

# КС

## КУХНИ СТОЛИЦЫ

<https://k-stol.ru/>

<https://vk.com/k.stol>

### **Описание проекта создания сети шоу-румов по заказу кухонной мебели**

#### **Кратко, суть идеи масштабирования сбыта кухонной мебели в розницу:**

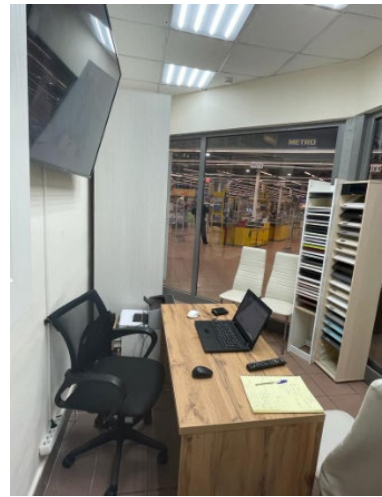
В 2022 году я начал тестировать новую модель работы с розницей по продаже кухонной мебели под заказ: небольшое помещение (шоу-рум) с выставочными образцами, расположенное на линии большого количества посетителей (возле продуктовых сетевиков, например «Metro», «ДА»...). Имея входящий бесплатный трафик, визуализируя в специальной 3Д программе будущую кухню клиенту и имея поставщика, у которого 80% продукции на складе (это позволяет выполнить заказ в течении недели, что ведет к

быстрой оборачиваемости), я вышел на ряд основных преимуществ перед конкурентами:

1. Небольшая площадь не приводит к большой финансовой нагрузке

Пример шоу-рума







2. Полный спектр используемых материалов, программа, визуализирующая проект будущей кухни, позволяют не вкладываться в большой объем выставочных образцов, что в свою очередь финансово ускоряет запуск новых локаций и не приводит к чрезмерным вложениям в локацию

Пример визуализации проекта



3. Локации, в действующих торговых центрах, рядом с продуктовыми отделами позволяют получать бесплатный поток потенциальных клиентов

4.Наличие поставщика, у которого есть на складе и готовы к отгрузке основные позиции (или который изготавливает их за максимально короткий промежуток времени – в течении 2-х недель) позволяет быстро выполнить заказ, что для клиента является очень ценно – ему не надо ждать месяц-полтора чтобы получить свою кухню, как это бывает у 90% мебельщиков.

5.Цены, которые ниже чем у конкурентов, но качество на таком же уровне.

Выявив эти преимущества на первой открытой локации в конце мая 2022 г, я увидел что на 3-й месяц работы я иду на возврат вложенных средств в запуск локации, т.е на окупаемость потребовалось 3 месяца. Этот результат замотивировал меня на открытие второй локации, которая находится сейчас на этапе запуска. В целом, полученный результат, анализ рынка и предварительные прогнозы привели меня к идеи – открыть сеть шоу-румов по заказу кухонь.

На текущий момент такой сети в Москве и области не существует.

### **Вводная данные.**

#### **Про меня.**

Глухов Артем Сергеевич. Адрес прописки и фактического пребывания г.Котельники, Московская обл.

Занимаюсь мебелью с 2008 года (ИП Глухов АС, с 2012 ООО Гармония),

контактный тел 79778344363,

mebel216553@yandex.ru

<https://k-stol.ru/>

<https://vk.com/k.stol>

Занимаясь с 2008 года мебелью, я перепробовал много вариантов сбыта: собственное производство, работа с поставщиками, ведение нескольких салонов, работа онлайн, работа по гос контрактам...

У каждого варианта есть свои плюсы и минусы.

#### **Основная идея**

Основная идея состоит в открытие сети шоу – румов по приему заказов на кухни (90%) и другую мебель (шкафы-купе, распашные шкафы, гардеробные....10%).

Под сетью подразумевается присутствие бренда в каждом секторе Москвы и области.

В идеале, наличие шоу-рума на каждые 4 станции метро. Всего в Москве 260 ст, плюс по 1 шоу-руму на город в МО, выходит 100 шоу-румов. Потенциально можно размещаться на каждой станции метро, это можно рассмотреть после запуска основных локаций.

Под шоу-румом подразумевается помещение с установленными выставочными образцами (кухни и шкаф-купе), служащие примером материалов и качества, для приема заказов.

Помещение размером от 12 до 35 м<sup>2</sup>. Небольшой размер помещения позволяет не нести существенную фин нагрузку по аренде и, особенно в самом начале запуска локации, быстрее выйти в прибыль.

В идеале шоу – рум располагать в ТЦ рядом с продуктовым магазином. Причина – гарантированный оффлайн трафик. Дело в том, что при любой ситуации наша ЦА пойдет за продуктами. Находясь на данном трафике мы обеспечиваем себя минимальным количеством потенциальных клиентов, на получение которых не затрачиваются доп ср-ва.

Срок выполнения заказа: 1.Продукт № 1, модульные кухни эконом, 80% товара на складе в МО, срок варьируется от 2 –х дн до 2-х недель; 2. Продукт №2, изготовление эконом мебели на заказ, срок от 2-х недель до полутора месяца в зависимости от сложности выбранного материала. 3.Рассматривается Продукт №3 и №4 по модульным кухням среднего ценового сегмента с целью расширения ассортимента – привлекая соответствующую ЦА и повышения ср чека. Сроки – до 1.5 месяца (в зависимости от выбранного материала).

### **Показатели.**

Рассмотрим действующий шоу-рум в Котельниках МО.

12 м<sup>2</sup> помещение

Расходы на выставочные образцы (кухня, шкаф-купе, образцы фасадов...), стол, стул и техника для продавца-консультанта 500 000 руб.

Рекламные материалы (вывеска, наклейки...) 50 000 руб

Итого единовременных расходы на открытие 550 000 руб

Доходы:

Июнь 730 000

Июль 690 0000

Постоянные расходы состоят из аренды, ЗП, закуп товара и налога

1.аренда 35 000 руб ежемесячно

2.ЗП продавца консультанта 30 000 оклад и % от выполненного плана, в среднем 30 000 руб. Итого 60 000 руб

3.расходы на закуп материалов

Июнь 400 000

Июль 330 000

4.6% налог

Июнь 36000

Июль 36000

Итого:

При среднем доходе 700 000 минус средний расход 500 000 остается прибыль 200 000, т.е 40%

Точки роста.

1. Так как локация работает без маркетинга (привлечения онлайн трафика), то с учетом поступления онлайн заявок, выручка будет расти. Сайт, реклама в Яндекс и ВК дадут приток новых клиентов.

2. Разработанный и воплощенный в деталях бренд будет привлекать клиентов и удерживать сомневающихся (т.к люди стремятся идти в ту компанию, имя которой более известно). Таким образом кол-во покупок будет расти по сравнению с периодом, когда бренд отсутствовал.

### **Целевая аудитория.**

Наша целевая аудитория, потенциальные клиенты, это люди, которые в первую очередь имеют собственное жилье и которые проживают в Москве и МО. Это могут быть как семьи, так и одинокие люди. Мебель нужна всем. В основном, лицо принимающее решение – женщины от 25 лет до 60.

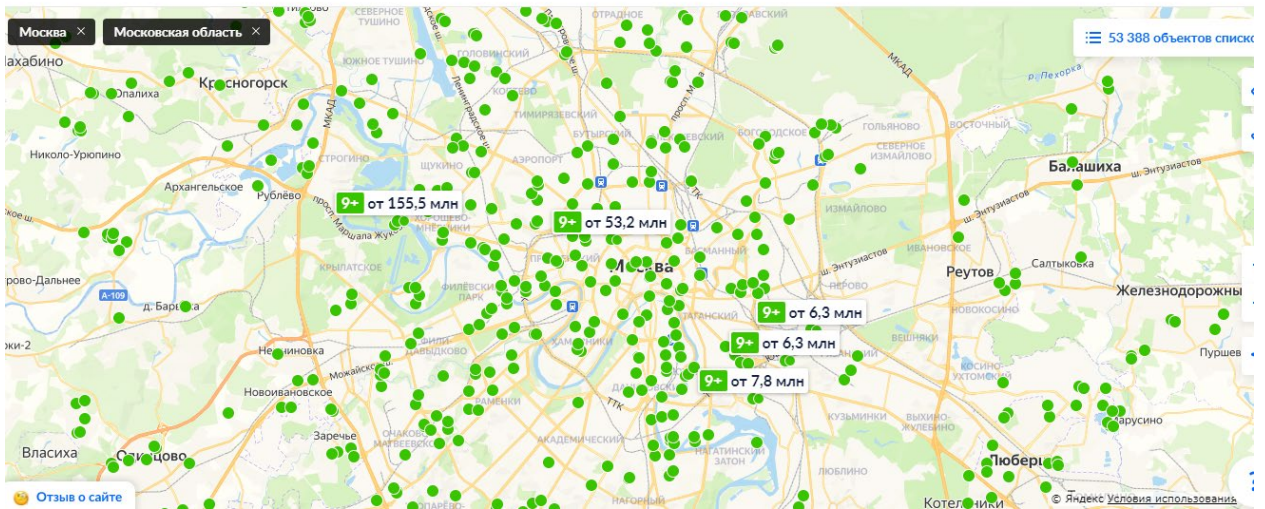
Три основных группы целевой аудитории.

1. Новоселы в новые построенные дома.

Карта застройки



Купить Квартуру в новостройке Комнатность Цена Ещё фильтры Город, адрес, метро, район, ж/д, шоссе или ЖК Сохранить поиск



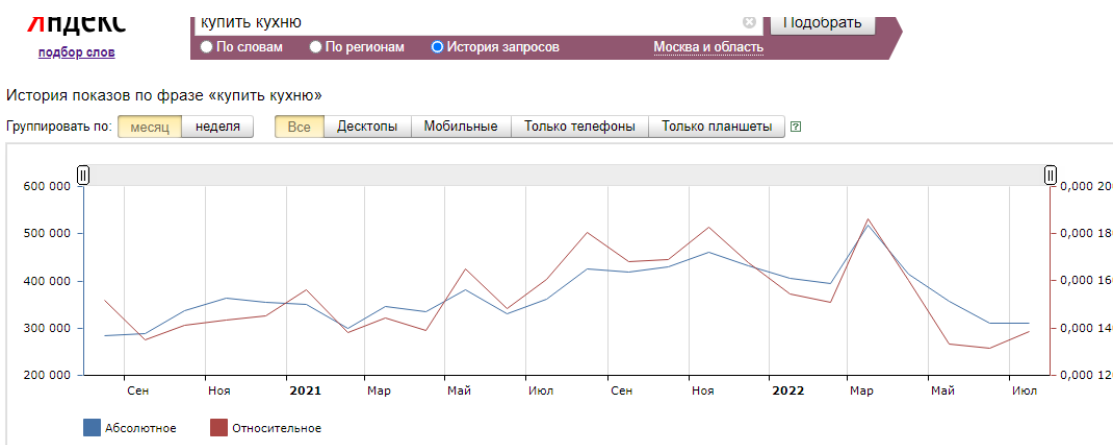
2.Люди, которые живут в построенных (уже существующих определенное время) квартирах (замена текущей мебели, кухни раз в 7-10 лет).

3. Новоселы вторички.

МинЖКХ содержит информацию о 35 034 домах в Москве, с учетом официальных данных об 12 млн жителей (на 2020 год)

Зарегистрировано 132 мебельных фабрик в Москве, около 2000 компаний, продающих мебель.

Спрос на мебель значительно растет, по сравнению с 2021 годом, около 500 000 запросов в месяц в Яндексе.



100 локаций

Я ищу инвестора, который будет готов вложить финансовые средства в запуск 100 локаций.

Из расчета что для запуска 1 локации потребовалось 600 000 руб + потребуются для запуска новых локаций расходы первых трех месяцев для выхода на окупаемость (ЗП 180 тр, аренда 120 тр, налоги 100 тр), плюс брендинг и элементы декора и интерьераа (которые будут учтены при разработке брендбука), в среднем на 1 локацию требуется 1-1,2 млн руб. Для запуска 100 локаций необходима сумма 100-120 млн руб.

Данная сумма требуется не в полном объеме, а частями по мере запуска ряда локаций, то есть планируется порционный запуск по 5-10 локаций за квартал.

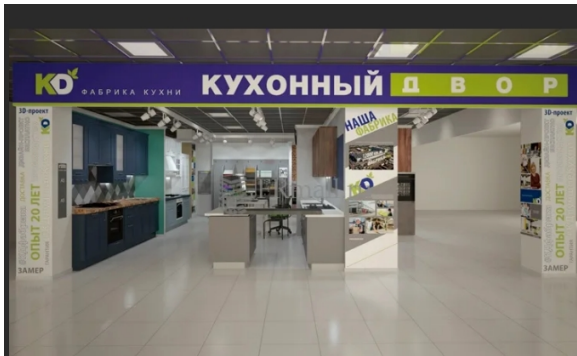
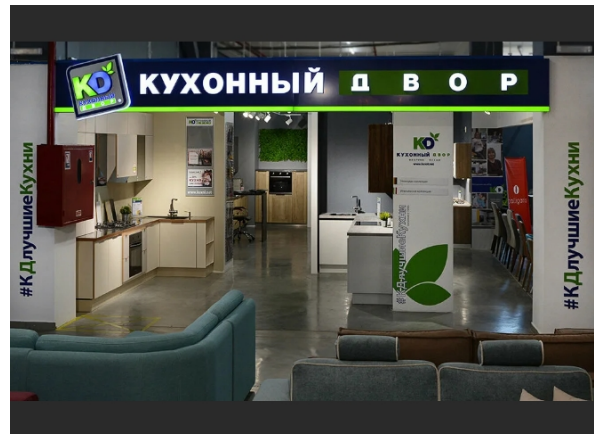
Также нужно учесть дополнительные расходы на обустройство таких локаций, на которых шоу-рум будет располагаться на открытой торговой площади (где нет стен, дверей...) и нужно будет сооружать брендированные конструкции. Предварительно на 1 такую конструкцию нужно будет от 500 000 руб.

Вот пример открытой торговой площади (где нет стен, дверей...):



Пример брендирования и возведения конструкций на открытой торговой площади





### Планируемая система управления

Для ведения бизнеса потребуется ввести следующие функции системы управления:

- систему найма и адаптации сотрудников
- систему описания и ввода регламентов
- систему обучения
- систему контроля качества и коррекции
- управленческий блок
- финансовый блок
- Pr и маркетинг
- систему продаж
- систему сервиса

Также потребуется разработать фирменный стиль, чтобы войти на рынок в качестве бренда. В мебельной нише имя компании, ее узнаваемость играет одну из решающих ролей для положительного решения клиента о покупке.

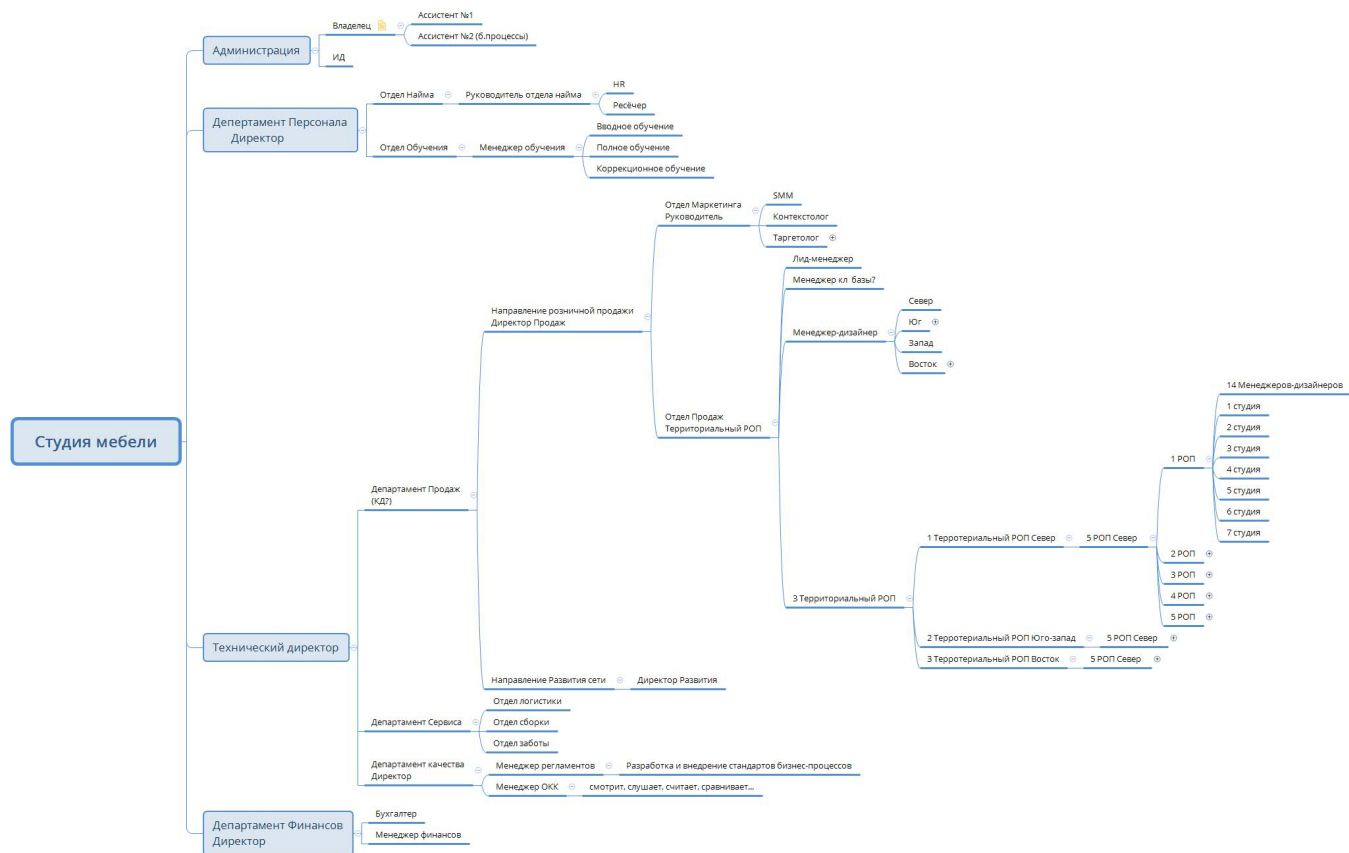
Под фирменным стилем подразумевается: создание фирменных каталогов продукции с подробным описанием и фотографиями, одежда продавцов, внешний и внутренний вид студий мебели, визитки и прочие детали стиля.

Для реализации данных функций управления компании потребуется нанять и ввести в должность ряд сотрудников:

1. Менеджер по найму и ресечер
2. Менеджер по регламентам
3. Менеджер по обучению
4. Менеджер контроля качества + помощники
5. Менеджер службы заботы (сервиса)
6. Фин директор и бухгалтер
7. Маркетолог, pr-менеджер, менеджер соц сетей
8. Директор по продажам, РОП (1 РОП на 5-7 локаций), лид-менеджеры
9. Административный директор, Исполнительный директор
10. Директор по развитию + помощник
11. Два ассистента для Ген директора

Сотрудники будут наниматься и вводиться в должность по мере роста числа локаций.

## Структура организации (в первом приближении)



### План запуска, окупаемость.

Расчет идет исходя из запуска 10 локаций за квартал. Так как первые локация запускались в определенных условиях: несезон (май-август), отсутствие известности бренда, не было маркетинга, будем исходить из того, что следующее большинство локаций будут запускаться сезон, с минимальным маркетингом и становлением известности бренда и, исходя из этого, повысим минимальную выручку с 700 тр (которая была при худших условиях – первоначальных), до 1 млн руб, то есть повысим всего на 300 тр.

Минимальная цена кухни по рынку в пределах 120 000 руб. Средняя цена 200-250 000 руб. По текущей практике заказывают кухни за 200 000 -250 000 руб. Соответственно, чтобы сделать выручку 1 млн руб, нужно продать 4-5 кухонь за месяц.

На открытие 100 локаций потребуется 30 месяцев.

Затраты на запуск 10 локаций составит 10 млн руб

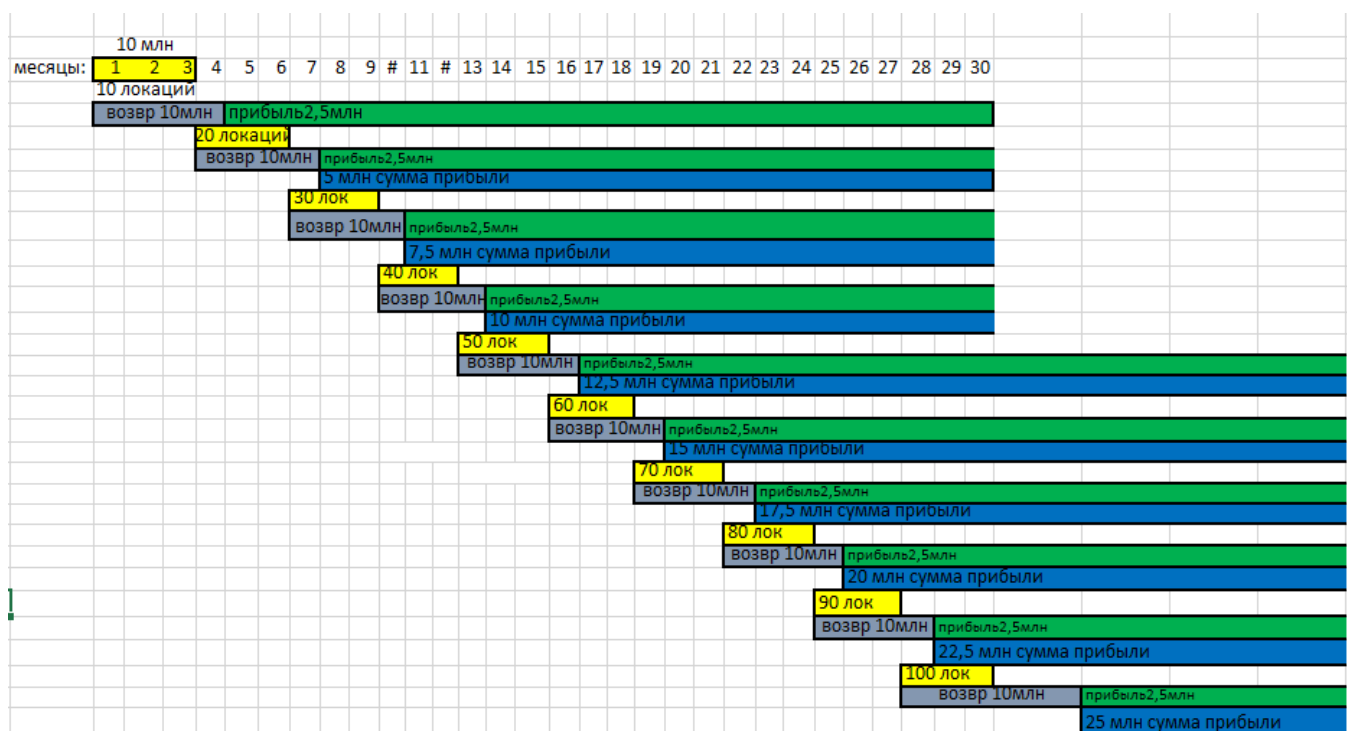
Окупаемость (выход в «0» и возврат вложенных средств) наступит через четыре месяца после запуска.

Выход в прибыль наступит по истечении пятого месяца и составит с 1 локации минимально 250 тр (с учетом оплаты зп продавцу, налог, аренды), с 10 локаций в месяц составит 2,5 млн руб, со 100 локаций после их запуска, ежемесячная прибыль составит 25 млн руб.

Соответственно, после запуска первых 10 локаций за квартал, с конца 5-го месяца будут возвращены вложенные в 10 локаций 10 млн руб и начнет идти прибыль 2,5 млн руб., с 8-го мес 5 млн руб (с учетом еще 10 запущенных локаций), с 10-го 7,5 млн руб (с учетом следующих 10 запущенных локаций), с 13-го мес 10 млн руб и тд

С этих денег необходима будет оплата вознаграждения персоналу (всем, кроме продавцов-консультантов). Это будет в виде небольшого оклада и % от выручки за результат деятельности-крі за растущий результат деятельности, достижение поставленных планов (у каждой должности свой результат и своя доля).

#### План – график: вложение-возврат-прибыль



#### Предложение

При данной схеме я предлагаю сотрудничество с партнером, который инвестирует финансы на всю затратную часть запуска локации (1 локация требует на запуск 1 млн руб, всего планируется запустить 100 локаций. Возможно запустить и большее количество) и будет получать свои дивиденды в виде доли от прибыли (прибыль равно выручка минус

условно-постоянные расходы (аренда, налог на прибыль, ФЗП, аренда) после выхода локации на окупаемость. Исходя из предварительных расчетов и имеющихся шоу – румов, планируемая прибыль с 1-й локации 250 тр на конец 5-го месяца после запуска (окупаемость в течении 4-х мес). С этой суммы и будут выплачиваться дивиденды. Размер дивидендов обговаривается индивидуально.

### Конкурененты.

В найденных источниках указана информация о выручке за мебель в гипермаркетах Котельники:

Леруа Мерлен в 2021 году 502 млн руб (только за кухни)

Касторама 2019 год 218 млн руб (только за кухни)

Икея 2021 год 1 млрд (ТО за всю мебель)

Вот данные по выручке Леруа Мерлен за первые 5 месяцев работы в 2022 (выгрузка с учетной ERP - системы Леруа Мерлен Люберцы) по продажам кухонной мебели:

Обзор номенклатуры		Обзор региона	Обзор всех магазинов	ТО (Руб)
№°	Код	Подотделы		ТО (Руб)
		<b>Итого КУХНИ...</b>		<b>214 579 260 Руб</b>
1	1505	модульные кухни		22 613 181 Руб
2	1510	корпуса кухонные		28 165 826 Руб
3	1520	фасады кухонные		23 119 739 Руб
4	1525	фурнитура кухонная		18 938 559 Руб
5	1530	столешницы		30 234 584 Руб
6	1535	столы		660 146 Руб
7	1540	аксессуары кухонные		16 040 385 Руб
8	1545	стулья и табуреты		825 741 Руб
9	1550	мойки		16 582 449 Руб
10	1560	смесители		17 357 233 Руб
11	1570	бытовая техника		40 041 417 Руб

Общая выручка за 5 месяцев составила 214 млн руб (в т.ч бытовая техника 40 млн)

Исходя из предоставленных данных возможно утверждать и делать объективный вывод: сбыт мебели (кухни) с прибылью гарантирован!

Икея закрылась. Икея была основным монополистом в Москве по продаже кухонь. Сейчас ее место заняло Леруа Мерлен. В связи с международной обстановкой неизвестна дальнейшая судьба пребывания данного бренда в РФ (ОБИ продала активы, Икея закрылась и тд).



Ниже представлена сравнительные данные по конкурентам:

	Показатель	ИП Глухов АС	Хофф	Леруа Мерлен	Оби	Касторама (в прошлом)
1	Купить отдельно столешницы /фасады	Да	Только столешницы	Да	Нет	Да
2	Наличие мебели	Да, около 80%. Недостающее изготавливается в течении 2 недель	Из представленных моделей купить можно только около 30%. Отсутствует возможность купить выставочные образцы. Заказы на кухни не принимают, аргументируя временным перебоем в поставке и ценах.	Из представленных моделей купить можно только около 50%. Остальное только под заказ в течении 3-х, 4-х недель.	В наличии остатки склада. Раньше принимал и заказы на нестандартные размеры, изготовленные 1,5 мес. Сейчас данной услуги нет. Со слов их сотрудника ОБИ продали в РФ и что сейчас бюджетникто не знает, не выполнив ряд заказов, за которые приняты деньги от покупателей и деньги им не вернули.	Всего было представлено 5 образцов кухонь, с которых принимались заказы. В наличии было около 30%, остальное делалось на заказ в течении 2-4х недель
3	Наличие другой мебели	Прихожие, шкафы-купе, спальня, детские, обеденные	Прихожие, шкафы-купе, спальня, детские, обеденные зоны (столы и стулья)	Обеденные зоны (столы и стулья)	Обеденные зоны (столы и стулья)	Обеденные зоны (столы и стулья)

		ые зоны (столы и стулья)				
<b>Стоимость</b>						
		ИП Глухов АС	Хофф	Леруа Мерлен	Оби	
1	Кухня эконом	11100 руб 	17999 	16500 	16900 	
2	Кухня эконом	19600 руб 	35900 (27,9+7столеш) 	29500 	30700 	
3	Кухня эконом +	33200 	47999 (40,9+7столеш) 	74200 	Данная ценовая категория отсутствует в продаже	
4	Кухня категор ии средня я	71550 	164 000 	204 000 	Данная ценовая категория отсутствует в продаже	

Преимущества при работе со мной для клиентов по сравнению с конкурентами		
1	Каждое изделие с паспортом	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1-psyYlFOYITUSSkMHAhZxptPiBywXmf9">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1-psyYlFOYITUSSkMHAhZxptPiBywXmf9</a>
2	Каждое изделие со схемой сборки. Благодаря подробной схеме клиенты могут самостоятельно собрать любую мебель	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1-psyYlFOYITUSSkMHAhZxptPiBywXmf9">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1-psyYlFOYITUSSkMHAhZxptPiBywXmf9</a>
3	Имеются сертификаты на материалы. Материалы безопасны для использования мебели в домашних условиях	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14nynu-w-r2DDJOrgXQwl7AttHld77142">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14nynu-w-r2DDJOrgXQwl7AttHld77142</a>
4	Помимо 12 имеющихся моделей кухонь, есть возможность дополнительно комплектовать помещение клиента: прихожей, спальней, шкафами-купе, тумбами, детской мебелью, матрасами, кроватями и т.д. Таким образом увеличивается средний чек заказа (кроме кухонь заказывают дополнительную мебель)	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_wjnfA0BW7VwPSjKui7tCk_NuC8TijMD">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_wjnfA0BW7VwPSjKui7tCk_NuC8TijMD</a>
5	3Д конструктор. Оснащен полной базой всех элементов мебели. Отражает наличие/отсутствие материалов. Включает в себя все виды мебели: кухни, шкафы-купе и т.д. На каждую деталь ставится цена закупа, а для клиента ставится конечная цена розницы. Комплектация заказа в спецификацию по элементам мебели.	<p><a href="https://prnt.sc/Bg7oZeKNSbu">https://prnt.sc/Bg7oZeKNSbu</a></p> <p>получаемая визуализация:  <a href="https://prnt.sc/hHiKTasZMLS-">https://prnt.sc/hHiKTasZMLS-</a></p> <p>Начертить такую кухню можно за 10 минут. Это упрощает прием заказа (научить можно любого сотрудника) и повысить скорость обработки клиента и получения оплаты.</p>
6	Гарантия на всех этапах: доставка, сборка и эксплуатация.	
7	Постоянное обучение продавцов. Ввод индивидуальной мотивации между продавцами.	
8	Также можно предусмотреть реализацию мебели для клиентов через банковские продукты – кредит или рассрочку (по договоренности с банком-партнером, есть успешный опыт и такой банк уже подключен)	

## **Возможности масштабирования бизнеса в будущем?**

Как и говорилось выше, что шоу-румов можно открывать не только в кол-ве 100 штук, но и:

1. на каждой станции метро (260 станций)

2. В каждом городе ближнего Подмосковья (73 города), в которых, ввиду их большой численности, можно открыть несколько шоу-румов.

**Вопрос:** Какое будущее проекта после запуска в Москве и области?

**Ответ:** Перспективное и прибыльное!

1. Открытие собственного производства. Благодаря этому можно привлечь оптовых покупателей и магазины. Не только по Москве и области, но и по всей РФ

2. Запуск франшизы по всей России. Это значит что возможно присутствие бренда в каждом городе России (это около 1117 городов), и в каждом городе возможен запуск не одной студии. В идеале на каждые 30 000 чел жителей располагать студию. Значит в городе, примерно 180 000 жителей, возможно запустить 6 студий. А это не одна тысяча функционирующих шоу-румов!