



STARTUP
МЕБЕЛ



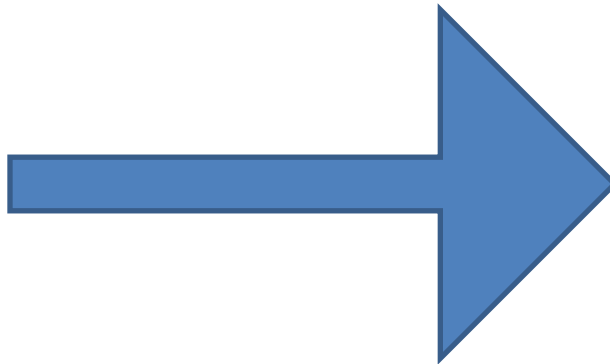
Центр Мебельных Технологий

Наша цель: Развитие мебельной отрасли Республики Казахстан.

Для этого нужно:

- создание новых производственных предприятий;
- развитие существующих предприятий – увеличение объемов производства;
- улучшение технологической вооруженности предприятий;
- повышение производительности труда и культуры производства;
- улучшение организационной структуры предприятий;
- обучение сотрудников и развитие человеческих ресурсов.

Возможности, которые предлагают партнеры программы могут быть использованы и теми, кто только планирует начать производство и теми, кто задумывается о расширении и улучшении своего производства.

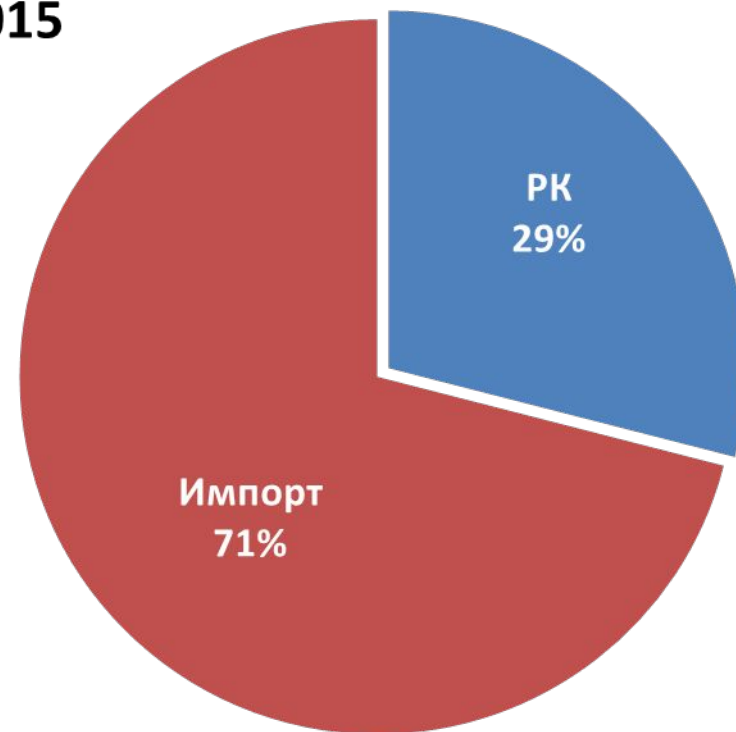


Данные о мебельном рынке



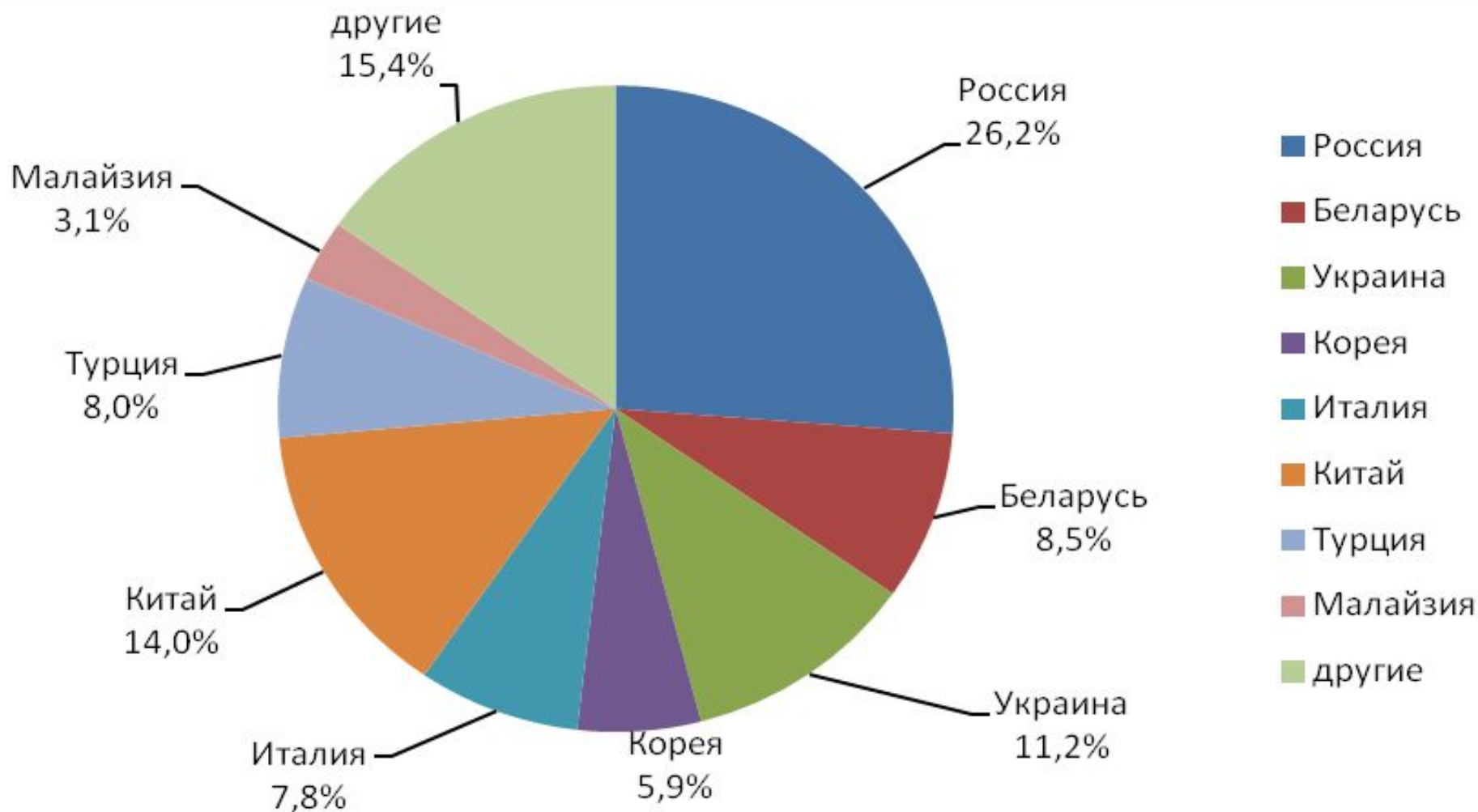
По данным официальной статистики за 9 месяцев 2015 года объем производства мебели в Казахстане составил 20 млрд. 725 млн. тенге. Это составляет 29 % от всего мебельного рынка. На импорт мебельной продукции приходится 71 %.

2015



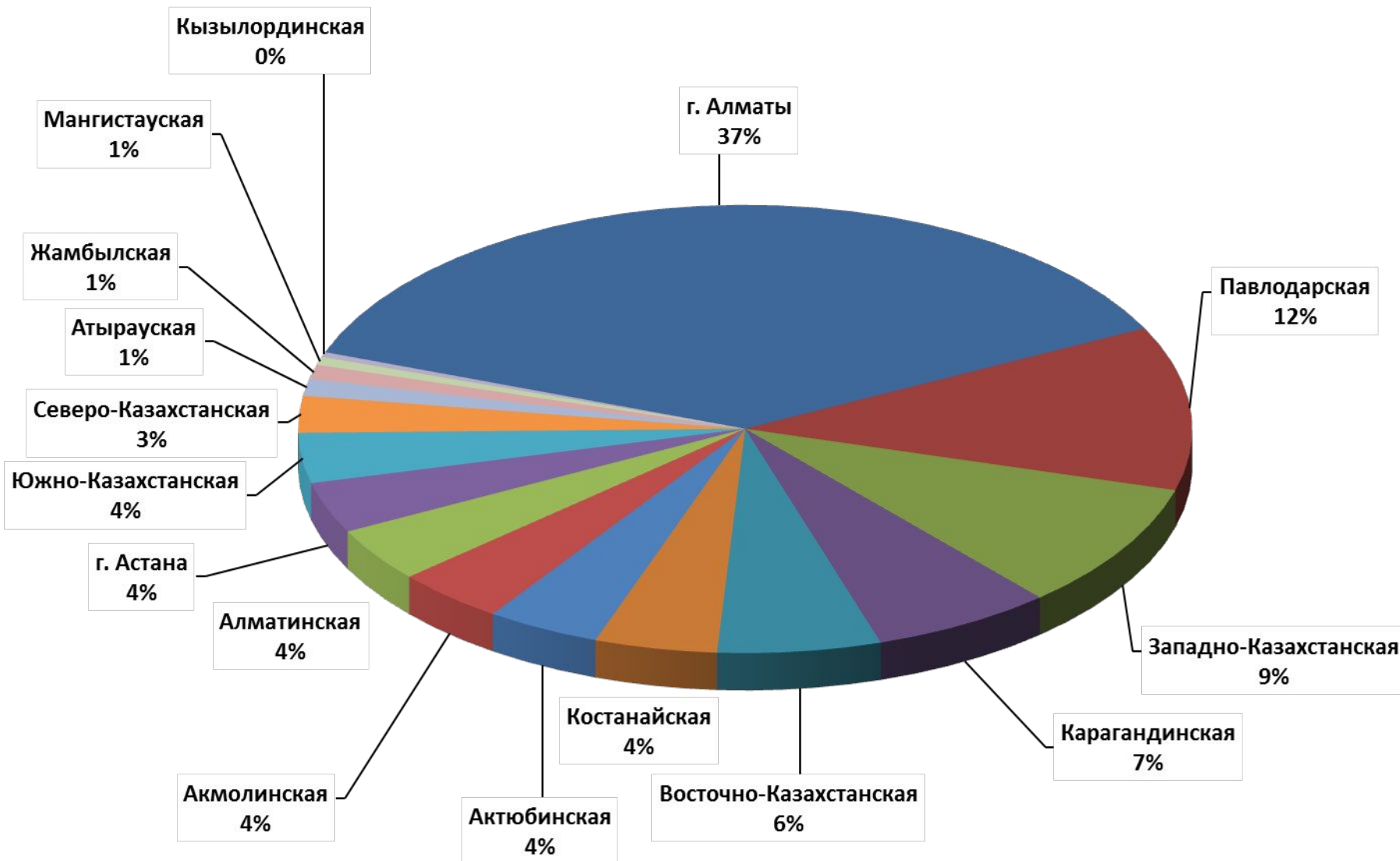
**Общий объем рынка мебели за весь
2015 год
составляет более 115 000 000 000 тенге в
год**

Основные импортеры рынка мебели Казахстана



Лидерами импорта мебели в Республику Казахстан являются Россия - 26,2 %, Китай -13,9%, Украина –11,2 % , Беларусь – 8,5 % , Италия -7,8 %, Турция -8,0 %, Корея -5,9 % . На остальные страны приходится 18,5 %.

Собственное производство мебели по регионам РК



Программа «Мебельный бизнес от А до Я»



Главные задачи при создании и развитии предприятия по производству мебели

- Составление бизнес-плана;
- Регистрация ИП или ТОО (в том числе электронная регистрация e-gov);
- Аренда или покупка производственных, офисных и торговых площадей;
- Создание организующей схемы предприятия, заполнение её сотрудниками;
- Приобретение и запуск оборудования и компьютерных программ;
- Организация производства и выпуск готовой продукции;
- Обучение работников, повышение квалификации;
- Организация продвижения (маркетинговый план);
- Организация торгового зала и/или интернет-магазина;
- Реализация продукции и прием заказов;
- Расширение и рост предприятия.

Примерный бизнес-план.

Опишите (желательно подробно):

- Что именно вы планируете производить. Какой ассортимент, какие особенности у вашей мебели.
- Определите каналы сбыта и методы продвижения. Выберите маркетинговую стратегию.
- Выберите технологию производства, станки и оборудование, материалы и фурнитуру.
- Рассчитайте все необходимые ресурсы, рассчитайте себестоимость продукции, цены реализации с учетом рыночных данных, определите рентабельность предприятия.
- Составьте организующую схему (штатное расписание), опишите продукт и функции каждого поста, заполните штат сотрудниками, обучайте своих людей.

Изучение рынка

Регулярно просматривайте, что предлагают магазины готовой мебели и салоны мебели под заказ, изучайте интернет-ресурсы.

Цель - найти на рынке собственную нишу либо расширить, либо углубить ту, в которой работаете.

Пообщайтесь с действующими и потенциальными клиентами – узнайте, что именно они хотели бы получить? Проведите опросы. Каковы предпочтения по функциональности, стилю, что нравится клиентам?

Можно производить все, что пожелает клиент, а можно специализироваться на конкретном продукте: на кухонной мебели, офисной, спальных гарнитурах или школьных партах... вариантов множество.

Определите свой ключевой сегмент рынка – найдите именно своих покупателей. Важно понять кто ваш клиент, что для него важно, какие у него предпочтения.

Производите качественную, удобную, функциональную и красивую мебель.

СЕГМЕНТАЦИЯ - Выделение в пределах рынка четко обозначенных групп потребителей, различающихся по своим потребностям, характеристикам или поведению.

Ф. Котлер

Если фирма не сегментирует рынок, то рынок сегментирует фирму.

П. Друкер

Варианты организации производства

	«Outsourcing»	«Minimal»	«Opimal»	«Maximal»
Проектирование мебели	<p>Аутсорсинг технологических процессов в специализированные компании. Готовые детали с наклеенной кромкой и просверленными отверстиями. Остается только собрать мебель у конечного клиента.</p>	<p>Несложные программы раскроя и проектирования (Cutting, Pro100)</p>	<p>Профессиональные программы проектирования: -bCAD -Система БАЗИС -Cabinet vision</p>	
Раскрой плитных материалов		<p>Форматно-раскроечный станок легкой серии</p>	<p>Форматно-раскроечный станок промышленной серии</p>	<p>Пильный центр с ЧПУ или Фрезер с ЧПУ «Нестинг»</p>
Наклейка кромки (закатка)		<p>Автоматический кромко-облицовочный станок легкой серии</p>	<p>Автоматический кромко-облицовочный станок промышленной серии + станок для криволинейной наклейки с ручной подачей</p>	
Сверление отверстий (присадка)		<p>Сверлильно-присадочный станок с одной траверсой</p>	<p>Сверлильно-присадочный станок с тремя траверсами</p>	<p>Автоматический СПС с ЧПУ или обрабатывающий центр с ЧПУ</p>
Сборка мебели		<p>Непосредственно у клиента</p>	<p>1 сборочная бригада</p>	<p>2 и более сборочных бригад</p>

Схема потока мебельного производства. Вариант «Minimal»

Для небольших объемов производства. Подходит для начинающих компаний.



Cutting2

PR ↑ 100

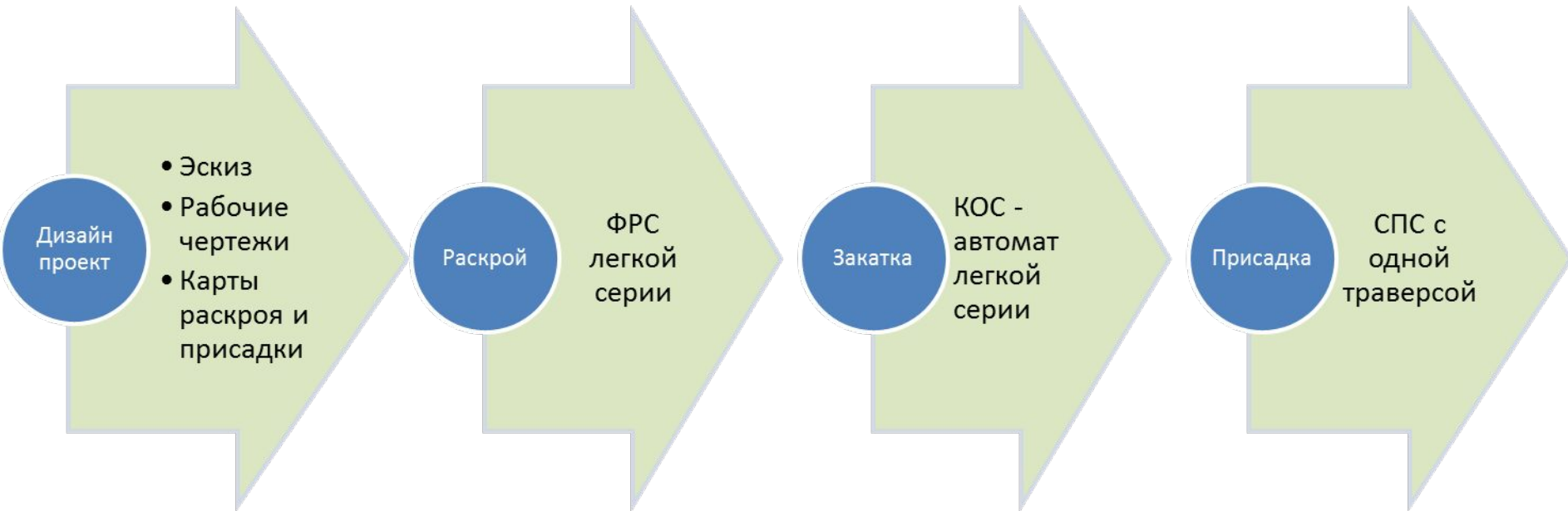


Схема потока мебельного производства. Вариант «Optimal»

Для средних объемов производства. Подходит большинству компаний.

PRO↑100

bCAD



Дизайн проект

- Эскиз
- Рабочие чертежи
- Карты раскроя и присадки

Раскрой

ФРС профессиональной серии

Закатка

КОС - автомат профессиональной серии

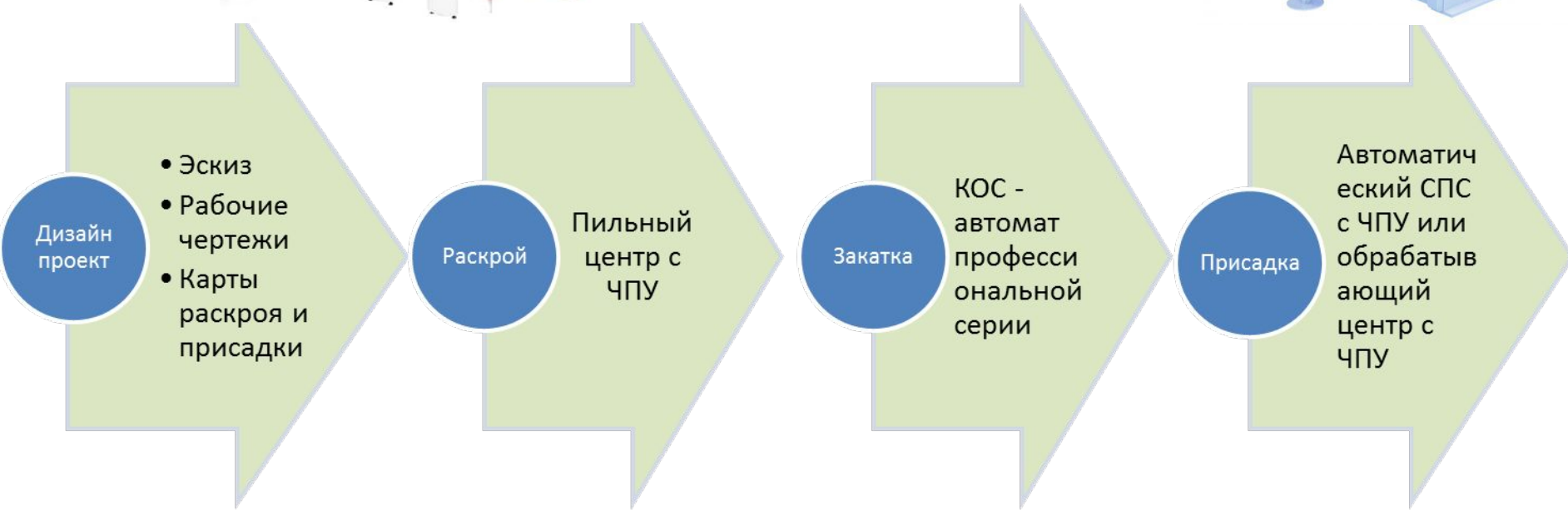
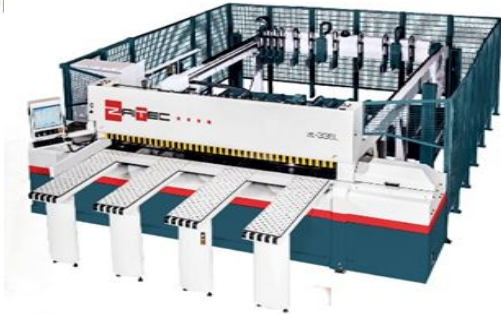
Присадка

СПС с тремя траверсами

Схема потока мебельного производства. Вариант «Maximal»

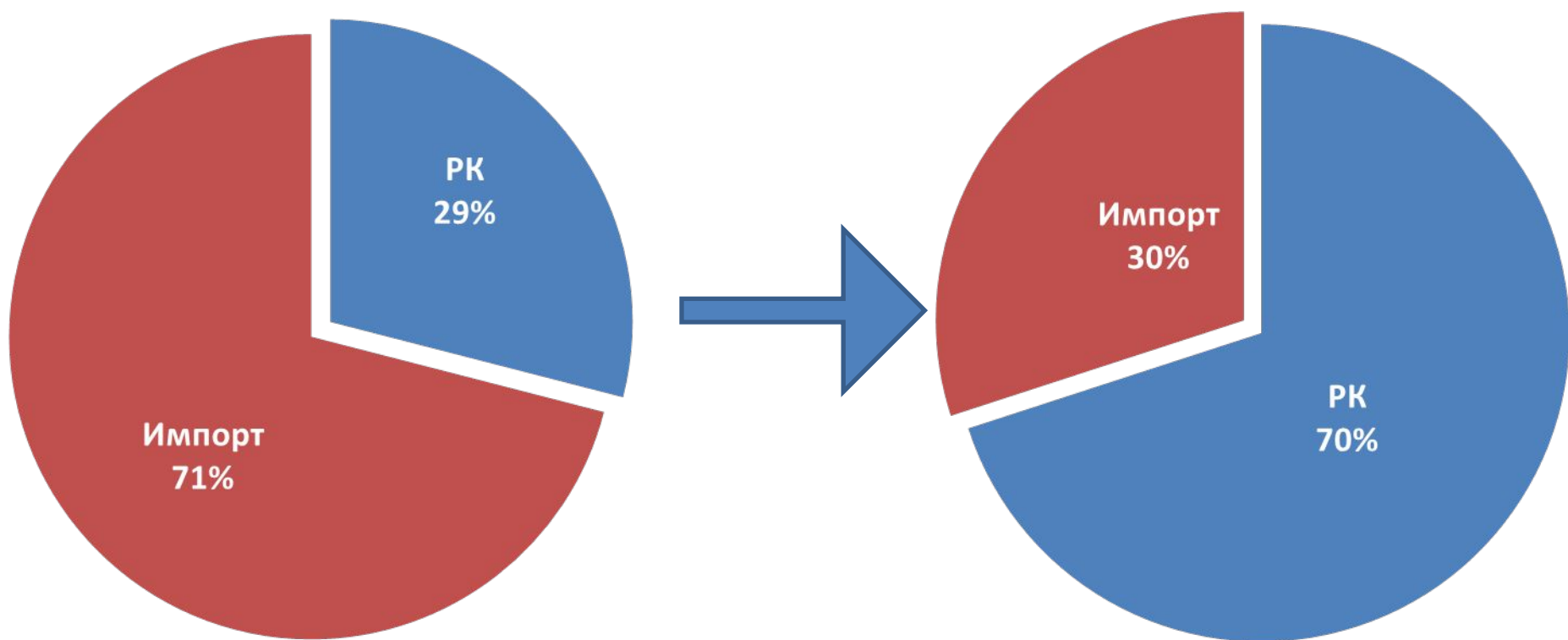
Для больших объемов производства. Подходит для крупных компаний.

cabinet visio



Сквозная интеграция: проектирование, передача карт раскроя и присадки на станки с ЧПУ, маркировка деталей и изделий, штрих-кодирование.

У казахстанских мебельщиков есть возможность изменить соотношение сил на мебельном рынке!



Достигнем успеха вместе!

Станки в лизинг

Станки для производства мебели можно приобрести в лизинг. Производство мебели отнесено к приоритетным отраслям экономики.

Для приобретения станков наиболее выгодной является программа Даму-лизинг

Одним из участников программы является лизинговая компания «ТехноЛизинг»

Информация по условиям лизинга:

Срок лизинга - от 3 до 5 лет. Первоначальный взнос - 30% 

Минимальная сумма сделки - 4,7 миллиона тенге.

Ставка вознаграждения - 14% годовых. **Половину, а именно 7% от этой ставки можно субсидировать через фонд "Даму".**

В результате предприниматель будет платить всего 7% годовых. Для предпринимателей, деятельность которых осуществляется в моногородах, малых городах, а также сельских населенных пунктах размер субсидий составляет 10%.

Никаких дополнительных комиссий нет.

Порядок работы: Сначала оформляется трехсторонний договор лизинга (покупатель - поставщик - лизингодатель) под 14% годовых, затем предприниматель обращается в акимат и фонд Даму, которые выносят решение о субсидировании и ставка снижается до 7% годовых.

