расскажем, как кафедра мебельного дизайна Строгановского института работает с мебельными компаниями и что из этого получается.

16:00–17:00 «**Ваш мебельный бизнес в высококонкурентной среде: как продавать, когда клиент сравнивает вас еще с пятью компаниями**»

Спикер: Резникова Светлана, бизнес-консультант

- Как закрывать сделки и в общении с клиентом выходить из сравнения «цена против цены», а также отрабатывать возражения «у конкурентов дешевле» и «я подумаю» без скидок.

17:00–18:00 Бизнес-нетворкинг & закрытый розыгрыш

Организаторы: FCProject, АО «ЭКСПОЦЕНТР»

16.	11:00–12:30 Павильон 3, зал 13, площадка «ЛЕСНОЙ ДИАЛОГ»	Сессия «Люди или станки: куда инвестируют собственники производств» Спикеры: Сорокин Артем, генеральный директор и сооснователь ООО «ЛЕБЕР ГРУПП» Тронин Алексей, основатель, директор фабрики «Редмисон» ООО «ИТАЛМАС» – Люди: дефицит кадров — удерживать, растить или автоматизировать. – Станки и технологии: когда перевооружение оправдано, а когда это бегство от управленческих проблем. – Рынок и продукт: куда движется спрос в мебельной, деревообрабатывающей и смежных отраслях и как менять продуктовый портфель. – Приоритизация: как собственник выбирает, куда вкладывать следующий рубль при высокой стоимости денег. – Структура бизнеса под рост: когда пора наводить порядок в юридической структуре компании. – Налоговая нагрузка, льготы и меры поддержки: что учитывать при инвестиционных решениях. – Защита активов и сделок: типичные ошибки собственников при крупных вложениях. Партнер: Содружество производителей «ЦЕХ» Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»
17.	11:00–17:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА ДИЗАЙНА»	«Час дизайна» День третий: «ДИЗАЙН КАК БИЗНЕС: клиенты, дизайнеры, продажи, бренд» Модератор: Котлукова Светлана, журналист, интерьерный маркетолог, основатель агентства «АрхДиалог», преподаватель Британской высшей школы дизайна 11:00–12:30 Круглый стол «Что на самом деле нужно дизайнеру от мебельного бренда и как привлечь внимание дизайнеров» 11:50–12:30 «Как дизайнеру зарабатывать на мебели и комплектации в современных реалиях. Комплектация на маркетплейсах – новая реальность» 12:40–13:20 «Хоумстейджинг: как развивается рынок в 2026 году» 14:30–15:10 «Контент, который продает. Инструменты залетающих видеороликов» 15:20–16:00 «Антикризисные решения на рынке дизайна 2026, которые реально сработали» Организаторы: агентство «АрхДиалог», АО «ЭКСПОЦЕНТР»
18.	12:00–14:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	Сессия «Современные тренды в мире лакокрасочных материалов и клеевых систем» Организатор: ООО «Арикон ЛК системы»

19.	13:00–16:00 Павильон 3, зал 13, площадка «ЛЕСНОЙ ДИАЛОГ»	«Будущее ЛПК до 2030: как выигрывать в новых условиях» Инвестиции, выход на новые рынки развитие и борьба за эффективность предприятий – говорят топ-менеджеры отрасли – Инвестиции, тренды, стратегии и прогнозы 2027-2028 – Производство и строительство Организаторы: Ассоциация деревянного домостроения, АО «ЭКСПОЦЕНТР»
20.	14:00–18:00 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА БИЗНЕСА»	«Академия UNIHOPPER» Тренды отрасли, новые продукты, практические рекомендации по выбору и применению Модератор: Соверда Олег, руководитель отдела маркетинга «МФ-Комплект» Организатор: компания UNIHOPPER
26 ноября		
21.	12:00–13:00 Павильон 3, зал 13, площадка «ЛЕСНОЙ ДИАЛОГ»	Сессия «Камеры на мебельном производстве: учет выпуска и простоев, контроль качества» Видеоаналитика на производственных участках мебельного предприятия Спикер: Виктор Шпагин, архитектор и разработчик программных продуктов – От видеозаписи к производственному учету – Короткие остановки внутри смены – Дополнительный контроль между операциями – Разбор повторяющихся отклонений – Использование действующих камер – Контроль применения средств индивидуальной защиты Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»
22.	12:00–13:30 Павильон 3, зал 15, площадка «ФОРМУЛА ДИЗАЙНА»	Награждение победителей Национальной премии «Золотая кабриоль» Номинации премии: – «Корпусная мебель» – «Мягкая мебель» – «Мебель для общественных помещений» – «Мебель для кухни» – «Будущие звезды» Организаторы: АМДПР, АО «ЭКСПОЦЕНТР»

*Е-сот – электронная коммерция

**Фулфилмент – комплекс логистических услуг в сфере дистанционной торговли

В программе возможны изменения и дополнения