

# МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

## Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

### Производство мебели на заказ

*Сегодня мы побывали в гостях у компании «Элитмобел», которая занимается изготовлением мебели на заказ, обустройством домов, квартир, коттеджей и торговых центров. Компания была основана в 2007 году как «Cariv mobila» в Молдове, на территории АТО Гагаузия, в селе Конгаз. Мы побеседовали с основателем производства Константином Карасени и менеджером по работе с клиентами Георгием.*

**- Здравствуйте, Константин и Георгий! В каком ценовом сегменте вы работаете и мебель какого класса представляете?**

- Здравствуйте, Эльвира. Мы представляем мебель премиум класса, реализуя различные дизайнерские проекты. Преимущественно чек выше среднего, все зависит от потребностей заказчика и используемых материалов.

**- Как долго, на ваш взгляд, должна служить мебель?**

- На мой взгляд, хорошая качественная мебель должна служить не менее 25 лет.

**- Почему вы решили войти в сегмент «мебель на заказ»? В чём главное преимущество работы в данном сегменте? Какие существуют недостатки?**

- На это мы решились в 2005 году, рынок этого требовал. Преимущество мебели на заказ - это конечный результат для нашего заказчика, он приобретает продукт, который удовлетворяет его потребности и ожидания. А из недостатков можно выделить дороговизну и сроки изготовления. Но мы всегда предлагаем конкурентное предложение в тандеме цена-качество, а скорость производства во многом зависит не только от производителя, но и от быстрых, обдуманных решений заказчика.

**- Какой самый важный критерий покупки мебели для клиента данного ценового сегмента?**

- Качество материала и индивидуальный дизайн всегда стоят на первом месте. Мы делаем предварительные выкрасы и образцы, чтобы клиент понимал какое изделие он получит.

**- Как вы находите своих клиентов?**

- Чаще всего к нам обращаются по рекомендациям своих друзей и знакомых. Например, мы сделали для клиента всю мебель в доме. К нему приходят гости, им всё очень нравится и они тоже обращаются к нам. Также мы сотрудничаем с определёнными архитекторами, дизайнерами или строительными субподрядчиками. Они ведут ремонт на объекте и параллельно предлагают нашу компанию для изготовления мебели. Это примерно 40% наших заказов. Помимо обустройства домов, мы устраиваем коммерческие и торговые центры, поскольку наше оборудование позволяет нам выполнять объёмные заказы. В прошлом году заключили договор на поставку стеновых панелей в новый торговый центр в Санкт-Петербурге - это был очень большой проект. Один из строительных субподрядчиков недавно дал заказ на напольные плинтусы для Сколково. Получилось более 5 тысяч погонных метров.

**- Мы видели ваш профиль в инстаграм @elitmobel, скажите, социальные сети приносят новых клиентов? Или этот инструмент предназначен больше для имиджа и демонстрации работ текущим клиентам?**

- Сейчас мы также активно развиваемся через социальные сети. Большая часть клиентов, конечно, приходит по рекомендации, но вот несколько дней назад был заказ именно через инстаграм. Это не только рекламная площадка, но и отличный способ показать наше портфолио



## Бренды, используемые для производства

- ЛКМ - ILVA;
- МДФ, ЛДСП, материалы для корпусной и фасадной части - Egger;
- шпон - Вудсток;
- Абразивы - Sunmigth

ются технические нюансы, такие как фурнитура, различные мебельные механизмы, габариты фасадов, створок, дверного полотна. То есть реализовать это невозможно. Мы обычно подстраиваемся под этот дизайн-проект, но максимально вносим свои коррективы, иногда это сложно объяснить заказчику.

**- Какие тренды мебели вы можете отметить на сегодняшний день? Есть наиболее популярные стили, модели, цвета?**

- Заказчикам нравится контрастная цветовая палитра, встроенная подсветка, древесные или шпонированные элементы, которые придают оригинальность и помогают сделать интерьер неповторимым. Если брать стили, то это классический и современный в преимущественно белом цвете. Также сейчас модно сочетание древесной структуры с металлом, выполненное в стиле лофт.

**- Что для вас является главным критерием при выборе поставщика тех или иных материалов?**

- В 2014 году, когда мы открывались, мы, занимаясь поиском поставщиков, побывали на мебельной выставке в Крокус-Экспо, познакомились с различными компаниями. Главные критерии – качество, скорость работы и оперативные решения любых вопросов.

**- Какие заказы вы можете назвать «лёгкими», а какие «трудными»?**

- Это зависит от объёма, я бы не сказал, что есть какие-то очень лёгкие и очень трудные заказы. Можно отнести дверные полотна к лёгким заказам (по временным затратам). Для межкомнатных дверей используется очень простая технология, поэтому процесс изготовления быстрый. А если это кухонный гарнитур, то это конечно сложнее. Дизайнер тратит на разработку проекта примерно две недели, после этого технолог ещё раз просматривает весь проект, все повторяет и высчитывает, а это уже месяц. На закупку материала и производство уходит более двух месяцев.

## «Элитмобел» факты

- производство в России с 2014 г.;
- производственная площадь предприятия более 1000 м<sup>2</sup>;
- штат высококвалифицированных сотрудников из 12 человек

**ми, оцениваете ли рынок мебели на заказ?**

- У нас бывают такие моменты, когда мы отправляем свой проект на просчёт в какую-либо известную организацию, обычно цена выходит намного выше, чем у нас.

**- Часто ли бывает такое, когда вы сталкиваетесь с конкурентами на определенном объекте и приходится снижать цены?**

- Вот буквально вчера такое было (*Смеется*). Сейчас высокая конкуренция.

Благодарим Константина и Георгия за интересную беседу и желаем успехов и процветания компании.

клиенту. В качестве развития мы участвуем в акциях и проводим различные конкурсы.

**- Какие сложности чаще всего возникают при работе в сегменте «мебель на заказ»?**

- Заказчики, которые не знают, чего хотят. Как пример: заказчик приезжает к нам с готовой визуализацией, каким-либо 3D проектом, нарисованным дизайнером сторонней организации. Сложность возникает в неправильном конструктивном видении изделия, не учитыва-

