

# КОМПАНИЯ И РЫНОК

## КАК СТАТЬ ЛУЧШЕ? ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА - 2019

Большинство производителей мебели заметили в 2019 году некий спад по заказам и спросу. Что же происходит в этом году и как изменилась картина рынка?



### КАК ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ РЫНОК СЕЙЧАС?

В течении всего года картина на мебельном рынке несколько раз менялась: то резкий спад продаж в январе, то неожиданная задержка начала сезона, потом бурное развитие. Особенно интересно, что большинство экспертов и участников рынка не могли конкретно объяснить всё происходящее.

Многие к концу года вырабатывают стратегии по стимуляции роста продаж и говорят о том, что нужны хорошие менеджеры по продажам, а кто-то делает ставку на принципиально другое построение системы управления.

В этом действительно есть своя правда, сегодняшние реалии развития заключаются в применении эффективных технологий управления, сокращении влияния собственников на процесс

управления, появлении нового класса независимых, наемных менеджеров — вплоть до генерального директора. Актуальное делегирование полномочий руководителям подразделений, четкое бюджетирование и другие инструменты управления являются верным маршрутом.

Также одним из самых больших заблуждений является выпуск более дешёвой мебели. Это совершенно неправильно, ведь в таком случае Вы попадаете в совершенно другой, не «Ваш» сегмент производства. В этом сегменте работают производители с совершенно другой организацией труда, производства, у них абсолютно другая система сбыта.

Многим нужно хотя бы немного доработать стратегию бизнеса под какую-то другую экономическую среду и ожидания. Никто еще пока не зна-

ет, чем спровоцировано такое поведения рынка в 2019 году, хотя мы очень часто слышим в СМИ разговоры о потребительском кредитовании, которое уводит деньги с мебельного рынка на домашнюю технику и автомобили.

## ФИЛОСОФИЯ «КАЙДЗЕН» В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

«Кайдзен» (перемены к лучшему) - это типично японская философия, фокусирующаяся на скрупулезном стремлении к улучшению всех аспектов жизни. Данная философия всё больше и больше пользуется популярностью на мебельных производствах России.

Кайдзен активно внедрена на заводе в Дзержинске, также внедрение её принципов успешно прошло на заводе «Kastamonu» в Алабуге, на производственной площадке компании «Уфамебель», «Ивановская мебельная фабрика», которая с прошлого года активно использует принципы бережливого производства, на мебельных фабриках Башкирии, Татарстана, Ленинградской, Нижегородской, Саратовской, Самарской, Московской, Пензенской, Ульяновской, Калужской, Свердловской и Воронежской областей. Сама философия очень эффективна и используется на японских предприятиях «Toyota Motors», «Kawasaki Робоцентр», «Yasukawa Electric», «Hitachi Hi-Tech», «Fujikura» и т.д.

Главный вопрос – что это такое и почему пользуется такое популярностью? Всё предельно просто! «Кайдзен» в бизнесе — это постоянное стремление к совершенству в производстве, продажах, управлении. Участвуют все — от директора до рядового сотрудника. Цель кайдзен — производство без потерь и работа без брака.

Центральная идея философии «кайдзен» - ежедневные повсеместные улучшения всего и всех. Основа метода состоит из пяти ключевых элементов:

- аккуратность;
- порядок;
- чистота;

Структура мебельного производства России 2018 г.



- стандартизирование;
- дисциплина.

После окончания Второй мировой войны благодаря этой практике многим японским компаниям, в том числе и «Toyota», удалось быстро восстановиться и нагнать потерянные мощности. Сейчас же возможности с помощью данной технологии стараются наращивать и российские мебельные производства.

## УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Один из главных вопросов, который никогда не отходил на задний план – как увеличить продажи? Многие владельцы достаточно успешных мебельных предприятий уверяют, что всё очень просто, достаточно навести порядок и следовать основным правилам:

1. Составить чёткий план развития продаж, проанализировав показатели прошлого и настоящего года.
2. Привлечение новых потенциальных клиентов, превращение их в реальных.
3. Четкая проработка ценообразования.
4. Подготовить презентацию о компании, которую можно показать при встрече любому клиенту.

Также всегда помните о бартерной системе отношений, или как еще это называют «бесплатная реклама». Найдите партнеров среди мебельных магазинов. Если вы дополняете друг друга, используйте это для получения дополнительной прибыли! Поговорите с продавцами света, электрики, аксессуаров и т.д. Часто можно найти хорошего партнера и получить дополнительную прибыль без вложений. Предложите свой товар на продажу, его товар на продажу у вас, обмен рекламными материалами и процентом от полученных сделок. В процессе общения всегда можно придумать много вариантов сотрудничества.

При отведении времени на изучение этих пунктов можно достаточно эффективно изменить работу предприятия в целом. Все в наших руках, когда у нас есть цель!

