

Мебельщики «ЗА» прогресс!

Такой вывод мы, маркетинговое агентство REKANA и организаторы популярного образовательного проекта «ШКОЛА МЕБЕЛЬНОГО ДЕЛА», сделали **20 сентября в Екатеринбурге**. Ведь именно в этот день здесь, в МВЦ «Екатеринбург-Экспо», в рамках крупнейшей выставки **«Экспомебель-Урал 2017»** (GRAND EXPO-URAL) с большим успехом прошла осенняя сессия нашей «Школы».

Более 120 мебельщиков приняли участие в семинарах новой программы, которая получила название **«МЕБЕЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС»**.

«Важно меньше думать о проблемах и больше – об их решении», – говорил Дэвид Аллен, консультант в управлении временем и личной продуктивностью. Полезную информацию о том, КАК РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ (на основе реальных кейсов и конкретных примеров), участникам «Школы» представили **Елена Бардина, REKANA (Прогрессивный маркетинг), Сергей Александров, ММКЦ (Прогрессивные продажи) и Матвей Габов, Яндекс (Прогрессивный digital)**.

Мебельщики, получившие в распоряжение самые главные инструменты для прогресса своего бизнеса, признались, что хотели бы как можно скорее заняться их внедрением и оценить результаты. И согласились дать обратную связь в следующем году на новых мероприятиях «Школы», которые они также планируют посетить.

Из отзывов слушателей «Школы-2017» в Екатеринбурге:

«Доступное доведение информации по всем темам»

Воронов Д.В., ИП Воронов, г. Ревда

«Много полезной информации»

Дерман Н.Н., «Мебель-Екабу», Екатеринбург

«Спикеры и темы очень интересны»

Козлова О.С., ООО «Вектор-Н», Екатеринбург

«Сжатая, концентрированная, актуальная информация, структурность в изложении.

Понравились все спикеры»

Ильина У., ИЦ ASTROOM, Екатеринбург

«Все спикеры давали очень нужную информацию»

Перетыкина А.О., ИП Перетыкина (Командор, «Едим дома»), г. Нижний Тагил

«Понравился подробный рассказ о методах продвижения»

Токарев И.А., ИП Токарев, г. Каменск-Уральский

«Понравилось то, что разбираются реальные кейсы и актуальные темы. Спасибо!»

Чепель М.А., «Мебелена», г. Нижний Тагил

«Вся информация полезна и доступна для восприятия»

Черепанов А.В., ГК «Санвут», Екатеринбург

«Все понравилось, спасибо!»

Лазенко И.А., «Столплит», Екатеринбург

И традиционно – наш опрос участников на тему **«Самые острые проблемы, которые сейчас стоят перед вашей компанией»**. В этом году итоги получились такими:



Как и в прошлом году, мебельщиков продолжают волновать вопросы снижения продаж и отсутствия стратегии развития. Однако на этот раз значительно увеличилась актуальность таких проблем, как сильная конкуренция и нехватка квалифицированных кадров. В этой связи, помимо серьезной стратегической работы в области [брендинга](#) и [маркетинга](#), владельцам и руководителям мебельных компаний следует обратить особое внимание конкретно на анализ конкурентоспособности и весь комплекс инструментов, который поможет им в «борьбе с противником» ([продающий сайт](#), [дизайн мебельного салона](#), [эффективные POS-материалы](#), [цепляющий контент](#) и т.д.).

Благодарим всех участников «ШКОЛЫ МЕБЕЛЬНОГО ДЕЛА» в Екатеринбурге! И до встречи на новых семинарах REKANA!

До встречи «за партами»!