

Лідери дверного ринку

Березень 2017
№1

- Потенціал дверного ринку України
- Дослідження. Аналітика. Рекомендації

Новини •

Дверний ринок
в обличчях •

Дослідження •

Продажі •

Бізнес-
рекомендації •



• www.ldr.com.ua

• Каталог дверних компаній



STEELGUARD
СТАЛЕВИЙ ЗАХИСНИК

**ВІД ЗАБАГАНОК
ЗАБУДОВНИКА...**



**ДО МРІЇ
ІНТЕЛЕКТУАЛА**

НАДІЙНО. ЕФЕКТНО. КРАЩА ЦІНА.



**Євген Потьомкін —
власник компанії Модус,
ініціатор створення клубу
Лідери дверного ринку**



**Ірина Большук —
керівник проекту
Лідери дверного ринку
(093) 517 09 68,
bolshukirina@gmail.com**



**Тетяна Поліщук —
менеджер проекту
Лідери дверного ринку
(093) 501 65 46,
liderdr@ukr.net**

Про проект Лідери дверного ринку

Мета проекту

Лідери дверного ринку — це клуб спеціалістів дверного ринку, мета якого створити майданчик для спілкування всіх учасників галузі: виробників і продавців дверей, постачальників комплектуючих, матеріалів та обладнання для виробництва.

Огляд важливих питань ринку, аналітична інформація дверної галузі, комунікація з іншими гравцями ринку, навчання та бізнес-поїздки — це те, що точно зацікавить компанію, яка хоче розвиватися.

Ми орієнтуємося на тих, хто не стоїть на місці!

Задум

- Створити ресурс, який даватиме можливість учасникам дверного ринку;
- просувати свій товар та знаходити нових партнерів;
- доносити свої ідеї іншим учасникам ринку;
- брати участь у спеціалізованих заходах;
- користуватися базою контактів, які збирає журнал;
- користуватися перевіреною аналітичною інформацією, яка друкується в журналі.

Проект включає:

— журнал — портал — зустрічі — навчання — спільні поїздки — каталог компаній.

У 2015 році ми вперше ініціювали проведення зустрічі спеціалістів дверного ринку — День лідерів дверного ринку України. Зустріч проходила під лозунгом: «Нам час об'єднуватись!». Саме тоді розпочався відлік на шляху створення клубу спеціалістів — Лідери дверного ринку.

www.ldr.com.ua

Зміст



6-11

Новий формат Дня лідерів дверного ринку, або Як усе було

Made Expo 2017

Технології

12-17

Дверний ринок в обличчях

- Андрій Штеренберг. Фабрика дверей «Папа Карло»
- Дмитро Руденко. Компанія «Полімерсервіс»
- Андрій Галенко. Мережа салонів «Всі Двері»

18-25

Дослідження

- Український дверний ринок в цифрах
- Аналіз ринку металевих дверей в Україні
- Портрет українського споживача
- Дверний бізнес в інтернет-просторі

26-35

Продажі

- Експорт металевих дверей. Ризики і перспективи
- Боротьба за клієнта будь-якою ціною чи можливо по-іншому
- Міжкімнатні двері. Прибутковість галузі
- Тенденції у дверній фурнітурі – продаємо бізнес!
- Проблеми, які не дають можливості йти вперед. Як їх подолати?

36-43

Бізнес рекомендації

- Як підняти продажі у дверному бізнесі
- Як поліпшити результати на роботі. Рекомендації від Людмили Богуш-Данд
- Компетентність. Секрети управління від Олександра Бориса

44-58

Каталог компаній

5 - 7.10.2017

МІЖНАРОДНИЙ ЕКСПОФОРУМ БУДІВНИЦТВО. АРХІТЕКТУРА. НЕРУХОМІСТЬ.



**БУДІВНИЦТВО
ТА АРХІТЕКТУРА**



**ДЕРЕВ'ЯНИЙ
ДІМ**



**ENERGY & ECO
TECHNOLOGY**



Місце проведення: Виставковий центр
КИЇВ ЕКСПО ПЛАЗА
Україна, м.Київ, вул.Салютна, 2-Б



Організатор:
**ТОВ "КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ
КОНТРАКТОВИЙ ЯРМАРОК"**

Контактні телефони: (044) 461-9346, 490-6220, e-mail: build@kmya.kiev.ua

www.comfort-house.kiev.ua



*Ви отримуєте більше,
ніж очікуєте!*

+ 38 (098) 568-7-467

development@vporte.com.ua

+ 38 (050) 433-0-555

sales@vporte.com.ua

Linea Arte



Collection Linea Arte

Onda Del Mare



Collection Onda del Mare

Novita



Collection Novita

Це варто відвідати

День лідерів дверного ринку 2017

Друга зустріч спеціалістів дверного ринку
в 2017 році
21 вересня 2017 відбудеться закритий спеціалізований бізнес-форум –
День лідерів дверного ринку.



Ціль: зібрати в одному місці виробників (великих та малих) та продавців дверей і комплектуючих для обговорення найбільш актуальних проблем галузі та пошуку шляхів їх вирішення. Захід має стати платформою для нових корисних знайомств і подальших партнерських відносин.

Що отримує кожен учасник?

- Обмін досвідом
- Нові корисні знайомства
- Доступ до аналітичної інформації
- Можливість винести питання на обговорення
- Інструменти для розвитку бізнесу

Орієнтовна кількість учасників – 300 чол.

Відеоогляд Дня лідерів дверного ринку (лютий) доступний на каналі Youtube.

Обов'язкова попередня реєстрація. Участь платна.

Детальна програма зустрічі доступна тільки для зареєстрованих учасників.

З питань оплати або бронювання місця для участі звертайтеся за тел. 8 (093) 501 65 46 - Тетяна.

В травні 2017 заплановано випуск першого номеру щомісячного «Вісника лідерів дверного ринку».

3 питань розміщення реклами

звертайтеся за тел. (093) 501 65 46 – Тетяна.

liderdr@ukr.net





Новий формат Дня лідерів дверного ринку, або Як усе було



23 лютого 2017 р. відбувся закритий спеціалізований бізнес-форум – День лідерів дверного ринку, який зібрав спеціалістів для обговорення актуальних питань галузі.

Зустріч проходила в абсолютно новому форматі та зібрала близько 100 учасників із різних куточків України: Києва, Харкова, Дніпра, Чернігова, Чернівців, Одеси, Сум, Полтави тощо.

День лідерів дверного ринку став майданчиком для спілкування виробників і продавців дверей, продавців комплектуючих та матеріалів для виробництва. Серед **виробників дверей** можна було познайомитися з представниками наступних компаній: Арма, Астек, Альбїон, Arbo, AGT, Гуд Стаф, Belwooddoors, Деревообробний комбінат 7, Дверівідвиробника, Домберг, Кам-Трейд, Новий стиль, Омїс, Родос, ТермоПлюс, Термінус, STDM, Yporte, Юммакс, Омїс, Форт Нокс, Прайд, Gold Line Style. **Продавців дверей** представляли компанії: Всі двері, Ваші Двері, Very dveri, Поли і двері, Holz, Город дверей,

Гранад Трейд, Studio doors, Епіцентр, ОСВД «Crystallit», Дверний маркет, Мінімаксї, Махілук. Серед присутніх були й **продавці фурнітури**: Еко комплект, Модус, Купи замок, Українська Торгова Група ЛІОМ, Кедр/Class, Полімерсервіс, PROFITLOCK. **Постачальники матеріалів** для виробництва дверей: Atlanta Nor d, Інтердекор, постачальники лаків/фарб. Відкривав зустріч **Євген Потьомкін** – власник компанії Модус та головний ініціатор створення проекту Лідери дверного ринку. Він поділився ідеєю формування клубу спеціалістів дверної галузі, головними цілями та планами на найближче майбутнє.



Проект має стати простором, який об'єднає виробників і продавців дверей та допоможе спільно розвиватися. Перший блок Дня лідерів дверного ринку був присвячений виступу представників різних напрямів дверного ринку. Про тенденції на ринку міжкімнатних дверей розповів

Андрій Крючков – керівник відділу продажів компанії **Родос**. Тему оптових продажів входних дверей розкривав **Денис Мельников** – власник компанії **Very dveri**. Про особливості продажів фурнітури в Україні розповів **Андрій Приходько** – представник компанії **Кедр**.

Другий блок зустрічі був відведений виступу молодих, але дуже успішних спеціалістів в сфері інтернет-аналітики – **Вадима Чернецького** та **Олега Любарця**. Вони презентували аудиторії зведену інформацію про особливості дверного ринку в Інтернеті, показали перелік передових компаній галузі, які успішно розвиваються шляхом використання інтернет-інструментів. Аналітики прорахували потенціал розвитку дверної компанії, яка рухатиметься в напрямі інтернет-просування. Картина видалася дуже цікавою.



Заключну частину Дня лідерів дверного ринку було присвячено огляду проблем дверного роздрібу. Перед аудиторією виступив **В'ячеслав Дирда** – співзасновник гіпермаркету **Город дверей**. Особливість його виступу полягала в тому, що він не тільки розкрив актуальні проблеми, з якими зіштовхувалась їхня компанія, а й презентував можливі шляхи їх вирішення. На завершення було сформовано перелік робочих інструментів, які допоможуть збільшити дохідність для дверної компанії.

Якщо підсумувати, то можна стверджувати, що День лідерів дверного ринку – це не просто чергова зустріч спеціалістів, це обмін досвідом та дискусії, це обговорення та роздуми, це аналітика та об'єктивна оцінка ринку, це й нові знайомства, і зустрічі з конкурентами, це нові ідеї та вчорашні помилки, це зародження партнерських відносин і рух уперед.

Не можемо не поділитися відгуками учасників зустрічі.

Вдалий формат форуму. Можливість почути позицію як виробників, так і продавців. На даний момент являється унікальним.

Ігор Шелег – фабрика Омів

У цілому зустріч перевершила очікування. Супер. Цікава атмосфера та живі дискусії. Цікаві практики колег та конкурентів.

Андрій Омельченко – Українська Торгова Група ЛІОМ

Є над чим працювати та що вдосконалювати, але результат, отриманий в ході Дня лідерів дверного ринку, дає право стверджувати, що ми на правильному шляху.





Чим приваблюють міжнародні європейські виставки українців? Це ні для кого не секрет

Європа на крок попереду з точки зору технологій, новинок, виробничих потужностей. Такого рівня виставки – це чудова можливість знайти нових постачальників, партнерів і навіть налагодити канали збуту. Такої концентрації успішних компаній на квадратний метр годі й шукати в іншому місці. На стенді навіть найвідомішої компанії з тисячним штатом можна зустріти власника бізнесу та вільно з ним поспілкуватися. А це дорогого варте.

Дверний ринок сьогодні та завтра. Усе можна побачити на Made Expo!

З кожним роком дедалі більше українців можна зустріти в стінах Fiera Milano на виставці Made Expo. 2017 рік не став виключенням.

У рамках проекту Лідери дверного ринку було зібрано групу спеціалістів, які відправилися на Made Expo 2017 у пошуках нових постачальників, корисних знайомств, нових продуктів і свіжих ідей.

Група включала власників і керівників компаній: Arbo, Абвер, Город дверей, Деко Люкс, Деревообробний комбінат 7, Двері від Ткаченка, Kupizatok.in.ua, МСМ, Модус, Оптмаркет, Сталь М, Три-

ол, Українська торгова група Ліом. Приємно було зустріти на виставці делегації таких компаній, як Всі двері, Полімерсервіс, Profit Lock, Супер двері, Термо Плюс. Не оминули увагою виставку і представники гіпермаркету Епіцентр К.

Цього року єдиним представником українського дверного виробництва на Made Expo стала компанія Rodos. На відносно невеликій площі їм вдалося представити цікаві моделі дверей за рахунок використання мобільної конструкції з кубів, які тримали двер-

не полотно.

Незмінно учасниками Made Expo були як і передові європейські виробники дверей та фурнітури, так і компанії, які вперше спробували свої сили на виставці такого рівня. Здається, що кожен із відвідувачів виставки знайшов для себе щось корисне, що допоможе розвиватися та йти вперед.



Що саме, розкажуть учасники групи Лідерів дверного ринку



MADE EXPO - одна з основних виставок в Європі для виробників дверей. Такі виставки просто необхідно відвідувати, так як саме тут формується наше «завтра». Це місце концентрації лідерів галузі Старого світу, спілкування з ними робить тільки сильнішим будь-якого виробника.

Дмитро Чернишов
ARBO

Відвідавши виставку Made Expo 2017, я мав змогу помітити вплив класичних рішень на нові тренди у розвитку галузі дверної фурнітури. В основному це було чітко видно на новітніх зразках вхідних дверей, де масивні, безпечні та надійні замки поєднувалися із «дизайном легкого доступу», що у свою чергу являє собою комплект фурнітури найвищої якості, за допомогою якого двері мають не тільки неповторний дизайн, а й високий рівень надійності й простоту в повсякденному використанні.

Петро Шерстюк
KupiZamok.in.ua

Більше, ніж бізнес-поїздка

Якщо підсумувати результати групової поїздки Лідерів дверного ринку, то можна сказати, що це більше, ніж просто поїздка на виставку. Нам вдалося об'єднати людей задля більшого розуміння того, що

Прості форми, прямі лінії, мінімум видимих функціональних елементів, шпон, який не відрізняє від натурального дерева - ось, що домінує сьогодні в Європі і активно рухається в бік України. Виставка Made Expo знову стала місцем зустрічі із постачальниками, клієнтами та потенційними партнерами. Такі поїздки об'єднують і роблять кожного із нас сильнішим.

Тетяна Іванкевич
Модус



хочуть продавці та що можуть дати виробники дверей, чого очікують виробники від фурнітурників, та навпаки, як можна розвивати бізнес і робити успішні проекти.

Нам також вдалося поєднати корисне з приємним. Цьому сприяла чудова погода та велична архітектура Мілана. А душевні спільні вечери в затишних італійських рестораниках були більше схожі на зустрічі давно знайомих друзів.

Ірина Большук
Керівник проекту
Лідери дверного ринку



Під Києвом відкрився найбільший в Україні завод з виробництва порошкових фарб «Lacover». Формула роботи компанії проста - гарантована якість за українською ціною

«Зараз розробляється нова фарба для дверного бізнесу. Lacover здивує ринок новими спецефектами і текстурами: антик, бронза, шагрені 8017, 8019 і інші особливі відтінки, яких ще ніхто не випускав в Україні. Наша мета - індивідуальна робота з лідерами дверного ринку України», - наголосила Ольга Ковальчук.

Компанія Лаковер поважає своїх клієнтів і прагне дати їм впевненість, що співпрацюючи з нами, вони отримають гарантію виробника і хороший матеріал для роботи».

Lacover – is a luck cover.

<http://lacover.ua/>



Група RENOLIT вважається

**одним із
провідних світових
виробників
високоякісних
полімерних
плівок і супутніх
продуктів для
промислових
виробництв**

RENOLIT у всьому світі є синонімом технологічної компетентності, актуального дизайну матеріалу й партнерського сервісу. Завдяки багаторічному досвіду та інноваціям, підрозділ RENOLIT DESIGN розробив унікальні асортименти дво- і тривимірних покриттів для виробництва предметів інтер'єра та дверних полотен. Надзвичайне різноманіття кольорів, структур і властивостей надає необмежену творчу свободу для створення індивідуального дизайну.

Спеціальна плівка RENOLIT ALKORFOL STEEL, яка добре себе зарекомендувала, забезпечує на поверхнях із металу стійкість до подряпання й декоративний зовнішній вигляд в однотонному, металевому або деревному дизайні. Необмежений вибір кольорів і різноманітний асортимент тиснення з різними рівнями глянцеу урізноманітнює оформлення дверей.

Завжди за напрямом руху

Трансформація українського ринку дверей все більш набирає європейської якості та сервісу. Цю тезу дуже красномовно підтверджує з початку поява, а потім і все більше розповсюдження роторних дверей.

Тенденції мінімізації житла і загальної мініатюризації інтер'єрів змушує використовувати все більш технологічних рішень раціоналізації житла. Спроможність дверей відкриватись в обидва боки за напрямом руху людини відкриває нові перспективи раціональної організації невеликих за об'ємом житлових просторів. Окрім суттєвого покращення комфорту роторні системи дозволяють на 50% зменшити розмір дверей та майже в два рази збільшити корисний простір поряд з ними. Прагнення до більш раціонального та зручного облаштування власного побуту та намагання споживача зекономити життєвий простір стають головним фактором обрання цих дверей в житловому будівництві.

ERGON
LIVING

І хоча зараз в Україні загальна доля роторних систем не перевищує 10% від усіх складних дверей та розсувних перегородок, роторні двері все більш впевнено займають своє належне місце в ряду винаходів для комфорту.



50%
ЕКОНОМІЯ
житлового
простору

Роторно-розсувні системи для міжкімнатних дверей

ERGON
LIVING

S/40 SYSTEM

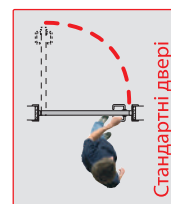
призначена для сотових дверей з розміщенням штоку всередині полотна для поточного виробництва

T.E. SYSTEM

призначена для дверей з розміщенням штоку всередині касети на коробі для виробництва за індивідуальними проектами

T.E. SLIM SYSTEM

призначена для дверей з розміщенням штоку всередині коробка для виробництва за індивідуальними проектами



Стандартні двері



ERGON SYSTEMA

Ексклюзивний дилер в Україні
ПОЛИМЕРСЕРВІС
www.polyserv.com.ua 056 790-88-81



Фабрика дверей ПАПА КАРЛО

Діяльність: виробник міжкімнатних дверей
На ринку з 1996 року
Штат налічує близько 100 осіб
Територіальне охоплення:
Україна, експорт до країн Європи/світу.

Досягнення

На сьогодні фабрика дверей ПАПА КАРЛО — це високотехнологічне підприємство з 20-річною історією розвитку, виробничими площами близько 15 000 кв.м., з сучасним обладнанням і досвідом, накопиченим за цей час.

Що, на Вашу думку, є запорукою успіху Вашого бізнесу?

Головним принципом роботи з дилерами є те, що з фабрикою працювати зручно та вигідно. У цьому і є секрет успіху!

Крок за кроком

Історія фабрики дверей «ПАПА КАРЛО» розпочалася у 1996 р. з невеликого виробництва площею 500 кв.м., на якому переважно виготовляли двері з масиву дуба та ясеня. Орієнтувалися ми тоді в основному на преміум сегмент, і якість наших виробів відповідала вимогам замовників, які готові були заплатити за двері з масиву чималі гроші.

За 5 років підібрався колектив професіоналів, які знають та люблять свою справу. У 2001–2002 рр. розуміючи, що потрібно розвиватися, ми одними з перших в Україні розпочали займатися виготовленням висококласних дверей з обробкою натуральним шпоном. Придбали обладнання, налагодили виробничі процеси, розробили модельний ряд.

Продажі

Із запуском шпонованих дверей у нас з'явилися перші дилери — магазини у великих містах України, які побачили в нашій продукції альтернативу популярним на той час, але менш доступним за ціною, італійським дверям. Поступово ми розширювали співробітництво з торговельними точками, які спеціалізуються на продажі міжкімнатних дверей. На сьогодні в Україні продукцію ТМ «ПАПА КАРЛО» представлено в усіх містах від Заходу до Сходу, а це більш ніж 200 магазинів.

У 2008 р. було розпочато виробництво дверей з покриттям із еко-шпону, застосування якого допомогло нам сформувати лінійку недорогих дверей, які користуються попитом не тільки в Україні, а й експортуються.

Що допомагає Вам продавати?

Різноманіття моделей і кольорів, а також дуже широкий діапазон цін від недорогих до преміальних дверей дозволяє нашим партнерам орієнтувати замовника на продукцію фабрики «ПАПА КАРЛО» без необхідності шукати якусь альтернативу.

Дверний ринок в обличчях

 **полімерсервіс**
www.polyserv.com.ua 056 790-88-81



Дмитро Руденко
власник компанії Полімерсервіс

Компанія Полімерсервіс

Діяльність: продаж дверей та фурнітури
На ринку з 1998 року
Штат налічує понад 100 співробітників
Територіальне охоплення:
Україна, імпорт із Європи.

Досягнення

Компанія Полімерсервіс наближається до двадцятирічної відмітки успішної роботи на ринку дверей та дверної фурнітури. За цей час ми стали лідерами і першовідкривачами багатьох італійських брендів в Україні. З такими компаніями, як Colombo Design, Krona Koblenz, Fimet, Selegon та Securemme ми підтримуємо багаторічну й плідну співпрацю та маємо ексклюзив на українському ринку. Крім того, ми співпрацюємо з компаніями AGB, Otlav і Mottura, з якими нас об'єднують давні та дружні партнерські відносини.

Це ті бренди, які беззаперечно домінують на європейському ринку дверної фурнітури, а також мають розгалужені зв'язки та відомі у світі. А співпраця з провідними італійськими підприємствами, які виробляють надсучасні металеві двері вхідної групи та високотехнологічні міжкімнатні двері та розсувні перегородки, дозволяє нам отримувати з перших рук інформацію про технологічні новинки та актуальні дизайнерські рішення на цьому ринку.

Що, на Вашу думку, є запорукою успіху Вашого бізнесу?

Може це й прозвучить дещо пишномовно, але у розвитку компанії ми користуємося принципом: «найкращі обирають найкращих». Саме тому з багатьох виробників дверей та дверної фурнітури ми обираємо для партнерства тих, хто виробляє не тільки технологічно досконалу продукцію, а й тих, хто стає маркером для орієнтування всього ринку в цілому. Саме так сталося з прихованими петлями Krona Koblenz, використання яких стало загальним трендом, а також із ручками для дверей від Colombo Design і магнітними замками AGB.

Продажі

Наша компанія плідно співпрацює з більшістю провідних виробників дверей в Україні. Це стосується як великих за обсягами виробництва фабрик, так і невеликих, назвемо їх «дверні ательє», що спеціалізуються на створенні ексклюзивного, максимально індивідуалізованого модельного ряду. Без жодного сумніву скажу, що Полімерсервіс успішно задовольняє будь-яку потребу в фурнітурі для виробників дверей як поточного, так і індивідуального виробництва. Окремо треба підкреслити напрям DIY, який реалізовано в співробітництві з будівельними торговельними мережами, такими як «Епіцентр» та «Нова лінія».

Плани

Нині ринок суттєво змінюється і до сучасного бачення дверей українським споживачем вже безповоротно увійшли такі невід'ємні атрибути дверей, як приховані коробки, магнітні замки та приховані петлі. Тобто та дверна фурнітура, яка раніше належала лише до преміум-сегмента. І це сталося, підкреслю, впродовж останніх 2–3 років.

Що ж до перспектив і тенденцій, то переконаний, що аналогічне відбудеться і зі сталевими прихованими петлями Atomika виробництва Krona Koblenz і роторними поворотними дверними системами Selegon. Екзотичність цих технічних рішень цілком компенсується їхньою функціональністю та збалансованою ціною, дуже затребуваною на українському ринку дверей, який оживає та розпочинає свій поступовий рух вгору.

ТОВ «ВСІ Двері»

Діяльність: торгівля дверима
та інтер'єрними рішеннями
На ринку з 2009 року
Штат налічує понад 100 осіб

Територіальне охоплення: національний оператор

Досягнення

Найбільшим нашим досягненням минулого року став запуск двох проектів: Торговельна марка Villaggio, у якій представлені трендові фарбовані двері у двох стилях — мінімалізм і неокласика. Нам удалось запропонувати покупцю палітру кольорів, яка налічує понад 300 відтінків, актуальні конструктивні рішення, такі як прихований монтаж і стінові панелі. А також вхідні двері в одному дизайні з міжкімнатними. І все це в середньому ціновому сегменті з дуже гарною якістю.

Другий проект, дизайн-студія дверей і меблів Tutte Le Porte. Високоінтелектуальний продукт із використанням оригінального італійського ДСП CLEAF.

Поєднання високоякісних матеріалів, різноманітності структур і кольору в поєднанні з аксесуарами принципово розширює межі і можливості в оформленні інтер'єру як для будинку, так і офісних приміщень, ресторанів і готелів.

За 8 років роботи нам є чим пишатися.

«ВСІ Двері» сьогодні — це 35 торговельних точок по всій Україні, асортименти більш як 500 тисяч моделей від 60 вітчизняних та європейських фабрик. Також компанія є найкрупнішим дилером фабрики «Папа Карло», лідера серед виробників міжкімнатних дверей України. Високотехнологічна сервісна служба компанії виконує як побутові замовлення, так і проекти високого ступеня складності «під ключ».

За 8 років роботи нам є чим пишатися

«ВСІ Двері» сьогодні — це 35 торговельних точок по всій Україні, асортименти більш як 500 тисяч моделей від 60 вітчизняних та європейських фабрик. Також компанія є найкрупнішим дилером фабрики «Папа Карло», лідера серед виробників міжкімнатних дверей України. Високотехнологічна сервісна служба компанії виконує як побутові замовлення, так і проекти високого ступеня складності «під ключ».



Що, на Вашу думку, являється запорукою успіху Вашого бізнесу?

Створення блакитних океанів із любов'ю. Це процес творіння, від якого ми одержуємо задоволення — відчуття потреби ринку та оперативно на неї відреагувати.

Продажі

Ми працюємо в кількох напрямках, по-перше — роздрібна мережа, яка представлена

трьома форматами. Салони на території спеціалізованих торговельних центрів, салони, які розташовані окремо і салони на території торговельних центрів «Епіцентр». Уже кілька років ми активно розвиваємо дилерський напрям і проектні продажі. Ну й звичайно робота з дизайнерами, що потребує індивідуального підходу.

Критерії відбору постачальників

За роки роботи ми вивели формулу 4К — конкурентність, креативність, якість (якість на рус. – прим. редактора) і конкретика.

Маркетинг, або Що допомагає Вам продавати?

Я сказав би, що маркетинг не допомагає нам продавати — він при цьому є основним. Усі стратегічні та тактичні рішення приймаються з позиції клієнтоорієнтованості. А ось продає — найкрутіша команда експертів у своїй сфері. І цим я щиро пишаюся.

Плани

Найближчі кілька років наші плани стосуються планети Земля. Така динаміка життя. Сьогодні вже не актуально дивитися тільки за обрій — настав час дивитися в космос.

У 2017 році ми плануємо регіональну експансію — як міста, де ми вже присутні, так і нових регіонів. Впроваджуємо нову систему навчання персоналу — інтерактивний корпоративний університет.

Найближчі кілька років наші плани стосуються планети Земля. Така динаміка життя. Сьогодні вже не актуально дивитися тільки за обрій — настав час дивитися в космос.

Тому вже зараз ми впроваджуємо нову систему навчання персоналу — інтерактивний корпоративний університет. У 2017 році ми плануємо регіональну експансію — як міста, де ми вже присутні, так і нових регіонів.



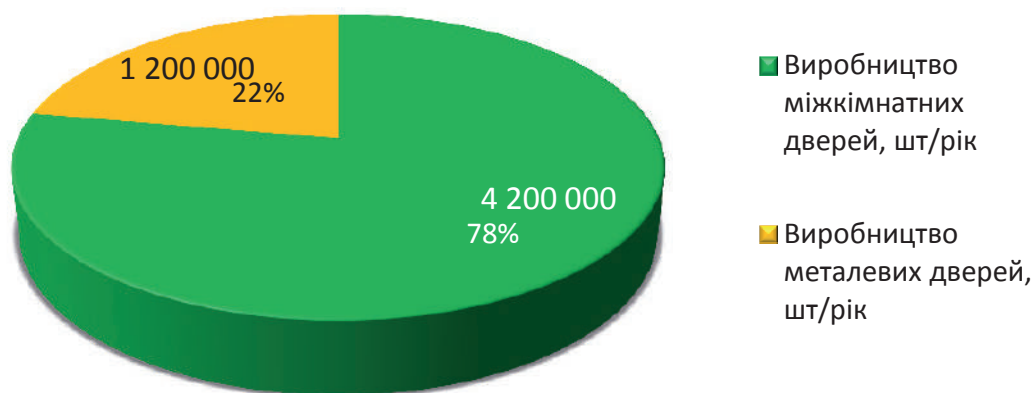
Український дверний ринок в цифрах

У рамках зустрічі Лідери дверного ринку України ми спробували оцінити обсяги виробництва, продажу та експорту. Цифри, наведені нижче, є приблизними, але навіть вони показують, що дверний ринок України є доволі потужним і привабливим як із погляду постачання матеріалів та комплектуючих, так і з погляду джерела постачання готових виробів.

Виробництво міжкімнатних дверей на рівні 4 200 000 шт./рік (350 000 шт./місяць). Середня ціна за комплект 60,0 євро. Річний обсяг продажів приблизно 250 млн. євро. Експорт міжкімнатних дверей становить приблизно 1 200 000 дверей на рік (100 000 шт./місяць). Середня ціна дверей на експорт близько 30,0 євро. Хоча є виробники, які працюють виключно з натуральною деревиною і продають свої вироби за ціною 500,0 євро

та вище. Важливо зауважити, що справді великих виробництв в Україні небагато. Виробництво металевих дверей на рівні 1 200 000 шт./рік (100 000 шт./місяць). Середня ціна за комплект 130,0 євро. Річний обсяг продажу приблизно 150 млн. євро. Експорт металевих дверей становить приблизно 100 000 дверей на рік (8000 шт./місяць). Середня ціна дверей на експорт близько 150,0 євро.

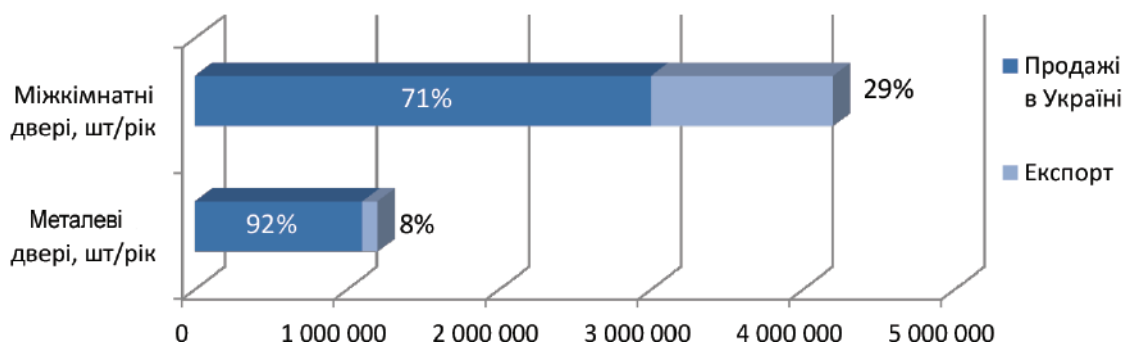
Виготовлення дверей в Україні, шт/рік



Сьогодні дверний ринок України не стоїть на місці. Він активно рухається в напрямі нових технологій, свіжих дизайнерських рішень, розширення асортименту та налагодження торговельних відносин для виходу на міжна-

родні ринки. Уже ряд українських фабрик мають успішний досвід продажу в Європі, Азії та навіть США. Це компанії: Новий стиль, Кам-Трейд, ОМіС, Родос, Брама, Папа Карло, Мірт, Новий світ, Домберг та багато інших.

Продажі дверей в Україні та експорт, шт/рік



Щодо фурнітури, то Україна надзвичайно приваблива для виробників комплектуючих, оскільки ринок має значні потреби, але не має українського конкурентного продукту. Обсяги ринку дверної фурнітури можна оцінити приблизно в 50 000 000 євро. Частка фурнітури з Китаю становить приблизно 70%. Справді, купівельна спроможність українців нині дуже низька, але крок за кроком споживачі вимагають більш якісної продукції та підштовхують виробників переходити на європейські комплектуючі.

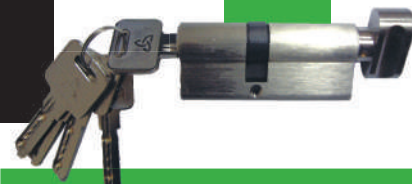
Обсяги ринку дверної фурнітури, євро/рік



CLASS



м. Харків
(057) 738 15 25
(063) 456 78 90



МИ ТАМ, ДЕ ДВЕРИ

Аналіз ринку металевих дверей в Україні

На сьогодні в Україні виробляється та реалізовується, включаючи експорт, майже 100 тис. сталевих дверей на місяць. Припускаю, що продукт і виробників можна сегментувати на 4 групи:

- **перша** — економ-сегмент. Виробляється близько 70–80 тис. шт. на місяць;
- **друга** — середній +/- сегмент. Виробляється порядку 20–30 тис. шт. на місяць;
- **третя** — еліт-сегмент. Виробляється близько 3 тис. шт. на місяць;
- **четверта** — двері на замовлення, які виробляються малими виробниками, — у ціновому сегменті від економу до еліт, порядку до 5 тис. шт. на місяць.

На кінець 2016 року ринок виробників металевих дверей розділився на дві частини — ті компанії, що можуть випускати 1000 дверей і більше, та які випускають 50 дверей і менше. Реальних гравців, які випускають 1000 дверей і більше, на сьогодні порядку 80 і тих, хто випускає 50 дверей і менше, близько 1000.

Основні центри виробництва металевих дверей, які сформувалися в Україні на сьогодні, випускають наступну кількість дверей на місяць: м. Біла Церква (до 15 тис.); м. Житомир (до 10 тис.); м. Одеса (до 10 тис.); м. Київ (до 5 тис.); м. Чернівці (до 3 тис.); м. Дніпро (до 4 тис.); м. Меліто-

поль (до 2 тис.); м. Харків (до 2 тис.); м. Чернігів (до 8 тис.); м. Дрогобич (до 1,5 тис.); м. Новоград-Волинський (до 1,5 тис.); м. Тернопіль (до 1,5 тис.); м. Луцьк (до 1,5 тис.); м. Рівне (до 500 штук); м. Вінниця (до 5 тис.); м. Хмельницький (до 500 штук); м. Миколаїв (до 500 штук); м. Полтава (до 500 штук);

м. Берислав (до 500 штук).

А також є інші виробники, які випускають металеві двері ситуативно, тобто металеві двері у них не є основним продуктом і виготовляються тільки під конкретне замовлення, в основному для будівельних об'єктів.

Після кризи 2008 року кількість увезених в Україну та реалізованих китайських дверей на сьогодні зменшилася з 70 тис. до 5 тис. шт. на місяць. Їхня частка на ринку зменшується з кожним місяцем. Єдиним затребуваним сегментом китайських дверей є двері ціною до 1 тис. грн. Але з огляду на низьку якість, зокрема товщину металу, що призводить до деформації виробу при логістиці з Китаю, ручок, виготовлених із пластику, і замків, які працюють не більш як 1 місяць, частка такого продукту, який раніше закуповувався будівельними

компаніями на об'єкти, впала багаторазово та продовжує знижуватися й далі у зв'язку з тим, що з'явилися аналогічні двері українського виробництва. Місце китайських виробників займають нововідкриті виробництва в Україні. Ціновий діапазон продукту, який вони виробляють, знаходиться в межах 1000–2500 грн. Двері являють собою металонасій, зварений з труби з одним листом пофарбованого металу, одним комплектом фурнітури українського виробництва. Нетехнологічний продукт виготовляється без будь-якого металообробного

обладнання, в основному ручним електроінструментом. Надалі цей металонасій покривається двома панелями з МДФ 10 мм із наповненням пінопласт, який надає додаткової жорсткості конструкції, комплектується найчастіше фурнітурою українського або китайського виробництва, може бути як з листом металу, так і без нього. Таких дверей в Україні виробляється порядку 60 тис. шт. на місяць. Основним виробником такого продукту є м. Біла Церква, м. Одеса, м. Луцьк, м. Чернівці, м. Мелітополь, м. Чернігів. Безумовним лідером за кількі-





стю продажів таких дверей є компанія «Ля Коста» м. Біла Церква, яка у 2016 р. у середньому виробляла до 2

тис. дверей на місяць. Даний продукт не є технологічним, але вимагає великої кількості висококваліфікованих робітників, тому перспективи у виробництві та реалізації такого товару надалі відсутні. Це пов'язано з тим фактором, що на сьогодні рівень зарп-

лат кваліфікованих робітників сильно зріс і зростатиме далі. На ринку відчувається реальна нестача фахівців через їхній відплив за кордон. Ціна даного продукту, безумовно, зростатиме в майбутньому. У зв'язку з цим вона буде виведена за рамки ринкової ціни.

Наступний тип дверей — двері, які виробляються за допомогою листообробного обладнання китайського, турецького виробництва. Безумовним лідером виробництва таких дверей на сьогодні є компанія «Катеринославська дверна артіль» м.

дані по всій території України й на сьогодні ледь дотягують до 2 тис. дверей на місяць. Хочу звернути увагу, що цей продукт менш трудомісткий, ніж виробництво дверей із труби, але так само вимагає наявності висококваліфікованих фахівців. Вважаю, що найближчі 5 років ці компанії не відчуватимуть будь-яких проблем із замовленнями з огляду на вплив покупців сегмента «двері з труби».

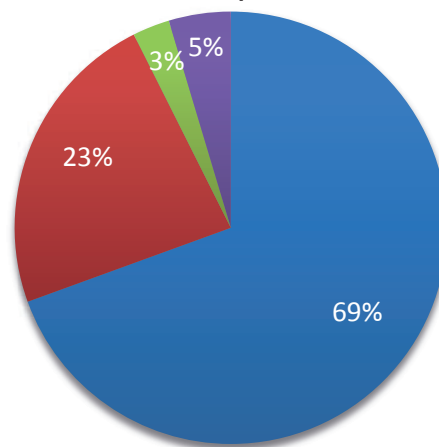
Наявність хороших металообробних верстатів європейського та японського виробництва у виробників металевих дверей мінімізована. В основній своїй масі верстати дуже «давні», вік обладнання понад 15 років, технічний стан жахливий і їхня кількість невелика. На сьогодні простежується тенденція до придбання деякими виробниками хорошо-

го нового обладнання європейського виробництва — це пов'язано з тим, що багато європейських компаній-виробників обладнання розпочали продавати свої верстати в лізинг, що дає можливість виробникам, які працюють легально, отримувати доступ до кредитування під невеликі відсотки для успішного розвитку виробництва. Нині, на жаль, таке обладнання надходить в одиничних екземплярах.

Сподіваюся, що надалі кількість керівників подібних підприємств із виробництва металевих дверей, які вміють сучасно мислити, збільшуватиметься, а продукт українського виробництва буде покращуватися не тільки в ціні (у бік зменшення), а й у якості. І такі люди на нашому ринку є.

Дніпродзержинськ, а також «Портала» м. Вінниця. У середньому, вони у 2016 році виробляли до 3 тис. дверей на місяць. Усі інші виробники на подібному обладнанні розки-

Виробництво металевих дверей в Україні, шт/міс



- Економ-сегмент
- Середні +/-
- Еліт-сегмент
- Двері на замовлення

Частка будівельних дверей в Україні (**первинні продажі**) порядку **40%**.

Частка **вторинних продажів** (заміна дверей після будівельників, а також установка дверей в старих будинках замість дерев'яних, або заміна наявних металевих дверей, які вийшли з ладу, — в основній масі китайського виробництва) **60%**.

**З повагою,
Андрій Носач
Директор компанії «КАМ-ТРЕЙД»**



Портрет українського споживача

Дверною фурнітурою користуються всі й кожного дня, але за справно функціонування вона не потребує частої зміни, а тому й не привертає уваги людини. Споживачам помилково здається, що роль фурнітури замала, аби витратити час на детальне ознайомлення з ринком та особливостями самого товару. Однак вибір і поведінка покупця впливають із обставин купівлі фурнітури, серед яких можна виділити три загальні групи:

1. Нове будівництво чи капітальний ремонт;
2. Заміна несправної фурнітури;
3. Професійна необхідність.

У першому випадку середньостатистичний український покупець не орієнтується ні у виробниках, ні у технологіях. Насамперед, що його цікавить – це дизайн виробу, якщо ми кажемо про дверні ручки (стиль, форма, колір), та ціна – кожний розраховує на власну кишеню. Пріоритетність цих двох факторів може варіюватися. Однак, у більшості випадків покупець першочергово визначається з ціновою категорією, а вже в ній вибирає потрібну модель.

Якщо консультація продавця буде переконливою, покупець може заплатити більше, ніж спочатку розраховував, але ця переплата нечасто становить понад 20%. Тобто, якщо покупець запланував купівлю на 500 грн, то існує велика ймовірність, що він дозволить собі витратити 600 грн, але навряд чи вартість покупки сягне 1000 грн. Що ж до інших елементів дверної фурнітури, то такий покупець зазвичай прислухається до порад спеціаліста.

Друга категорія покупців – це споживачі з досвідом. Найчастіше негативним. Вони ще

можуть не знати, чого хочуть, але точно знають, чого НЕ хочуть. Тут варто зазначити, що існує і зворотній ефект: якщо фурнітура певної торговельної марки добре служить споживачу, то він не лише сам надаватиме перевагу цій ТМ, а й радитиме цю марку іншим.

Покупці-професіонали майже не ставлять запитань і не охоче змінюють звичну їм торговельну марку. Такий покупець легко оцінює та порівнює характеристики, робить вибір відповідно до співвідношення ціна—якість. Щоб здобути прихильність такого покупця, необхідно



Можна виділити три загальні групи обставин купівлі фурнітури:

- Нове будівництво чи капітальний ремонт;
- Заміна несправної фурнітури;
- Професійна необхідність.



«...споживачі з досвідом. Найчастіше негативним. Вони ще можуть не знати, чого хочуть, але точно знають, чого НЕ хочуть.»

зробити йому чесну, вигідну пропозицію та продемонструвати високий рівень професіоналізму продавця. Смаки та вподобання щодо дверної фурнітури змінюються під впливом різних факторів. Найважливіший з них — модні тенденції, притім не лише в світі інтер'єру та будівництва. Модні нині мінімалізм, лофт, конструктивізм провокують популярність ручок на квадратних розетках, або таких, що продовжують форму ручки. Прихильників скандинавського стилю, які обирають дверні ручки у холодних відтінках кольорів (хром, нікель) дедалі більше, але при цьому не меншає прихильників класики, які надають перевагу теплим відтінкам та м'яким лініям форми.

Можемо сказати, що вибір українського споживача стає більш диференційованим, а головне витонченим — інформаційні технології дають змогу з легкістю знайомитись із розмаїттям сучасних світових тенденцій. Очевидним наслідком стають регіональні особливості: покупці у великих містах є більш вимогливими до величини та

оригінальності асортименту. У той час, як квадратні та круглі розетки, а також холодні й теплі кольори не конкурують між собою, всередині категорії теплих кольорів відбувається категорійний канібалізм — бронза впевнено витісняє золото. Повного заміщення, найшвидше, не відбудеться, але дверних ручок у відтінках латуні почали купувати помітно менше.

Поруч із впливом моди та особистих вподобань суттєвим обмежуючим фактором у виборі фурнітури виступає купівельна спроможність українців, яка впродовж останніх років неабияк зменшилася. Ринок відреагував швидко та влучно: зростає пропозиція фурнітури з алюмінію. Та й за таких умов споживачі схильні до максимальної економії: молодь порівнює пропозиції в Інтернеті, старше покоління - у різних точках продажу. Не менш важливим є подолання психологічного бар'єру покупців, переважна більшість яких вважає фурнітуру «додатком» до дверного полотна й не бажає платити за неї більш як 30% від вартості две-

рей. Прослідковується зміна ставлення покупців до виробів із Китаю. Якщо раніше основною причиною купівлі китайського виробу була приваблива ціна, то сьогодні дедалі більше покупців розуміє, що місцезнаходження виробничих потужностей не впливає на якість фурнітури.

Насамкінець, зазначимо, що більшість рішень про купівлю приймаються безпосередньо на місці продажу, тому поруч із якісною продукцією, широким асортиментом та адекватною ціною політикою визначним фактором впливу залишається рівень обслуговування. Індивідуальний підхід консультанта до кожного клієнта, бездоганне володіння інформацією про товар, а також бажання допомогти покупцеві, а не просто продати, можуть стати запорукою успіху компанії.

**Тетяна Котюк -
маркетинг-аналітик
Любов Удовиченко —
маркетолог
ТОВ «ІНВЕСТИЦІЙНА
КОМПАНІЯ МВМ»**



Дверний бізнес в інтернет-просторі

На сьогодні Інтернет став незамінним інструментом для пошуку потрібної інформації та здійснення покупок. Наскільки традиційним залишився дверний ринок України розглянемо далі.

Статистика показує, що кількість активних користувачів Інтернету в Україні щороку зростає. З 2010 року цифри збільшилися вдвічі. Серед них 51% жінок і 49% чоловіків. Найбільш прогресивна та купівельноспроможна аудиторія у віці від 25 до 44 років становить близько 50%. Це дає право стверджувати, що продавати двері онлайн можна, і потрібно рухатися в даному напрямі.

Що саме відбувалося з потенційними клієнтами з 2008 р.?

Довіра до продажів в Інтернеті не відразу засіла в головах українців. Але зі зростанням кількості його активних користувачів різко пішли вгору й цільові запити. Водночас як 2008 року цифра пошуку запиту «купити двері» становила – 220 чол./міс, то 2016 р. вона зросла майже у 5 разів. Є й інший бік медалі. В Інтернеті люди часто шукають із-поміж величезного різноманіття товарів найдешевшу цінову пропозицію. Унаслідок цього здійснити продаж вдається тим компаніям, які готові заробити мінімум на даній операції. Це неправильний курс на шляху формування добросовісної конкуренції, і з цим слід боротися. Контроль цінової політики допоможе врегулювати продажі та дасть можливість розвиватись тим компаніям, які пропонують кращий сервіс, якісно обслуговують кожного клієнта та дорожать своєю репутацією на ринку.

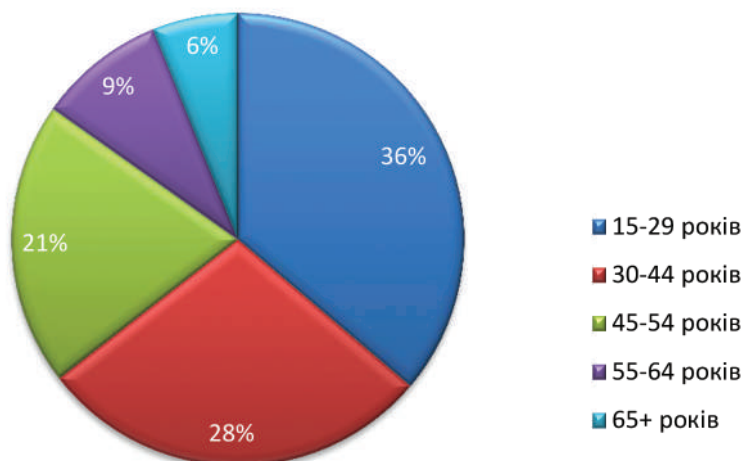
Руйнуємо стереотипи

Найактивніші регіони відповідно до запиту «купити двері» — це Київська, Чернігівська, Миколаївська, Кіровоградська та Херсонська області. Отже, думка, що орієнтувати свої зусилля насамперед потрібно на продажах у містах-мільйонниках, є хибною.

Бути першим

Хоча й продажі дверей в Україні ще не набули значної популярності, є компанії, які навчилися успішно робити бізнес онлайн. Це не означає, що вони закрили власні торговельні точки, скоротили свій штат до мінімуму та звели бізнес до інтернет-магазину.

Користувачі інтернету



Навпаки, вони активно розвиваються, відкривають нові шоуруми, розширюють асортимент і змушують конкурентів пильнувати за кожним наступним їхнім кроком. Досвід цих компаній показує, що українське суспільство вже готове купувати двері та фур-

нітуру, не відходячи від свого комп'ютера. Сьогодні інтернет-магазини можна розглядати як відносно новий канал продажу продукції столярного виробництва. Але все-таки ніхто не відміняв бажання українського клієнта побачити покупку на власні очі.

Лідери ринку. Топові сайти з продажу дверей

Сайт	Трафік
dvernoyolimp.com.ua	38 000
market-dveri.ua	25 000
portes.ua	21 000
gipermarket-gorod-dverej.ua	13 300
ekodveri.in.ua	9 000
dvernoydom.com.ua	8 500
assist.kiev.ua	7 900
artdveri.com.ua	7 200
same-te.com.ua	4 500
dvernik-kiev.com.ua	2 400

Попит в інтернеті



Як створити успішний дверний бізнес в онлайн-просторі?

Щодня через пошукові системи надходять тисячі цільових запитів, які напряму пов'язані з придбанням дверей, пошуком чи заміною фурнітури, встановленням дверей тощо. Пропонуємо розглянути рекомендації, які допоможуть продажам в Інтернеті:

- **Бренд.** Кожна людина, шукаючи той чи інший товар, моніторить ринок і намагається виділити для себе перелік пріоритетних компаній.

Сьогодні в Україні є компанії, назви яких можна з впевненістю назвати брендом. Це не робиться за день і навіть рік, але в напрямі формування відомої та впізнаваної назви слід рухатися кожному. Це точно допоможе продажам в Інтернеті;

- **Максимально доступна інформація.** Біля відвідувача, який потрапив на Ваш

сайт, немає консультанта чи менеджера, котрий зможе відповісти на всі запитання. Тому потрібно надати максимальну кількість інформації, яка сформує в голові потенційного клієнта розуміння Вашого продукту та дасть відповіді на важливі запитання. Це технічні характеристики, якісні зображення продукції, умови доставки, оплати та повернення товару тощо;

- **Швидкість реакції.** Заявка чи навіть оформлення замовлення в Інтернеті – це тільки перша точка контакту в ланці «клієнт—продавець». Потрібно розуміти, що ніхто не забороняє надіслати подібний запит трьом, а то й п'яти компаніям. Тому від швидкості відповіді залежить доля замовлення. Хто швидше відреагував, той значно підвищив шанси здійснити продаж;
- **Відгуки.** Завжди цінним являється не власна похвала, а позитивній відгук кожного клієнта. Тому варто слідкувати за якістю про-

дукції, обслуговування та післяпродажного сервісу. Інтернет-простір повністю відкритий, тому сподіватися, що десять невдоволених клієнтів не зруйнують Вашого бізнесу, не варто.

- **Інтернет-просування.** Цей пункт можна розглядати як найбільш важливий з точки зору отримання результату – потоку потенційних клієнтів. Але закриваємо список саме ним, оскільки він найменшою мірою має відношення до дверного бізнесу як такого. Тут головне вибрати кваліфікованого спеціаліста, сформувати бюджет і діяти крок за кроком.

Це тільки короткий перелік аспектів, на які варто звернути увагу. Не слід забувати й про програми лояльності та спеціальні пропозиції, соціальні мережі та відео-канали, e-mail маркетинг та смс-розсилки. Важливо чітко сформулювати мету та прописати план дій, який до неї приведе.

Успішних продажів!

Ірина Большук –
Керівник проекту Лідери дверного ринку

Експорт металевих дверей. Ризики і перспективи

На сьогодні багато українських виробників металевих дверей виходять на зовнішні ринки. За даними Державної фіскальної служби України, українські виробники вхідних металевих дверей експортували продукції на суму порядку 5 млн євро. У даній статті я хотів би описати ті внутрішні та зовнішні проблеми, з якими зіштовхується експортер при виведенні своєї продукції на зовнішній ринок.

Проблеми внутрішні

Продукт, вироблений в Україні, найчастіше не відповідає тим вимогам покупця за кордоном, які вони звикли бачити. Нині склалася дуже сприятлива ситуація з ціною матеріалів, з яких виготовляється наша продукція, а так само ціною робочих рук, які її випускають. Хочу звернути увагу, що наш продукт, крім хорошої низької ціни, повинен мати відповідну якість — бути не гіршим, ніж той товар, який випускається всередині країни-імпортера або завозиться до цієї країни з інших країн, які виробляють дану продукцію. Лідерство за ціною, у цьому випадку, є безсумнівним козирем у руках українських виробників, але ситуація може змінитися. Упродовж останніх трьох місяців ми спостерігаємо наступну тенденцію: вартість продукту може істотно піднятися через збільшення вартості матеріалів, зростання заробітної плати кваліфікованих робітників і зниження курсу євро. У такому випадку ваш козир — ціна нівелюється. Залишаються ще три — якість, швидкість, сервіс. Якщо ви будете використовувати ці три переваги одночасно для просування вашого товару, успіх вам гарантований на довгі роки.

Мої поради для починаючих експортерів

На жаль, загальноприйнятого стандарту у виробництві даного продукту немає. У кожній країні існують свої особливості (вимоги) до вхідних металевих дверей. Хочу висловити деякі свої рекомендації для моїх колег:

- визначіться з тим продуктом, який ви вирішили експортувати з України.
- Переверіте, чи продається подібний продукт у даній країні та яка поточна ринкова ціна на нього.
- Довідайтеся, які необхідні дозвільні документи для продажу цього товару в вибраній вами країні (сертифікати);
- зверніть увагу на замки, які використовуються у дверях та пропонуються на ринку, на який ви хочете зайти;
- яке відкривання дверей (внутрішнє/зовнішнє);
- які кольори самих дверей (оздоблення) і фурнітури, яку на них встановлено;
- не намагайтеся нав'язати свій продукт, який ніколи на цьому ринку раніше не продавався. Навряд чи ваші дії закінчатимуться успіхом;
- звертаємо вашу увагу на те, що гарантійний термін експлуатації ваших дверей у країнах Європейського Союзу становить від двох до п'яти років;
- розміри, замки, оздоблення, товщина металу, кольори, способи відкривання — усе відіграє велику роль;
- будь-яка рекламація, що буде отримана вашим





представником від покупця вашого виробу, а так само кожний, здавалось би, незначний дефект, на який український споживач навіть не звернув би уваги, будуть для вас як Третя світова війна. Це відбувається через те, що, як правило, у вашого покупця в Європейському Союзі відсутні в штаті співробітники, які займаються вирішенням питань рекламаций з вашим продуктом. Ці обов'язки лежать на інсталяторах.

Найчастіше від складу, на якому знаходяться ваші двері, до дверей кінцевого споживача може бути до 300 км, тому виїзд цих людей для усунення проблеми коштуватиме вам від 100 до 200 євро — ви маєте бути готовими до того, що подібні рахунки вам виставлятимуть регулярно;

- не рекомендуємо вам установлювати у дверях замки сумнівного походження, які швидко вийдуть із ладу.

Результат не змусить на себе довго чекати. Користуйтеся тільки перевіреною і якісною фурнітурою. Варіант «поламався циліндр або ручка, я вам надішлю, замініть самі», — не проходить; — не очікуйте від одного вашого закордонного покупця тисячних закупівель на місяць — це нереально. Ви маєте розуміти, що Україна велика країна з більш ніж 40 млн населення й очікувати від країни, наприклад із населенням 3 млн, тисячних продажів вхідних металевих дверей нереально. Потенціал продажів невеликий. Тобто шукайте вашого покупця не в одній країні. Моя порада — звернути увагу на ринки Європи як більш стабільні та дорогі. Для успішного розвитку на цих ринках компанія не може змінювати впродовж досить короткого періоду свою назву та адресу реєстрації, бренд і керівника. Європейський покупець, якщо ви хочете одержати від нього передоплату, дуже підозріло ставитиметься до вас. Велику увагу приділіть договору, який ви з ним підписуєте, — усе чітко пропишіть в ньому для того, щоб завтра ваші продажі на даному ринку, до яких ви доклали величезних зусиль та витратили масу часу, не були заблоковані вашим партнером; — запам'ятайте, від якості та ціни продукції, яку ви виводите на зовнішні ринки, залежатиме успіх вашого заходу.

Перспективи

Безсумнівно, ринок Європейського Союзу на сьогодні є одним із найбільш ємних за продажами, тому можливість заробити хороші гроші на цьому ринку є.

Хочу побажати вам усім успіху. Сподіваюся, ви знайдете довгострокових і надійних партнерів на різних ринках і гідно на них закріпитесь.



**З повагою,
Андрій Носач
Директор компанії «КАМ-ТРЕЙД»**

Боротьба за клієнта будь-якою ціною чи можливо по-іншому

Із чим виробники та продавці дверей зіштовхуються щодня:

- випустили вдалу модель дверей — її скопіював конкурент;
- поставили двері за 3000 грн., а магазин через дорогу ставить подібні за 2700;
- розробка нової моделі дверей зайняли півроку — менеджери кричать, що в нас нічого нового;
- спробували зайти в хорошу мережу магазинів, а вони кажуть, що ми нічим не відрізняємося від конкурентів.

—
(Тут запропонуйте свій варіант, у вас напевно багатий досвід.)

Щоб впоратися з усіма цими перешкодами, ми розробили конкурс серед дизайнерів на найбільш цікавий дизайн дверей — Ukrainian Wood Fashion (Українська дерев'яна мода). Мета конкурсу — розробка дизайну міжкімнатних дверей українськими дизайнерами та впровадження цікавих ідей у виробництво.

Так народилися «Новара» Юри Цегли виробництва «Астек», «Лофт» Каті Полевої, «Орігамі» Аліни Рудик і ще _____ дверей, які нині прикрашають як українські шоу-руми, так і шоу-руми дистриб'юторів дверей у США та Канаді.

Хто міг би подумати, що наші дизайнери настільки талановиті, що в сміливості рішень узяли гору над італійцями, німцями, японцями, не кажучи вже про всіх інших.

Однак у цій статті я хочу розповісти не про наших талановитих дизайнерів, а про те, що конкурс може дати виробникам дверей і дверного роздробу:

- перше та найголовніше, ви одержуєте авторський дизайн, патентуєте його та жорстко (через юристів) наказуєте всіх тих, хто намагається його скопіювати. Тим самим ви захищаєте себе від цінової конкуренції. Якщо ви вгадали з дизайном
- ви на ньому заробляєте;
- ви розпочинаєте створювати своє неповторне обличчя. Ваша компанія перестає бути схожою на інших 5–10–20 конкурентів. Ви просто стаєте самими собою;
- ви виходите в розряд сучасних компаній, які з року в рік пропонують цікаві новинки на ринку, тим самим привертаючи до себе увагу й роздрібних магазинів, і кінцевих клієнтів.

Цікаво, що від участі в такому конкурсі виграють у першу чергу великі виробники, які виробляють 5–10 тисяч дверей на місяць. Саме вони працюють у рамках дуже жорсткої

цінової конкуренції, саме в них невисока маржинальність і саме їм необхідні свіжі ідеї, які належатимуть тільки їм. Давайте візьмемо в руки калькулятор і поррахуємо. На-

приклад, у рамках конкурсу ви втілили в життя новий дизайн, який дав вам можливість виставити двері в роздріб за ціною не 2500, а 2900 грн. З урахуванням патенту, конкуренти такі двері запропонувати не можуть, ви спокійно надаєте роздробу знижку не 25%, а 30% (за рахунок цього роздріб робить упор у продажах саме на ці двері) і одержуєте продажі, припустимо, 2000 дверей на місяць (у деяких фабрик ця цифра може бути 500 дверей, а для найбільших не межа 5000 дверей на мі-



сяць)

Порівняємо маржу виробника на звичайних дверях і на дизайнерських:

- звичайні 2500 грн – 25% знижка магазину = 1875 грн. Собівартість таких дверей, наприклад, 1500 грн. Разом маржа 375 грн x 2000 дверей = 750 000 грн;
- дизайнерські 2900 грн — 30% (магазин щасливий) = 2030 грн ціна для дилера. Собівартість цих дверей у масовому виробництві звичайно така сама — 1500 грн., і тоді маржа 530 грн x 2000 дверей = 1 060 000 грн.

Різниця в маржі на місяць близько 300 000 грн.! Помножте на 12 міс. та одержите приємний бонус у розмірі нового верстата, невеликого сучасного цеху або _____ впишіть сюди своє бажання на Новий рік.

У вас інші цифри — порахуйте свої. Цю калькуляцію можна робити для маленьких і великих компаній, і ви одноково в плюсі.

Додатковий бонус — це вечори дизайнерів у ваших шоу-румах, матеріали для статей на сайті, фотографії тощо.

Крім цього, ви берете участь у просуванні українського предметного дизайну, фор-



муєте його — це вже не бізнес, а соціальний проект. Звичайно, є бюджет цього конкурсу, призи дизайнерам, платежі за дизайн і т.п., усе це потрібно рахувати. Але у нас ще не було розрахунку, який би не окупався.

Звертайтеся, ми з задоволенням проведемо конкурс із вами, на нашому рахунку вже 8 успішних конкурсів (дивіться konkurs.modus.ua).

P.S. До речі, ми готові розглянути й участь меблярів у цьому конкурсі.

Ольга Жура
PR- менеджер компанії «Модус»
Т/ф: (044) 492-91-91
Моб. (093) 594-86-10
Моб. (067) 462-32-33
marketing@modus.com.ua
zhura.o@modus.com.ua
www.modus.com.ua

Міжкімнатні двері. Прибутковість галузі

Зазвичай на ціну впливає наявність продуктів заміників. У дверей безпосередніх заміників немає, тому споживачі відносно не чутливі до ціни. У відповідь на зростання цін вони не переключаються на товари-субститути.

Хоча вхід у галузь відкритий, бар'єрів для новачків немає, безповоротні витрати (інвестиції на вході, які не можуть бути покриті на виході, наприклад, ліцензії) відсутні, серйозної загрози з боку нових потенційних учасників ринку немає.

Учасники галузі оперують на ринках двох типів: ринок вихідних матеріалів і ринок кінцевої продукції. Монополії постачальників по жодному виду сировини не спостерігається, постачальники матеріалів для виробників дверей відчують брак ринкової влади.

Покупці (дистриб'ютори, споживачі та інші виробники), також мають у галузі досить обмежену владу.

Рівень прибутку в галузі визначає внутрішньогалузева конкуренція. Концентрація виробників досить висока, але цінова конкуренція відбувається не явно, і суперництво торкається не цінових характеристик (реклама, асортимент, сервіс тощо). Ціна поки що не є єдиною підставою для конкуренції.

У зв'язку з повною або частковою втратою ринку Росії, Казахстану та Азербайджану, у зв'язку з падінням українсько-

го ринку рівновага між попитом і виробничими потужностями порушилася. Надлишкові потужності підштовхують до пошуку нових каналів і ринків збуту. Серед українських виробників, є вже багато прикладів удалого співробітництва з арабськими та африканськими споживачами. Але найпотужніший, найстабільніший, найвишуканіший, з високими вхідними бар'єрами ринок Західної Європи піддається важко. Спроб уже достатньо, але поки що знаю тільки про успішний досвід компаній Status і Brama. У Європі ціною не продаси, асортиментами не здивуєш. Навіть якість дверей Status для Європи — це само собою зрозумілий факт. Хоча компанія знайшла цікавий шлях для входу в європейський ринок, і, наскільки

я знаю, уже досягла певних успіхів.

Практично всі виробники міжкімнатних дверей України знаходяться у хороший час, у гарному місці. На перші ролі виходять ресурси та спроможності фірми. Саме ресурси фірми формують конкурентну перевагу. Саме конкурентна перевага, а не привабливість галузі, є головним джерелом високої прибутковості.



Ігор Рудольф
Консультант з управління
Експерт дверного ринку



Тенденції у дверній фурнітурі — продаємо бізнес!

Для початку передісторія. Я є власником компанії «Модус», — компанії, яка продає дверну фурнітуру лише провідних європейських брендів. Працюємо з 1993 року. Як же ми виживаємо, продаючи дорогий товар, та ще й за наших кризових часів? Виживаємо, більше того, допомагаємо виживати іншим.

Хочу зазначити кілька базових факторів, які нам дають розвиватися та зростати:

1. Ми не продаємо фурнітуру, ми продаємо бізнес;
2. 90% нашого асортименту — це бренди, які ми представляємо в Україні ексклюзивно (Linea Cali, Convex, Abus, STV та інші);
3. Ми здійснюємо величезну роботу, щоб ваші менеджери хотіли та вміли продавати якісний, а відповідно, й дорогий продукт (як двері, так і фурнітуру).

Розберемо тепер кожний фактор детальніше.

Ми продаємо бізнес

Зараз непрості часи, з кожного продажу дверей потрібно взяти максимум. А ви колись

замислювалися, що замки та ручки можуть приносити 30–40% всього прибутку дверного магазину? Чи знаєте, що при продажі недорогих дверей цей відсоток може бути більш як 50%? Добре, що зараз дедалі більше компаній розпочинають рахувати гроші, — саме ці компанії наші

найкращі клієнти. Адже, якщо продавати все дешевше й дешевше, то ледь вистачає на оплату оренди. Понад те, дешева фурнітура має тенденцію ламатися, і тоді сарафанне радіо робить зовсім не ту роботу, яку нам хотілося б.

Ми пропонуємо комплексне рішення для магазинів

дверей, де ви можете й заробити, і задовольнити потребу клієнта у фурнітурі. У тому числі, й недорогій. Європа давно навчилася рахувати гроші, виготовляючи якісну фурнітуру (200 000 циклів експлуатації) на автоматизованих лініях, отримуючи при цьому низьку собівартість.

Що вам дає наш ексклюзив?

Ми утримуємо рекомендовані роздрібні ціни по всій Україні. Ми контролюємо демпінг між магазинами. А ви заробляєте! Звичайно, завжди може знайтися «найрозумніший», хто спробує дати знижку більшу, але з урахуванням того, що ми є єдиним постачальником багатьох брендів в Україні, то ми це швидко



врегулюємо. Просто не допускаємо демпінгу.

**Підсумок:
ВИ
заробляєте!**



Як навчити ваших менеджерів продавати дороге та якісне?

Насправді, це найскладніше завдання. При цьому, ми його вирішуємо. У нас є внутрішня академія (окремі люди, які навчають персонал), плюс ще кілька се-

кретів, які допомагають продавати. Головний наш секрет — це курс із продажів, який може пройти в нас будь-який ваш менеджер. Курс називається «Багатий продавець». Ми придбали ліцензію на цей курс у «Продавай.про» і можемо навчати будь-якого менеджера наших клієнтів. До речі, після цього курсу гарантовано зростають продажі і дверей.

Отже, ми не заперечуємо, що продавати дороге складно. Ми не кажемо, що в людей багато грошей. Ми не стверджуємо, що треба купувати тільки «Porsche». Ми просто продаємо вам комплекс, де є і «Porsche», й надійна «Skoda». Ми надаємо такі знижки, що ви спокійно продаєте та заробляєте навіть на тлі Епіцентру. Ми навчаємо ваших менеджерів не

просто продавати, а вирішувати проблеми ваших клієнтів, показуючи переваги, за які варто заплатити. Це все і є «Бізнес на фурнітурі». А для тих власників магазинів, які хочуть особливо глибоко розібратися, як вичавити зі свого бізнесу максимум, у мене є тренінг: «Збільшення прибутковості дверного бізнесу», — звертайтеся.

Євген Потьомкін
Власник компанії «Модус»,
Potyomkin.e@modus.com.ua



MODUS.UA

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
ВАШОГО ДВЕРНОГО БІЗНЕСУ

Надійний постачальник з 1993 року



LINEACALI®

B
BRIALMA

CONVEX
HANDLES KNOBS DESIGN & PRODUCTION

TLAV

STV

ABUS



FORMANI®

GEZE

AGB

F.i.D.



MODUS.UA

Офіс: м. Київ, вул. Вишняківська, 9-6 (044) 492-91-91

Шоу-рум: м. Київ, вул. Татарська, 27/4 (044) 507-15-00

м. Харків, пр. Московський, 27/1 (067) 324-63-11 / (057) 731-62-09

Проблеми, які не дають можливості йти вперед. Як їх подолати?

На шляху до наших результатів і цілей нам довелося зіштовхнутися з великою кількістю проблем і перешкод, які ми, природно, вже вирішили або вирішуємо донині.

Умовно можемо розділити їх на дві групи: внутрішні проблеми та зовнішні.

Внутрішні насамперед пов'язані з персоналом, оскільки ми всі знаємо, що в будь-якому бізнесі найважче — це люди. Для вирішення максимальної кількості питань, пов'язаних саме з персоналом, нам дуже допомогла організуюча схема підприємства, створена Ронем Хаббардом. Якщо на підприємстві є зони, за які ніхто **ОСОБИСТО** не відповідає, — це саме і є ті місця, в яких з'являються внутрішні проблеми. І допоки такі незакриті місця є — проблем не позбутися.

Надто важливим питанням є преміювання торговельного персоналу. Перше, що ми зробили, вирішуючи це питання в системі преміювання комерційного відділу, — заборонили постачальникам прямо по-тихому виплачувати «подяки» торгуючим менеджерам. Ми легалізували механізм **преміювання менеджерів** у Городі Дверей, домовившись із постачальниками про цілеспрямоване преміювання по продажах тих чи інших брендів, і повідомили про це менеджерів. Передусім це зняло з менеджерів негатив від того,

що вони «беруть відкати», і дало їм можливість легально додатково заробляти, а компанія одержала хороші продажі по високомаржинальних брендах, що преміюються.

Також нами розроблено систему преміювання менеджерів по продажах товарів 3-х категорій (виділені на цінниках мітками зеленого, жовтого та червоного кольорів). Вона дала нам можливість продавати більшою мірою тільки ті товари, на які є хороша торговельна націнка, в яких гарна якість, своєчасні поставки та відсутність реклаमाцій (це зелена категорія) і т.п. Усім лінійкам товарів усіх постачальників були присвоєні такі категорії. Менеджери, які працюють із великою кількістю товарів у залі, у першу чергу ведуть до зелених міток.

Також важливим є **навчання менеджерів**, ми його регулярно проводимо, спеціально в новому гіпермаркеті обладнаємо клас для регулярних навчань, оскільки, відкриваючи точки продажу в нових Метро, слід постійно навчати новий персонал.



Великий асортимент товару — це проблема з кількістю інформації для менеджерів. Ми її вирішуємо, роблячи виставкові зразки максимально зрозумілими для покупців, тому що одним із принципів компанії щодо виставкових зразків є максимально зрозумілі та естетичні зразки, які викликають бажання їх мати в себе. Крім того, ми скоротили кількість постачальників, і про це — пізніше.

Є **проблема класичних виставкових стендів** із гіпсокартону або ДСП, тому що вони недовговічні та одноразові. Ми її вирішуємо за допомогою нових модульних розбірних металевих стендів: мобільність, будь-які розміри, довговічність тощо.

Що ж до **фінансового планування**, то у нас введено правила фінансового планування відповідно до розробленої компанією Висоцький Консалтинг схеми, наприклад,

першими виплачуються гроші постачальникам, а зарплата — в останню чергу. Також ми дотримуємося принципу, що завтра не можна витратити більше, ніж надійшло грошей учора.

Надважливим питанням, з яким ми також упоралися, є **диверсифікованість виробників**: нині у нас немає критичної залежності від жодного з постачальників, що зараз спостерігається в усіх інших виробників дверей.

Ми «не тримаємо всі яйця в одному кошику» і не залежимо від амбіцій, примх або внутрішніх проблем жодного з наших постачальників. Щойно оборот по конкретному контрагенту розпочинає перевищувати визначений нами максимальний рівень, — ми «зменшуємо оберти» по цьому контрагенту, зосереджуючи увагу на інших товарах.

Наша **основна зовнішня проблема** — це, звичайно ж робота з нашими постачальниками, тобто — якість — строки — недовезення — рекламації. Це те, з чим ми зіштовхуємося щодня.

Для вирішення цих проблем ми зробили наступне:

- введено (як вже йшлося вище) категорії товарів (зелена, жовта, червона), які також залежать від перерахованих вище факторів;
- створено постійно діючу комісію зі співробітників, які прямо контактують із постачальниками та клієнтами (фахівець із рекламацій, ВТК, логіст і менеджер сервіс-центру). Вони раз на три місяці проводять аналіз роботи постачальників.
- Якщо хтось потрапляє в червону зону — припиняємо співробітництво, і це не рішення, нав'язане керівництвом зверху, а рішення персоналу. У новий магазин червоних ми не беремо;
- з рекламацій у вироб-

ників мають бути окремі фахівці (не повинні регіональні представники або директори їх вирішувати), а також повністю зрозумілі та прописані правила прийому й роботи з рекламаціями самого постачальника;

- для вирішення проблем із рекламацією (переробкою товару) мають бути виробничі кімнати за часом, щоб не чекати в черзі повністю весь строк виробництва.

До речі, побачив закономірність: постачальники, у яких є свої роздрібні магазини, в основному найгірше реагують на рекламації, це слід обговорювати. До того ж вони неодноразово були помічені в демпінгу та переманюванні клієнтів, архітекторів і виконробів.

Нами були сформовані принципи роботи з постачальниками, які дають можливість формувати взаємовигідні партнерські відносини та спільно розвиватись.

В'ячеслав Дирда
Гіпермаркет «ГОРОД ДВЕРЕЙ»





Людмила Богуш-Данд про те, як поліпшити результат на роботі

«Привчити фірму та співробітників планувати час»

Давайте розділимо «проблему» планування часу в офісі на дві частини. Щоб привчити до цього співробітників фірми, досить видати наказ про введення певних правил. І найбільшою складністю тут буде процес розробки тих правил, які керівництво компанії має намір увести. Для початку потрібно буде взагалі узгодити смисли та ідеї про те, що таке корпоративне управління часом. Особисто для мене воно полягає в тому, щоб співробітники робочий час використовували лише для роботи, щоб вони створювали результати вчасно та щоб виконували укладені домовленості й дані обіцянки. А для когось управління часом полягатиме про-

сто в тому, щоб приходити на роботу без запізнь. Хоча я вважаю, що це питання дисципліни та мотивації, а не управління часом, адже на літаки чомусь не спізнюються з такою самою регулярністю, з якою потрапляють у пробки дорогою в офіс чи до клієнта.

Якщо ж йдеться про те, щоб привчити співробітників планувати час і завдання, то, по-перше, для цього їм потрібно надати правильні інструменти, які справді працюють, тобто якісні планувальники. По-друге, видати наказ про впровадження правил корпоративного управління часом. І, по-третє, показувати їм позитивний приклад того, як це все виконують самі керів-

ники. Часу на це буде потрібно небагато. Я пам'ятаю, як в одній компанії власник-директор після тренінгу спершу видав наказ про те, що тепер, коли всі пройшли навчання, будь-який співробітник, який переміщується територією компанії без планувальника в руках, автоматично вважається ледарем. І друге, що було зроблено, — ніхто не допускався на жодну зустріч/нараду без планувальника, а за запізнення штрафували — забув планувальник, побіг за ним, прибіг і вже оштрафований, тому що запізнівся. Як думаєте, наскільки швидко співробітники навчилися планувати час? За місяць. І потім за півроку зробили річний план виробництва.

«Швидко на збори!»

Керівник зобов'язаний один раз на тиждень проводити координацію з кожним своїм підлеглим щодо прийняття звіту та узгодження тижневого плану. Також може знадобитися одна координаційна зустріч усіх співробітників підрозділу. І одні загальні мотиваційні збори. Усе залежить від того, що ви за керівник та який у вас підрозділ. Адже, наприклад, відомо, що з продавцями керівник відділу продажів має зустрічатися щодня, однак і тут характер зустрічі залежить від стану справ. Якщо продажі йдуть — досить однієї мотиваційної та координаційної зустрічі. Якщо з продавцями погано — доведеться зустрічатися ледь не щогодини й «шпетити». Але якщо ви керівник не відділу продажів і при цьому вам доводиться постійно витратити час на підлеглого, то це вже привід когось із двох звільнити — один із вас не виконує своїх функцій.

«5 правил успішних зустрічей»

1. Домовлятися на точний час.
2. Узгоджувати зустрічі зі своїм графіком.
3. Закладати часовий зазор між зустрічами.
4. Здійснювати підтвердження зустрічі за день і за одну годину.
5. Завершувати зустрічі вчасно, як домовлялися.

«Механізм делегування існує тільки один»

Делегуванням називається передача завдання зверху вниз один раз, потім воно стає вже функціональним завданням працівника. Тому делегування дозволяє звільнити час керівника, але воно вимагає також і підготовки. Щоб передати завдання, керівник має його спочатку сформулювати, краще на папері, — тоді він зможе висловити його таким чином, щоб підлеглий зміг завдання зрозуміти. Усі ці розповсюджені «піді туди — не знаю куди, принеси те — не знаю що» делегуванням не є й лише забирають час керів-

ників. Керівники, які не вміють делегувати, серйозно підставляють свою компанію, по-перше, оскільки обмежують її потенціал зростання, по-друге, тому що витрачають робочий час і зривають строки.

Важливо те, що делегувати можна тільки СВОЇ завдання й тільки СВОЇМ підлеглим, усе інше (розпикування або спихування завдань співробітникам) до делегування не має ніякого відношення.

«Налаштуйтеся на одну хвилину»

Якщо говорити про робочі комунікації, то необхідно прописати процеси та всіх навчити їх. А якщо йдеться про спроможності спілкуватися, — то для цього є різні навчання, які знімають психологічні бар'єри та допомагають навчитися правильного спілкування. Але розпочинати потрібно з формалізації процесів — проблеми в комунікації передусім стосуються порушення домовленостей та неправильної або несвоєчасної передачі інформації. Добре допомагає в налагодженні внутрішніх комунікацій планувальник *VogushBook*, де можна й завдання планувати, і строки узгоджувати, і обіцянки записувати — свої та чужі. Усе під контролем.

«Боїтеся втратити працівника?»

Коли людина працює та виробляє свій продукт, їй не до походів «наліво». Вона взагалі не в курсі, що десь є якісь інші варіанти, тому що вона зайнята. Порада проста — змусьте людину давати результат на своєму робочому місці та платіть за цей результат стільки, скільки він насправді коштує на ринку, — не менше, але й не більше.

Людмила Богуш-Данд, старший бізнес-тренер
і засновник компанії *VogushTime*

Компетентність

Дохід компанії прямо залежить від того, наскільки співробітники компетентно виконують свої функції. Під компетентністю тут ми розуміємо спроможність працівника вирішувати будь-які завдання на своєму робочому місці та одержувати очікувані результати у великих кількостях. Зателефонуйте у свою компанію та спробуйте розмістити в себе замовлення. Добре, якщо все буде гаразд. Але часто власники не роблять таких експериментів, оскільки побоюються довідатися «голу правду». Як показує практика, більшість ідей з розряду «у нас дорого», «криза», «потрібна інша продуктова лінійка» виходять саме від некомпетентних продавців, які просто не вміють продавати за цих умов. Принаймні в співробітника, який не може впоратися з проблемами у своїй роботі, є два варіанти дії. Або знайти спосіб вирішити проблему, або «продати» ідею керівнику, що, мовляв, вирішити питання не можна, або придумати «залізобетонне виправдання», чому немає результату. Не досягнувши бажаних результатів, як здається, через некомпетентність або безвідповідальність працівників, керівник сам кидається в бій та вирішує питання швидко й компетентно. Так, звичайно, іноді так потрібно зробити. Але якщо так триває постійно, багато років, то ви можете по-



думати, що потрібно навчити персонал (чи ви вже залишили надію їх навчити), і тут можете потрапити в пастку. А пастка полягає в тому, що ви будете навчати людей, які не хочуть навчатися, хоча й можуть казати про те, що готові, та їм це цікаво. Повірте, це викинуті гроші й ось чому. Ви, мабуть, помітили, що власники компаній і вищий топ-менеджмент зазвичай багато навчаються, читають книжки, ходять по семінарах, а ось персонал не хоче цього робити так активно. Як ви думаєте, — чому?

А ось чому топ-менеджмент багато навчається

У вас напевно є великі цілі, яких ви прагнете досягти. А великі цілі передбачають великі перешкоди на шляху до них. Якщо ви хочете побудувати завод або заробити велику суму грошей, то у вас буде багато проблем і завдань, які потрібно вирішити для досягнення вашої мети. Деякі проблеми ви вже успішно вирішили, деякі довго не можете вирішити й шукаєте рішення. Саме навчаючись, ви шука-

єте відповіді на ваші запитання. Не завжди в книжках знаходите відповіді відразу, й ви продовжуєте шукати їх доти, поки не знайдете. Ви все продовжуєте й продовжуєте шукати. І щойно вирішили одне завдання, ви розпочинаєте відразу шукати нові рішення для нових завдань. І саме тому ви такі здібні та активні. У вас є цілі, є велике бажання їх досягти, є завдання, які потрібно вирішити, є деяка нестача технологій, методів і ноу-хау для вирішення проблем, і ви готові витратити свій час і ресурси для пошуку рішень. Є

великий сенс вас навчати.

Співробітник, якого відправили на навчання за рахунок компанії, зазвичай там сидить і нудьгує. Чекає, коли, нарешті, все закінчиться й можна піти погуляти або відпочити. І головне, щоб навчання було веселим, лектор харизматичним. Ми називаємо це прямо — «сходити в театр за ваш рахунок та в робочий час». Розважитися та дізнатися, про «щось новеньке». Розумієте, людина при цьому не шукає рішень. Їй не потрібні виснажливі тренування, вона не збирається діяти.

То що робити?

Перше, що має зробити керівник, то це, щоб у людини були цілі всередині самої компанії, велике бажання їх досягти та отримати багато результатів. Насправді, практично єдине, що має робити хороший керівник, — робити так, щоб співробітники **ХОТИЛИ** одержувати багато результатів і **ОДЕРЖУВАЛИ** їх.

Якщо керівник не спроможний робити це та не здатний їх мотивувати (створювати бажання), то він буде:

- виконувати роботу за підлеглих;
- перевантажений найбільше за всіх і залишатиметься довше за всіх на роботі;
- злитися на співробітників;
- застосовувати методи «батога і пряника» як єдиний інструмент мотивації;
- шукати системи, які змусять співробітників працювати;
- намагатися навчати тих, хто не хоче навчатися;
- шукати рішення, які лежать в сфері відповідальності підлеглих.

Керівник матиме:

- низький дохід;
- забагато «головного болю» і проблем;
- завдання, що, як йому здається, спроможний вирішити тільки він;
- безініціативних і безвідповідальних співробітників;
- плінність кадрів;
- безліч чвар і підкилимових ігор;
- хронічну втому та озлобленість на працівників.

Вам потрібно виявити один дуже важливий момент. Ви як керівник одержуєте свої результати, використовуючи ваших співробітників. Використовувати — отримувати користь. Відповідно, ваш єдиний і найголовніший інструмент, за допомогою якого ви здобуваєте результат, — це СПІВРОБІТНИКИ. І вам потрібні, так само як і для використання будь-якого іншого інструмента, певні знання та навички для ефективної роботи. Немає знань і навичок, звинувачуємо інструмент у тому, що він «погано працює». Є хороші навички — вміємо користуватися будь-яким підходящим (а не точно визначеним) інструментом, одержуємо хороші результати та задоволення від роботи. Набагато простіше

обвинувачувати інструмент, ніж усвідомити, що ви насправді не знаєте, як створювати бажання співпрацювати (не купувати, а створювати), не знаєте, як залагоджувати негаразди, звільняти проблемних людей, управляти групою тощо.

Коли ви спроможні створювати бажання в співробітника одержувати більші результати (зверніть увагу, не примушувати, а створювати бажання), то на шляху до цих результатів у співробітників будуть проблеми. Ось тоді їм і потрібно буде навчатися, що допоможе їм впоратися з цими проблемами. Саме в цей момент і варто їх навчати. Єдиний критерій, за яким ви можете точно визначити,

чи потрібно співробітника навчати, це — чи готовий він платити за це навчання (або робити будь-який інший внесок). Якщо не готовий платити, його не потрібно навчати, у нього немає проблем і йому не потрібні ваші рішення. Тому не засмучуйтеся та не звинувачуйте тих співробітників, яких ви навчили за свій рахунок, і потім вони звільнилися з вашої компанії. Їх від початку не потрібно було навчати, це була тільки ваша ідея й тільки ваше бажання.

Піднімайте ваші навички управляти людьми, створюйте співробітництво, запалюйте людей, одержуйте більші результати та навчайте бажаючих.

Як підняти продажі у дверному бізнесі



Для того щоб написати цю статтю, я вирішила зробити аналіз роботи дверних компаній. Ввела у пошуковій системі «купити вхідні двері Київ», вибрала перші 9 компаній, які мені видала пошукова система. Не в усіх компаній було зазначено адресу електронної пошти, тільки у 7 з 9. У ці 7 компаній я написала однакове повідомлення й розпочала чекати, коли зі мною зв'яжуться.

У результаті зі мною зв'язалися лише 5 компаній, 2 мені не відповіли до цього часу. Упродовж години мені відповіли тільки дві компанії. А інші протягом доби. Із 9 сайтів тільки на трьох я змогла більш-менш розібратися, що до чого. Тому, виходячи з цього, можна зробити простий висновок, що підняти продажі для дверного бізнесу досить неважко — потрібно навести лад на своєму сайті та опрацювати замовлення швидко, а не через добу. Найшвидше спрацювала компанія, яка називається Studio doors. І менеджер, який опрацював замовлення,

був справді дуже переконливий як продавець. Якби я справді була зацікавлена в купівлі вхідних дверей, то я купила б у нього. Як фахівець в галузі маркетингу та інтернет-просування, можу сказати, що найбільш «просунутий» для дверної компанії — це сайт компанії «Дверний Олімп». Там є всі «фішки та тонкощі» для просування в Інтернеті. Єдиний нюанс — швидкість опрацювання замовлення майже доба. Зі мною зв'язалися наступного дня. Отже, «Дверному Олімпу», щоб підняти продажі, можна розпочати зі збільшення швидкості опрацювання відгуків із сайту.

Маркетинг і продажі

На сьогодні такі реалії бізнесу, що ви не конкуруєте як продукція або у виробництві, а в основному все будується на тому, наскільки відома ваша компанія та наскільки ефективно побудована система продажів. Якщо у вас дуже якісні двері та потужне виробництво, то це ще нічого не означає. Потрібно працювати над вашим маркетингом і побудовою сильного відділу продажу. Для стабільного доходу необхідно організувати стабільне, регулярне, безперервне просування, й важливо розробити воронку продажів.

Воронка продажів

Якщо ми хочемо не просто продати якийсь товар і забути про клієнта, а прагнемо завоювати увагу багатьох клієнтів і готові співробітничати з ними довгостроково, потрібно оптимізувати цикл продажів. Воронка продажів — зручний та ефективний інструмент моделювання та управління процесом продажів, який дозволяє прогнозувати, контролювати та аналізувати основні етапи в цьому процесі.

Через відсутність організації продажів можуть виникати наступні проблеми:

- неможливість прогно-

- зувати обсяг продажів;
- залежність від талановитих й успішних продавців;
- основні продажі зав'язані на власнику бізнесу, процес не здійснюється без нього;
- доводиться боротися за кожного клієнта, а це не завжди раціонально;
- вимушений ціновий демпінг.

Основна ідея воронки продажів полягає в тому, що весь процес розбивається на окремі стадії, що дозволяє планувати не тільки кінцевий результат, а й поточні завдання з залучення клієнтів. Щоб забезпечити стабільність у продажах, потрібно

взяти відповідальність за побудову відділу маркетингу та відділу продажів. Найголовніше, коли ви опишете цю воронку продажів, передайте відповідальність за відділ продажу окремії людині, нехай вона вимагає дотримання цих кроків і домагається їхнього регулярного виконання.

Нині на ринку багато фахівців, і в Інтернеті багато матеріалів, вивчивши які, ви зможете створити воронку для свого бізнесу. Приклад воронки моєї компанії, яка в нас була в 2015 році, ви можете подивитися на рис. 1.

Точки дотику з клієнтом

Є точки контактів із клієнтами, точки дотику клієнта з вашою компанією. Це може бути сайт, офіс, соціальна мережа, комерційна пропозиція тощо. Ці точки контакту й формують всю лінію взаємодії з вашою компанією. У сучасному бізнесі є різні ідеї, скільки дотиків має бути з клієнтом, щоб йому продати товар. Є думка, що від 5 до 36 дотиків. Кожна точка дотику може грати як у плюс, так і в мінус.

У кожній точці дотику ми можемо або втратити клієнта, або ж створити лояльність і надалі рухати його нашою воронкою. Воронка продажів (або маркетингова воронка) — це багатокрокова система дотиків, упродовж якої створюється максимальна цінність для клієнта та максимальний прибуток для бізнесу. Якісно опрацьована «воронка» вирішує три ключові завдання в бізнесі:

1. Збільшення кількості клієнтів у компанії;
2. Збільшення середнього чека в бізнесі;
3. Збільшення частоти купівлі в компанії.

Маркетингова воронка — це конструктор, який складається з безлічі різних, але типових елементів.

Один із основних елементів:

- це телеалгоритм (або ж скрипт, скрипт розмови);
- сторінка (сайт, посадкова сторінка), на якій клієнт читає та вивчає компанію й приймає рішення залишити заявку чи ні;
- листи (емейл-маркетинг). Це один із ключових елементів, який ми вставляємо в нашу воронку продажів;
- комерційна пропозиція;
- маркетинг-кіт;
- презентація, що продає;
- директ-мейл;
- відправлення флаєрів або їхня роздача;
- відправлення партнерської угоди.

Завдання відділу маркетингу — зібрати максимально якісний конструктор, що продає, яким ви будете вести та супроводжувати клієнта від моменту, коли він довідався про компанію, та до моменту, коли він зробив першу покупку, й потім до моменту, коли він купив щось наступного разу, і коли він став постійним (або повторним клієнтом)

Будь-який продаж — це супровід клієнта з точки А до точки Б, якщо ми кажемо про воронку продажів, у якій ми підігриваємо клієнта. Коли ми зустрічаємо клієнта, він перебуває в різному ступені готовності до купівлі. Наприклад, йому потрібно дозріти або поваритися в нашій воронці. Що таке, цей шлях із точки А в точку Б, — це шлях подолання заперечень. Це шлях формування та вбудовування правильних переконань щодо вашого бізнесу, який стосується вашого продукту,

щодо особисто вас, якщо ви займаєтеся продажем. Одне з основних завдань — опрацювати елементи довіри, здолати скептицизм, здолати заперечення нашого клієнта. Для цього від самого початку потрібно зрозуміти, які переконання ми хочемо вмонтувати, які переконання мають бути в клієнта, щоб він у нас купив основний продукт.

Наприклад, цей продукт безпечний, або цей продукт якісний, я купую в тих людей, які кращі на ринку, я переконаний, що це краща пропозиція серед тих, яку я можу знайти на ринку.

У клієнта може бути багато заперечень. І ось із допомогою контенту та різних елементів нашої воронки ми подолаємо скептику, створимо довіру клієнта через елементи навчання й тим самим, сформувавши довіру, ми доводимо його до точки Б. По суті те, що ми робимо в нашій воронці, — це зміна переконання клієнта.

Як навчитися мислити воронками

Управління воронкою продажів — означає управління показниками, коли ми чітко розуміємо, як працює наш менеджер із продажів, як працює наш сайт, і вимірюємо всі показники на кожному з етапів продажів. Є таке висловлювання — те, що ми можемо виміряти, тим ми можемо управляти. Типова воронка продажів на ринку СНД виглядає в основному так — є відвідувачі сайту, вони залишають там заявку, після заявки йде продаж. Але воронка продажів — це багатокрокова послідовність створення цінності для

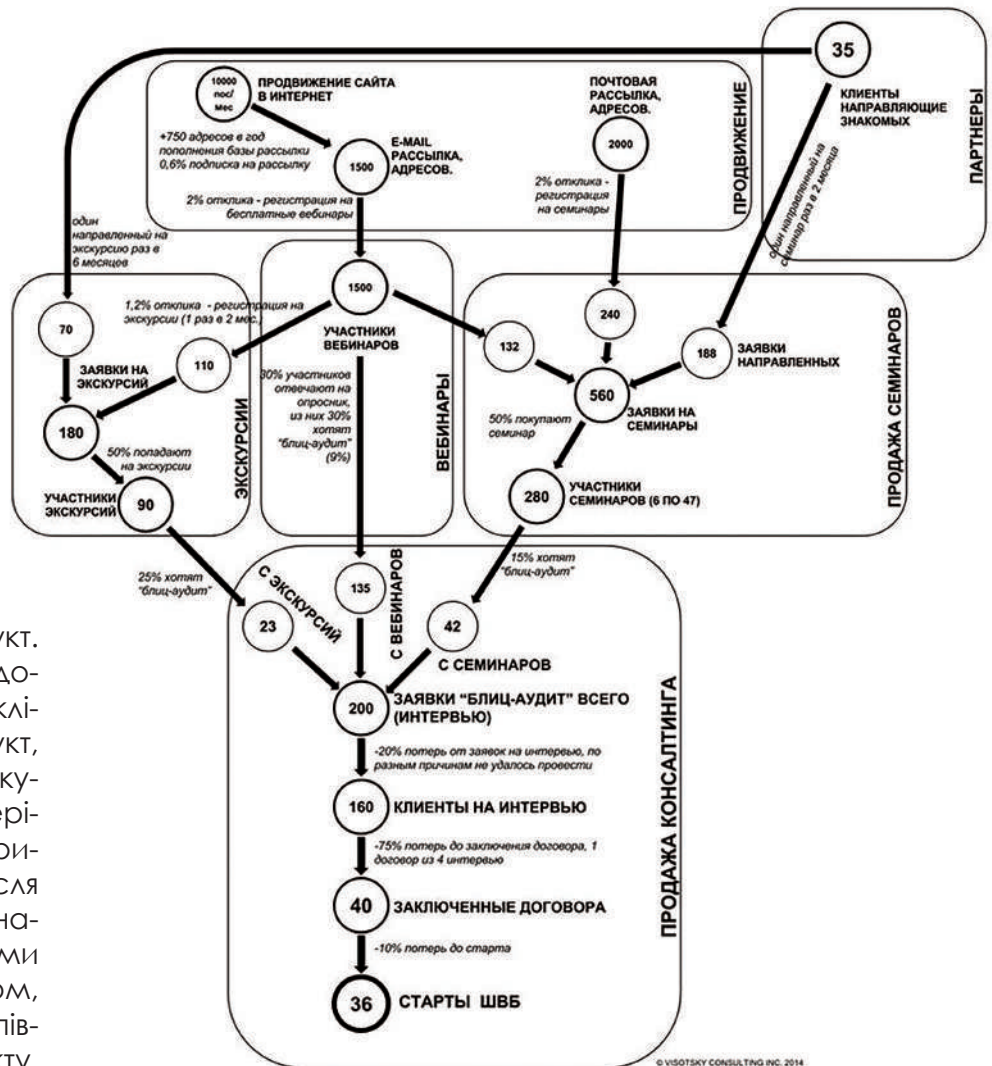
клієнта та максимального прибутку для бізнесу. Коли ми розуміємо, де в нас слабке місце в продажах, це означає, що ми знаємо, як управляти воронками. Чому це важливо? Управляючи воронкою продажів, можна розуміти, скільки ти одержиш прибутку, що тебе очікує через місяць. І, з огляду на ці показники, є можливість управління цими моделями.

Важливість довіри в угоді

Довіра — це невід’ємна частина будь-якої угоди, частина постійних стабільних продажів. Немає довіри — немає грошей. Щоб створити якісну воронку продажів, потрібно дуже точно розуміти, як ми формуємо довіру в цій воронці. Втримати клієнта коштує від 8 до 16 разів дешевше, ніж залучити нового. Тому важливо думати, як втримати наявного клієнта.

Тільки після того, як клієнт достатньо підігрітий, він оформлює заявку на більш дорогий продукт. Методологія формування довіри наступна: перш ніж клієнт купує дорогий продукт, він, як правило, спочатку купує якийсь недорогий матеріал, недорогу послугу (наприклад до 50 у.о.) і тільки після того, як він ознайомився з нашим продуктом, з нашими умовами, з нашим сервісом, покупець переходить до купівлі більш дорогого продукту.

Воронка прибутку «Висоцький консалтинг»



Типові воронки продажів

1. Воронки продажів через холодні дзвінки — це найпростіший дідівський спосіб одержати клієнтів у свій бізнес.
2. Воронка продажів через особисті консультації. Це може бути як офлайн, так і онлайн консультації. Тут головним завданням буде організувати потік заявок на ці консультації.
3. Воронка продажів через живі заходи. Через ці заходи можна продавати все, що завгодно.
4. «Продажі в лоб», або «трафік у лоб», — це так звана директ-воронка. Це коли ви створюєте сайт і направляєте контекстну рекламу на цей сайт.

Тому, якщо ви хочете підняти продажі, то вам як керівнику дверного бізнесу потрібно взяти відповідальність за сферу маркетингу та за сферу продажів і вибудувати свою воронку продажів.

Анастасія Мельникова,
директор із маркетингу та продажів в
Управляючій компанії Visotsky Consulting

Лідери дверного ринку

Ми орієнтуємось на тих, хто не стоїть на місці!



Антарес

(067) 433-07-12, (067) 433-03-58,
Вінницька область, 21007,
м. Вінниця, вул. Фрунзе 4, оф. 104
Antares-dveri@ukr.net

Фабрика дверей Двері від Євгена Ткаченко

(095) 230-22-66, (056) 370-40-82,
(050) 342-82-89
Дніпропетровська область, 01001,
м. Дніпро, вул. М. Грушевського, 45
v.litvinov71@gmail.com,
secretdoorsdp@gmail.com

Фабрика дверей Бронепласт

(050) 340-32-71, (056) 788-04-38,
(067) 109-01-22
Дніпропетровська область, 49089,
м. Дніпро, вул.Новобудівельна, 56
info@broneplast.dp.ua

Фабрика дверей FADO

(067) 245-55-42, (056) 753-00-72
Дніпропетровська область, 49089,
м. Дніпро, вулиця Суворова, 14
fadoalina@gmail.com

Фабрика дверей Еталон

(050) 064-09-99
Донецька область, 83024,
м. Донецьк, вул. Петровського, 138,
ТК «СОКІЛ», павільйони № 49, 53, 120
etalon.dn@mail.ru

Фабрика дверей Бастіон

(050) 751-12-12, (050) 476-48-29
Донецька область, 83059,
м. Донецьк, Пр-т Ілліча, 92А
bastiondn@mail.ru

Фабрика дверей Статус

(067)000-00-00
Житомирська область, 10031,
м. Житомир, вул. Гранітна, 16 А
statusdveri@yandex.ru

Салон-магазин Світ дверей»

(050)432-19-74
Закарпатська область, 88002,
м.Ужгород, ул.Шумная, 32
fakt@list.ru

Фабрика дверей Кедр Люкс

(050)484-79-38, (097)774-61-90
Запорізька область, 69084,
м. Запорожжя, вул. Кольорова, 20
Kedr.lux@gmail.com

Фабрика дверей Megapolis

(068) 861-70-66, (043) 246-89-37
Вінницька область, 21036,
м. Вінниця, вул.Хмельницьке шосе,
82 оф.510
megapolis510@ukr.net

Фабрика дверей АРТ ДОР

(068) 906-54-78, (068) 906-54-78
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вул. Широка, 225
artdor@ukr.net, aminko@i.ua

Фабрика дверей МД Металлдер

(056) 796-55-22
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, пр. Кірова, 102В

Фабрика дверей Davidos

(050) 451-96-55, (050) 481-72-00
Дніпропетровська область,
м. Дніпро, а/я 624 andrey.
vdovchenko@davidos.com.ua

Фабрика дверей ТРОЯ-ДВЕРІ

(050) 911-00-72
Донецька область, 83052,
м. Донецьк, вул. Цусимська, 52
troya-doors@rambler.ru

Фабрика дверей Alexdoors

(067)920-04-57
Житомирська область, 10014,
м. Житомир, вулиця Щорса, 63
director@alexdoors.com

Фабрика SteKo

(063) 133-05-33, (093) 840-80-00,
Житомирська область, 10029,
м. Житомир, Котовського, 31В
sila5@inbox.ru

Фабрика дверей МСМ

(067) 610-18-77
Запорізька область, м. Запоріжжя,
вул. Феодосійська 5
sales@m-s-m.ua

Фабрика дверей Шпон-Сервіс

(097) 280-68-50, (050) 678-59-16
Запорізька область, 69001,
м. Запоріжжя, вул. Перемоги, 20
80972806850@mail.ru

Фабрика Імперія дерева

(096) 555-79-55
Вінницька область, 21037,
м. Вінниця, вул. Константина Васи-
ленка, ТЦ «Атом»
vipartwood@gmail.com

Фабрика Вінтера

(056) 785-08-50
Дніпропетровська область, 49021,
м. Дніпро, вул. Столбова, 36Б
irina.okna@mail.ru

Фабрика дверей Wakewood

(099) 757-86-76, (067) 628-11-29
Дніпропетровська область, 49006,
м. Дніпро, вул. Філософська, 84а
wakewoodlogist@i.ua,
info.wakewood@i.ua,
wakewood.dp@i.ua

Фабрика дверей ТПТ

(050) 875-75-87, (050) 386-33-12
Донецька обл., 86146,
м. Макіївка, вул. Чижевського 1
t_t_t@front.ru

Донецький Тарний Завод ТОВ

(062)306-22-22
Донецька область, 83058,
м. Донецьк, вул. Бессарабська, 19
info@interwood.ua,
elena.tarasova@interwood.ua

Фабрика дверей Milano

(093)315-01-63, (067)305-52-65
Житомирська область, 10008,
м. Хмельницький, вул. Шевченка, 41
office@milano.km.ua

Фабрика дверей Фрезер

(3131) 2-25-77
Закарпатська область, 89600,
м. Мукачеве, вул. Миру, 10/13
info@frezer.in.ua

Фабрика дверей «Форт-нокс»

(067)632-27-19, (061)224-54-81
Запорізька область, 69001,
м. Запоріжжя, вул. Перемоги, 48
Kedr.lux@gmail.com

Фабрика дверей Віст-Запоріжжя

(061)213-31-73, (061)213-48-76
Запорізька область, 69035,
м. Запоріжжя, вул.Рекордна, 33А
natalya.guzir@vist.zp.ua

Gold Line Style

www.goldlinestyle.com

Виробляємо міжкімнатні двері та меблі
з масиву різних порід деревини.

+38(093) 480 53 29
тел. +38(050) 163 40 56, +38(098) 742 71 90



LiOM[®]
Українська Торгова Група

AR DUAL

Унікальний захист
сувальдного ключа MRX



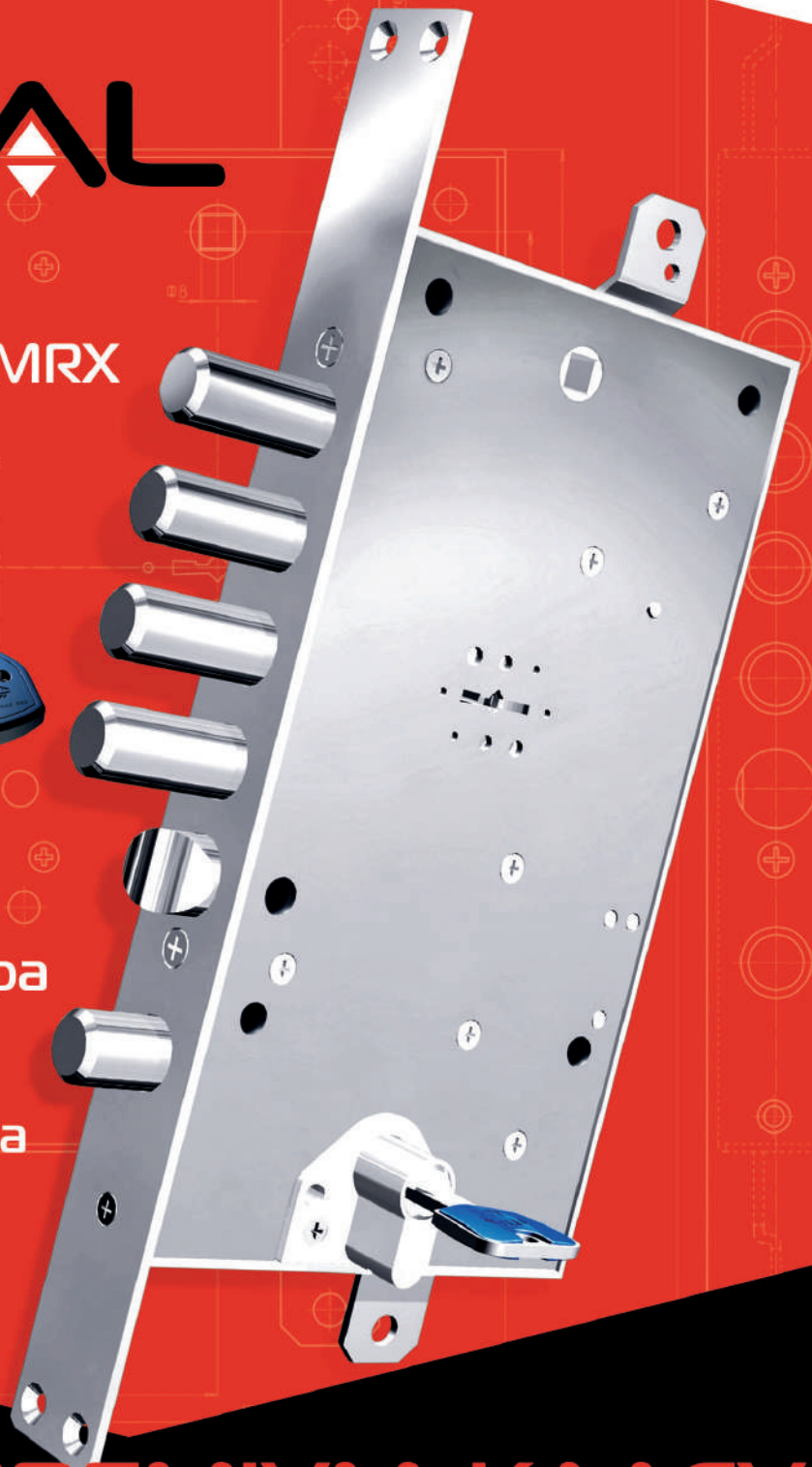
Система BLOCK
для захисту замка
при переламі циліндра



Заходь:
liom.com.ua



Приєднуйся:
[liomUTG](https://www.facebook.com/liomUTG)



БЕЗПЕКА ПРЕМІУМ-КЛАСУ

УКРАЇНЬСЬКА ТОРГОВА ГРУПА ЛІОМ ОФІЦІЙНИЙ ПРЕДСТАВНИК ГРУПИ DOM SECURITY В УКРАЇНІ

Фабрика дверей**Олександрівські двері**

(067) 167-98-88

Запорізька область, 69037,
м. Запоріжжя, вул. Південноукраїнська, 2,
vikondazpua@gmail.com

Фабрика дверей Гранд

(050) 109-99-88, (067) 344-66-08

Івано-Франківська область 76026,
м. Івано-Франківськ, вул. Гетьмана
Мазепи, 160а
if.grand@mail.ru

Фабрика дверей АХІОМА

(098) 458-06-32, (050) 575-54-70

Київська область, 08600,
Васильковський р-н, с. Борисів,
вул. Ставкова, 4
vz_ua@i.ua

Фабрика дверей Arbo

(044) 238-24-74

Київська область, 04136,
м. Київ, вул. Маршала Гречка, 1/9
info@arbo.com.ua

Фабрика меблів та дверей Rodos

(044) 500-33-76; (098) 313-48-45

Київська область,
м. Київ, Кільцева дорога, 110, ТЦ
«Аракс», 1-й поверх
rodosdveri@gmail.com

Фабрика дверей БАСТІОН-БЦ

(067) 217-29-49

Київська область, 09104
м. Біла Церква, вул. Гайок 4-Б
salon@bastion-bc.ua

Деревообробний комбінат 7

(044) 412-76-67, (044) 412-02-33

Київська область, 04209,
м. Київ, вул. Богатирська, 9
office@sevendok.com

Фабрика дверей Легион

(096) 735-34-41, (097) 0000000

Київська область, 04050,
м. Київ, вул. Білоруська, 10/18 оф. 48
legion700@gmail.com

Фабрика Нова Де Луччі

(095) 380-43-02, (067) 236-72-72

Київська область, вул. Булаховського 2/1, павільйон №4, вул. Петропавлівська 4Е, Петропавлівська Борщагівка, ТЦ «Діамант»
snab.nova@gmail.com

Фабрика меблів та дверей Літо

(063) 334-04-98, (093) 571-04-74

Запорізька область, 69032,
м. Запоріжжя, шосе Південне, 48
letodveri@gmail.com

Фабрика Перший віконний завод ІФ

(034) 277-73-71, (050) 373-77-70

Івано-Франківська область, 76000,
м. Івано-Франківськ,
вул. Бельведерська, 8
mariana.semenchuk@pvz.if.ua,
iser72@mail.ru

Фабрика дверей Кам-Трейд

380 (44) 501-87-26

Київська область, 02100,
м. Київ, вул. Будівельників, 30
order@cam.ua

Фабрика дверей Бастіон

(066) 288-50-38, (068) 968-32-32

Київська область, 09117,
м. Біла Церква, бул. Олександрівський, 107
salon@bastion-bc.ua

Фабрика дверей Деко Люкс(044) 427-10-45, (044) 427-10-46,
(067) 402-10-07

Київська область,
м. Київ, вул. Стеценка, 1-А
deko01@ukr.net

Фабрика дверей Центр Сотіс

(044) 206-33-82

Київська область, 03680,
м. Київ, вул. Радичева, 3, офіс Б-203
office@sotis.com.ua

Фабрика дверей Моноліт

(044) 223-15-03

Київська область, 02040,
м. Київ, вул. Віскозна, 3Б
info@vzlom.kiev.ua

Фабрика Двері України

(098) 566-71-23

Київська область, 09100,
м. Біла Церква, вул. Фастівська 23
dveriukraine.ap@ukr.net

Фабрика дверей WoodTechnic

(067) 340-30-19

Львівська область, 79069,
м. Львів, вул. Шевченка, 313
woodtechnic@ukr.net

Магазин ДверіПан

(067) 709-15-53, (093) 218-62-72

Запорізька область, 69057,
м. Запоріжжя вул. Яценко 1
palt173@mail.ru

ТзОВ «Декор»

(050) 670-58-45

Івано-Франківська область, 78302,
с. Хутір-Будилів, вул. Баронська, 1
корп.
dekor_sn@mail.ru

Фабрика дверей**Майстерня Кассоне**

(044) 599-23-93

Київська область, 02090,
м. Київ, вул. Алма-Атинська, 8
info@maisternia-kassone.ua

Фабрика дверей Двері Україна

(097) 353-81-10, +38(098) 566-71-23

Київська область, 09100,
м. Біла Церква, вул. Фастовська, 23
dveriukraine@ukr.net

Фабрика дверей Gold line style

(050) 163-40-56, (093) 480-53-29

Київська область, 04080,
Київ, вул. Вікентія Хвойки, 10
info@goldlinestyle.com

Фабрика дверей Астек

(050) 254-36-36, (067) 321-56-59

Київська область, 03022,
м. Київ, вул. Кайсарова, 1
sale11@astek.ua

АГТ Плюс

(096) 903-43-00

Київська область, 02081,
м. Київ, вул. Сортувальна, 2, оф. 8
sales@agtplus.ua, export@agtplus.ua

Фабрика дверей Справжній майстер

(067) 801-89-23

Київська область, 09117,
м. Біла Церква, вул. Гагаріна, 11
S80master@gmail.com

Фабрика дверей Брама

(032) 244-73-30, (050) 370-25-70

Львівська область, 81085,
с. Рясне-Руське, вул. Свободи, 25,
office@brama.ua

Хвоя-Будсервіс

(032) 294-50-55, (067) 307-54-38
Львівська область, 79056,
м. Львів, вул. Кукурудзяна, 4
hvoyalviv@bigmir.net

Фабрика дверей PERFECT

(095) 228-28-74
Львівська область, 79035,
м. Львів, вул. Зелена, 1496
o.sirman@gk.te.ua

Фабрика дверей Майстерня затишку

(051) 223-00-78
Миколаївська область, 54024,
м. Миколаїв, вул. 6-а Поздовжня, 12В
masternia.com@ukr.net

Фабрика дверей Берез

(067) 480-74-81, (048) 795-57-00
Одеська область, 67300,
м. Березівка, вул. Прістанціона, 11
dveri_berez@ukr.net

Фабрика дверей КвантПром

(053) 261-63-82; (067) 535-17-15,
(050) 304-63-30;
Полтавська область, 36014,
м. Полтава, пров. Спортивний, 4Б
sbytkvantprom@gmail.com

ФОП Мельник Віктор Васильович (WM)

(067) 354-10-75
Рівненська область, 33000,
м. Рівне, вул. Київська, 92А
430075@gmail.com

Завод дерев'яних конструкцій RoyalWin

(067) 777-76-69
Рівненська область, 33022,
м. Рівне, вул. Черняка, 41, оф. 1
royalwinoffice@gmail.com

WoodProfile(СХІДНО-УКРАЇНСЬКА ДЕРЕВООБРОБНА КОМПАНІЯ)

(050) 325-72-02, (054) 463-19-70
Сумська область, 42701,
м. Охтирка, вул. Київська, 72А
info@woodprofile.ua

Столярна фабрика ПП «Віктор і Я»

(067) 208-07-48, (0352) 40-03-35
Тернопільська область, 46003,
м. Тернопіль, вул. Соломії Крушельницької, 35
stolyarna.fabrika@gmail.com

Львівські двері, вікна, меблі

(068) 614-63-80
Львівська область,
м. Львів, вул. Зелена, 51
lesh.nataliya@mail.ru

Фабрика дверей Галтінко

(067) 252-86-73, (067) 700-76-37,
(032) 291-76-44
Львівська область, 79037,
м. Львів, вул. Чигиринська, 42
galtinko@ukr.net

Фабрика дверей ТЕД-МАСТЕР

(050) 208-15-29, (067) 669-73-94
Миколаївська область, 54046,
м. Миколаїв, вул. Цілинна, 17/3
TED-MASTER@MAIL.RU,
TED-MASTER@UKR.NET

Фабрика дверей Страж

0-800-500-905, +38(048)-787-81-81
Одеська область, 65007,
м. Одеса, вул. Мала Арнаутська, 32
dveristraj@gmail.com

Фабрика дверей Сталь-М

(096) 630-69-80, (050) 905-32-32
Рівненська область, 33024,
м. Рівне, вул. Соборна, 370-Д
vzbut@stal-m.ua, vzbut@ukr.net

Фабрика дверей Столярний цех на Присадибній

(067) 363-20-60, (050) 375-52-77
Рівненська область, 33001,
м. Рівне, вул. Присадибна, 5
stolar.com.ua@gmail.com

Фабрика дверей АКСБУД

(067) 762-88-88, (0362) 46-09-46
Рівненська область, 33027,
м. Рівне, вул. Данила Галицького, 19,
оф. 510, 512
aks@rivne.com

Фабрика дверей Княжі двері і меблі

(035) 252-46-04, (097) 504-56-82
Тернопільська область, 46008,
м. Тернопіль, вул. Медова, 18
bila58@mail.ru

Столярний Дім Тернопіль

(067) 353-25-53, (097) 624-62-36
Тернопільська область, 46010,
м. Тернопіль, вулиця Енергетична, 5
stolar.dim@gmail.com

Фабрика дверей UniQue

(097) 380-88-64, (032) 276-65-49
Львівська область, 79008,
м. Львів, вул. Смольського, 6
vikna.dveri.lv@gmail.com

Гарант Плюс

(067) 770-73-45, (0512) 44-49-99
Миколаївська область, 54028,
м. Миколаїв, вул. Новозаводська,
24Д
galant_plus@inbox.ru

Фабрика дверей Домберг

(048) 784-01-96, (067) 484-78-91
Одеська область, 65110,
м. Одеса, вул. Раскидайлівська,
69/71
sales@domberg.ua

Фабрика дверей InWood

(0532) 616-004, (050) 341-77-62
Полтавська область,
м. Полтава, пров. Спортивний, 4Б
sales@inwood.com.ua

Фабрика УКРАЇНСЬКА ДЕРЕВООБРОБНА КОМПАНІЯ

38(067) 3 633 584, 38(036) 57 24 703
Рівненська область, 35001,
м. Костопіль, вул. Степанська, 13
oksanyaydk@ukr.net

Фабрика дверей Ковані вироби

(098) 306-60-05, (066) 451-01-59
Рівненська область, 33001,
м. Рівне, вул. Чернишова, 9
korolchuk-83@mail.ru

Сумська фабрика столярних izdeliy

(099) 720-46-59
Сумська область, 40000,
м. Суми, вул. Перекопська, 13 sfsi.
okna@gmail.com

Фабрика дверей Агата-Буд

(067) 350-95-05
Тернопільська область, 46000,
м. Тернопіль, проспект Степана
Бандери, 33
office@agatabud.com.ua

Меблева фабрика Акант

(050) 339-54-39, (067) 352-30-75
Тернопільська область, 46023,
м. Тернопіль, проспект Злуки, 53
info@akant.te.ua



Авторизований сервісний центр Cisa в Україні
Ремонт, обслуговування, продаж продукції фірми Cisa (Італія)

тел. +38 (044) 501- 41-76, +38 (098) 03-888- 02, +38 (067) 999-90- 56

м. Київ, вул. Кирилівська 62 В (Фрунзе 62В)

Фабрика вікон та дверей Панорама
(067) 351-44-63
Тернопільська область, 46400,
м. Тернопіль, вул. Об'їзна 12
panorama-office@ukr.net

Фабрика дверей Коммунар
(097) 700-01-02
Харківська область, 61168,
м. Харків, вул. Героїв Праці, 14,
zavsklad@kommunar.ua,
snab@kommunar.ua

**Фабрика WoodOK (Східноукр. де-
ревообробний комбінат)**
(098) 399-00-11
Харківська область, 61093,
м. Харків, вул. Іскрінська, 37А
woodok.doors@gmail.com

Фабрика дверей Дорум
(057) 757-32-10, (099) 030-06-94
Харківська область, 61003,
м. Харків, вул. Короленка, 25,
info@dorum.com.ua,
adarmdf@yandex.ru

Фабрика дверей Новий Світ
(050) 315-64-10, (055) 447-21-90,
(055) 497-11-12
Херсонська область, 74900,
м. Нова Каховка,
вул. Паризької Комуни, 2Д
market@novyj-mir.ua

Фабрика дверей Аплот
(066) 533-84-29
Чірнівська область, 58008,
сел. Великий Кучурив, вул. Головна,
24-П
info@vknastyle.com.ua

**Фабрика дверей Катеринославсь-
ка дверна артіль**
80 (56) 373-73-99
info@dnepr-doors.com.ua

Фабрика Дверей ПАПА КАРЛО
(067) 575 18 08
Харківська область, 61145,
м. Харків, вул. Новгородська, 14
papacarlomail@gmail.com

Фабрика дверей Піонер
(057) 715-69-19
Харківська область, 61013,
м. Харків, ул. Шевченко, 6
sales_pioner@mail.ru

Фабрика дверей PROFESSIONAL-M
(057) 758-24-86, (067) 900-40-56
Харківська область, 61099,
м. Харків, просп. Московський, 257
profmdoors@mail.ru

Фабрика дверей Омис
(057) 751-37-36, (095) 076-61-98
Харківська область, 61105, м. Харків,
вул. Киргизька, 19
sales@omis.com.ua

Фабрика дверей Берислав
(050) 781-87-58
Херсонська область, 74300,
м. Берислав, вул. Комарова, 15
berislav@meta.ua

Фабрика Абвер
(067) 538-31-10
Чернігівська область, 14020,
м. Чернігів, вул. Шевченка, 4.
Abwehr-ihor@mail.ru

Фабрика дверей Меранті Плюс
(095) 17-333-33
komdirmerantiplus@gmail.com

Фабрика дверей Броненосець
(063) 570-24-44, (095) 737-33-55
Харківська область, 61145,
м. Харків, вул. Новгородська, 15
bronenosec@list.ru

Фабрика дверей Лана
(050) 641-64-90, (067) 571-41-30
Харківська область, 61052,
м. Харків, вул. Червоножовтнева, 7А
lana1@ukr.net

Фабрика Вікна від заводу Мтермо
(057) 702-63-34
Харківська область, 61166,
м. Харків, проспект Леніна, 38,
офіс 511
info@mtermo-kharkov.com.ua

Фабрика дверей Новий Стиль
38 (0552) 33 63 41 38 (0552) 33 50 30
м. Херсон, 73034, вул. Кільцева 57
west@nsdoors.net

Фабрика дверей Двері від Гаджука
(098) 429-34-69, (067) 381-39-67
Хмельницька область, 32300,
м. Кам'янець-Подільський,
пров. Північний, 5
office@dveri.km.ua,
mebel@dveri.km.ua

Фабрика дверей ТермоПлюс
(095) 203-00-23
Чернівецька обл., 58009,
м. Чернівці, вул. Чкалова, 21-Б
termoplus.ua@gmail.com



valcomp.com.ua

Вироблено в Європі



Побутові та промислові розсувні системи

Салон Двері Полліся

(067) 410 45 10 21001,
Вінницька область,
м. Вінниця, вул. Некрасова, 65
vp@mmf.net.ua

Магазин Дверна Хата

(093)454-03-13, (098)462-02-52
Вінницька область, 21001,
м. Вінниця, вул. Шмідта,28
dvernahata@gmail.com

Фабрика Імперія дерева

(096) 555-79-55
Вінницька область, 21037,
м. Вінниця, вул. Константина Васи-
ленка 9, ТЦ «Атом»
dverieuxclusive@gmail.com

Магазин Справжні двері

(099) 434-56-57, (098) 796-51-18
Волинська область,43000,
м. Луцьк, пр. Карпенка-Карого, 15-
А, ТЦ «Європа»
helicon.lutsk@gmail.com

Салон-магазин Віксіс

(097)146-59-74, (095) 483-12-68
Волинська область,43018,
м. Луцьк,вул. Львівська, 63г
vitaryatachuk@yandex.uaф

ТК ТРОЯНДА

(050) 451-13-54, (067) 720 -23-43
Дніпропетровська область, 51200,
м. Новомосковськ,вул. Шевченко, 6
troyanda_novy@mail.ru

Салон-магазин Днепролок

(067) 632-03-01, (056) 231-87-70
Дніпропетровська область, 49040,
м. Дніпро, вул. Панікахи, 15, (ТЦ
«Терра»)
info@lock.dp.ua

Магазин ДОВІРА

(068) 850-12-82
Дніпропетровська область, 50002,
м.Кривий Ріг, пр-т. Миру, 2А,
bestdveri@mail.ua

Прокс, фірмовий салон дверей

(067) 541-58-20
Дніпропетровська область, 49054,
м.Дніпро, вул. Новосільна,15А
dverdupa@ua.fm

Салон дверей Фарес

(043) 250-55-92, (067) 390-94-50
Вінницька область, 21021,
м. Вінниця, вул. 600-річчя, 17

Магазин Еко стиль

(096)938-96-28
Вінницька область, 21009,
м. Вінниця, вул.Київська, 16
olegkostiuk@ukr.net

Двері Ексклюзив

(063) 255-18-88, (067) 115-57-77
Вінницька область,21037,
м. Вінниця, вул. Зодчих, 18.
dverieuxclusive@gmail.com

Інтернет магазин «Метр на Метр»

(033)278-93-00, (033)278-46-77
Волинська область,43005
м. Луцьк, пр. Перемоги, 24
metrnametr@ukr.net

Євротек

(033)277-97-00
Волинська область,43020,м. Луцьк,
вул. Ніла Хасевича, 6 evrodek.info@
gmail.com

Салон Дверний центр

(067) 635-41-55
Дніпропетровська область,49069,
м. Дніпро, вул. Карла Лібкнехта, 55
dvernoi_centra@mail.ru

DoorHan

(056) 790-56-86
Дніпропетровська область, 49101,
м. Дніпро,вул.Руденка ,77
dnepropetrovs@doorhan.net

Салон-магазин Інтеріо

(067) 748-34-43, (067) 611-41-10
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вул. Карла Лібкнехта, 9

Porta, фірмовий магазин

(066) 101-91-19
Дніпропетровська область, 49054,
м. Дніпро, вул. Новосільна,15А
porta.rivne@gmail.com

Двері комфорта

(097) 239-41-07, (043) 252-21-19
Вінницька область, 21000,
м. Вінниця,вул.Островського,29
kngvin@ukr.net

Салон-магазин Двері Антоник

(067)264-31-52
Вінницька область, 21027,
м. Вінниця,вул. 600-річчя, 66А
torg@antonik.com.ua ,
luda@antonik.com.ua

Салон ПанДор

(050) 438-68-86, (050) 674-56-14
Волинська область ,43000,
м. Луцьк, вул. Задворецька, 1а
pandoor@ukr.net

Салон-магазин ЕкоТренд

(098)215-85-27, (066)474-30-61
Волинська область, 43010,
м. Луцьк, проспект Волі, 54
vitaryatachuk@yandex.ru

Салон Хата Ламінату

(033)278-98-80, (050)998-88-32
Волинська область, 43026,
м. Луцьк, пр. Соборності, 38
dverilutsk@ukr.net

ТРІО ДВЕРІ

(056) 790-48-13, (067) 562-00-75
Дніпропетровська область,49101,
Дніпро, пр. Кірова, 59
dnepr@triodveri.com,
triodp@triodveri.com

Салон-магазин Вікна, двері MASTER

(050) 130-80-02
Дніпропетровська область, 49130,
м.Дніпро, шосе Донецьке, 122К
dveri-mayster@yandex.ru

Салон-магазин Леонардо

(056) 790-01-60, (056) 790-01-61
Дніпропетровська область, 49054,
м. Дніпро, проспект Кірова, 48А
leonardo@gt.com.ua

Салон АБВЕHR

(096) 842-37-70, (068) 040-20-02
Дніпропетровська область, 50086,
м. Кривий Ріг, вул.Героїв АТО, 50
(колишня ул.Дімітрова, 50)
abwehr_abwehr@mail.ru

Двері оптом

(067)739-07-56
Дніпропетровська область, 50093,
м. Кривий ріг, вул. Сахарова, 11/45
evgen.kudryaviy@gmail.com

ПолимерСервис, фурнітура

(056) 790 88 81
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вул. Чкалова, 28
polyserv@polyserv.com.ua

Магазин Проект

(093)181-39-07, (050) 368-24-36
Донецька область, 83001,
м. Донецьк, вул. Артема, 71
jimmyproof@gmail.com

Магазин Двері Полісся

(093) 333-96-43
Житомирська область, 10024,
м. Житомир, вул. Вітрука, 9
zt@dveripolese.com.ua

Салон дверей Триэль

(050)519-68-19
Закарпатська область, 88005,
м. Ужгород, пл. Кирила і Мефодія, 4
trieldoor@gmail.com

Салон дверей VERTO

тел: (0563) 20-93-80
факс: (0563) 20-93-85
Запорізька область, 69001,
м. Запоріжжя, вул. Перемоги, 19
сайт: www.verto-doors.com
e-mail: info@verto-doors.com

**Салон 100 дверей**

(067) 613-19-27
Запорізька область, 72309,
м. Мелітополь, пр. Богдана Хмель-
ницького, 66А
dekor-prestige@mail.ru

Інтер'єр-салон WITEX

(061) 701-72-24
Запорізька область, 69005,
м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 23
salon1@pidloga.zp.ua

Салон-магазин Ярмарка дверей

(061) 224-93-62
Запорізька область, 69076,
м. Запоріжжя, проспект Ювілейний,
29
yarmarka.dwerei@yandex.ru

Rama

(056)789-42-59, (056)789-75-92
Дніпровська область, 49125,
м. Дніпро, вул. Героїв Громадянської
війни, 11

Салон дверей

Двері на Плеханова, 7
(056)234-69-06, (067)985-99-31
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вулиця Князя Володимира
Великого, 7
Plehanova7@ukr.net

Салон-магазин Арбат

(062) 933-61-54, (062) 941-18-95
Донецька область, 87515,
м. Маріуполь, вул. Варганова, 1
Slavov2004@mail.ru

Магазин Антураж

(067) 591-87-60, (063) 401-71-80
Житомирська область, 10029,
м. Житомир, вул. Покровська, 18
(колишня вул. Щорса)
zt.in@yandex.ru

Салон-магазин Наші Двері

(068) 815-54-08, (095) 072-93-41
Закарпатська область, 88018,
м. Ужгород, вул. Толстого, 44
nashidveri.uzh@gmail.com

Салон дверей Мербау

(061) 224-95-15, (067) 140-05-70
Запорізька область, 69114,
м. Запоріжжя пр.Юбілейний, 22
(Хортицької ЖЛМ)
merbau1@ukr.net

салон-магазин «Vist»

(061) 213-33-63, (061) 213-13-72
Запорізька область, 69001,
м. Запоріжжя, вул.Перемоги, д. 48
info@vist.zp.ua

Салон Sklo+Glas

(061) 234-60-96, (061) 217-52-57
Запорізька область, 69005,
м. Запоріжжя, вул. Яценко, 6
k.pashkova@sklo-plus-glas.com

Салон дверей Safe Home

(061) 223-66-22
Запорізька область, 69093,
м. Запоріжжя, вул.Руставі, 1Г
doors@lider.com.ua

Ярмарка дверей

(067)636-56-99
Дніпропетровська область, 49100,
м. Дніпро, пр.Героїв, 3
yakunina-svetlan@ukr.net

Маркет SWD

(095) 534- 77- 87, (067) 303- 19- 96,
(0566) 65 -12- 90
Дніпропетровська область, 53200,
м. Нікополь, вул. Усова, 42
nikmodern@ukr.net

Фабрика дверей Alexdoors

(067) 920-04-57
Житомирська область, 10014,
м. Житомир, вулиця Щорса, 63
director@alexdoors.com

Салон дверей Аплот

(050) 950-40-77
Закарпатська область, 88000,
м. Ужгород, площа Шандора Пе-
тефі, 31
domis-uzh@ukr.net

Салон Дверей Тук Тук

(050) 432-37-49, (031)313-84-31
Закарпатська область, 89600,
м. Мукачево, вул. Стуса, 6
tuk-tukdveri@yandex.ru

Салон-магазин Аквамаркет

(061) 537-77-08
Запорізька область, 71107,
м. Бердянськ, Мелітопольське
шосе, 89Д
akvamarket_@mail.ru

Магазин Варта

(061) 228-30-79, (067) 618-85-83
Запорізька область, 69002,
місто Запоріжжя, проспект Леніна
(Соборний), 51
salon-varta@mail.ru

Салон дверей Прокс

(061) 220-54-02, (067) 541-88-02
Запорізька область, 69035,
м. Запоріжжя, вулиця Перемоги, 65
proks_modern@i.ua

Салон Сейфи і Двері

(061) 224-03-43, (061) 701-50-49
Запорізька область, 69001,
м. Запоріжжя, вул. 12 квітня, 5
metalmeb2005@ukr.net

Салон House

(096) 680-73-24, (061) 701-72-24,
(066) 501-68-08
Запорізька область, 690056
м. Запоріжжя, вул.Лермонтова, 23
house.market@ukr.net

СЕВІ-ТРЕЙД

(097) 724-02-02, (066) 539-94-97
Запорізька область, 690846,
м. Запоріжжя, вул. Кузнєцова 34
sevi-dnepr@mail.ru

Салон-магазин Елім

(050) 734 -66 -31
Івано-Франківська область, 76007,
м. Івано-Франківськ, вул. Вовчинець-
ка 124/2
elim1.if@gmail.com

Very Dveri

(096)402-69-96
Київська область, 04119,
м. Київ, вул.Мельникова, 46А
seo.verydveri@gmail.com

Салон-магазин Всі двері

(044) 332-77-91
Київська область, 03039,
м. Київ пр-т. Валерія Лобановського
(Червонозоряний), 119
info@vsedveri.com.ua

**Фірмовий салон
Двері Rodos**

(044) 500-33-76,
(098) 313-48-45
Київська обл.
м. Київ, Кільцева дорога,
110, ТЦ «Аракс», 1-й поверх

**Салон дверей АРІО-Глибочицька**

(044) 222-61-16, (044) 332-44-02
Київська область, 04050,
м. Київ, вул. Глибочицька, 72
info@aprio.com.ua

Салон-магазин Дверний Олімп

(067) 327-51-37
Київська область, 04114,
м. Буча вул. Нове шосе, 8
dvernoyolimp@gmail.com

ООО «РУСТ»

(044) 481-28-51, (044) 481-28-61
Київська область, 01135,
м. Київ вул. Шолуденко, 1А
rustlock@gmail.com

Салон Паритет

(097) 872-13-72
Запорізька область, 69006,
м. Запоріжжя, вул Трегубенко 11
paritet.zp@gmail.com

Салон-магазин Євробалкон

(050) 238-29-37, (067) 109-63-09
Івано-Франківська область, 76006,
м. Івано-Франківськ, вул. Вовчинець-
ка, 198
eurobalkon@i.ua

Гіпермаркет Дверей

(066) 806 -51 -68 , (067) 580- 05 -38
Івано-Франківська область,
м. Івано-Франківськ, 76018,
вул.Василіянок, 22
termooleg@mail.ru

Салон Супермаркет дверей

(093)111-44-77
Київська область, 08300,
м. Бориспіль, вул. Київський шлях, 98
dveriborispol@ukr.net

Фабрика дверей ДВЕРКО

(067) 993-97-38
Київська область, 03049,
м. Київ ,вулиця Стадіонна, 6
diul1@ukr.net

салон «Holz»

Київська обл. 04080,
м. Київ, вул. Новокостянтинівська 2-А
call-centre@holz.ua

Салон-магазин Ваші двері

(044) 245-80-86, (044) 245-80-78
Київська область, 03151,
м. Київ, вул. Волинская, 48/50
vashidveri@bk.ru,
office@vashidveri.com.ua,
lbabii@vashidveri.kiev.ua

Салон-магазин Двері Білорусії

(067) 509-63-87
Київська область, 09100,
м. Біла Церква, вул. Київська ,33
info@dveribelorussii.com

Магазин Соло Двері

(044) 353-11-53, (093) 205-05-98
Київська область, 02002,
м. Київ, вул. Раїси Окіпної, 4а
solo-dveri@ukr.net

Магазин ДверіПан

(067) 709-15-53, (093) 218-62-72
Запорізька область, 69057,
м. Запоріжжя вул. Яценко 1
palt173@mail.ru

**Салон-магазин Галерея дверей
плюс**

(050) 373-38-00
Івано-Франківська область, 76007,
м. Івано-Франківськ, вул. Вовчинець-
ка, 191
galerydoor.if@mail.ru

Салон-магазин Дверний Олімп

(050) 422-12-91, (067) 329-86-77
Україна, Київська область, 08205,
м. Ірпінь, вул. Соборна, 118/19
dvernoyolimp@gmail.com

Салон-магазин Дверний Олімп

(063) 864-72-94 , (044) 223 78 67 ,
(050) 492 89 11
Київська область, 02217,
м. Київ, вул. Закревського, 21
dvernoyolimp@gmail.com

Гіпермаркет Город Дверей

(050) 351-62-77
Київська область, 04073,
м. Київ , пр. С. Бандери, 26 в
slavaholding@ukr.net

Салон дверей Studio Doors

(096) 188-44-77
Київська обл., 01135,
м. Київ, пр-т Перемоги, 4
info@studio-doors.com.ua

Магазин ODV

(099) 560-39-69, (044) 222-59-64
Київська область, 03151,
м. Київ, пр-кт Повітрофлотський, 32
odv2008@ukr.net

Салон-магазин Лука-Двері

(044) 234-73-61
Київська область, 01032,
м. Київ, вул. Толстого, 16 spsh@luka-
dveri.com.ua

САЛОН Belwooddoors

(067) 225-30-90, (044) 500-78-01
Київська область, 02092,
м. Київ, вул. Алма-Атинська 35-А
belwood.kiev1@belwood.ru

Дизайн-студія дверей Superdveri
(044)575-2-575, (050)412-22-99
Київська область, 02095, м. Київ, вул.
Анни Ахматової, 30
superdveri.info@gmail.com

Салон-магазин Всі двері
(093)149-30-53, (096) 625-01-77
Київська область, 02125,
м. Київ, проспект Визволителів, 5
dverka1@ukr.net

Продуктивна компанія Халес (Білорусь)
(067) 403-22-13
Київська область, 03151,
м. Київ, вул. Волинська, 48\50 оф. 307
info@hales.com.ua

Салон-магазин Лео Кераміка
(044) 225-05-00
Київська область, 04050,
м. Київ, вул. Глибочицька, 53
anyaroz777z@gmail.com

Салон дверей Портес
(044)331-35-45, (067)467-28-77
Київська область, 04073,
м. Київ, Пр-т Бандери, 8 корп.1

Салон-магазин Тріо Двері
(067) 523-16-82, (044) 485-05-33
Київська область, 04211,
м. Київ, пр. Героїв Сталінграда, 2Г
kiev@triodveri.com

Салон Двері-Акварелі EURODOORS
(093)381-80-08
Київська область, 08131,
м. Київ, вул. Мала Кільцева, 6
sale@eurodoors.com.ua

LOFT market
(067)551-30-42
Київська область, 08703,
м. Обухів, вул. Миру 9В
elit_loft@bigmir.net

ТД Домовой
(097)862-67-85, (052)363-16-23
Кіровоградська область, 27500,
м. Світловодськ, вулиця Дружби, 15Б
svetlodomovoy@gmail.com

Салон INTERIORWOOD
(044) 573-78-47, (067) 644-02-60
Київська область, 02095,
м. Київ, вул. Княжий Затон, 4
prodveri@ukr.net

Салон Ладні двері
(063) 233-22-66
Київська область, 03028,
м. Київ, пр-т Науки, 4
ladnidveri@gmail.com

Салон дверей Fort-Lock
(096) 378-93-51
Київська область, 03189,
м. Київ, 03189, вул. Михайла Ломо-
носова, 50/2
dvtfortlock@mail.ru

Салон дверей PORTES
(044) 461-81-10, (067) 537-42-87
Київська область, 04073,
м. Київ, пр-т Московський, 8
portes_zakaz@ukr.net

Салон-магазин HOLZ
(044)360-51-15, (098)540-51-15,
(050)540-51-15
Київська область, 04080,
м. Київ, вул. Новокостянтинівська, 2А
call-centre@holz.ua

Салон Фулл Хаус
(066)777-50-15, (096)777-50-20
Київська область, 07300,
м. Вишгород, вул. Шолуденка 6В
fullhouse.vyshgorod@gmail.com

Салон-магазин ТРІО ДВЕРІ LUXE
(067) 633-60-05, (044) 501-16-77
Київська область, 08131,
м. Київ, Кільцева дорога, 110 (ТЦ
"Аракс")
luxe@triodveri.com

Браво
(095) 321-00-08, (068) 068-10-25
Кіровоградська область, 25000,
м. Кіровоград, вул. Соборна, 30
sale@bravo.kr.ua

Ательє Вікон і Дверей Метеора
(067) 675-93-79, (032) 245-49-84
Львівська область, 79053,
м. Львів, вул. Наукова, 2Б, ТЦ «Панська
Оселя»
meteora-vip@i.ua

Магазин Граф-Стиль
(097) 194-20-98, (066) 529-43-93
Київська область, 02098,
м. Київ, Дніпровська Набережна 3А
info@dvernik.com.ua

**Фабрика дверей
Механік Групп Двері**
(044) 332-99-80, (067)899-59-09
Київська область, 03067,
м. Київ, Бульвар Лепсе, 8.
mgdveri@gmail.com

Карпем
(067) 509-95-05
Київська область, 03967,
м. Київ, бульвар Вацлава Гавела, 31
info@kaprem.com.ua

Салон-магазин TOPH
(096) 529-01-17, (044) 353-17-36
Київська область, 04073,
м. Київ, просп. Московський, 11,
оф. 206
magazin.dverei@gmail.com

МДК Плюс
(044)485-05-32, (067)567-44-20
Київська область, 04211,
м. Київ, пр-т Героїв Сталінграда, 2Г
logist777@triodveri.com

Салон-магазин Дверний Олімп
(067) 328- 43- 38, (050) 326 -32- 76
Київська область, 07400,
м. Бровари, вулиця Київська, 265
dvernoyolimp@gmail.com

Салон Євростиль
(050) 507- 31-71
Київська область, 08202,
м. Ірпінь, вул. Зої Алієвої 65/6;
plitka_san@list.ru

Салон-магазин Глобус
(067) 520-93-99
Кіровоградська область, 25006,
м. Кіровоград, вул. Луначарського 21
zakupki@globusbm.com

Болема, фірмовий салон
(037)255-52-54
Львівська область, 79008,
м. Львів, вул. Смольського, 7
info@bolena.com.ua



PRODOTTO ITALIANO

www.cisa.kreminlb.com.ua
E-mail: cisa.ukraine@yandex.ua

Авторизований сервісний центр Cisa в Україні
Врізні броненакладки AZF, Італія

тел. +38 (044) 501- 41-76, +38 (098) 03-888- 02, +38 (067) 999-90- 56
м. Київ, вул. Кирилівська 62 В (Фрунзе 62В)

Салон Альберо

(032) 232-91-12
Львівська область, 79022,
м. Львів, вул. Городоцька, 172
Sikora.Zoryana@leoceramika.com

Салон дверей ANDI

(0322) 63-92-90 Львівська об-
ласть, 79053,
м. Львів, вул. В. Великого, 35
andi.door@gmail.com

Салон Vikra

(051) 247-52-39, (051) 271-83-28
Миколаївська область, 54017,
м. Миколаїв, проспект Леніна, 90
office@vikra.mk.ua

Салон ПАРКЕТ і ДВЕРІ

(0512) 47 67 59, (0512) 47 33 96
Миколаївська область, 54001,
м. Миколаїв, вул. Карла Лібкнехта
37 irina_arsenal@mail.ru

Бест Протекшн

(051) 255-61-29, (068) 269-76-90
Миколаївська область, 54055,
м. Миколаїв, вулиця Чигрина, 95Б
salon@bestprotection.com.ua

Салон-магазин Дверний Двір

(050) 083-32-22, (096) 777-44-06
Миколаївська область, 54029,
м. Миколаїв, вул. Пушкінська, 31
mail@dverdvor.com

Салон дверей Добробуд

(050) 663-64-00, (063) 195-72-27
Миколаївська область, 54055,
м. Миколаїв, проспект ЛЕНІНА, 149
zhaleik@mail.ru

Салон Студія-58

(048) 734-39-58, (050) 495-30-77
Одеська область, 65080,
м. Одеса, вул. Толбухіна, 135
sdi-sdi@mail.ru

Салон Двері

(048) 784-60-66, (067) 487-58-06
Одеська область, 65012,
м. Одеса, вул. Мала Арнаутська, 52
dveri@conex.ua

Салон дверей Зебрано

(097) 247-77-04, (032) 232 -52 -10
Львівська область, 79039,
м. Львів, вул. Шевченка, 87
zebrano-lviv@mail.ru

Салон-магазин Дім Підлоги

(067) 259-76-11, (032) 295-67-06
Львівська область, 79071
м. Львів, вул. Щирецька, 36
dimpidlogi@ukr.net

Магазин VDK

(050) 318-10-54, (0512) 67-57-68
Миколаївська область, 54049,
м. Миколаїв, проспект Жовтневий,
234Б
vdkshop001@gmail.com

Салон дверей Grande Piccoli

(067) 510-13-41
Миколаївська область, 54010,
м. Миколаїв, вул. Бузника, 5
grandepiccoli@mail.ru

Міленіум-Люкс

(051) 267-03-05, (051) 258-51-80
Миколаївська область, 54055,
м. Миколаїв, проспект Леніна, 107/1
millenium-20001@yandex.ru

Салон-магазин Всі двері

(063) 287-22-17, (066) 291-34-30
Миколаївська область, 54046,
м. Миколаїв, вул. Архітектора Ста-
рова, 2/1
richcompany2@gmail.com

Салон Palladio

(099) 437-29-99, (051) 258-49-62
Миколаївська область, 54055,
м. Миколаїв, вул. Чигрина (Погранич-
на), 69А
palladio.interior@gmail.com

Салон-магазин Хто-там

(099) 712-17-77, (048) 734-39-25,
Одеська область, 65080,
м. Одеса, вул. Толбухіна, 135, ТВЦ
«Мегадом», магазин № 2 2-19/20
ktotamodessa@gmail.ru

Магазин Добрий дім

(048) 702-55-45
Одеська область, 65020,
м. Одеса, вул. Раскидайловська, 31к
18 dveri@clavis.com.ua

Салон Інтер ДіМ

(0322) 44-30-62, (0322) 38-96-31
Львівська область, 79044,
м. Львів, вул. Генерала Чупринки, 71
interdom81@mail.ru

ДЕМИДОВ ГРУП

(093) 944-71-68, (066) 407-42-52
Миколаївська область, 54001,
м. Миколаїв, вул. Велика Морська,
62
info@demidovgroup.com.ua

Prosto

(095) 572-57-27, (067) 172-77-27
Миколаївська область, 54046,
м. Миколаїв, вул. Пушкіна, д. 26
info@oknaprosto.com.ua

Салон дверей VDK

(050) 318-60-81
Миколаївська область, 54049,
м. Миколаїв, пр. Жовтневий, 234Б
vdkshop002@gmail.com

Інтернет магазин дверей

Dveri.nikolaev.ua
(099) 503-04-44, (063) 122-84-44
Миколаївська область, 54058,
м. Миколаїв, вул. Лазурна 20Б
Dveri.nik@i.ua

Магазин Термоокна

(0512) 71-50-39, (093) 741-82-56
Миколаївська область, 54055,
м. Миколаїв, вулиця Чкалова, д. 55
klimcontrol@inbox.ru

Салон-магазин Модуль-Гласс

(067) 556-21-36 Одеська об-
ласть, 65017, м. Одеса, вул. Рекордна
,25-Б modul-glass@mail.ru

Салон дверей Ірбіс

(096) 376-90-33, (093) 585-70-00
Одеська область, 65007,
м. Одеса, вул. Мала Арнаутська,
119
irbis_td@ukr.net

Салон-магазин Тріо Двері

(067) 620-61-26, (048) 737-84-88
Одеська область, 65039,
м. Одеса, вул. Середньофонтанська
дорога, 12А
odessa@triodveri.com

Салон Аванті

(048)777-04-42
Одеська область, 65045,
м. Одеса, пр-кт Олександрівський,
12
oksana.sod@gmail.com

Інтернет магазин дверей

(050) 558-24-76, (099)791-83-26;
(097)066-97-30;
Полтавська область, 36002,
м. Полтава, вул. Великотирнівська,
52/89
trifiti777@mail.ru

ТПК Крайт

(050)305-73-33
Полтавська область, 36007,
м. Полтава, вул. Маршала Бірюзова,
51А
krayt@poltava.velton.ua

Салон Хата Ламінату

(097) 647 05 99, (066) 090-52-6
Полтавська область, 37600,
м. Миргород, вул. Кашинського, 4,
vadim-nikonenko@mail.ru

Сталь-М, фірмовий магазин

(096)630-69-03, (0362) 63-74-84
Рівненська область, 33023,
м. Рівне, вул. Соломії Крушельниць-
кої, 77
stalm_best@ukr.net

Зодчий

(050)435-37-03, (099) 999-09-19
Рівненська область, 33000,
м. Рівне, вул. Черняка, 2
zodchiy-dveri@ukr.net

Аванті, супер маркет дверей

(097)319-87-17
Рівненська область, 33014,
м.Рівне, пр. С. Бандери, 46
gorobets72y@gmail.com

Салон-магазин Milano

(093)692-92-27, (0362)63-30-99
Рівненська область, 33013,
м. Рівне, просп. Миру, 15
milano.rivne@mail.ru

Салон-магазин Світ дверей

(068)002-47-29
Рівненська область, 33018,
м. Рівне, вул. Курчатова, 18с
sd-maxima@ukr.net

Салон Dverkov

(048) 685- 70-37, (063) 124-08- 85
Одеська область, 68004,
м. Іллічевськ, вул. Садова 48
Yutdverki@yandex.ua

Салон дверей CasaNova

(053)261-37-11
Полтавська область, 61070,
м. Полтава, вул. Сидора Ковпака, 21
doors@casa-nova.pl.ua

Салон-магазин Doors

(053)261-37-11
Полтавська область, 36021,
м. Полтава, вул. Степного Фронта, 7
doors@casa-nova.pl.ua

ЕВРОПЛАСТ. Окна. Двері. Ворота

(067)540-90-97
Полтавська область, 39600,
м. Кременчук, вул. Цюрупі, 16
evroplast.kremen@gmail.com

Магазин Буд Декор

(098)543-09-03, (0362) 43-19-16
Рівненська область, 33027,
м. Рівне, вул. Київська, 44а (ТЦ «Ан-
дріївський»)
buddekor.2011@gmail.com

Магазин Радоніт

(067) 351-80-70
Рівненська область, 33003,
м. Рівне, вул. Гагаріна, 39
radonit.rivne@gmail.com

Салон дверей і вікон

«Comfort House»
(097)053-35-33, (066)223-44-33
Рівненська область, 33010,
м.Рівне, вул. Макарова, 16
с.h-rivne@mail.ru

Галерея меблів та декору Interio

(0362)46-05-00
Рівненська область, 33016,
м. Рівне, вул. Мельника, 1
merx.rv@mail.ru

Магазин ВДВО

(067)307-28-97, (097)733-46-96
Рівненська область, 33022,
м. Рівне, вул. Гагаріна, 30
vdvo.mex@ukr.net

Салон-магазин Галерея Дверей

(095)563-79-63
Полтавська область, 36022,
м. Полтава, вул. Леніна, 86А
ange_lina_09@mail.ru

Полтава-Колор

(053)261-56-44
Полтавська область, 36000,
м. Полтава, вул. Шевченко, 27, оф. 2
poltava_color@mail.ru

Салон-магазин «Галерея дверей»

(0532)57-13-08
Полтавська область, 36022,
м. Полтава, вул. Небесної Сотні
(Леніна), 86А
gallerydoors@mail.ru

Маркет дверей Престиж

(067)900-18-84
Рівненська область, 33023,
м. Рівне, вул. С. Бандери 65

Салон Файні Двері

(098)172-98-88
Рівненська область, 33018,
м. Рівне, вул. Курчатова, 18с faini.
dveri.rivne@gmail.com

Магазин Євродах

(097) 552-08-17
Рівненська область, 35001,
м. Костопіль, вул. Руданського, 2
vera_kostopil1@ukr.net

Салон-магазин Сезон Плюс

(096)450-84-75, (066)487-69-65 Рів-
ненська область, 33013, м. Рівне, вул.
Небесної сотні, 24 sezonplus_rivne@
mail.ru

Салон-магазин Лідер

(096)552-25-04, (068)712-97-68
Рівненська область, 33018,
м. Рівне, вул. Відінська, 48
Lacosstarivne@ukr.net

Салон-магазин Мастер-Ключ

(067)363-20-96, (096)167-73-43
Рівненська область, 33022,
м. Рівне, вул. Черняка, 28
master-klyuch@mail.ru

Салон-магазин Перший банк дверей

(093)447-70-08, (098)807-70-08
Рівненська область, 33027,
м. Рівне, вул. Орлова, 46
bankdverej@gmail.com

Сучані двері

(066)596-27-00, (098)961-31-21
Сумська область, 40030,
м. Суми, вул. Петропавлівська, 49
(2 поверх, навпроти ЦУМу)
dveri-sumy@mail.ru

Супермаркет «Віста»

(050)307-91-29, (054)267-99-09
Сумська область, 40000,
м. Суми, вулиця Пролетарська, 9
(вул Ярослава Мудрого)

Фабрика дверей Агата-Буд

(067)350-95-05
Тернопільська область, 46000,
м. Тернопіль, проспект Степана
Бандери, 33
office@agatabud.com.ua

Салон Місто Дверей та Підлоги

(050) 377- 32-15
Тернопільська область, 46008 м. Тер-
нопіль, вул. Шептицького 5а
v.reuckyy@gk.te.ua

Салон дизайну ART FUSION

(067)146-60-42 Тернопільська об-
ласть, 46400, м. Тернопіль вул. 15 Квітня,
6А mail@art-fusion.com.ua

Салон-магазин Valero

(050)566-41-79 , (050)327-08-46
Харківська область, 61038,
м. Харків, шосе Салтівське, 51
info@valero.kharkov.ua

Альтера

(096)169-26-34 , (057)771-46-05
Харківська область, 61010,
м. Харків, вул. Вернадського, 1
antonenko@altera.ua , tertyshnyj@
altera.ua, shop@altera.ua

Дельта

(098)780-08-00, (057)714-10-61,
(056)377-17-17
Харківська область, 61023,
м. Харків, вул. Сумська, 71/74
office@delta.kharkov.ua

Салон-магазин А-Mira

(066)408-55-50, (0362) 43-24-25
Рівненська область, 33028,
м. Рівне, вул. Княгині Ольги, 4, оф. 1
vova.mira@ukr.net

Салон Двері України

(067) 966-71-89 , (099) 688 14 04
Сумська область, 41600,
м. Конотоп, вул. Конотопських
дивізій, 26
zatolokin_a@ukr.net

Салон-магазин Мегастиль

(096)510-33-39, (050)610-33-39
Сумська область, 40020,
м. Суми, проспект Курський, 22
zakupka.megastyle@mail.ru

Салон Практик

(035)243-10-27, (035)243-10-18
Тернопільська область, 46001,
м. Тернопіль, вул. Грушевського, 23,
оф. 407
woodtrade@rambler.ru

Салон PERFECT

(067)864-90-55, (063)982-52-43
Тернопільська область, 46008,
м. Тернопіль, вул. Митрополита
Шептицького, 15,
loyalty@perfect-okna.com.ua

ПРОКС, фірмовий салон

(057)731-32-18 , (067)630-69-84
Харківська область, 61003,
м. Харків, вул. Гамарника, 7
dver-kh@ua.fm

Фабрика дверей Лана

(050)641-64-90 , (067)571-41-30
Харківська область, 61052, м. Харків,
вул. Червоножовтнева, д. 7А
lanal@ukr.net

Димир

(095)606-69-23, (057)759-85-11
Харківська область, 61001,
м. Харків , пр. Гагаріна, 19
Dimir.2007@mail.ru

Салон Двері 7

(057)717-58-74
Харківська область, 61044,
м. Харків, пр-кт Московський, 259
dveri7kharkov@mail.ru

Гіпермаркеті дверей на Щасливому

(095)250-06-59, (097)005-15-69
Рівненська область, 33028,
м. Рівне, вул. Щаслива, 14
dverishaslyve@ukr.net

Салон дверей Титул

(050)346-34-62
Сумська область, 40000,
м. Суми пл. Незалежності, 1
zolotarevds@bigmir.net

Салон Маназ

067 455 75 99
Тернопільська область, 46000,
м. Тернопіль, вул. Текстильна, 34А
manaz@inbox.ru

СРВ «Маркет вікон і дверей»

(098)320-29-29
Тернопільська область, 46002,
м. Тернопіль, вул. Коцюбинського, 6
svr.gurt01@gmail.com

Салон Командор Тернопіль

(067)340-58-94 , (0352)42-10-07
Тернопільська область, 46011,
м. Тернопіль, просп. С. Бандері, 11Б
komandor-te@yandex.ru

салон FREEDOM LUXURY

(057)751-92-29 , (050)323-41-25
Харківська область, 61018, м. Харків,
вулиця 23 Серпня, 29
fd3@freedom.ua

Студія дверей DOORS

(050)302-31-12, (057)731-32-92
Харківська область, 61057,
м. Харків, вул. Громадянська, 14
natadoors@mail.ru

Салон-магазин Тріо Двері

(067)571-86-51, (067)563-95-77
Харківська область, 61001,
м. Харків, пр-т. Московський, 48А
kharkov@triodveri.com

7 Дверей

(057)392-49-51, (099)751-87-35
Харківська область, 61060,
м. Харків, пр. Маршала Жукова,
2/146
info@7doors.com.ua

Салон-магазин Двері & Замки
(057) 717-33-33, (050) 302-96-29
Харківська область, 79039,
м. Харків, вул. Шевченко, 142
dveriizamki@gmail.com

Салон Арт Двері
(050) 642-00-22, (057) 755-77-52
Харківська область, 61001,
м. Харків, вул. Богдана Хмельницького, буд. 23
d-doors@mail.ru

Фабрика дверей Winart
(096) 656-07-00, (050) 818-06-86
Харківська область, 61158,
м. Харків, вул. Суздальські ряди, д. 9
winart@i.ua

Салон-магазин Підлоги та двері
(057) 714-20-48
Харківська область, 61013,
м. Харків, вул. Шевченко, 1
tmm@ukr.net

Магазин Зодчий
(050) 396-04-21, (068) 171-00-80
Херсонська область, 73034,
м. Херсон, пр. 200 років Херсона,
3а
magazin@zodchiy.ks.ua

Ваші вікна і двері
(038) 270-72-84
Хмельницька область, 29013,
м. Хмельницький, вул. Каменецька, 14
vsl52@yandex.ru

Магазин Стройка
(067) 242-97-30, (067) 470-18-99
Черкаська область, 20301,
м. Умань Вул. Енергетична, 11
dubina.stroyka@mail.ru

Салон дверей WIDIS
(063) 351-17-56
Черкаська область, 18007
м. Черкаси, вул. Благовісна, 296
widis.uk@gmail.com

Салон Вікна Двері
(04744)-46464
Черкаська область, 20300,
м. Умань, вул. Паризької Комуни, 32
bessarab_i@mail.ru

Гіпермаркет Відень
(046) 260-15-35
Чернігівська область, 14000,
м. Чернігів, вул. 77-ї Гвардійської
дивізії, 1
vena-plastik@ukr.net

Спеціалізований салон Підлоги і ДВЕРІ
(057) 714-93-44, (067) 541-25-25
Харківська область, 61001,
м. Харків, пр-т. Гагаріна, 1
info@poly-dveri.ua

Салон міжкімнатних дверей DVERMAN
(093) 754-77-46, (099) 792-74-85
Харківська область, 61054, м. Харків,
вул. Академіка Павлова, 120
iamviktori1@gmail.com

ДВЕРНОФФ
(096) 622-34-54, (066) 774-97-30
Харківська область, 61162,
м. Харків, пр. Льва Ландау (50 років
СРСР) 2/2
eaa.dvernoff@gmail.com

Салон Плитка & Двері
(050) 402-72-20
Харківська область, 61023,
м. Харків, вул. Сумська, 77/79
info@standswork.com.ua

Glassok
(050) 952-66-13, (067) 556-26-32
Херсонська область, 73025,
м. Херсон, вул. Радянська, 38
Kherson@glassok.ua

Салон дверей Barausse
(067) 361-14-22
Хмельницька область, 29017,
м. Хмельницький, вул. Зарічанська,
11
salonbarausse@gmail.com

Салон дверей Наші двері
(098) 429-50-81
Черкаська обл., 18007,
м. Черкаси, вул. Смілянська, 163/7
kseniya03-85@mail.ru

Салон-магазин ІНТЕР'ЄР БУТІК
(067) 474-75-45, (067) 473-18-73
Черкаська область, 18007,
м. Черкаси, вул. Пушкіна, 67
office@mgrouppltd.com.ua

Салон дверей Perfekt
(067) 350-01-14
Чернівецька область, 58020,
м. Чернівці, вул. Калинівська, 13А
v.viychuk@gk.te.ua

Магазин «Корпорація Дверей»
(046) 261-31-00
Чернігівська область, 14037,
м. Чернігів, пр. Мира, 194
dveriplus@email.ua

Салон ZIMEN
(067) 482-49-42, (066) 139-47-01
Харківська область, 61096,
м. Харків, вул. Героїв Сталінграда,
183 info@zimen.ua

Салон-магазин Шервуд
(093) 033-71-72, (099) 066-72-59
Харківська область, 61146,
м. Харків, вул. Академіка Павлова, д.
120А
www.vse-stroy@i.ua

Інтернет-магазин Альтаір
(067) 683-37-02, (093) 253-57-65
Харківська область, 61183,
м. Харків, вул. Дружби Народів, 238
bt_33@mail.ru

Салон Дверний Двір
(055) 233-77-40
Херсонська область 73009,
м. Херсон, вул. Нафтовиків, 5
mail@dverdvor.com

Магазин Агромат
(055) 244-44-44
Херсонська область, 73025,
м. Херсон, вул. Воронцовська (Комунарів), 33
Agromatdoors@gmail.com

Салон-магазин Олімп
(038) 263-05-73, (098) 721-22-08
Хмельницька область, 29017,
м. Хмельницький, вул. Свободи, 9 Б
info@dveriolimp.com.ua,
bingo3@list.ru

Салон-магазин WiDIS
(063) 017-62-23, (097) 659-08-17
Черкаська область, 18016,
м. Черкаси, вул. Надпільна 334 (вул.
Льїна)
widis.uk@gmail.com

Салон Маркет Дверей
(067) 145-46-18
Черкаська область, 18016,
м. Черкаси, пр-т Т. Шевченка, 352
papakarlo2004@ukr.net

Салон Двері України
(050) 461-81-23
Чернігівська область, 14021,
м. Чернівці, вул. Широка, 2
dveriukraine@gmail.com

«Будинок на замок»
(097) 670-65-65, (097) 817-69-53
Чернігівська область, 14027,
м. Чернівці, ул. Рокоссовського, 51
as-key@yandex.ua

ЕкспресЛок

(044) 494-28-04
Київська область, 02660,
м. Київ, вул.Попудренка, 52, офіс 47.
info@expresslock.com.ua

Магазин Дверна Хата

(093)454-03-13, (098)462-02-52
Вінницька область, 21001,
м.Вінниця, вул. Шмідта,28
dvernahata@gmail.com

Салон-магазин Віксіс

(097)146-59-74, (095)483-12-68
Волинська область, 43018,
м.Луцьк,вул. Львівська, 63г
vitaryatachuk@yandex.ua

ДМ Україна

(056)236-21-75, (056)236-21-74
Дніпропетровська область, 49101,
м.Дніпро, вул. Артема, 52/2
info@dm-ukraine.com

Секрет, дверна фурнітура

(056) 790-14-98
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вул. Карла Лібкнехта, 5/7
(М.Грушевського,5/7)
info@secret.ua

Салон-магазин Class

(098)911-04-08
Дніпропетровська область, 50050,
м.Кривий Ріг, вул. Землячка, 5
482.in.ua@i.ua

ПолимерСервис, фурнітура

(056) 790 88 81
Дніпропетровська область, 49000,
м. Дніпро, вул Чкалова, 28
polyserv@polyserv.com.ua

Салон Паритет

(097)872-13-72
Запорізька область, 69006,
м.Запоріжжя,вул Трегубенко 11
paritet.zp@gmail.com

Салон -магазин Замок

(066) 829-67-89, (097) 40-80-81
Київська область, 09100,
м. Біла Церква, вул.Олеся Гончара,6
zamok-b.ts@meta.ua

Секрет, дверна фурнітура

Київська область, 02160,
м.Київ, Харківське шосе, 12, (Ленін-
градська пл.)

Магазин-офіс ВТВ

(057) 754-97-30
Харківська область, 61172,
м. Харків, дорога Окружна, д. 6
ekf@ukr.net

Магазин Еко стиль

(096)938-96-28
Вінницька область, 21009,
м. Вінниця, вул.Київська, 16
olegkostiuk@ukr.net

Замковий Світ

(056)232-39-51, (067)591-85-37,
Дніпропетровська область, 49029,
м.Дніпро, вул.Чкалова, 21

Ахор

(056)233-80-41
Дніпропетровська область, 49124,
м. Дніпро, вул.Курсантська, 10
info@axorindustry.com

Салон-магазин Леонардо

(056) 790-01-60, (056) 790-01-61
Дніпропетровська область, 49054,
м. Дніпро, проспект Кірова, 48А
leonardo@gt.com.ua

Рама

(056) 789-42-59, (056) 789-75-92
Дніпропетровська область, 49125,
м. Дніпро, вул. Героїв Громадянської
війни, 11

Магазин Замки

(097) 991-64-07
Житомирська область, 10029,
м. Житомир, вул. Хлібна, 32
zamkizhitomir@gmail.com

СЕВІ-ТРЕЙД

(097)724-02-02, (066)539-94-97
Запорізька область, 690846,
м. Запоріжжя, вул. Кузнєцова 34
sevi-dnepr@mail.ru

Салон-магазин Модус

(044) 255-1300
Київська обл., 02000, м.Київ, вул.
Татарська 27/4
info@modus.com.ua

Безпека

(044) 490 91 58
Київська область, 04050,
м. Київ вул. Мельникова, 6 Б

Салон Магазин Діса

(054) 586-61-19, (098) 439-32-72
Сумська область, 42600,
м. Тростянець,вул. Мира, 5А
dimadisa@i.ua

Салон Пандор

(050)438-68-86, (050)674-56-14
Волинська область, 43000,
м.Луцьк, вул. Задворецька, 1а
pandoor@ukr.net

Салон-магазин Днепролок

(067)632-03-01, (056)231-87-70
Дніпропетровська область, 49040,
м.Дніпро, вул. Панікахи, 15, (ТЦ
«Терра»)
info@lock.dp.ua

Салон-магазин Вікна, двері MASTER

(050)130-80-02
Дніпропетровська область, 49130,
м. Дніпро, шосе Донецьке, 122К
dveri-mayster@yandex.ru

Сіріус, дверна фурнітура

(067)460-90-26, (056)790-01-00,
(095)383-03-83
Дніпропетровська область, 49101
м. Дніпро, вул.Херсонська, 9-А
info@sirius-ltd.com.ua

Trade Lock

(056) 373 29 90
Дніпропетровська область, 49089,
м. Дніпро, вул. Будівельників, 25
info@tlock.ru

Салон Sklo+Glas

(061)234-60-96, (061)217-52-57
Запорізька область, 69005,
м. Запоріжжя, вул. Яценко, 6
k.pashkova@sklo-plus-glas.com

ТОВ «ІНВЕСТИЦІЙНА КОМПАНІЯ МВМ»

044) 406-58-87, (067) 547-25-77
Київська обл., 08130,
Києво-Святошинський район, с.
Петропавлівська Борщагівка, вул.
Соборна, 2-А
www.mvm.ua

**Еко комплект, фурнітура**

(067) 104-97-54, (099) 352-83-53
Київська обл., 08130, Києво-Свято-
шинський район, с. Петропавлівсь-
ка Борщагівка, вул. Соборна, 2-А
info@mvm.ua

Дверна фурнітура на Подолі

(067) 406 38 82, (044) 501 74 57
Київська область, м. Київ, вул. Гри-
горія Сковороди, 1
elena.furnitura@yandex.ru

Модус, дверна фурнітура

(044) 492 91 91
Київська область, 02140,
м. Київ, вул. Вишняківська, 9б, офіс 1
info@modus.com.ua

Карпем

(067) 509-95-05
Київська область, 03967,
м. Київ, бульвар Вацлава Гавела, 31
info@kaprem.com.ua

**Інтернет магазин дверей
Dveri.nikolaev.ua**

(099) 503-04-44, (0063) 122-84-44
Миколаївська область, 54058,
м. Миколаїв, вул. Лазурна 20Б
Dveri.nik@i.ua

Салон-магазин Джокер

(048) 787-69-37
Одеська область, 65010,
м. Одеса, вул. Контр-Адмірала
Луніна, 2
jokerodessa@i.ua

Трейд Лок

(097) 708-73-78, (097) 708-73-78
Харківська область, 61161,
м. Харків, ТЦ Барабашово,
вул. Олени Стасової 17, магазин
№21-01-278
zamki.zakaz@gmail.com

Палладіум-Україна

(057) 732-95-25, (050) 323-06-51
Харківська область, 61032,
м. Харків, проспект Московський,
64А
palladium@palladium.ua

Перше віконне Бюро (Фурнітура для
пластикових вікон і дверей)
(066) 149-01-71, (067) 850-20-02
Запорізька область, 69095,
м. Запоріжжя вул. Українська, 36
pershevikonne@gmail.com

Салон-магазин Дверних ручек

(093) 269-41-11, (097) 269-41-11
Київська область, 02192,
Київ, вул. Миропільська, 4А (ринок
«ЮНІСТЬ»)
ruchki.org@ukr.net

ТБМ Україна

(050) 448-33-94
Миколаївська область, 54020,
м. Миколаїв, провулок Корабелів, 16
office@tbm.ua

ТК Базис

(051) 258-23-77
Миколаївська область, 54031,
м. Миколаїв, вул. Електронна, 81/24
aleonov@bazistk.com.ua

**Бронедвері замки, дверна
фурнітура**

(053) 222-57-74, (067) 790-22-18,
(050) 405-00-61
Полтавська область, 36020,
м. Полтава, вул. Фрунзе, 29/45,
zamkibronedveri@mail.ru

ProfitLock

(057) 780-85-00
Харківська обл.,
м. Харків
www.profitlock.com.ua
info@profitlock.com.ua

**Українська Торгова Група «Ліом»**

(067) 551-19-79
Київська область, 02660,
м. Київ, вул. Гната Хоткевича, 22
Andrey@zamki.com.ua

Мастер Лок, фурнітура

(0512) 58-22-22, (066) 647-42-91
Миколаївська область, 54029,
м. Миколаїв пр. Леніна, 28
Master_i_M@bigmir.net, mlock@i.ua

Celeste Trade

(050) 323-40-50, (048) 737-58-65
Одеська область,
м. Одеса, вул. Льва Толстого, 12

Салон ЦеКо

(067) 352-83-02
Тернопільська область, 46006,
м. Тернопіль, вул. Стадникової, 1,
салон «ЦеКо» kv@tseko.ua

АРЕС

(057) 83-39-85
Харківська область, 61002,
м. Харків, вул. Мельникова, 23
hline@arecs.com.ua

Салон Locks Point

(067) 324-63-11, (057) 731-62-09
Харківська область,
м Харків, пр. Московський, 27

Kedr&Class

(050) 33 88 876, (093) 06 07 777
(067) 78 76 717
Харківська область,
м. Харків, ТЦ біля ст м Барабашова,
торгові місця 11-01-14 и 10-08-362
cedrelocks@gmail.com

kupizamok.in.ua

(044) 592 43 09, (098) 300 74 17,
(093) 392 94 17
info@kupizamok.in.ua

Лідери Дверного ринку

Ми орієнтуємось на тих, хто не стоїть на місці!



**ТУТ МОЖЕ БУТИ
ВАША РЕКЛАМА!**

З питань розміщення реклами звертайтеся та тел. тел. (093) 501 65 46 - Тетяна
lidersdr@ukr.net

Лідери дверного ринку

Долучайтесь до Лідерів дверного ринку!

www.ldr.com.ua



Facebook



Youtube





Лідери **дверного** ринку

Наступна зустріч
Лідерів дверного ринку
відбудеться **21 вересня 2017 р.**

Реєструйтесь!

www.ldr.com.ua

Обов'язкова попередня реєстрація. Участь платна.
З питань оплати або бронювання місця для участі звертайтеся за тел. 8 (093) 501 65 46 - Тетяна.