

Все опасаются спада, а московская компания «Мебель-Альянс» демонстрирует такие темпы роста, которые многим не снились и в более благополучные времена. За прошлый год объем производства здесь увеличили в три раза!

«Мебель-Альянс» -2005

Вообще-то, статистика умеет показывать фокусы. Например, обеспечивая запредельные темпы роста лишь за счет мизерной «базы».

«Мебель-Альянс» растет по-честному. База здесь и раньше была не маленькая. Компания вот уже шесть лет поставляет на рынок стулья и столы собственного производства. Достигнутый уровень выпуска — 20 000 стульев и 4 000 столов в месяц. Между тем, планы на 2006 год еще грандиозней.



— Для нас важно обеспечить не только количественный, но и качественный рост производства, — говорит генеральный директор компании «Мебель-Альянс» **Тамара Юрина**. — За прошлый год мы ввели порядка 100 новых моделей, расширили, таким образом, ассортимент до 150 полноценных, самостоятельных позиций. По большей части это разработки собственного конструкторского бюро. Освоение нового ассортимента потребовало дополнительного станочного парка. Сейчас у нас продолжается переоборудование производственной площадки в Санкт-Петербурге, завершены монтажные работы на первом производстве в Заволжье. Кроме того, есть новая площадка в Подмоскovie, официальное открытие которой намечено на июнь, хотя выпуск продукции там уже начался. С выходом на проектную мощность — 40 000 стульев в месяц (один стул в минуту!) будет обеспечен очень существенный прирост товарных объемов.

Основные площадки компании сегодня работают в три смены. Продукт пользуется спросом:

— Обычный для нас срок исполнения заказов — две недели. Но осенне-зимний всплеск продаж «растянул» его до 21 дня. Сейчас ситуация уже более или менее стабилизировалась, и отгрузки вернулись к привычному графику. Стратегическая цель, к которой мы стремимся, — удовлетворять заказы не в две недели, а в три дня. Независимо от сезонных колебаний.

В ближайших планах компании — выход на розничный ры-

нок: перепозиционирование бренда, строительство сети собственных салонов. Причем, не ограничиваясь лишь внутренними продажами, «Мебель-Альянс» намеревается экспортировать свой товар на Запад. В настоящее время рассматриваются перспективы открытия магазина в Лондоне.



— Мы выходим на принципиально новый уровень существования в бизнесе, — утверждает директор отдела маркетинга и рекламы **Татьяна Казеко**. — Гораздо больше внимания уделяем маркетинговым программам. Качественно переработали фирменный стиль. Для подтверждения статуса теперь можем себе позволить делать фирменную маркировку мебели.

Розница необходима компании, до сих пор занимавшейся только оптовыми поставками, чтобы стать ближе к покупателю. По словам генерального директора, компания нуждается в живом отклике:

— Нам не хватает связи с конечным потребителем. Поскольку мы оптовики, информация доходит с опозданием на два-три месяца, а вслепую сложно адекватно реагировать на спрос. Даже одна небольшая торговая точка при офисе позволяет отслеживать реакции, видеть прибыль с одного квадратного метра, прогнозировать продажи, например, в крупных московских магазинах.

Для начала откроем четыре фирменных салона. Раньше для развития собственной сети у нас не было достаточного ассортимента. Если же удастся вдобавок к широкой линейке стульев ежемесячно выпускать хотя бы шесть новых моделей столов, все должно получиться.

На нынешнюю апрельскую выставку в Милане делегаты «Мебель-Альянса» поедут в качестве экспонентов. В будущем году собираются участвовать и в Кельском салоне. Похоже, компания всерьез претендует на международное признание ее марки и продукции.



- столы
- стулья
- банкетки
- пуфики
- кухонные уголки
- витрины

для столовых,
гостиных,
баров,
ресторанов,
отелей.

МЕБЕЛЬ АЛИАНС



Богатый ассортимент цветов дерева и тканей.
Более 150 моделей. Изготовление мебели
по индивидуальным проектам.

ОФИС: Москва, ул. Кожевническая, д. 8, стр. 1. Тел./факс: (095) 101-30-27 (многоканальный), 981-48-81, 981-48-82

info@mebel-aliance.ru www.mebel-aliance.ru