



Влияние новой модели потребления мебели на организацию продаж: что делать производителям и розничным продавцам мебели

Ведущий:

**Александров Сергей
Александрович**

Наши координаты:

+7-812-336 43 15

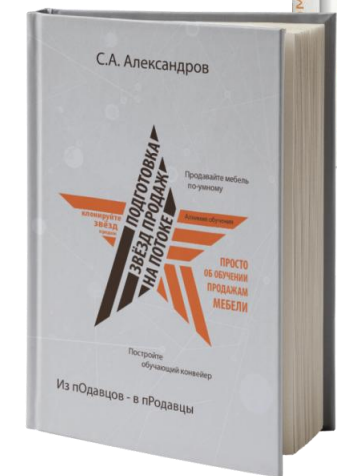
+7-495-504 36 21

8-800-555 00 19

www.mmkc.su

Основатель ММКЦ

- ✓ **Опыт продаж** – 22 лет, 14 лет работы в мебельной сфере, **эксперт** (исследовано 522 мебельные компании)
- ✓ **Автор 4-х книг:**
 - «Секреты продаж на рынке мебели. Как за 5 шагов выстроить продажи в рознице и опте» (1-ая для мебельного рынка),
 - «18 главных вопросов, которые волнуют мебельный бизнес последние 10 лет»
 - «Как стать асом мебельных продаж»
 - Подготовка звезд продаж на потоке.
- ✓ **Разработчик** «Методики по работе с клиентом для увеличения продаж мебели»,
- ✓ **Разработчик** стандартов продаж для всех групп мебели,
- ✓ **Провел** более 700 различных семинаров, тренингов, вебинаров,
- ✓ **Спикер** цикла семинаров «Звезды Российского Консалтинга» в рамках Международных мебельных Форумов «Эффективный сбыт и продажи мебели 2010-2015», Москва, «Крокус Экспо» и «Красная Пресня».
- ✓ **Хороший человек**



Пришел новый покупатель



А продавцы остались те же. Да и компании то же.

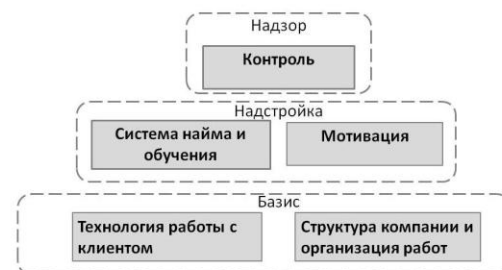


Главные шаги для проработки вашего бизнеса

Было исследовано 522 мебельные компании, сейчас свыше 620

- 1 ШАГ** – создание структуры компании и организация работ.
- 2 ШАГ** – формирование технологии работы (то есть, четкой последовательности действий, которая дает наилучший результат) с клиентом в рознице и опте.
- 3 ШАГ** – постановка системы найма, обучения и повышения квалификации кадров.
- 4 ШАГ** – налаживание технология контроля продаж, магазинов, персонала.
- 5 ШАГ** - разработка системы мотивация и оплата труда.

5 шагов построения технологии увеличения продаж в рознице и опте





Новые критерии, по которым выбирают мебель в низком, среднем и премиум сегментах

- 1. Homo economicus** (стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов).
Девиз: максимум выгоды при минимуме затрат.
Рациональность «рулит» (все сегменты)
2. Прежде всего реагирует на наличие скидок, бонусов, подарков. **Но!**
3. Экономит деньги, но так, чтобы выглядело дорого (премиум, средний +).
Смешанная модель потребления
4. Экономит время: хочет все сразу и в одном месте (премиум, средний +, частично средний)
5. Освоил огромное количество способов оптимизации покупок (все сегменты).



Новые критерии, по которым выбирают мебель в низком, среднем и премиум сегментах

6. Тотальное овладение технологиями (все сегменты).
7. Любит простоту. Чрезмерный выбор тормозит покупателя.
8. Наличие во главу угла (эконом, средний минус, частично премиум)
9. Ценит честность, наказывает за нечестность (все сегменты).
10. Выжидает. Сравнивает цены, условия. Откладывает покупку. ТERRORизирует продавцов (все сегменты).
11. Нужен дизайн-проект, не готов за него платить или дешево (тренд всех сегментов).

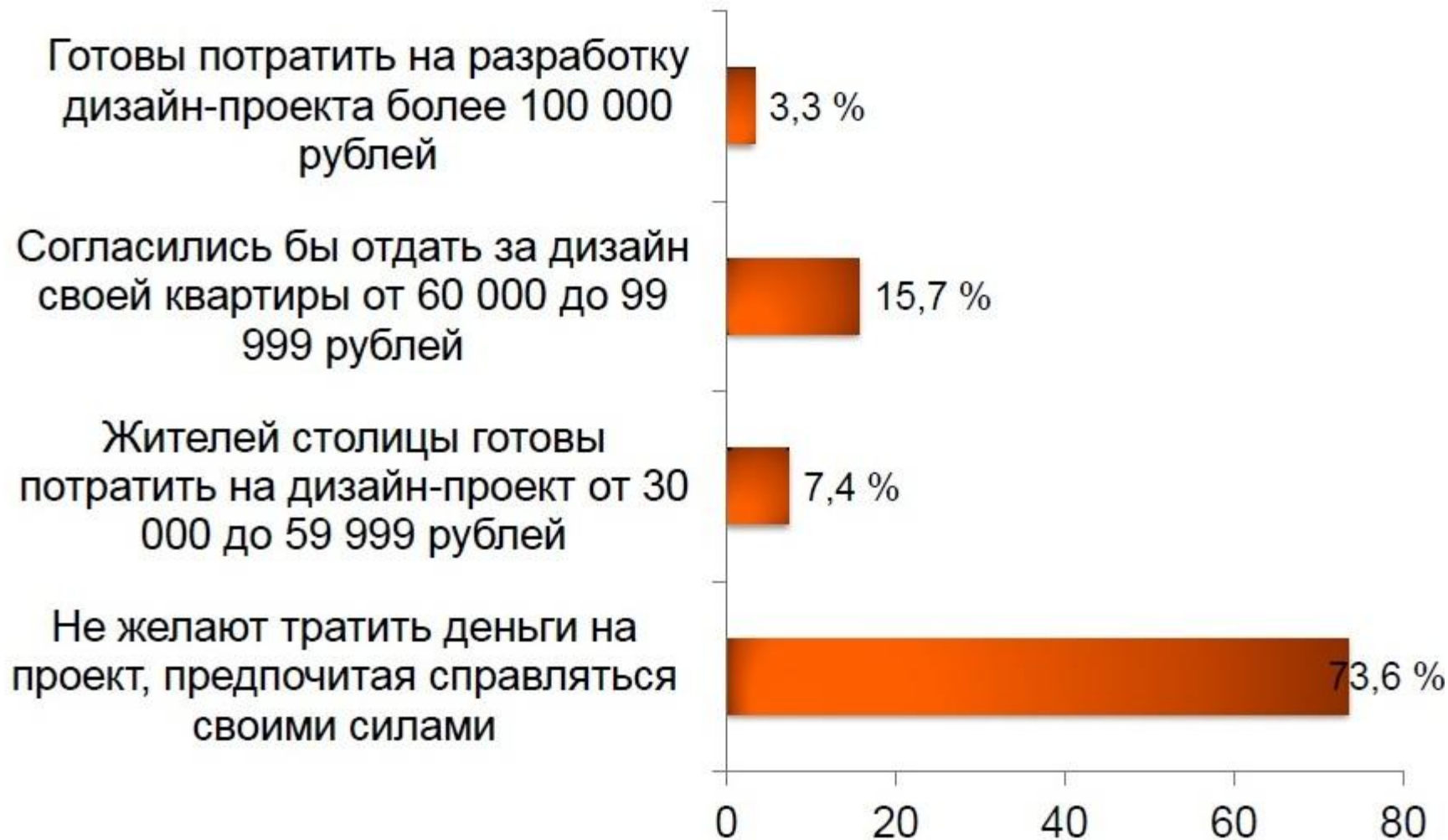


ДОВОЛЬНЫ ЛИ МОСКВИЧИ СВОИМ ИНТЕРЬЕРОМ?





СКОЛЬКО ГОТОВЫ ЗАПЛАТИТЬ ЗА НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР





Новые критерии, по которым выбирают мебель в низком, среднем и премиум сегментах

6. Тотальное овладение технологиями (все сегменты).
7. Любит простоту. Чрезмерный выбор тормозит покупателя.
8. Наличие во главу угла (эконом, средний минус, частично премиум)
9. Ценит честность, наказывает за нечестность (все сегменты).
10. Выжидает. Сравнивает цены, условия. Откладывает покупку. Тренирует продавцов (все сегменты).
11. Нужен дизайн-проект, не готов за него платить или дешево (тренд всех сегментов).
12. Хочет получать профессиональную консультацию в месте продажи (все сегменты).



Новые критерии, по которым выбирают мебель в низком, среднем и премиум сегментах

1. Homo economicus (стремление индивидуума получить максимальный результат при минимальных затратах в условиях ограниченности используемых возможностей и ресурсов).
Девиз: максимум выгоды при минимуме затрат. Рациональность «рулит» (все сегменты)
2. Прежде всего реагирует на наличие скидок, бонусов, подарков. **Но!**
3. Экономит деньги, но так, чтобы выглядело дорого (премиум, средний +).
Смешанная модель потребления
4. Экономит время: хочет все сразу и в одном месте (премиум, средний +, частично средний)
5. Освоил огромное количество способов оптимизации покупок (все сегменты).
6. Тотальное овладение технологиями (все сегменты).
7. Любит простоту. Чрезмерный выбор тормозит покупателя.
8. Наличие во главу угла (эконом, средний минус, частично премиум)
9. Ценит честность, наказывает за нечестность (все сегменты).
10. Выжидает. Сравнивает цены, условия. Откладывает покупку. Троризирует продавцов (все сегменты).
11. Нужен дизайн-проект, не готов за него платить или дешево (тренд всех сегментов).
12. Хочет получать профессиональную консультацию в месте продажи (все сегменты).

Эконом

Только мебель

(учет модели потребления).

Средний,
средний +

Мебель +
Аксессуары

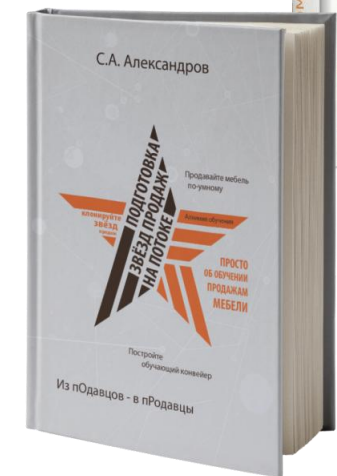
Премиум

Полностью
интерьерные
решения



Основатель ММКЦ

- ✓ **Опыт продаж** – 22 лет, 14 лет работы в мебельной сфере, **эксперт** (исследовано 522 мебельные компании)
- ✓ **Автор 4-х книг:**
 - «Секреты продаж на рынке мебели. Как за 5 шагов выстроить продажи в рознице и опте» (1-ая для мебельного рынка),
 - «18 главных вопросов, которые волнуют мебельный бизнес последние 10 лет»
 - «Как стать асом мебельных продаж»
 - Подготовка звезд продаж на потоке.
- ✓ **Разработчик** «Методики по работе с клиентом для увеличения продаж мебели»,
- ✓ **Разработчик** стандартов продаж для всех групп мебели,
- ✓ **Провел** более 700 различных семинаров, тренингов, вебинаров,
- ✓ **Спикер** цикла семинаров «Звезды Российского Консалтинга» в рамках Международных мебельных Форумов «Эффективный сбыт и продажи мебели 2010-2015», Москва, «Крокус Экспо» и «Красная Пресня».
- ✓ **Хороший человек**





Денис Николаевич Разроев
ген. директор меб. компании
"Братиславия"



Здравствуйте Сергей.

Мы с Вами познакомились 21 мая на семинаре в Москве и договорились созвониться через недельку т.к. у меня остались вопросы.

За эту недельку я прочитал Вашу книгу и вопросов больше нет. Есть лёгкий шок.

Такое впечатление, что проблемы мебельщиков вы писали с нашей компании.

Два дня я был в трансе, теперь работаю, как сумасшедший.

Пять шагов последовательно осуществлять не получается, работаю по всем фронтам одновременно.

Уже поставили CRM программу и расписали начальные (ещё убогие) стандарты продаж, перестраиваем экспозицию. Записал своих сотрудников на вебинар по продажам, который стартует 15 июня.

Большое спасибо за книгу! И поздравляю с наступающим праздником - Днем Мебельщика. И желаю Вам успехов и тоже больших продаж.



From: Игорь Березин
Sent: Monday, July 06, 2015 8:33 AM
To: info@mmkc.su
Subject: От Игоря Березина

Здравствуйте, Сергей Александрович!

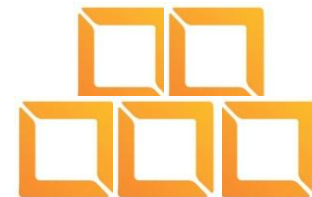
Я начал читать вашу книгу еще в поезде (возвращаясь из Петербурга с мебельного форума)

И хочу сказать, что **это самая толковая книга по теме продаж, которую мне довелось прочесть за последние 10 лет.**

Кстати – я не нашел информации об издательстве которое выпустило вашу книгу.

А сделана она очень хорошо и в редакционно – полиграфическом смысле.

С уважением, **Игорь Березин**
Президент Гильдии Маркетологов



Вот лишь некоторые из компаний, которые получили убедительный рост продаж благодаря знаниям, изложенным в моей книге:

- ◆ сеть салонов «Великая Мебель Испании»
- ◆ «Ресурс»
- ◆ «Мекран»
- ◆ «Россини»
- ◆ «Лэзертач»
- ◆ «Финлейсон»
- ◆ «Балтийская мебельная компания»
- ◆ «Столбери»
- ◆ «Софтэс Сити»
- ◆ «Мебелла»
- ◆ «Невские шкафы»
- ◆ «Элфатрейд»
- ◆ «Плаза Реал»
- ◆ Уфамебель (Уфа)
- ◆ «ФинСтайл»
- ◆ «СтолБери»
- ◆ «LEX style»
- ◆ «Лучшая мебель»
- ◆ «Сакура»
- ◆ «Интерьерная лавка»
- ◆ «Елена-32»
- ◆ «Белфан»
- ◆ «Арлайн»
- ◆ «Элфатрейд»
- ◆ «Ангстрем»
- ◆ «ЗОВ»
- ◆ фабрики кухонь «Fresco»
- ◆ «Kuchenberg»
- ◆ «Мебельная фабрика «БОБР»
- ◆ «Добрый Дом»
- ◆ «Арлекино-Запад»
- ◆ «Сомово-мебель»
- ◆ «Мебель-маркет»
- ◆ «Дело вкуса»
- ◆ «Сестрорецкий мебельный комбинат»
- ◆ «Инвент-Пром»
- ◆ «Салон мебели Сакура»
- ◆ «Imperia Bogacho»
- ◆ «Фабиан Смит»
- ◆ «Гварнери»
- ◆ «АСМ-мебель»
- ◆ «Ариани»
- ◆ «Аксон-Холдинг»
- ◆ «Стиль Мебель»
- ◆ «ПроБизнесГрупп»
- ◆ «Ресурс-мебель»
- ◆ «Сканд мебель»
- ◆ «Роникон»
- ◆ «Демас»
- ◆ «Мебель Поволжья»
- ◆ EURASIA GROUP (Китай)
- ◆ «Премьер-мебель»
- ◆ «Stenly»
- ◆ «БТ-дизайн»
- ◆ «Аллегро Ди Оро»
- ◆ «Derelikt»
- ◆ «Мебелионика»
- ◆ «Мебельная фабрика Мария»
- ◆ «МебельСтиль-Москва»
- ◆ «Золотое сечение»
- ◆ Торговая сеть «Добрая Мебель»
- ◆ CURATIONS LIMITED
- ◆ Мебельная фабрика «Эталон»
- ◆ «Эльба Мебель»
- ◆ «Мебель братьев Баженовых»
- ◆ «Наш стиль»
- ◆ «Меда»
- ◆ «Елисейский Мебельный Дом»
- ◆ «ДАРВИС»
- ◆ «Коллекция»
- ◆ «Ваш День»
- ◆ «Модуль мебель»
- ◆ «Тайпит»
- ◆ «Марител»
- ◆ МФ «Майя»
- ◆ «Арредо Харизма»
- ◆ «Квейк»
- ◆ фирма «Флэш»
- ◆ МФ «Ваш Уют»
- ◆ «Сибирский мастер+»
- ◆ Фабрика мебели «Эльсинор»
- ◆ «Би Джи Декор»
- ◆ ТД «Пинскдрев»
- ◆ «Твой дизайн»
- ◆ «Мебельный проспект»
- ◆ Торговый дом «Миассмебель»
- ◆ «МЕЛОДИЯ СНА»
- ◆ «Арт Студио»
- ◆ «Авангард»
- ◆ «РосМебель»
- ◆ Мебельный интерьер салон «Верона»
- ◆ «Вектра»
- ◆ «Атлас - Л»
- ◆ «Mr. Шкафф»
- ◆ «Балтика-Мебель»
- ◆ «Стрэк – тайм»
- ◆ «БКС»
- ◆ «Диван Мебель Магнолия»
- ◆ «Форема-кухни»
- ◆ «Бианта»
- ◆ «Премьер»
- ◆ «Зодчие комфорта»
- ◆ «ИДЕЛЬ-МЕБЕЛЬ»
- ◆ «Мебельные реформы-Первоуральск»
- ◆ «КалининГрад»
- ◆ «Командор»
- ◆ «YugStyle»
- ◆ «ОЛМЕКО»
- ◆ «Велмебель»
- ◆ «Джокондо Арте» Мебельный салон «ЭСТЕТ»
- ◆ «Ирбис»
- ◆ «Мебельный дом»
- ◆ «Аметист»
- ◆ Мебельная фабрика «ЭЛФИС»
- ◆ и другие.



Онлайн-Программа на 30+ дней



Обучение уже прошли:

1 поток - **279** продавцов

2 поток - **145** продавцов

3 поток - **351** продавцов

4 поток - **501** продавцов

Итого:

1276 продавцов
на всех потоках
из **294** компаний

5-й поток - ОТКРЫТ

Старт 10 апреля 2017г.

<http://mmkc.su/obuchenie/onlayn-programma-po-podgotovke-prodavtsov-mebeli-k-sezonu/>

ПОДГОТОВКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОДАВЦОВ МЕБЕЛИ



<http://mmkc.su/solutions/>

<p>ММКЦ Международный Мебельный Кадровый Центр</p> <p>Структура, перечень должностей и описание деятельности сотрудников идеальной оптово-розничной мебельной компании</p>  <p>mmkc@sk.ru www.mmkc.su</p> <p>8 (812) 336-6315 8 (495) 594-66-21</p>	<p>Александров С. А., Ретивых С. Н.</p> <p>МЕТОДИКА Как организовать отдел активных продаж в своей компании</p> <p>7 инструментов для организации активных продаж, которые позволяют 10-тикратно прирастить клиентскую базу</p> <p>Санкт-Петербург 2012</p>
---	---

<p>ММКЦ Международный Мебельный Кадровый Центр</p> <p>МЕТОДИКА по работе с клиентом для увеличения продаж мебели</p> <p>Практическое руководство для обучения продавцов мебели. Техники увеличения продаж</p> <p>110 готовых фраз для продажи мебели</p> <p>mmkc@sk.ru</p> <p>8 (812) 336-6315 8 (495) 594-66-21</p>	<p>ММКЦ Международный Мебельный Кадровый Центр</p> <p>Методическое пособие для формирования и расчета заработных плат</p> <p>Системы оплаты труда для отделов розничных и оптовых продаж.</p> <p>Стандарты продаж и чек-листы</p> <p>Санкт-Петербург 2012</p>
--	--

Крупнейшая библиотека методик продаж, управления, обучения для мебельной отрасли:

- Идеальная структура оптово-розничной мебельной компании
- Как организовать отдел активных оптовых продаж
- По работе с Клиентом для увеличения продаж мебели
- Системы оплаты труда для отделов розничных и оптовых продаж. Стандарты и чек-листы.

