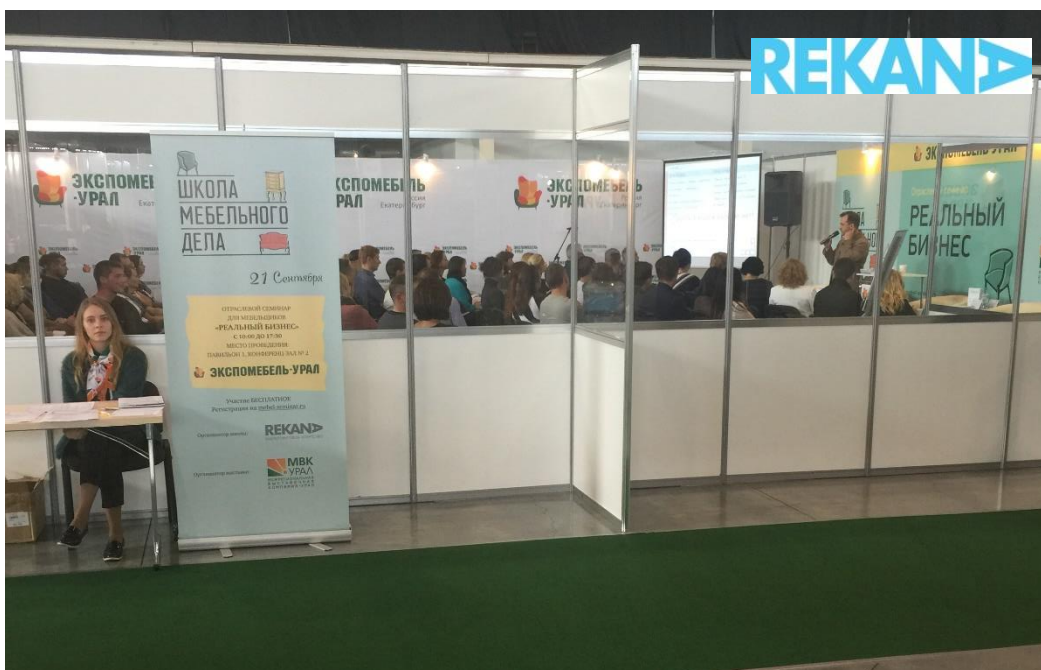




В Екатеринбурге 21 сентября 2016г. прошли «занятия» хорошо известного на российском рынке обучающего проекта «ШКОЛА МЕБЕЛЬНОГО ДЕЛА». Команда маркетингового агентства для мебельщиков REKANA (организатор проекта) представила новую программу «РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС», под эгидой которой проходят все «школы» 2016 года. Почему «реальный бизнес»?! Потому что только самые важные (реальные) темы и самые реальные эксперты-практики, послушать которых собралось около 130 мебельщиков Урала. Все три блока программы (реальный клиентский траффик- Наталья Баршева, реальные продажи в мебельном салоне- Сергей Александров и реальные он-лайн продажи- Ольга Мейер) вызвали большой интерес участников, многие из которых отмечали, что хотели бы видеть спикеров Школы в том же составе и на следующий год.

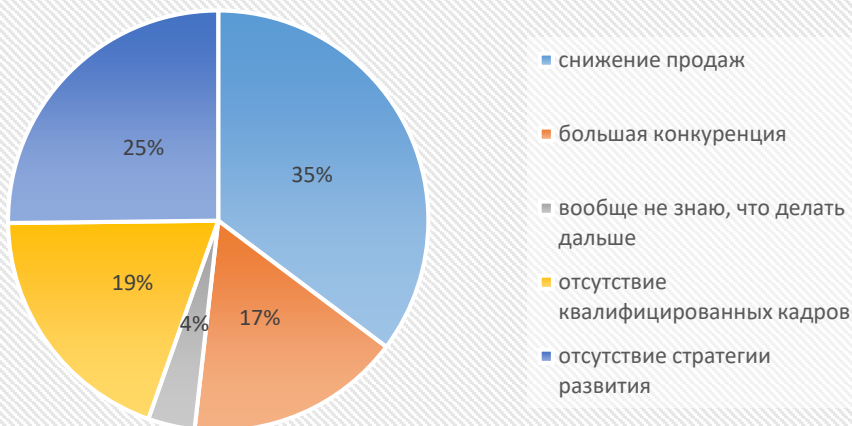


Вот что писали участники Школы:

1. *«Интересная подача информации, информация практичная и "без воды"»*, Давиденко Т.И, Нижнетагильская мебельная фабрика, г. Нижний Тагил
2. *«Понравилось выступление Натальи. Коротко и по существу, реальные инструменты "бери и внедряй". При этом эмоционально, грамотно, последовательно. Очень интересные слайды подобраны, в очень хорошей последовательности»*, Моренковы Евгений и Ирина, Командор, г. Тюмень
3. *«Спасибо за конкретные инструменты к действию»*, Берзина Л.В, Веро-мебель, г. Екатеринбург
4. *«Понравилась все спикеры, актуальные темы, рабочие кейсы. Информация на доступном и понятном языке»*, Трескин Я.А, Арт Мебель Групп, г. Нижний Тагил
5. *«Спасибо за инструменты привлечения траффика и новые идеи по оформлению магазинов»*, Трошина А.М, Гипермаркет Мебели, г. Челябинск
6. *«Раскрыли тему всех продаж!»*, Малахов А.Б, Albico, г. Екатеринбург

Также традиционно был проведен небольшой опрос среди участников на тему наиболее острых проблем, стоящих перед их компаниями на данный момент. И вот, какие результаты мы получили:

Какие проблемы наиболее актуальны сейчас?



Интересно, что результаты не сильно изменились за год (те же ключевые проблемы – снижение продаж и отсутствие стратегии развития), что говорит, к сожалению, о большой инертности мебельного рынка и нежелании признать тот факт, что «как раньше», уже не будет. Мы очень надеемся, что «ветер переменится» и компании серьезно задумаются о **своем [позиционировании](#), [визуальном представлении](#), да и [всей маркетинговой платформе](#).**

От всей души благодарим всех участников «Школы мебельного дела» в Екатеринбурге!
До встречи на новых семинарах REKANA!