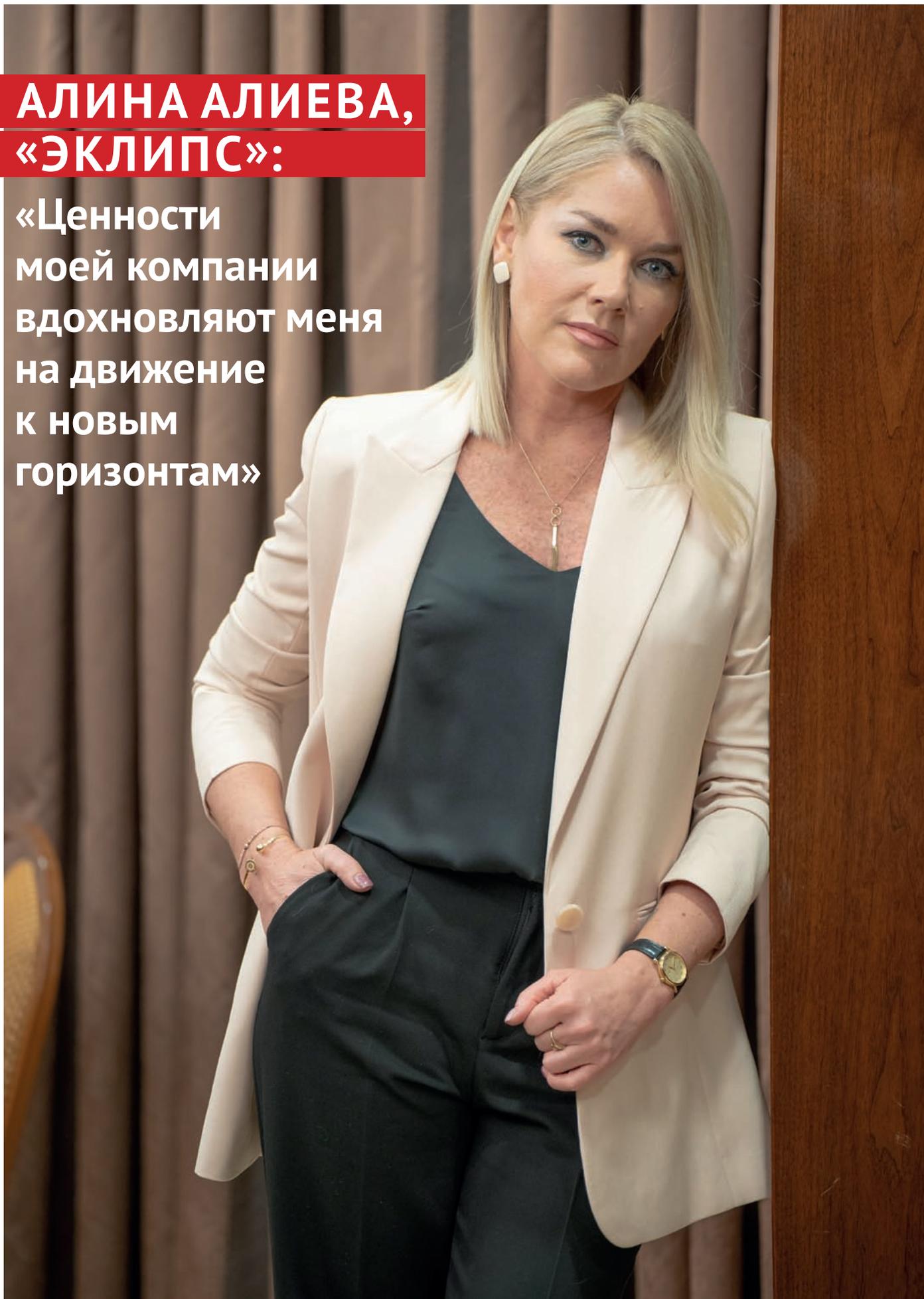


**АЛИНА АЛИЕВА,
«ЭКЛИПС»:**

**«Ценности
моей компании
вдохновляют меня
на движение
к новым
горизонтам»**



В 2020 году, в период, когда основная часть граждан России оказалась в самоизоляции, осев дома и на дачных участках, люди начали активно заниматься ремонтами и обновлением интерьера. Это был переломный момент для мебельных фабрик и магазинов. В тот период, согласно статистике, значительно возросло количество продаж предметов именно домашнего интерьера. Не остались в стороне и любители перепланировок: они стали обустраивать домашние кабинеты и мини бизнес-зоны, скупая соответствующие элементы декора. Многим мебельным компаниям удалось удержаться на плаву за счёт именно таких продаж. Торговля же офисной мебелью в ковидный период, естественно, пошла на спад. Сейчас ситуация выровнялась: бизнес вернулся в офисы, но период самоизоляции позволил многим компаниям выехать за пределы столицы и обустроить более масштабные площади за те же деньги.

Динамика и сегмент рынка постоянно меняются, и это зависит не только от обстановки в стране, но и от сезона! Подробнее обо всех возможностях мебельного бизнеса рассказала нашему журналу руководитель компании ООО «Эклипс» Алина Алиева.

– Алина Сергеевна, ваша компания была создана в 2015 году, за это время был пройден уже большой и непростой путь. Почему именно мебельный бизнес, ведь не каждая женщина сможет разобраться во всех нюансах этой отрасли?

– Меня всегда тянуло в сферу творчества. А это замечательная, на мой взгляд, ниша, в которой можно реализовать подбные устремления. К тому же хочется не просто творить, но и приносить пользу обществу. В мебельном бизнесе есть прекрасная возможность помогать людям создавать комфорт, уют, гармонию в доме, квартире, офисе! Известно: что-то новое часто возникает из конфликта либо внутреннего кризиса, когда у человека появляется желание развивать свои возможности. Работая по найму, получив колоссальный опыт и компетенции в мебельной отрасли, занимая руководящие должности, я однажды приняла решение действовать дальше самостоятельно. Рискнула взять на себя ответственность и создать своё дело. И стала заниматься тем, что очень хорошо умею, причём делаю с большим удовольствием: объединять, коллаборировать, интегрировать, творить – это всё моё.

«Эклипс» действительно была создана в 2015 году, а название компании пришло совершенно спонтанно. Вначале мы даже не вкладывали в это название какого-то особого смысла. Смыслом имя бренда наполнилось уже позже, когда стали возникать идеи сопутствующих направлений: дизайна интерьеров, архитектуры и ремонтно-отделочных работ.

Рядом были близкие и надёжные люди, которые тоже были увлечены идеей о производстве собственной мебели. Мы выстроили чёткое понимание, куда и как дальше двигаться на рынке: ниша по производству мебели индивидуально-

го изготовления была на тот момент не особенно конкурентной.

Все, кто занимается своим бизнесом, знают, что юридически создать компанию несложно, но что дальше? На тот момент ни у кого из нашей команды не было опыта управления производством. Стали сталкиваться с трудностями: подбор мастеров разного уровня квалификации, своя команда менеджеров по продажам – людей, которые должны были «дышать тем же воздухом», жить теми же идеями, что и мы. Долгий и тернистый путь развития, выстраивания структуры и взаимодействия внутри компании дал свои результаты. За семь лет наша компания, конечно, изменилась, значительно выросла как в размерах, так и в профессионализме. Те возможности и тот опыт, которые есть сейчас у ECLIPSE, позволяют назвать её проектной компанией полного цикла. Мы осваиваем объекты разной сложности под ключ, наши партнёры – это и коммерческие организации, и государственные структуры (реже), и физические лица.

– Какой мебелью вы занимаетесь? Расскажите, пожалуйста, о самых крупных заказах.

– Понятно, что основной спрос на мебель формируется покупателем. Объёмы производства и то, какая мебель необходима в тот или иной период, в большей степени будут зависеть от реальных доходов населения и объёмов ввода жилья. Но наша компания готова к любому решению. Есть большой ассортимент и все возможности для реализации даже самого непростого проекта:

- офисная проектная мебель;
- мебель по индивидуальным эскизам (для домашнего и дачного уюта);
- комплектация любого рода помещений мебелью (административные

здания, офисные пространства, государственные учреждения, дома и квартирные интерьеры).

Мы хорошо укомплектовали наше производство как необходимым оборудованием, так и профессионалами. Сейчас на производстве существует два направления. Первое из них – столярное (это все виды корпусной мебели, стеновые панели). Что касается материалов, то используем практически все. На производстве присутствуют разные виды оборудования, которые помогают выполнить полный цикл производства изделия. То есть если в самом начале своего пути мы отдавали часть работ сторонним подрядчикам, то на данном этапе мы способны самостоятельно на своей территории осуществлять все виды работ с материалами.

Второе направление – производство мягкой мебели, так же как и столярное, не нацелено на выпуск серийных линеек. Мы делаем все изделия с индивидуальной разработкой по дизайну.

Если говорить о крупных проектах, то чемпионат мира по футболу в 2018 году дал нам прекрасную возможность заявить о себе и проявить профессионализм. На данном проекте мы выступали в роли субподрядчика.

Вообще, чемпионат-2018 стал для нас ценнейшим опытом. Участие в такого рода масштабном мероприятии подсветило «слепые зоны», которые были недоделаны в компании на тот момент.

Задача стояла непростая. Нужно было придумать что-то уникальное для глаз европейцев, представить им нашу страну, наш характер. Уловить нотки их восприятия для того, чтобы на каждом стадионе в интерьере представить уникальные арт-объекты с символикой «души России». Нужно было придумать эксклюзивные изделия, разработать и,

конечно, воспроизвести. В рамках этого опыта нам удалось интегрировать нашу деятельность, правильно и максимально корректно выстроить взаимодействие с подрядчиками, привлечёнными в этот огромный event. Коммуникация с непосредственным заказчиком, FIFA, с людьми иной ментальности, другого склада характера, нежели у нас, дала прекрасный импульс для роста нашей компании.



– Сейчас у вашей компании есть несколько направлений, появилась прекрасная, на мой взгляд, услуга «в одно касание». Расскажите подробнее о предоставляемых вами возможностях!

– Естественным образом произошло расширение спектра работ нашей компании. За последний год мы плотно сотрудничали с группой компаний «ФСК». Оснащали офисы продаж, шоурумы в зонах застроек ЖК. На этих объектах «Эклипс» осуществляла внутреннюю отделку и производство мебели по дизайну и брендбуку компании заказчика. Сталкивались с разными ситуациями, мы остались благодарны за новый опыт. Это позволило нам внести корректировки в структуру нашей организации.

Наша компания сейчас готова подгото-

вить не только мебельные, но и акустические, зонированные решения для объектов. Мы строго соблюдаем проработанную заказчиком концепцию. Составляем или помогаем в составлении сметы по закупке. Готовы оптимизировать бюджет и предложить альтернативные решения. Предоставим технические материалы для создания проекта: каталог моделей для визуализации, образцы декоров.

Если всё предложенное устраивает клиента, готовы произвести необходимые замеры, начать реализовывать. Все работы по доставке и монтажу на объекте мы тоже выполняем сами. При наличии сложных конструкций или большого количества настроек мебели обязательно проводим презентацию перед началом использования.

«Эклипс» сотрудничает с российскими и зарубежными фабриками, что позволяет нам предоставлять выгодные условия работы с использованием качественных материалов. Для офисов тоже есть масса возможностей и решений: рабочие пространства, зоны неформального общения, акустические решения разных конфигураций, зоны приёма пищи, входные группы. Есть возможность изготовить на собственном производстве мебель для объектов HoReCa, в том числе нестандартные и встроенные изделия.

Как я говорила выше, на данный момент компания производит полный цикл работ: начиная от разработки дизайн-проекта интерьера либо архитектурного проекта дома или офиса, завершая комплексной поставкой оборудования на объекте под ключ. Почему услуга «в одно касание»? В нашей компании у клиента есть возможность не заниматься поиском разных подрядчиков и исполнителей для воплощения своего проекта. Более того, ему не нужно тратить время на переживания за качество исполнения разных видов работ. Мы берём на себя организацию всех видов работ на объекте и контроль каждого этапа выполнения проекта. Даём гарантию качества на комплексные виды работ. Есть руководитель проекта, и коммуникация происходит только с ним. Существуют поддержка и взаимодействие с клиентом после завершения проекта. Мы забираем себе все проблемы заказчика по пути реализации всего проекта. Одним словом – для заказчика это сплошь бонус и приятные сюрпризы.

– Для любого руководителя очень важна команда. В одном из интервью вы сказали, что в коллективе старается поддерживать семейную атмосферу и ценности. О каких ценностях идёт речь, сложно ли было создать такой коллектив?

– Вы правы: это сложная задача для каждого руководителя, и я не исключение. В своё время я посещала много

различного рода образовательных курсов, где пыталась найти ответы на свои внутренние вопросы: как и где найти своих по духу людей, как правильно их замотивировать? Масса вопросов, в ответ на которые предлагалось множество шаблонных стратегий. Но всё это было не моё, не по мне и не так. Пробовала по-разному формировать команды – и самостоятельно, и обращаясь к HR-агентствам, но результат меня не устраивал. Время шло, у меня, как лидера и руководителя компании, прошли разного рода трансформации, сформировалось чёткое мнение, что в моей компании будет горизонтальная система управления. И пусть мои коллеги по бизнесу часто всё ещё находятся в стандартных схемах вертикальной системы организации бизнеса, я осознала, что таким образом не смогу развить компанию до нужного мне масштаба.

Я для себя определила именно такой подход для дальнейшей перспективы роста и развития бизнеса.

Буквально в конце лета прошлого года полностью реорганизовала команду отдела продаж.

При подборе сотрудников мне важны были определённые качества: прежде всего, сотрудники должны быть командными игроками, не боящимися ответственности, идейными, открытыми новому, инициативными, умеющими быстро реагировать на разного рода ситуации, гибкими, способными лавировать и нестандартно мыслить.

Мне всегда самой интересно было настраивать, обучать новым компетенциям своих людей «под себя», под ценности моей компании.

Сейчас я очень довольна командой: счастье руководителя – видеть, как сотрудники горят своим делом, а их мотивы и цели совпадают с лидером. Команда набрана с перспективой роста. Мне важно иметь несколько исполнителей, но основной костяк – из активистов.

А почему модель «семья»? Я убеждена, что только семья, как платформа, обеспечивает тыл, защиту, даёт ощущение ценности личности. А офис – это своего рода «место силы». Когда человек находится в комфортной среде и комфортном пространстве, он автоматически замотивирован идти в развитие. Он, как аккумулятор, постоянно генерирует идеи, ощущая поддержку и помощь своей семьи, своей команды.

– Насколько сейчас конкурентный рынок? За счёт чего удаётся занимать на нём лидирующие позиции: в чём уникальность, превосходство именно вашей компании?

– Наша сфера рынка сейчас наполнена, а сам рынок крайне нестабилен. Да ещё и на фоне ухода с рынка таких флаг-

манов, как IKEA, и многих зарубежных фабрик. Хотя, казалось бы, ниша опустела, занимай её – и всё отлично! Очень много на этом фоне появилось местечковых производителей, как мы говорим – «производства в гараже». Несмотря на то, что у таких производителей нет веса и опыта в рынке, к сожалению, у них получается очень ловко сбивать цены, не неся никакой ответственности за качество продукции, сервис и гарантийные обязательства.

Крупные и средние производители вынуждены держать цены, чтобы у бизнеса была возможность существовать в условиях наших реалий, платить налоги и обеспечивать рабочие места, а у такого рода «горе-производителей» нет такой ответственности.

Я не очень люблю использовать популярные сейчас в маркетинге слова «уникальность» и «превосходство», это достаточно шаблонно, и люди уже начинают уставать от этих слов. Единственное, чем можно удивить заказчика: человечность во всех её проявлениях. Нам всем очень этого не хватает. Человечность сегодня в дефиците в любой сфере, и проявление её в сервисе – некий эталон идеальной сделки.

Быстрота реакций, оперативность в решении разного рода задач, возникающих в процессе реализации проекта, внимательность, чуткость при взаимодействии с заказчиком.

– Ваши заказчики только на территории России или вы куда-то ещё экспортируете продукцию? Нет ли проблем с логистикой?

– На данном этапе действуем в границах России. Но недавно пришёл запрос на проект за рубежом. Мы стали изучать возможности и сам рынок там, откуда пришёл запрос. Этот запрос я расценила как вызов. Это идеальная возможность заглянуть на другие территории. Сразу же просыпается весь твой потенциал, ты идёшь только вперёд и смотришь только на развитие.

– Ваша компания не стоит на месте: появляются новые идеи и проекты. Расскажите немного о своих результатах и планах.

– Вы правы, мы стараемся не останавливаться на достигнутом. Перед нами сейчас много задач и целей, но мы уверены, что сил и амбиций в условиях непростой ситуации в мире нам всё же хватит. Благодарности, полученные в рамках чемпионата мира – 2018, не просто греют душу, они напоминают нам о том, что мы уже умеем. Кроме того, наша компания всегда открыта для диалога с коллегами по отрасли. Приобретённый опыт и багаж знаний достигли высокого уровня экспертности, и хочется делиться



ими. Ведь во взаимодействии можно достичь больших результатов. На данный момент я прохожу обучение спикерству, учусь правильно доносить мысли – пока на коллегам и клиентах. Надеюсь, что в ближайшем будущем это будут уже более масштабные аудитории. Кроме того, я, как руководитель компании, стараюсь участвовать и в общественной деятельности региона. В частности, моя деятельность в Союзе женщин Подмосковья, в проекте «Нежный бизнес» уже даёт свои результаты. Совместно с Екатериной Богдасаровой были организованы встречи с прекрасными женщинами, которые, так же как я, руководят бизнесом. В рамках этих встреч были запущены многие проекты, направленные на развитие предпринимательской деятельности на территории Московской области. И это не просто женская дружба, это реальная помощь, взаимодействие и успех! Когда в бизнесе ты понимаешь, что тебе есть

на кого положиться или к кому обратиться со сложным вопросом, – это дорогого стоит!

В такой обстановке и с такой поддержкой друзей и коллег всегда есть возможность строить грандиозные планы. У нас они тоже есть. Мы рассчитываем масштабировать бизнес, отточить приобретённые навыки, приумножить знания, попробовать выход на зарубежные рынки. А для этого необходима плотная работа по подготовке интересных кейсов и предложений с учётом ментальности зарубежных рынков. И не удивлюсь, если начну ещё какой-то сопутствующий бизнес для группы компаний. Для России сейчас наступило время перемен, и мы идём в ногу со своей страной и готовы предлагать, развиваться и взаимодействовать!

Подготовила Варвара Можеева