

Элитная дорогая мебель: с чего начать бизнес в отрасли?

В силу экономических факторов частный бизнес приобретает все большую популярность, выходя на абсолютно новый уровень. Работа на себя и отрицание наемного труда - характерная черта нынешнего времени. Свое дело целесообразно не только с экономической стороны - оно приносит большее удовлетворение, позволяет реализоваться. Но не все так радужно. Чтобы грамотно развернуть свой бизнес, следует учесть множество факторов, иначе дело закончится, так и не начавшись. Свой бизнес - это всегда риски. Чтобы избежать их на стартовом этапе, следует определиться с тем, какого рода нишу вы собираетесь занять. Иными словами, для начала своего дела вам нужно принять решение, в какой отрасли вы будете развешивать свой бизнес.

Какова ситуация на рынке?

Анализ рынка показывает, что на данный момент особой популярностью пользуется открытие предприятий по изготовлению мебели. Данная ниша не так заполнена, как может показаться. В федеральном масштабе во многих регионах нет серьезных игроков, конкуренция становится все менее острой, а оборот мебели занят импортом, а не собственным изготовлением. Сейчас более



актуальна мягкая мебель для гостиной из Италии, чем приобретение изделий местного разлива - выбрать не из чего. Ошибка всех начинающих предпринимателей в том, что они ориентируются на сегмент потенциальных покупателей, которые находятся в блоке среднего или невысокого материального дохода. А вот удовлетворить состоятельную клиентуру на данный момент нечем.

Выгода в производстве люкс-мебели

Существующие ныне гиганты производства отечественной мебели имеют широкую специализацию, но при этом их оборот может составлять на более пятисот изделий мебели класса "люкс" в месяц. На всю нашу необъятную Родину - это количество кажется попросту смешным. Но при этом следует отметить, что заняв некоторые регионы, данные фирмы их полностью монополизировали, оставляя при этом свободными большой процент территорий. Для реализации успешного мебельного бизнеса, будущему предпринимателю стоит заинтересоваться именно производством люксовой мебели, нежели штамповкой эконом-вариантов - здесь конкуренция окажется просто дикой и неподъемной.

К слову, при беглом анализе можно сразу заметить, что купить элитный дорогой диван в Москве отечественного производства гораздо проще, в то время как в Сибири данная ниша никем не занята. Данный регион больше занят производством эконом-вариантов, в то время как крупные игроки не проявляют к нему никакого интереса. Занять часть региона в такой ситуации несложно - спрос неудовлетворен и требует к себе особого внимания. Свободные ниши могут привлечь и остальных энтузиастов, поэтому время - главный враг любого предпринимателя.

Чего желают потребители?

После анализа покупательской способности и выявления процента людей с доходом выше среднего, следует понять, какая именно мебель относится к классу люкс. Такого рода изделия имеют ряд характерных

признаков, к которым относятся такие показатели:

Оригинальный дизайн и эксклюзивность. Забудьте об изготовлении мебели под копирку: неповторимость и исключительность каждого предмета идет в плюс. А мебель, спроектированная под заказ, может поднять свою цену в два-три раза.

Только натуральные материалы. Кожа, дерево, дорогие ткани и металлы - забудьте о пластике и ДСП.

Технологичность. То, что обработка дерева, крепление деталей и прочее должно не вызывать у заказчика никаких вопросов - естественно для элитной мебели.

Долговечность. То, что ваши клиенты готовы тратить баснословные деньги на предметы мебели не значит, что они будут покупать ее раз в год. Ваша мебель предполагает собой долгий срок службы.

Автор: Алиса Канарис © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, РОССИЯ 👁 19553 05.10.2016, 18:53 📄 1764

URL: <https://babr24.com/?ADE=150457> Bytes: 3860 / 3612 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)