

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

НЕШАБЛОННЫЕ РЕШЕНИЯ

Хотите сделать хорошее вложение? Купите качественную мебель! Если с гигантами мебельного бизнеса всё понятно, то небольшие частные предприятия зачастую остаются в тени. Как живется в нынешние непростые времена малому бизнесу в регионах нашей необъятной страны? Своими мыслями на эту и другие темы в этом выпуске поделится владелица краснодарского мебельного салона «Софи» Людмила Пастушенко.



- В каком году открылся ваш бизнес?
 - В 2001 году... 19 лет мы уже работаем.
- Какой год был самым запоминающимся для Вас в достижениях?

- Такие события не выделяла в памяти, но так, чтобы либо все беспросветно хорошо, либо плохо не было, все как-то в меру.

- Чья была идея заняться мебелью?
 - Это семейный бизнес, чья именно была идея уже не помню... Как-то вместе все обдумали, сопо-

ставили возможности и ресурсы... и решились.

- Что помогает Вам оставаться на плаву в это нелегкое время?

- Вообще времена постоянно «оставляют желать лучшего», ну или это только для нас так, не знаю (*смеётся*), поэтому конкретно данный период не выделяю как тяжелый. Стараюсь постоянно настраивать себя максимально позитивно, в общем самовдохновляемся всей командой и идем вперед.

- Чем сейчас живет малый бизнес?

- На мой взгляд - это не перебирать в заказах, стараясь охватить всё и вся, а идти по индивидуальной тропе, учитывая то, что давно люди уже живут нешаблонно.

- Вы работаете только на заказ или занимаетесь и изготовлением серийной мебели?

- Работаем только на заказ, изготовлением серийной мебели не занимаемся, однако у нас есть одно предприятие в Адлере, с которым мы сотрудничаем в этом направлении, раньше ещё сотрудничали с одной фирмой в Чечне (г. Кизляр).

- Хотели ли бы Вы что-то еще доработать в своем уже налаженном бизнесе?

- Если честно, то сейчас голова об этом не совсем думает, нам не до стратегий развития всяких. Сейчас нужно готовиться продержаться на плаву, а вот после можно это и обдумать.

- У Вас салон только в Краснодаре или в других регионах Ваша продукция тоже представлена?

- Пока только в Краснодаре.

- Как, на Ваш взгляд, сейчас обстоит ситуация на рынке кухонь в Краснодаре?

- На развитие рынка кухонной мебели в Краснодаре влияет множество факторов, в числе которых и переход покупателей от дорогих сегментов кухонной мебели в более дешевые. Рынок кухонной мебели, как и весь мебельный рынок в целом, зависит от такого показателя как ввод жилой недвижимости, т.е чем больше новых квартир, тем больше мебели. Те семьи, которые уже пользуются кухонной мебелью, купленной несколько лет назад, предпочитают ремонтировать или обновлять ее, но лишь заменяя какие-то составляющие. А для тех, кто только создает семейный уют предпочтителен выбор готовых решений.

- Как именно Вы оцениваете себя в этом бизнесе? Что отличает Вас от других?

- Мы уделяем должное внимание даже мелочам. Для нас производство мебели на заказ — дело не конвейерное. Внимательно подходим к каждому проекту, стараясь адаптировать наши изделия к привычкам и образу жизни семьи, учесть пожелания всех её членов. Если же речь идёт об офисе, то мы примем во внимание специфику бизнеса, особенности работы сотрудников и стиль компании. В результате трудиться в помещении будет легко и комфортно, а обстановка будет производить сильное впечатление на клиентов. В нынешней ситуации, мы удовольствием решаем любой каприз наших клиентов, тем более учитывая данную

«Наш город давно пережил время одинаковых мебельных гарнитуров «как у всех».

ситуацию в Краснодаре, да и в целом мире из-за пандемии, конечно заказывать все целом - готовые решение сейчас довольно таки сложно, поэтому готовы и рады помочь нашему клиенту и в заказах на отдельные решения.

- Выделяете ли Вы для себя других производителей мебели, на которых Вам бы хотелось равняться?

- С другими компаниями сравниваем себя только если нужно что-то изготовить по запросу клиента под конкурента, а по качеству никогда не критикуем конкурентов, просто при общении делаем акцент на себе и своих достоинствах. Безусловно мы уважаем своих конкурентов, но так чтобы кого-то выделить из них и равняться... Наверное, все-таки нет. Каждый начинал свой бизнес с какой-то идеи, именно идея и отличает нас всех друг от друга, несмотря на то, что мы делаем одно дело. Например, наша идея - радовать клиентов и в большом, и в малом. Поэтому мы и выбрали направление работы под заказ и по большим проектам, и по малым отдельным составляющим, а также предоставляем свои готовые решения, которые были ранее разработаны на основании выбора клиента.

- Какую мебель чаще всего у Вас заказывают?

- В последнее время участились заказы по индивидуальным эскизам. Стало модно и доступно придумывать что-то самим, выражать свои мысли, идеи и желания, а мы в этом очень охотно помогаем нашему клиенту. Наш профессионализм преобразовывает все их идеи в готовое решение, которые всегда очень нравятся нашим клиентам.

- Людмила, благодарим Вас за интервью. Желаем Вам успехов, терпения и сил в сегодняшней непростой ситуации и конечно ещё больше благодарных клиентов!



Мебельный салон «Софи» занимается производством на заказ следующей продукции:

- кухни и обеденные группы;
- мебель для ванной;
- шкафы;
- кровати и спальные гарнитуры;
- тумбы и комоды;
- столы и барная мебель