

**АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОГО
БИЗНЕСА РОССИИ
2-Я ОНЛАЙН-ВСТРЕЧА**

31 МАЯ 2021 | РОССИЯ

ПЛАН ВСТРЕЧИ: ПОВЕСТКА 31 МАЯ 17:00 -18:30

- СООБЩЕСТВО: ЦЕЛИ, МИССИЯ, ЧТО СДЕЛАНО?
- ДОРОЖНАЯ КАРТА: КУДА МЫ ИДЕМ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И ЧТО ДЕЛАЕМ, КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ
- ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ И ЗАДАЧ



Часть 1

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВИДЕНИЯ

МИССИЯ АРМБ РОССИИ:

“Сообщество мебельщиков” - это отраслевое коллегиальное объединение собственников мебельных компаний с целью развития резидентов, обмена опыта и развитие отрасли.

СФОРМИРОВАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ (ПРАВИЛЬНЫЙ) МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ.

МЕБЕЛЬ - КАК ПРЕСТИЖНЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС



ПОЧЕМУ ВЫГОДНО СОСТОЯТЬ В АССОЦИАЦИИ МЕБЕЛЬЩИКОВ:

- статус
- встреча раз в месяц живая
- онлайн встреча раз в месяц
- Бренд сообщества
 - престиж
 - решение проблем и задач мебельщиков внутри сообщества
 - увеличение прибыли своего мебельного бизнеса и личного дохода: деньги + решение проблем внутри сообщества



КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ НКО АРМБ РФ

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ - МАРКЕТИНГ НА АУТСОРСЕ
2. ОТДЕЛ ПРОДАЖ НА АУТСОРСЕ
3. ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
4. БУХГАЛТЕРИЯ
5. ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА, ДОКУМЕНТООБОРОТ
6. СИСТЕМА В БИЗНЕСЕ
7. ПАРТНЕРЫ ДЛЯ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ
8. КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛОВ



КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ НКО АРМБ РФ

9. ТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

10. УВЕЛИЧЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ЗА СЧЕТ АВТОМАТИЗАЦИИ

11. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН. ФИНАНСОВОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ

12. УЧЕБНЫЙ КОМБИНАТ СПЕЦИАЛИСТОВ

13. РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ РАБОТЫ

14. СОВМЕСТНАЯ ЗАКУПКА МАТЕРИАЛОВ НАПРЯМУЮ У
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПО БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ. ПОСТАВКА
МАТЕРИАЛОВ И ФУРНИТУРЫ.



КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ НКО АРМБ РФ

15. ЛОГИСТИКА
16. РИСКИ И ИХ СТРАХОВКА
17. РЕЙТИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ
18. ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ
19. ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА
20. СПИКЕРСТВО. ВЫСТУПЛЕНИЯ. ВЫХОД НА ОТРАСЛЕВЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ.
21. КАЧЕСТВЕННЫЕ ВЫСТАВКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗА ГРАНИЦЕЙ



КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ НКО АРМБ РФ

- 22. ПРОИЗВОДСТВО НА ЭКСПОРТ
- 23. РАЗРАБОТКА ОБОРУДОВАНИЯ
- 24. ВКЛАД В ИСТОРИЮ МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА РОССИИ
- 25. ВЫВОД ПРЕДПРИЯТИЙ НА УРОВЕНЬ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ПРОДАЖА АКЦИЙ И ДРУГОЕ, ЦЕННЫХ БУМАГ)
- 26. СОЗДАНИЕ СВОЕЙ ПЛАТФОРМЫ (МАРКЕТ-ПЛЕЙСА) ПРОЧЕЕ



МОИ ИНИЦИАТИВЫ:

КЛИЕНТЫ
МАРКЕТПЛЭЙС
МЕБЕЛИ
(ПЛАТФОРМА СВОЯ)



РЕКЛАМА.
МАРКЕТИНГ.
ПРОДАЖИ.
ПЕРСОНАЛ.



ЧЛЕНСКИЕ ВЗНОСЫ И
ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ
ДОХОДА



АССОЦИАЦИЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ: ЧТО СДЕЛАНО?

1. ПРОТОКОЛ
2. ЖИВАЯ ВСТРЕЧА
3. ПРОДУКТ РАЗРАБОТАН - ДИАГНОСТИКА
4. ПРАВИЛА ПРИЕМА РАЗРАБОТАНЫ
5. АНКЕТА РАЗРАБОТАНА
6. ПРЕЗЕНТАЦИЯ СООБЩЕСТВА МЕБЕЛЬЩИКОВ
7. ИНСТАГРАМ СОЗДАН



ПРАВИЛА ПРИЕМА В АССОЦИАЦИЮ МЕБЕЛЬЩИКОВ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Бизнес в собственности, преданность бизнесу.

Вступить в сообщество может только владелец бизнеса. Этот бизнес является для владельца не только источником дохода, но и способом самореализации. Когда владелец чувствует что работа с мебелью, это и есть его предназначение в жизни. Есть несколько признаков как это можно определить:

- бизнес открылся не только ради денег
- бизнес передаётся из поколения в поколение,
- есть собственные разработки моделей мебели,
- есть собственные разработки эффективных бизнес процессов,
- есть собственные разработки технологических процессов,
- владелец легко ориентируется во всех бизнес процессах и легко может принять участие во всем,
- владелец легко доступен потребителю,
- большая вовлечённость в этот бизнес владельца (как минимум в период развития),
- совершенствование качества изделий.

Совсем не обязательно, что должны присутствовать все признаки преданности бизнесу. Наличие 1-2-х признаков уже о многом может говорить.



ПРАВИЛА ПРИЕМА В АССОЦИАЦИЮ МЕБЕЛЬЩИКОВ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Порядочность.

Честность и прозрачность действий всегда были важны, в нашем современном мире это можно сказать уже тренд. Плечом к плечу с порядочностью идёт ещё и ответственность за свои действия. Именно порядочность обеспечивает «сарафанное радио».

Здесь стоит напомнить, что наше сообщество создано, для того чтобы, помочь как потребителю так и предпринимателю. Потребитель должен получить более качественную мебель и качественное обслуживание. А предприниматель должен получить более лёгкие, эффективные, выгодные условия для работы, и более лояльного потребителя.

Непрофессиональные действия мебельщиков, подрывают доверие у потребителей к мебельной отрасли в целом. Один не опытный предприниматель, особенно недобросовестный, усложняет работу всех мебельщиков.



ПРАВИЛА ПРИЕМА В АССОЦИАЦИЮ МЕБЕЛЬЩИКОВ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Выделим признаки в этом пункте:

- все ваши ошибки перед клиентами исправлены, или в процессе исправления,
- нет обманутых сотрудников, и бывшие и действующие сотрудники могут подтвердить вашу честность по отношению к ним,
- при исполнении заказа, нет подмены более дорогостоящих материалов, на более дешевые, заказ всегда выполняется на ранее договоренных условиях.
- не «воруете» клиентов у своих конкурентов. Клиенты к вам приходят, благодаря заслугам вас и вашей организации,
- вместо того чтобы демпировать по цене, вы берёте заказы благодаря другим преимуществам вас и вашей организации.



Часть 2

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА ДИАГНОСТИКИ
ЮЛИЯ БАЛЫКИНА
ВЛАДИМИР СОКОЛОВ

ДОРОЖНАЯ КАРТА ДЕЙСТВИЙ

- **Дорожная карта действий**
 - План действий
 - Вовлеченность участников в развитие сообществ
 - **Распределить задачи**
 - План инициатив
 - Календарь мероприятий
 - Провести CustDev
 - Конкурентный анализ сообществ
 - Создание сайта сообщества - Юлия Балыкина
 - Инстаграм - Юлия Балыкина
 - Экскурсия - Юлия Балыкина+ Владислав Федоров
 - Аналитика профессиональных конференций - Максим Никитинский
 - Юрий Вадимович - стратегия сообщества + кураторство документы презентации
 - Встреча в Москве - Максим Вересов + ??? инициатива + желание
 - Встреча в Петербурге
 - Название



ДОРОЖНАЯ КАРТА ДЕЙСТВИЙ

Ближайшие активности

- Мероприятия
 - 4 июня экскурсия на мебельный бизнес в рамках ПМЭФ
 - онлайн встреча?
 - живая встреча ?
- Стратегическая активность
 - утвердить документ “Презентация сообщества”, - начали делать, он уже есть, показываю и далее дорабатываем
- Орг задачи
 - база участников
 - как принимаются решения
 - провести CustDev
 - утвердить костяк - актив сообщества
 - как принимаются решения
 - **ПОКАЗЫВАЮ ДОКУМЕНТ -РАСПРЕДЕЛЯЕМ ЗАДАЧИ**



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

ЮЛИЯ БАЛЫКИНА

 **BALYKINA_BLOG**



Подарок за подписку