

# Лидеры дверного рынка

Март 2017  
№1

- Потенциал дверного рынка Украины
- Исследование. Аналитика. Рекомендации

Новости •

Дверной рынок  
в лицах •

Исследование •

Продажи •

Бизнес  
рекомендации •



• [www.ldr.com.ua](http://www.ldr.com.ua)

• Каталог дверных компаний

ОТ ПРИХОТИ  
ЗАСТРОЙЩИКА...



ДО МЕЧТЫ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛА

НАДЕЖНО. ЭФФЕКТНО. ЛУЧШАЯ ЦЕНА.

## О проекте Лидеры дверного рынка



**Евгений Потемкин —  
владелец компании Модус,  
инициатор создания клуба  
Лидеры дверного рынка**



**Ирина Большук —  
руководитель проекта  
Лидеры дверного рынка  
(093) 517 09 68,  
bolshukirina@gmail.com**



**Татьяна Полищук —  
менеджер проекта  
Лидеры дверного рынка  
(093) 501 65 46,  
liderdr@ukr.net**

### Цель проекта

Лидеры дверного рынка — это клуб специалистов дверного рынка, цель которого создать площадку для общения всех участников отрасли: производителей и продавцов дверей, поставщиков комплектующих, материалов и оборудования для производства. Обзор важных вопросов рынка, аналитическая информация дверной отрасли, коммуникация с другими игроками рынка, обучение и бизнес-поездки — это то, что точно заинтересует компанию, которая хочет развиваться.

Мы ориентируемся на тех, кто не стоит на месте!

### Замысел

Ресурс, который будет давать возможность участникам дверного рынка:

- продвигать свой товар и находить новых партнеров;
- доносить свои идеи другим участникам рынка;
- принимать участие в специализированных мероприятиях;
- пользоваться базой контактов, которые собирает журнал;
- пользоваться проверенной аналитической информацией, которая печатается в журнале.

### Проект включает:

журнал — портал — встречи — обучение — совместные поездки — каталог компаний.

В 2015 году мы впервые инициировали проведение встречи специалистов дверного рынка — День лидеров дверного рынка Украины. Встреча проходила под лозунгом: «Нам время объединяться!». Именно тогда начался отсчет на пути создания клуба специалистов — Лидеры дверного рынка.

# Содержание



# 5 - 7.10.2017

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПОФОРУМ СТРОИТЕЛЬСТВО. АРХИТЕКТУРА. НЕДВИЖИМОСТЬ

6-11

**Новый формат Дня лидеров дверного рынка, или Как все было**

**Made Expo 2017**

**Технологии**

12-17

**Дверной рынок в лицах**

- Андрей Штеренберг. Фабрика дверей «Папа Карло»
- Дмитрий Руденко. Компания «Полимерсервис»
- Андрей Галенко. Сеть салонов «Все Двери»

18-25

**Исследования**

- Украинский дверной рынок в цифрах
- Анализ рынка металлических дверей в Украине
- Портрет украинского потребителя
- Дверной бизнес в интернет-пространстве

26-35

**Продажи**

- Экспорт металлических дверей. Риски и перспективы
- Борьба за клиента любой ценой возможно ли по-другому
- Межкомнатные двери. Прибыльность отрасли
- Тенденции в дверной фурнитуре — продаем бизнес!
- Проблемы, которые не дают возможности идти вперед. Как их преодолеть?

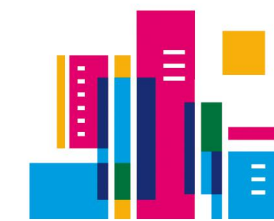
36-43

**Бизнес-рекомендации**

- Как поднять продажи в дверном бизнесе
- Как улучшить результаты на работе. Рекомендации от Людмилы Богуш-Данд
- Компетентность. Секреты управления от Александра Бориса

44-58

**Каталог компаний**



**СТРОИТЕЛЬСТВО И  
АРХИТЕКТУРА**



**ДЕРЕВЯННЫЙ  
ДОМ**



**ENERGY & ECO  
TECHNOLOGY**



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ, ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
**КИЇВ ЕКСПО ПЛАЗА**  
УКРАИНА, г. КИЕВ, ул. САЛЮТНАЯ, 2-Б

ОРГАНИЗАТОР:  
ТОВ "КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ  
КОНТРАКТОВИЙ ЯРМАРОК"

Контактные телефоны: (044) 461-9346, 490-6220, e-mail: build@krmkyu.kiev.ua

[www.comfort-house.kiev.ua](http://www.comfort-house.kiev.ua)



*Вы получите больше,  
чем ожидаете!*

+ 38 (098) 568-7-467

+ 38 (050) 433-0-555

development@vporte.com.ua

sales@vporte.com.ua

*Linea Arte*



Collection Linea Arte

*Onda del Mare*



Collection Onda del Mare

*Novita*



Collection Novita

Производство дверей

DOORS MANUFACTURER

Это стоит посетить

## День лидеров дверного рынка 2017

Вторая встреча специалистов дверного  
рынка в 2017 году  
21 сентября 2017 состоится закрытый спе-  
циализированный бизнес-форум —  
День лидеров дверного рынка.



**Цель:** собрать в одном месте производителей (крупных и малых) и продавцов дверей и комплектующих для обсуждения наиболее актуальных проблем отрасли и поиска путей их решения. Мероприятие должно стать платформой для новых полезных знакомств и дальнейших партнерских отношений.

### Что получает каждый участник?

- Обмен опытом
- Новые полезные знакомства
- Доступ к аналитической информации
- Возможность вынести вопрос на обсуждение
- Инструменты для развития бизнеса

Ориентировочное количество участников — 300 чел.  
Видеообзор Дня лидеров дверного рынка (февраль)  
доступен на канале Youtube.

Обязательна предварительная регистрация. Участие платное.  
Детальная программа встречи доступна только для зарегистрированных участников.

По вопросам оплаты или бронирования места для участия обращайтесь по тел.  
8 (093) 501 65 46 — Татьяна.

**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



**DOOR HARDWARE  
& ACCESSORIES**

siba-ukraine.com



## Новый формат Дня лидеров дверного рынка, или как все было

23 февраля 2017 г. состоялся закрытый специализированный бизнес-форум — День лидеров дверного рынка, собравший специалистов для обсуждения актуальных вопросов отрасли. Встреча проходила в абсолютно новом формате и собрала около 100 участников с разных уголков Украины: Киева, Харькова, Днепра, Чернигова, Черновцов, Одессы, Сум, Полтавы и т.д.

День лидеров дверного рынка стал площадкой для общения производителей и продавцов дверей, продавцов комплектующих и материалов для производства. Среди производителей дверей можно было познакомиться с представителями следующих компаний: Арма, Астек, Альбион, Arbo, AGT, Гуд Стаф, Belwooddoors, Деревообрабатывающий комбинат 7, Двери от производителя, Домберг, Кам-Трейд, Новый стиль, Омис, Родос, ТермоПлюс, Терминус, STDM, Vporte, Юммакс, Омис, Форт Нокс, Прайд, Gold Line Style. Продавцов дверей представляли компании: Все двери, Ваши Двери, Very dveri, Польша

и двери, Holz, Город дверей, Гранад Трейд, Studio doors, Эпицентр, ОСВД «Crystallit», Дверной маркет, Минимакс, Махiлux. Среди присутствующих были и продавцы фурнитуры: Эко комплект, Модус, Купи замок, Украинская Торговая Группа ЛИОМ, Кедр/Class, Полимерсервис, PROFITLOC. Поставщики материалов для производства дверей: Atlanta Nord, Интердекор, поставщики лаков/красок. Открывал встречу Евгений Потемкин — владелец компании Модус и главный инициатор создания проекта Лидеры дверного рынка. Он поделился идеей формирования клуба специалистов дверной

отрасли, главными целями и планами на ближайшее будущее. Проект должен стать пространством, которое объединит производителей и продавцов дверей и поможет совместно развиваться. Первый блок Дня лидеров дверного рынка был посвящен выступлению представителей различных направлений дверного рынка. О тенденциях на рынке межкомнатных дверей рассказал Андрей Крючков — руководитель отдела продаж компании Родос. Тему оптовых продаж входных дверей раскрывал

Денис Мельников — владелец компании Very dveri. Об особенностях продаж фурнитуры в Украине рассказал Андрей Приходько — представитель компании Кедр.

Второй блок встречи был отведен выступлению молодых, но очень успешных специалистов в сфере интернет-аналитики — Вадима Чернецкого и Олега Любарца. Они презентовали аудитории сводную информацию об особенностях дверного рынка в Интернете, показали перечень передовых компаний отрасли, которые успешно развиваются путем использования интернет-инструментов. Аналитики просчитали потенциал развития дверной компании, которая будет двигаться в направлении интернет-продвижения. Картина показалась очень интересной



Заключительная часть Дня лидеров дверного рынка была посвящена обзору проблем дверной розничной продажи. Перед аудиторией выступил Вячеслав Дырда — соучредитель гипермаркета Город дверей. Особенность его выступления заключалась в том, что он не только раскрыл актуальные проблемы, с которыми сталкивалась их компания, но и презентовал возможные пути их решения.

В завершение был сформирован перечень рабочих инструментов, которые помогут увеличить доходность для дверной компании.

Если подытожить, то можно утверждать, что День лидеров дверного рынка — это не просто очередная встреча специалистов, это обмен опытом и дискуссии, это обсуждение и размышления, это аналитика и объективная оценка рынка,

Не можем не поделиться откликами участников встречи.

**Удачный формат форума. Возможность услышать позицию как производителей, так и продавцов. На данный момент является уникальным.**

**Игорь Шелег — фабрика Омис**

**В целом встреча превзошла ожидания. Супер. Интересная атмосфера и живые дискуссии. Интересные практики коллег и конкурентов.**

**Андрей Омельченко — Украинская Торговая Группа ЛИОМ**

Есть над чем работать и что совершенствовать, но результат, полученный в ходе Дня лидеров дверного рынка, дает право утверждать, что мы на правильном пути.





## Что именно, расскажут участники группы Лидеров дверного рынка



## Чем привлекают международные европейские выставки украинцев? Это ни для кого не секрет

Европа на шаг впереди с точки зрения технологий, новинок, производственных мощностей. Такого уровня выставки — это замечательная возможность найти новых поставщиков, партнеров и даже наладить каналы сбыта. Такой концентрации успешных компаний на квадратный метр не найдешь в другом месте. Около стенда даже очень известной компании с тысячным штатом можно встретить владельца бизнеса и свободно с ним пообщаться. А это дорогого стоит.

### Дверной рынок сегодня и завтра. Все можно увидеть на Made Expo!

С каждым годом все больше украинцев можно встретить в стенах Fiera Milano на выставке Made Expo. 2017 год не стал исключением.

В рамках проекта Лидеры дверного рынка была собрана группа специалистов, отправившихся на Made Expo 2017 в поисках новых поставщиков, полезных знакомств, новых продуктов и свежих идей.

Группа включала владельцев и руководителей компаний: Arbo, Абвер, Город дверей, Деко Люкс, Деревообрабатывающий комбинат 7, Двери от Ткаченко, Kupizamok.in.ua, МСМ, Модус, Оптмаркет,

Сталь М, Триол, Украинская торговая группа Лиом. Приятно было встретить на выставке делегации таких компаний, как Все двери, Полимерсервис, Profit Lock, Супер двери, ТермоПлюс. Не обошли вниманием выставку и представители гипермаркета Эпицентр К.

В этом году единственным представителем украинского дверного производства на Made Expo стала компания Rodos. На относительно небольшой площади им удалось представить интересные модели дверей за счет использования мобильной конструкции из кубов, ко-

торые держали дверное полотно.

Неизменно участниками Made Expo были как и передовые европейские производители дверей и фурнитуры, так и компании, впервые попробовавшие свои силы на выставке такого уровня.

Кажется, что каждый из посетителей выставки нашел для себя что-то полезное, что поможет развиваться и идти вперед.

MADE EXPO — одна из основных выставок в Европе для производителей двери. Такие выставки просто необходимо посещать, поскольку именно здесь формируется наше «завтра». Это место концентрации лидеров отрасли Старого света, общение с ними делает только сильнее любого производителя.

**Дмитрий Чернышев**  
ARBO



Посетив выставку Made Expo 2017, я имел возможность заметить влияние классических решений на новые тренды

в развитии отрасли дверной фурнитуры. В основном, это было четко видно на новейших образцах входных дверей, где массивные, безопасные и надежные замки объединялись с «дизайном легкого доступа», что в свою очередь представляет собой комплект фурнитуры высочайшего качества, с помощью которого двери имеют не только неповторимый дизайн, но и высокий уровень надежности и простоту в повседневном использовании..

**Петр Шерстюк**  
Kupizamok.in.ua

### Больше, чем бизнес-поездка

Если подытожить результаты групповой поездки Лидеров дверного рынка, то можно сказать, что это больше, чем просто поездка на выставку. Нам удалось объединить людей ради большего понимания того, что хотят продавцы и что могут дать производители дверей, чего ожидают производители от фурнитурыци-

Простые формы, прямые линии, минимум видимых функциональных элементов, шпон, который не отличишь от натурального дерева, — вот, что доминирует сегодня в Европе и активно движется в сторону Украины. Выставка Made Expo снова стала местом встречи с поставщиками, клиентами и потенциальными партнерами. Такие поездки объединяют и делают каждого из нас сильнее.

**Татьяна Иванкевич**  
Модус



ков, и наоборот, как можно развивать бизнес и делать успешные проекты. Нам также удалось объединить полезное с приятным. Этому содействовала замечательная погода и величественная архитектура Милана. А душевные совместные ужины в уютных итальянских ресторанчиках были больше похожи на встречи давно знакомых друзей.

**Ирина Большук**  
Руководитель проекта  
Лидеры дверного рынка



## Под Киевом открылся самый крупный в Украине завод по производству порошковых красок «Lacover». Формула работы компании простая — гарантированное качество по украинской цене

«Сейчас разрабатывается новая краска для дверного бизнеса. Lacover удивит рынок новыми спецэффектами и текстурами: антик, бронза, шагрени 8017, 8019 и другие особые оттенки, которых еще никто не выпускал в Украине. Наша цель — индивидуальная работа с лидерами дверного рынка Украины», — подчеркнула Ольга Ковальчук. Компания Лаковер уважает своих клиентов и стремится дать им уверенность, что, сотрудничая с нами, они получают гарантию производителя и хороший материал для работы». Lacover — is a luck cover.

<http://lacover.ua/>

## Группа RENOLIT считается

одним из ведущих мировых производителей высококачественных полимерных пленок и сопутствующих продуктов для промышленных производств.

RENOLIT во всем мире является синонимом технологической компетентности, актуального дизайна материала и партнерского сервиса. Благодаря многолетнему опыту и инновациям, подразделение RENOLIT DESIGN разработало уникальные ассортименты двух- и трехмерных покрытий для производства предметов интерьера и дверных полотен.

Чрезвычайное многообразие цветов, структур и свойств дает неограниченную творческую свободу для создания индивидуального дизайна.

Специальная пленка RENOLIT ALKORFOL STEEL, хорошо себя зарекомендовавшая, обеспечивает на поверхностях из металла стойкость к царапинам и декоративный внешний вид в однотонном, металлическом или древесном дизайне. Неограниченный выбор цветов и широкий ассортимент тиснения с различными уровнями глянца разнообразит оформление дверей.

## Всегда по направлению движения

Трансформация украинского рынка дверей все больше приобретает европейское качество и сервис. Этот тезис достаточно красноречиво подтверждает сначала появление, а затем и все большее распространение роторных дверей.

Тенденции минимизации жилья и общей миниатюризации интерьеров заставляют использовать более технологические решения рационализации жилья. Способность двери открываться в обе стороны по направлению движения человека открывает новые перспективы рациональной организации небольшого по объему жилого пространства. Кроме существенного улучшения комфорта, роторные системы позволяют на 50% уменьшить размер дверей и почти в два раза увеличить полезное пространство рядом с ними. Стремление к более рациональному и удобному обустройству собственного быта и попытки потребителя сэкономить жизненное пространство становятся главным фактором выбора этой двери в жилищном строительстве.

ERGON LIVING

И хотя сейчас в Украине общая доля роторных систем не превышает 10% от всех сложных дверей и раздвижных перегородок, роторные двери все увереннее занимают свое надлежащее место в ряду изобретений для комфорта.

12



50%  
ЭКОНОМИЯ  
жилового  
простора



## Роторно-розсувні системи для міжкімнатних дверей

ERGON LIVING

### S/40 SYSTEM

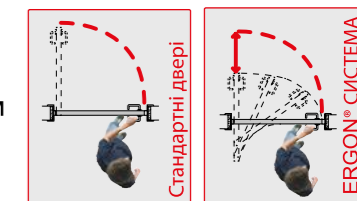
призначена для сотових дверей з розміщенням штоку всередині полотна для поточного виробництва

### 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 короба для виробництва за індивідуальними проектами



Ексклюзивний дилер в Україні  
**Полимерсервіс**  
[www.polyserv.com.ua](http://www.polyserv.com.ua) 056 790-88-81

Андрей Штеренберг  
Соучредитель и директор  
Фабрики дверей «ПАПА КАРЛО»



## Фабрика дверей ПАПА КАРЛО

**Деятельность:** производитель межкомнатных дверей  
На рынке с 1996 года  
**Штат** насчитывает около 100 чел.  
**Территориальный охват:** Украина, экспорт в страны Европы/мира.

### Достижение

На сегодняшний день фабрика дверей ПАПА КАРЛО — это высокотехнологическое предприятие с 20-летней историей развития, производственными площадями около 15 000 кв. м, с современным оборудованием и опытом, накопленным за это время.

### Что, по Вашему мнению, является залогом успеха Вашего бизнеса?

Главным принципом работы с дилерами является то, что с фабрикой работать удобно и выгодно. В этом и есть секрет успеха!

### Шаг за шагом

История фабрики дверей «ПАПА КАРЛО» началась в 1996 г. с небольшого производства площадью 500 кв.м., на котором преимущественно изготавливали двери из массива дуба и ясеня. Ориентировались мы тогда в основном на премиум-сегмент, и качество наших изделий соответствовало требованиям заказчиков, которые готовы были заплатить за дверь из массива немалые деньги.

За 5 лет подобрался коллектив профессионалов, знающих и любящих свое дело. В 2001–2002 гг. понимая, что надо развиваться, мы одними из первых в Украине начали заниматься изготовлением высококлассной двери с обработкой натуральным шпоном. Приобрели оборудование, наладили производственные процессы, разработали модельный ряд.

### Продажи

С запуском шпонированных дверей у нас появились первые дилеры — магазины в крупных городах Украины, которые увидели в нашей продукции альтернативу популярным в то время, но менее доступным по цене, итальянским дверям. Постепенно мы расширяли сотрудничество с торговыми точками, специализирующимися на продаже межкомнатных дверей. На сегодняшний день в Украине продукция ТМ «ПАПА КАРЛО» представлена во всех городах от Запада до Востока, а это более чем 200 магазинов.

В 2008 г. было начато производство дверей с покрытием из эко-шпона, применение которого помогло нам сформировать линейку недорогих дверей, которая пользовалась спросом не только в Украине, но и экспортируется.

### Что помогает Вам продавать?

Многообразие моделей и цветов, а также очень широкий диапазон цен от недорогих до премиальных дверей позволяет нашим партнерам ориентировать заказчика на продукцию фабрики «ПАПА КАРЛО» без необходимости искать какую-то альтернативу.



**Дмитрий Руденко**  
владелец компании Полимерсервис

## Компания Полимерсервис

**Деятельность: продажа дверей и фурнитуры**  
**На рынке с 1998 года**

**Штат насчитывает свыше 100 сотрудников**  
**Территориальный охват: Украина, импорт с Европы.**

### Достижение

Компания Полимерсервис приближается к двадцатилетней отметке успешной работы на рынке двери и дверной фурнитуры. За это время мы стали лидерами и первооткрывателями многих итальянских брендов в Украине. С такими компаниями, как Colombo Design, Krona Koblenz, Fimet, Celegon и Securemme мы поддерживаем многолетнее и плодотворное сотрудничество и владеем эксклюзивом на украинском рынке. Кроме того, мы сотрудничаем с компаниями AGB, Otlav и Mottura, с которыми нас объединяют давние и дружеские партнерские отношения.

Это те бренды, которые безоговорочно доминируют на европейском рынке дверной фурнитуры, а также имеют разветвленные связи и известны в мире. А сотрудничество с ведущими итальянскими предприятиями, производящими сверхсовременные металлические двери входной группы и высокотехнологические межкомнатные двери и раздвижные перегородки, позволяет нам получать из первых рук информацию о технологических новинках и актуальных дизайнерских решениях на этом рынке.

### Что, по Вашему мнению, является залогом успеха Вашего бизнеса?

Может это и прозвучит несколько высокопарно, но в развитии компании мы пользуемся принципом: «самые лучшие выбирают самых лучших». Именно поэтому из многих производителей дверей и дверной фурнитуры мы выбираем для партнерства тех, кто производит не только технологически совершенную продукцию, но и тех, кто становится маркером для ориентирования всего рынка в целом. Именно так произошло со скрытыми петлями Krona Koblenz, использование которых стало общим трендом, а также с ручками для двери от Colombo Design и магнитными замками AGB.

### Продажи

Наша компания плодотворно сотрудничает с большинством ведущих производителей дверей в Украине. Это касается как крупных по объемам производства фабрик, так и небольших, назовем их «дверными ателье», которые специализируются на создании эксклюзивного, максимально индивидуализированного модельного ряда. Без единого сомнения скажу, что Полимерсервис успешно удовлетворяет любую потребность в фурнитуре для производителей дверей как текущего, так и индивидуального производства.

Отдельно надо подчеркнуть направление DIY, который реализован в сотрудничестве со строительными торговыми сетями, такими как «Эпицентр» и «Новая линия».

### Планы

Сейчас рынок существенно меняется и в современное видение дверей украинским потребителем уже бесповоротно вошли такие неотъемлемые атрибуты двери, как скрытые короба, магнитные замки и скрытые петли. То есть та дверная фурнитура, которая раньше принадлежала только к премиум-сегменту. И это произошло, подчеркну, в течение последних 2–3 лет.

Что же касается перспектив и тенденций, то убежден, что аналогичное произойдет и со стальными скрытыми петлями Atomika производства Krona Koblenz и роторными поворотными дверными системами Celegon. Экзотичность этих технических решений вполне компенсируется их функциональностью и сбалансированной ценой, очень затребованной на украинском рынке дверей, который оживает и начинает свое постепенное движение вверх.

Андрей Галенко  
Генеральный директор  
сети салонов «ВСЕ Двери»

## ООО «ВСЕ Двери»

Деятельность: торговля дверями  
и интерьерными решениями  
На рынке с 2009 года  
Штат насчитывает свыше 100 чел.  
Территориальный охват: национальный оператор



## Продажи

Мы работаем по нескольким каналам, первый из них — розничная сеть, представленная тремя форматами, — отдельностоящие салоны, салоны на территории специализированных торговых центров и салоны на территории торговых центров «Эпицентр». Уже несколько лет мы активно развиваем дилерское направление и работу с дизайнерами. Ну и конечно — проектные продажи.

## Критерии отбора поставщиков

За годы работы мы вывели формулу 4К — качество, конкурентность, креативность и конкретика.

## Маркетинг, или Что помогает Вам продавать?

Я сказал бы, что маркетинг не помогает нам продавать, — он стоит во главе угла. Все стратегические и тактические решения принимаются с позиции клиентоориентированности. А вот продает — самая крутая команда экспертов в своей отрасли. И этим я искренне горжусь.

## Планы

Ближайшие несколько лет наши планы касаются планеты Земля. Такова динамика жизни. Сегодня уже не актуально смотреть только за горизонт — пришло время смотреть в космос.

## Достижения

Самым большим нашим достижением минувшего года стал запуск двух проектов: Торговая марка «Villaggio», в которой представлены трендовые крашенные двери в двух стилях — минимализм и неоклассика. Нам удалось предложить покупателю палитру цветов, которая насчитывает более 300 оттенков, актуальные конструктивные решения, такие как скрытый монтаж и стеновые панели. А также входные двери в одном дизайне с межкомнатными. И все это в среднем ценовом сегменте с очень хорошим качеством.

Второй проект, дизайн-студия дверей и мебели «Tutte Le Porte». Высокоинтеллектуальный продукт, ориентированный на дизайнеров.

Этот проект с использованием оригинального текстурного ДСП ТМ «Cleaf», предлагает широкий диапазон стилевых направлений: лофт, минимализм, прованс, неоклассика, шале.

## За 8 лет работы нам есть чем гордиться.

«ВСЕ Двери» сегодня — это 35 торговых точек по всей Украине, ассортимент состоит из более 500 тысяч моделей от 60 отечественных и европейских фабрик. Также компания является самым крупным дилером фабрики «Папа Карло», лидера среди производителей межкомнатных дверей Украины. Высокотехнологическая сервисная служба компании выполняет как бытовые заказы, так и проекты высокого уровня сложности «под ключ».

## Что, по Вашему мнению, является залогом успеха Вашего бизнеса?

Создание голубых океанов с любовью. Это процесс творения, от которого мы получаем удовольствие — почувствовать потребность рынка и оперативно на нее отреагировать.



## Украинский дверной рынок в цифрах

В рамках встречи Лидеры дверного рынка Украины мы попытались оценить объемы производства, продажи и экспорта. Цифры, приведенные ниже, являются приблизительными, но даже они показывают, что дверной рынок Украины является довольно мощным и привлекательным как с точки зрения поставки материалов и комплектующих, так и с точки зрения источника поставки готовых изделий.

Производство межкомнатных дверей на уровне 4 200 000 шт./год (350 000 шт./месяц). Средняя цена за комплект 60,0 евро. Годовой объем продаж приблизительно 250 млн. евро.

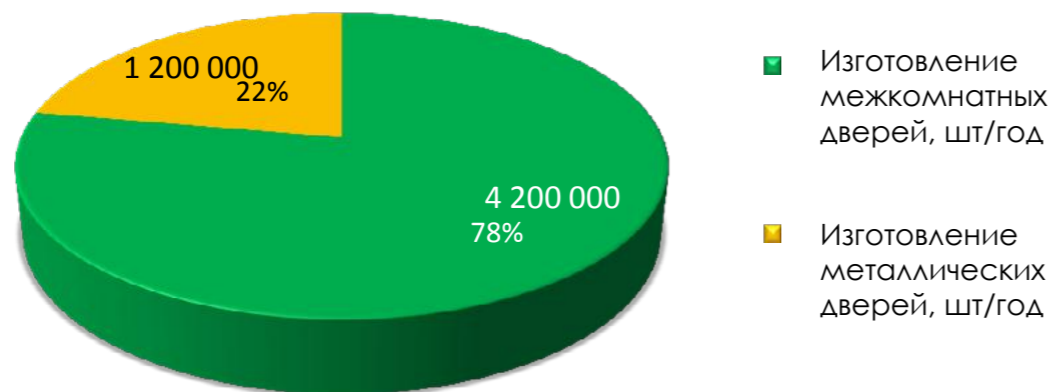
Экспорт межкомнатных дверей составляет приблизительно 1 200 000 дверей в год (100 000 шт./месяц). Средняя цена дверей на экспорт около 30,0 евро. Хотя есть производители, которые работают исключительно с натуральным деревом и продают свои изделия по цене 500,0 евро и выше. Важно заметить, что

действительно крупных производств в Украине немного.

Производство металлических дверей на уровне 1 200 000 шт./год (100 000 шт./месяц). Средняя цена за комплект 130,0 евро. Годовой объем продаж приблизительно 150 млн. евро.

Экспорт металлических дверей составляет приблизительно 100 000 дверей в год (8 000 шт./месяц). Средняя цена дверей на экспорт около 150,0 евро.

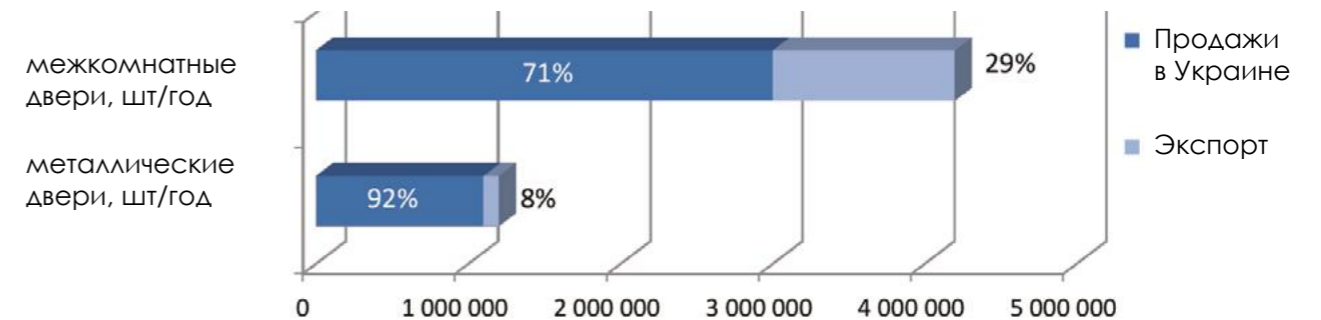
### Изготовление дверей в Украине, шт/год



Сегодня дверной рынок Украины не стоит на месте. Он активно движется в направлении новых технологий, свежих дизайнерских решений, расширения ассортимента и налаживания торговых отношений для выхода на международные рынки. Уже ряд украинских

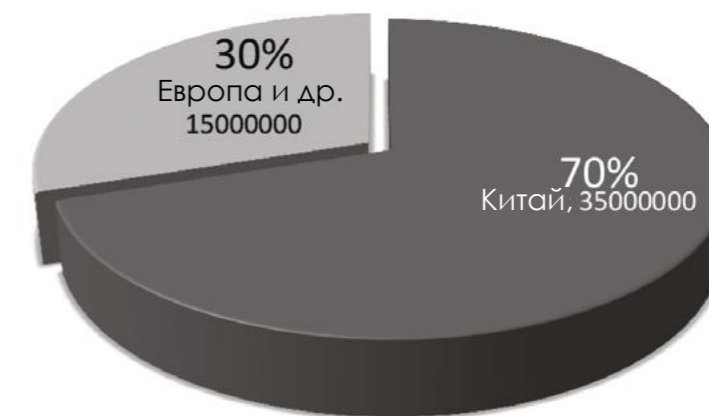
фабрик имеют успешный опыт продаж в Европе, Азии и даже США. Это компании: Новый стиль, Кам-Трейд, Омис, Родос, Брама, Папа Карло, Мирт, Новый мир, Домберг и многие другие.

### Продажи дверей в Украине и экспорт, ШТ/ГОД



Что же касается фурнитуры, то Украина чрезвычайно привлекательна для производителей комплектующих, поскольку у рынка есть значительные потребности, но нет украинского конкурентного продукта. Объемы рынка дверной фурнитуры можно оценить приблизительно в 50 000 000 евро. Доля фурнитуры из Китая составляет приблизительно 70%. В действительности, покупательная способность украинцев сейчас очень низкая, но шаг за шагом потребители требуют более качественной продукции и подталкивают производителей переходить на европейские комплектующие.

### Объемы рынка дверной фурнитуры евро/год



г. Харьков  
(057) 738 15 25  
(063) 456 78 90



МЫ ТАМ, ГДЕ ДВЕРИ



## Анализ рынка металлических дверей Украины

**На сегодняшний день в Украине производится и реализуется, включая экспорт, порядка 100 тысяч стальных дверей в месяц. Предполагаю, что продукт и производителей можно сегментировать на 4 группы:**

- **группа первая** — эконом-сегмент. Производится порядка 70–80 тыс. шт. в месяц;
- **группа вторая** — средний +/- сегмент. Производится около 20–30 тыс. шт. в месяц;
- **группа третья** — элит-сегмент. Производится порядка до 3 тыс. шт. в месяц;
- **группа четвертая** — двери под заказ, производятся малыми производителями в ценовом сегменте от эконом до элит класса, порядка до 5 тыс. шт. в месяц.

На конец 2016 года рынок производителей металлических дверей разделился на две части – те компании, которые могут выпускать 1000 дверей и более, и выпускающие 50 дверей и менее. Реальных игроков, выпускающих 1000 дверей и более, на сегодняшний день порядка 80 и тех, кто выпускает 50 дверей и менее, порядка 1000.

Основные, сложившиеся центры производства металлических дверей на сегодняшний день – это г. Белая Церковь (до 15 тыс. дверей в месяц), г. Житомир (до 10 тыс. дверей в месяц), г. Одесса (до 10 тыс. дверей в месяц), г. Киев (до 5 тыс. дверей в месяц), г. Черновцы (до 3 тыс. дверей в месяц), г. Днепр (до 4 тыс. дверей в месяц), г. Мелитополь (до 2 тыс. дверей в месяц), г.

Харьков (до 2 тыс. дверей в месяц), г. Чернигов (до 8 тыс. дверей в месяц), г. Дрогобыч (до 1,5 тыс. дверей в месяц), г. Новоград-Волынский (до 1,5 тыс. дверей в месяц), г. Тернополь (до 1,5 тыс. дверей в месяц), г. Луцк (до 1,5 тыс. дверей в месяц), г. Ровно (до 500 дверей в месяц), г. Винница (до 5 тыс. дверей в месяц), г. Хмельницкий (до 500 дверей в месяц), г. Николаев (до 500

После кризиса 2008 года количество ввозимых и реализуемых китайских дверей в Украину уменьшилось с 70 тыс. шт. до 5 тыс. шт. в месяц на сегодняшний день. Их доля на рынке уменьшается с каждым месяцем. Единственным востребованным сегментом китайских дверей является дверь ценой до 1 тыс. грн. Но учитывая низкое качество, в частности толщину металла, что приводит к деформации изделия при логистике из Китая, ручек, изготовленных из

пластика, и замков, которые служат не более 1 месяца, доля такого продукта, ранее закупаемого строительными компаниями на объекты, упала многократно и продолжает снижаться и далее в связи с тем, что появились аналогичные двери украинского производства.

Место китайских производителей занимают вновь открывшиеся производства в Украине. Ценовой диапазон производимого ими продукта находится в пределах

дверей в месяц), г. Полтава (до 500 дверей в месяц), г. Берислав (до 500 дверей в месяц). А также другие производители, выпускающие металлические двери ситуативно, т.е. металлические двери не являются основным продуктом и изготавливаются только под конкретный заказ, в основной массе, на строительные объекты.

1000–2500 грн. Дверь представляет собой металлоноситель, сваренный из трубы с одним листом покрашенного металла, одним комплектом фурнитуры украинского производства. Нетехнологичный продукт, изготавливается без какого-либо металлообрабатывающего оборудования, в основной массе, ручным электроинструментом. В дальнейшем этот металлоноситель покрывается двумя панелями из МДФ 10 мм с наполнением пенопласт,

который придает дополнительную жесткость конструкции, комплектуется зачастую фурнитурой украинского или китайского производства, может быть как с листом металла, так и без него. Таких дверей в Украине производится порядка 60 тыс. шт. в месяц. Основным производителем такого продукта является г. Белая Церковь, г. Одесса,

г. Луцк, г. Черновцы, г. Мелитополь, г. Чернигов. Безусловным лидером по количеству продаж таких дверей является компания «Ля Коста» г. Белая Церковь. В 2016 г. она в среднем производила до 2 тыс. дверей в месяц. Данный продукт не является технологичным, но требует большого количества высококвалифицированных рабочих, поэтому перспективы в производстве и реализации

такого товара в дальнейшем отсутствуют. Это связано с тем фактором, что на сегодняшний день уровень зарплат квалифицированных рабочих сильно вырос и будет расти далее. На рынке ощущается реальная нехватка специалистов из-за их оттока за рубеж. Цена данного продукта будет, безусловно, расти в будущем. В связи с этим она будет выведена за рамки рыночной цены.

Следующий тип дверей — двери, которые производятся при помощи листообрабатывающего оборудования китайского, турецкого производства. Безусловным лидером производства таких дверей на сегодняшний день является компания «Екатеринославская дверная артель» г. Днепропетровск, а также «Портала» г. Винница. В среднем, они в 2016 году, производили до 3 тыс. дверей в месяц. Все остальные производители на подобном оборудовании разбросаны по всей территории Украины и на сегодняшний день едва дотягивают до 2 тыс. дверей в месяц. Хочу обратить внимание, что этот продукт менее трудоемкий, чем производство дверей из

трубы, но тоже требует наличия высококвалифицированных специалистов. Думаю, что в ближайшие 5 лет эти компании не будут ощущать каких-либо проблем с заказами, учитывая отток покупателей сегмента («двери из трубы»).

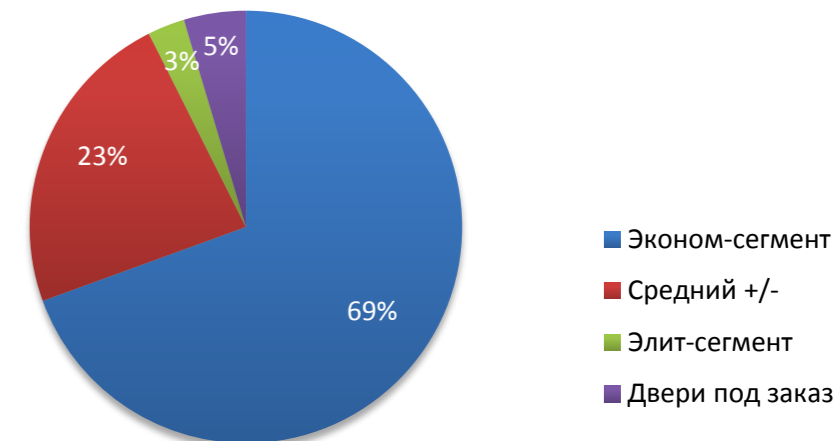
Наличие хороших металлообрабатывающих станков европейского и японского производства у производителей металлических дверей минимизировано. В основной своей массе станки очень «древние», возраст оборудования более 15 лет, техническое состояние ужасное, и их количество невелико. На сегодняшний день прослеживается тенденция к приобретению некоторыми производителями хорошего нового оборудования европейского

производства — это связано с тем, что многие европейские компании-производители оборудования начали продавать свои станки в лизинг, что дает возможность производителям, работающим легально, получать доступ к кредитованию под небольшие проценты для успешного развития производства. Сейчас, к сожалению, такое оборудование заходит в единичных экземплярах.

Я надеюсь, что в дальнейшем количество современно мыслящих руководителей подобных предприятий будет увеличиваться, а продукт украинского производства будет улучшаться не только в цене (в сторону уменьшения), но и в качестве. И такие люди на нашем рынке присутствуют.

### Производство металлических дверей в Украине, шт / мес

**Доля строительных дверей в Украине (первичные продажи) порядка 40%. Доля вторичных продаж (замена дверей после строителей, а также установка дверей в старых домах вместо деревянных, либо замена существующих металлических дверей, вышедших из строя — в основной массе китайского производства) 60%.**



**С уважением, Андрей Носач  
Директор компании «КАМ-ТРЕЙД»**



## Портрет украинского потребителя

Дверной фурнитурой пользуются все и ежедневно, но при исправном функционировании она не нуждается в частой смене, и поэтому не вызывает интереса человека. Потребителям ошибочно кажется, что роль фурнитуры небольшая, чтобы тратить время на детальное ознакомление с рынком и особенностями самого товара. Но выбор и поведение покупателя вытекают из обстоятельств покупки фурнитуры, среди которых можно выделить три общие группы:

1. Новое строительство или капитальный ремонт;
2. Замена неисправной фурнитуры;
3. Профессиональная необходимость.

В первом случае среднестатистический украинский покупатель не ориентируется ни в производителях, ни в технологиях. Прежде всего его интересует дизайн изделия, если мы говорим о дверных ручках (стиль, форма, цвет), и цена — каждый рассчитывает на собственный карман. Приоритетность этих двух факторов может варьироваться. Но в большинстве случаев покупатель в первую очередь определяет с ценовой категорией, и уже в ней

выбирает нужную модель. Если консультация продавца будет убедительной, покупатель может заплатить больше, чем сначала рассчитывал, но эта переплата нечасто составляет более 20%. То есть, если покупатель запланировал покупку на 500 грн, то существует большая вероятность, что он разрешит себе потратить 600 грн, но вряд ли стоимость покупки достигнет 1000 грн. Что же касается других элементов дверной фурнитуры, то такой покупатель обычно прислушивается к советам специалиста.

Вторая категория потребителей — это потребители с опы-

том. Чаще всего негативным. Они еще могут не знать, чего хотят, но точно знают, чего НЕ хотят. Здесь следует заметить, что существует и обратный эффект: если фурнитура определенной торговой марки хорошо служит потребителю, то он не только сам будет отдавать предпочтение этой ТМ, но и посоветует эту марку другим.

Покупатели-профессионалы почти не задают вопросов и неохотно меняют обычную для них торговую марку. Такой покупатель легко оценивает и сравнивает характеристики, делает выбор в соответствии

Можно выделить три общие группы обстоятельств при покупке фурнитуры:

- Новое строительство или капитальный ремонт;
- Замена неисправной фурнитуры
- Профессиональная необходимость.



с соотношением цена—качество. Чтобы получить благосклонность такого покупателя, необходимо сделать ему честное, выгодное предложение и продемонстрировать высокий уровень профессионализма продавца.

Вкусы относительно дверной фурнитуры меняются под влиянием различных факторов. Самый важный из них — модные тенденции, притом не только в мире интерьера и строительства. Модные сейчас минимализм, лофт, конструктивизм провоцируют популярность ручек на квадратных розетках или таких, которые продолжают форму ручки. Количество приверженцев скандинавского стиля, которые выбирают холодные оттенки цветов дверных ручек (хром, никель) увеличивается, но при этом не уменьшается количество приверженцев классики, которые отдают предпочтение теплым оттенкам и мягким линиям формы.

Можем сказать, что украинский потребитель становится более дифференцированным, а главное, утонченным в своих вкусах — информационные технологии дают возможность с легкостью знакомиться с разнообразием

*«... потребители с опытом. Чаще всего с отрицательным. Они еще могут не знать, чего хотят, но точно знают, чего НЕ хотят.»*

современных мировых тенденций. Очевидным последствием становятся региональные особенности: покупатели в больших городах более требовательны к величине и оригинальности ассортимента.

В то время как квадратные и круглые розетки, а также холодные и теплые цвета не конкурируют между собой, внутри категории теплых цветов происходит категорийный каннибализм — бронза уверенно вытесняет золото. Полного замещения, скорее всего, не произойдет, но дверных ручек в оттенках латуни начали покупать заметно меньше.

Наряду с влиянием моды и личных вкусов существенным ограничивающим фактором в выборе фурнитуры выступает покупательная способность украинцев, которая в течение последних лет намного уменьшилась. Рынок отреагировал быстро и метко: возросло предложение фурнитуры из алюминия. Да и при таких условиях потребители склонны к максимальной экономии: молодежь сравнивает предложения в Интернете, старшее поколение в разных точках продаж. Не менее важно преодоление психологического барьера покупателей, подавляющее большинство которых считает

фурнитуру «приложением» к дверному полотну и не желает платить за нее более 30% от стоимости двери. Прослеживается изменение отношения покупателей к изделиям из Китая. Если раньше основной причиной покупки китайского изделия была привлекательная цена, то сегодня все больше покупателей понимает, что местонахождение производственных мощностей не влияет на качество фурнитуры.

В завершение заметим, что большинство решений о покупке принимается непосредственно на месте продажи, поэтому наряду с качественной продукцией, широким ассортиментом и адекватной ценовой политикой определяющим фактором влияния остается уровень обслуживания. Индивидуальный подход консультанта к каждому клиенту, безупречное владение информацией о товаре, а также желание помочь покупателю, а не просто продать, могут стать залогом успеха компании.

**Татьяна Котюк -  
маркетинг-аналітик  
Любовь Вдовиченко -  
маркетолог  
ООО «ІНВЕСТИЦІЙНА  
КОМПАНІЯ МВМ»**

## Дверной бизнес в интернет-пространстве



На сегодняшний день Интернет стал незаменимым инструментом для поиска нужной информации и осуществления покупок. Насколько традиционным остался дверной рынок Украины рассмотрим дальше.

Статистика показывает, что количество активных пользователей Интернета в Украине ежегодно возрастает. С 2010 года цифры увеличились вдвое. Среди них 51% женщин и 49% мужчин. Наиболее прогрессивная и покупательноспособная аудитория в возрасте от 25 до 44 лет составляет около 50%. Это дает право утверждать, что продавать дверь онлайн можно, и надо двигаться в данном направлении.

### Что именно происходило с потенциальными клиентами с 2008 г.?

Доверие к продажам в Интернете не сразу появилось в головах украинцев. Но с ростом количества его активных пользователей резко пошли вверх и целевые запросы. В то время как в 2008 году цифра поиска запроса «купить дверь» составляла — 220 чел./мес., то в 2016 г. она возросла почти впятеро. Есть и другая сторона медали. В Интернете люди часто ищут среди огромного многообразия товаров самое дешевое ценовое предложение. Вследствие этого осуществить продажу удастся тем компаниям, которые готовы заработать минимум на данной операции. Это неправильный курс на пути формирования добросовестной конкуренции, и с этим следует бороться. Контроль ценовой политики поможет урегулировать продажи и даст возможность развиваться тем компаниям, которые предлагают лучший сервис, качественно обслуживают каждого клиента и дорожат своей репутацией на рынке.

### Разрушаем стереотипы

Наиболее активные регионы в соответствии с запросом «купить дверь» — это Киевская, Черниговская, Николаевская, Кировоградская и Херсонская области. Следовательно, мнение, что ориентировать свои усилия прежде всего надо на продажах в городах-миллионниках, ошибочно.

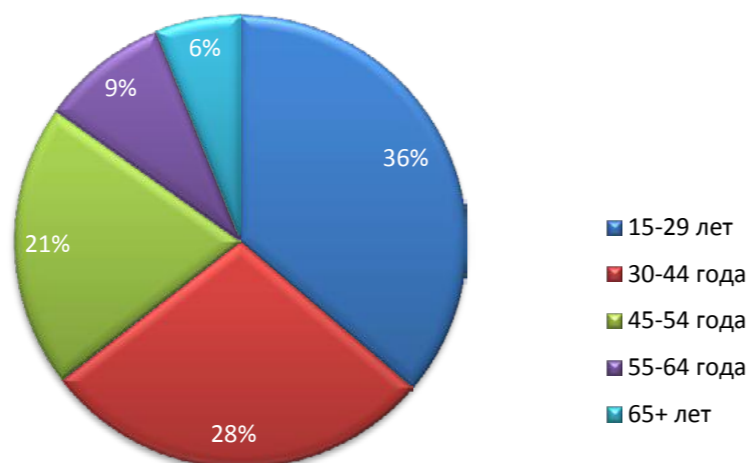
### Быть первым

Хотя продажи дверей в Украине еще не стали популярными, есть компании, научившиеся успешно делать бизнес онлайн. Это не означает, что они закрыли собственные торговые точки, сократили свой штат до минимума и

свели бизнес к интернет-магазину. Наоборот, они активно развиваются, открывают новые шоу-румы, расширяют ассортимент и заставляют конкурентов следить за каждым последующим их шагом. Опыт этих компаний показывает, что украинское общество уже готово поку-

пать двери и фурнитуру, не отходя от своего компьютера. Сегодня интернет-магазины можно рассматривать как относительно новый канал продажи продукции столярного производства. Но все-таки никто не отменял желания украинского клиента увидеть покупку собственными глаза-

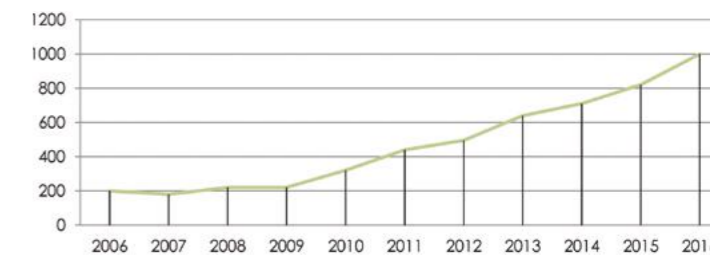
### Пользователи интернета



### Лидеры рынка. Топовые сайты по продаже дверей

Сайт	Трафик
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

### Спрос в интернете



Поисковый запрос: купить дверь. Украина

### Как создать успешный дверной бизнес в онлайн-пространстве?

Ежедневно через поисковые системы поступают тысячи целевых запросов, напрямую связанных с приобретением дверей, поиском или заменой фурнитуры, установлением дверей и т.п. Предлагаем рассмотреть рекомендации, которые помогут продажам в Интернете:

- **Бренд.** Ключевой человек, когда ищет тот или иной товар, мониторит рынок и пытается выделить для себя перечень приоритетных компаний.

Сегодня в Украине есть компании, названия которых можно с уверенностью назвать брендом. Это не делается за день и даже за год, но в направлении формирования известного и узнаваемого названия следует двигаться каждому. Это точно поможет продажам в Интернете;

- **Максимально доступная информация.** Около посетителя, попавшего на Ваш

сайт, нет консультанта или менеджера, который сможет ответить на все вопросы. Поэтому надо предоставить максимальное количество информации, которая сформирует в голове потенциального клиента понимание Вашего продукта и даст ответы на важные вопросы. Это технические характеристики, качественные изображения продукции, условия доставки, оплаты и возврата товара и т.п.;

- **Скорость реакции.** Заявка или даже оформление заказа в Интернете — это только первая точка контакта в звене «клиент—продавец». Надо понимать, что никто не запрещает послать подобный запрос, а то и пяти компаниям. Поэтому от скорости ответа зависит судьба заказа. Кто скорее отреагировал, тот значительно повысил шансы осуществить продажу;
- **Отклики.** Всегда ценным является не собственная похвала, а положительной отклик каждого клиента. Поэтому следует следить за качеством продукции,

обслуживания и после-продажного сервиса. Интернет-пространство полностью открыто, поэтому надеяться, что десять недовольных клиентов не разрушат Вашего бизнеса, не следует.

- **Интернет-продвижение.** Этот пункт можно рассматривать как самый важный с точки зрения получения результата — потока потенциальных клиентов. Но закрываем список именно им, поскольку он в наименьшей степени имеет отношение к дверному бизнесу как такому. Здесь главное выбрать квалифицированного специалиста, сформировать бюджет и действовать шаг за шагом.

Это только короткий перечень аспектов, на которые следует обратить внимание. Не следует забывать и о программах лояльности и специальных предложениях, социальных сетях и видеоканалах, e-mail маркетинге и смс-рассылках. Важно четко сформировать цель и прописать план действий, который к ней приведет.

**Успешных продаж!**

Большук Ирина —  
Руководитель проекта Лидеры дверного рынка

## Экспорт металлических дверей. Риски и перспективы

На сегодняшний день многие украинские производители металлических дверей выходят на внешние рынки. По данным Государственной фискальной службы Украины, украинские производители входных металлических дверей экспортировали продукции на сумму порядка 5 млн евро. В данной статье я хотел бы описать те внутренние и внешние проблемы, с которыми сталкивается экспортер при выведении своей продукции на внешний рынок.

### Проблемы внутренние

Продукт, производимый в Украине, зачастую не соответствует тем требованиям покупателя за рубежом, который они привыкли видеть. На сегодняшний день сложилась крайне благоприятная ситуация с ценой материалов, из которых изготавливается наша продукция, а так же ценой рабочих рук, выпускающих ее. Хочу обратить внимание, что наш продукт кроме хорошей низкой цены должен иметь соответствующее качество — быть не хуже, чем тот товар, который выпускается внутри страны-импортера или завозится в эту страну из других стран, производящих данную продукцию. Лидерство по цене, в данном случае, является несомненным козырем в руках украинских производителей, но ситуация может измениться. В течение последних трех месяцев мы наблюдаем следующую тенденцию: стоимость продукта может существенно подняться ввиду увеличения стоимости материалов, роста заработной платы квалифицированных рабочих и снижения курса евро. В таком случае ваш козырь — цена нивелируется. Остается еще три — качество, быстрота, сервис. Если вы будете использовать эти три преимущества одновременно для продвижения вашего товара, успех вам гарантирован на долгие годы.

### Мои советы для начинающих экспортеров

К сожалению, общепринятого стандарта в производстве данного продукта нет. В каждой стране существуют свои особенности (требования) к входной двери. Хочу высказать некоторые свои рекомендации для моих коллег: — определитесь с тем продуктом, который вы решили экспортировать из Украины. Проверьте, продается ли по-

добный продукт в данной стране и какая текущая рыночная цена на него. Узнайте, какие необходимые разрешительные документы для продажи этого товара в выбранной вами стране (сертификаты). — обратите внимание на замки в дверях, которые предлагаются на рынке, на который вы хотите зайти. — открывание двери (внутреннее/наружное). — цвет самой двери (отделка) и фурнитуры, которая на ней установлена.

— не пытайтесь навязать свой продукт, который никогда на этом рынке ранее не продавался. Вряд ли ваши действия закончатся успехом.

— обращаем ваше внимание на то, что гарантийный срок эксплуатации ваших дверей в странах Европейского Союза от двух до пяти лет. — размеры, замки, отделка, толщина металла, цвет, открывание — все играет большую роль.

— любая рекламация, которая будет получена вашим представителем от покупа-

теля вашего изделия, а так же любой казалась бы незначительный дефект, на который украинский потребитель даже не обратил бы внимания, будет вам представлен как третья мировая война. Ввиду того, что как правило, у вашего покупателя в Европейском Союзе отсутствуют в штате сотрудники, которые занимаются решением вопросов рекламаций с вашим продуктом, эти обязанности лежат на инсталляторах. Зачастую от склада, на кото-

ром находятся ваши двери, до двери конечного потребителя может быть до 300 км, поэтому выезд этих людей для устранения проблемы будет вам стоить от 100 до 200 евро — вы должны быть готовы, что эти счета вам будут выставяться регулярно. Не рекомендуем вам устанавливать в дверях замки сомнительного происхождения, которые быстро выйдут из строя. Результат не заставит себя долго ждать. Пользуйтесь только проверенной и качественной фурни-

### Перспективы

Несомненно, рынок Европейского Союза на сегодняшний день является одним из самых емких по продажам, поэтому возможность заработать хорошие деньги на этом рынке есть.

Хочу пожелать вам всем успеха. Надеюсь, вы найдете долгосрочных и надежных партнеров на различных рынках и достойно на них закрепитесь.

турой. Вариант «поломался цилиндр или ручка — я вам вышлю, поменяйте сами» не проходит.

— не ожидайте от одного вашего зарубежного покупателя тысячных закупок в месяц — это нереально. Вы должны понимать, что Украина большая страна с более чем 40 млн населения и ожидать от страны с населением 3 млн тысячных продаж входных дверей нереально. Потенциал продаж невелик. То есть ваш покупатель должен быть найден не только в одной стране. Мой совет — обратить внимание на рынки Европы, как более стабильные и дорогие. Для успешного развития на этих рынках компания не может менять в течение достаточно короткого периода свое название и адрес регистрации, бренд и руководителя. Европейский покупатель, если вы хотите получить от него предоплату, очень подозрительно относится к нам. Большое внимание уделите договору, который вы с ними подписываете, — все четко прописывайте в договоре для того, чтобы завтра ваши продажи на данном рынке, к которым вы приложили огромные усилия и потратили массу времени, не были заблокированы вашим партнером.

— запомните, от качества и цены продукции, которую вы выводите на внешние рынки, будет зависеть успех вашего мероприятия.



С уважением,  
Директор компании «КАМ-ТРЕЙД»  
Андрей Носач

## Борьба за клиента ценой или можно по-другому

С чем производители и продавцы дверей сталкиваются ежедневно:

- выпустил удачную модель двери — ее скопировал конкурент;
- поставил дверь за 3000 грн, а магазин через дорогу ставит похожую за 2700;
- разработка новой модели двери заняла полгода — менеджеры кричат, что у нас ничего нового;
- попытался зайти в хорошую сеть магазинов, а они говорят, что мы ничем не отличаемся от конкурентов.

(Здесь предложите свой вариант у вас наверняка богатый опыт).

Чтобы справиться со всем этими препятствиями, мы разработали конкурс среди дизайнеров на самый интересный дизайн дверей — Ukrainian Wood Fashion (Украинская деревянная мода). Цель конкурса — Разработка дизайна межкомнатных дверей украинскими дизайнерами и внедрение их идей в производство.

Так родилась «Новара» Юры Цеглы (фото) производства «Астек», «Лофт» Кати Полевой, «Оригами» Алины Рудик и еще множество дверей, которые сейчас украшают как украинские шоу-румы, так и шоу-румы дистрибьюторов дверей в США и Канаде. Кто бы мог подумать, что наши дизайнеры настолько талантливы, что в смелости решений заткнули за пояс итальянцев, немцев, японцев, не говоря уже обо всех остальных.

- Но в этой статье, я хочу рассказать не о наших талантливых дизайнерах, а о том, что конкурс может дать производителям дверей и дверной рознице:
- — первое и самое главное, вы получаете авторский дизайн, патентуете его и жестко (через юристов) наказываете всех тех, кто пытается его скопировать. Тем самым вы защищаете себя от ценовой конкуренции. Если вы угадали с дизайном — вы на нем зарабатываете.
- — вы начинаете создавать свое неповторимое лицо. Ваша компания перестает быть похожей на остальных 5–10–20 конкурентов. Вы просто становитесь сами собой.
- Выходите в разряд современных компаний, которые из года в год выносят интересные новинки на рынок, тем самым привлекая к себе внимание и розничных магазинов, и конечных клиентов.

Интересно, что от участия в таком конкурсе выигрывают в первую очередь крупные производители, которые делают 5–10 тысяч дверей в месяц. Именно они работают в рам-

ках очень жесткой ценовой конкуренции, именно у них невысокая маржинальность и именно им необходимы свежие идеи, которые будут принадлежать только им. Давайте

те возьмем в руки калькулятор и посчитаем. Например, в рамках конкурса вы воплотили в жизнь новый дизайн, который дал вам возможность выставить дверь в розницу по цене не 2500 грн, а 2900. С учетом патента, конкуренты такую дверь предложить не могут, вы спокойно рознице даете скидку не 25%, а 30% (за счет этого розница делает упор в продажах именно этих дверей) и получаете продажи, допустим, 2000 дверей в месяц (у некоторых фабрик эта цифра может быть 500



дверей, а для самых крупных не предел 5000 дверей в месяц)

Сравним маржу производителя на обычной двери и на дизайнерской:

— обычная 2500 грн – 25% скидка магазину = 1875 грн. Себестоимость такой двери, например, 1500 грн. Итого маржа 375 грн x 2000 дверей = 750 000 грн.

— дизайнерская 2900 грн – 30% (магазин счастлив) = 2030 грн цена для дилера. Себестоимость этой двери в массовом производстве обычно такая же — 1500 грн, итого маржа 530 грн x 2000 дверей = 1 060 000 грн.

Разница в марже в месяц около 300 000 грн! Умножьте на 12 мес. и получите приятный бонус в размере нового станка, небольшого современного цеха или \_\_\_\_\_

впишите сюда свое желание на Новый год. У вас другие цифры — посчитайте свои. Эту калькуляцию можно делать для маленьких и крупных компаний, и вы все равно в плюсе.

Дополнительный бонус — это вечера дизайнеров в ваших шоу-румах, материалы для статей на сайте, фотографии и т.п.

Кроме этого, вы участвуете в продвижении украинского



предметного дизайна, формируете его — это уже не бизнес, это социальный проект. Конечно, есть бюджет этого конкурса, призы дизайнерам, платежи за дизайн и т.д., все это надо считать. Но у вас еще не было расчета, который бы не окупался. Обращайтесь, мы с удовольствием проведем конкурс с вами, на нашем счету уже 8 успешных конкурсов

(смотрите [konkurs.modus.ua](http://konkurs.modus.ua)). P.S. Кстати, мы готовы рассмотреть и участие мебельщиков в этом конкурсе.

**Ольга Жюра - PR-менеджер компании «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**

## Межкомнатные двери. Прибыльность отрасли

Обычно на цену влияет наличие продуктов заменителей. У дверей непосредственных заменителей нет, поэтому потребители относительно не чувствительны к цене. В ответ на рост цен не переключаются на товары субституты.

Хотя вход в отрасль открыт, барьеров для новичков нет, невозвратные издержки (инвестиции на входе, которые не могут быть покрыты на выходе, например, лицензии) отсутствуют, серьезной угрозы со стороны новых потенциальных участников рынка нет.

Участники отрасли оперируют на рынках двух типов: рынок исходных материалов и рынок конечной продукции. Монополии поставщиков ни по какому виду сырья не наблюдается, поставщики материалов для производителей дверей испытывают недостаток в рыночной власти. Покупатели (дистрибьюторы, потребители и другие производители), также имеют в отрасли весьма ограниченную власть.

Уровень прибыли в отрасли определяет внутриотраслевая конкуренция. Концентрация производителей достаточно высокая, но ценовая конкуренция происходит неявно, и соперничество касается не ценовых характеристик (реклама, ассортимент, сервис и т.д.). Цена пока не является единственным основанием для конкуренции.

В связи с полной или частич-

ной утратой рынка России, Казахстана и Азербайджана, в связи с падением украинского рынка, равновесие между спросом и производственными мощностями нарушилось. Избыточные мощности подталкивают к поиску новых каналов и рынков сбыта. Среди украинских производителей есть уже много примеров удачного сотрудничества с арабскими и африканскими потребителями. Но самый мощный, самый стабильный, самый изысканный, с высокими входными барьерами рынок Западной Европы поддается с трудом. Попыток предпринималось немало, но пока знаю только об успешном опыте компаний Status и Brama. В Европе ценой не продашь, ассортиментом не удивишь. Даже качество дверей Status для Европы, само собой разумеющийся факт.



Ігор Рудольф  
Консультант з управління  
Експерт дверного ринку

Хотя компания нашла интересный путь для входа в европейский рынок, и, насколько я знаю, уже достигла определенных успехов. Практически все производители межкомнатных дверей Украины находятся в хорошее время, в хорошем месте. На первые роли выходят ресурсы и способности фирмы. Именно ресурсы формируют конкурентное преимущество. Именно конкурентное преимущество, а не привлекательность отрасли, является главным источником высокой прибыльности.

Хотя компания нашла интересный путь для входа в европейский рынок, и, насколько я знаю, уже достигла определенных успехов.

Практически все производители межкомнатных дверей Украины находятся в хорошее время, в хорошем месте. На первые роли выходят ресурсы и способности фирмы. Именно ресурсы формируют конкурентное преимущество. Именно конкурентное преимущество, а не привлекательность отрасли, является главным источником высокой прибыльности.



## Тенденции в дверной фурнитуре — продаем бизнес!

Для начала предыстория. Я владелец компании «Модус», — компании, которая продает дверную фурнитуру и только ведущих европейских брендов. Работаем с 1993 года. Как же мы выживаем на продажах дорогого товара, да еще и в наше кризисное время?

1. Хочу отметить несколько базовых факторов, которые дают нам развиваться и расти:
1. Мы не продаем фурнитуру, мы продаем бизнес;
2. 90 % нашего ассортимента — это бренды, которые мы представляем в Украине эксклюзивно (Linea Cali, Convex, Abus, STV и другие);
3. Мы делаем огромную работу, чтобы ваши менеджеры хотели и умели продавать качественный, а соответственно, и дорогой продукт (как двери, так и фурнитуру).

Разберем теперь каждый фактор подробнее.

### Мы продаем бизнес.

Сейчас не простые времена, с каждой продажи двери надо взять максимум. А вы

когда-нибудь задумывались, что замки и ручки могут приносить 30–40% всей прибыли дверного магазина? А знаете, что при продаже недорогих дверей этот процент может быть больше 50%? Хорошо, что все больше компаний начинают считать деньги — именно эти компании

наши лучшие клиенты. Ведь если продавать дешевле и еще дешевле, то едва хватает на аренду. Более того, дешевая фурнитура имеет тенденцию ломаться, и тогда сарафанное радио делает совсем не ту работу, которую нам бы хотелось. Мы предоставляем ком-

плексное решение для магазинов дверей, где вы можете и заработать, и удовлетворить потребность клиента в фурнитуре. В том числе, и недорогой.

Европа давно научилась считать деньги, производя качественную фурнитуру (200 000 циклов эксплуатации) на автоматизированных петлях и добиваясь низкой себестоимости.

## Что вам дает наш эксклюзив?

Мы выдерживаем рекомендованные розничные цены! Мы контролируем демпинг между магазинами! А вы зарабатываете! Конечно, всегда может найтись «самый умный», кто попытается дать скидку больше, но с учетом

того, что мы являемся единственным поставщиком в Украину, мы это быстро регулируем. Просто не допускаем демпинга!

**Итог — вы зарабатываете!**

## Как научить ваших менеджеров продавать дорогое и качественное?

В действительности, это самая сложная задача. При этом мы ее решаем! У нас есть внутренняя академия (отдельные люди, обучающие персонал), плюс еще пара

секретов, решающие эту задачу. Главный наш секрет — это курс по продажам, который может пройти у нас любой ваш менеджер. Курс называется «Богатый продавец», мы приобрели лицензию на этот курс у «Продавай.про» и можем обучать любого менеджера наших клиентов. Кстати, после этого курса гарантировано растут продажи фурнитуры и дверей.

Итого, мы не отрицаем, что продавать дорогое сложно. Мы не говорим, что у людей много денег. Мы не утверждаем, что «Porsche» — это лучшее, что есть на свете. Мы просто продаем вам комплекс, где есть и «Porsche» и надежная «Skoda». Мы даем такие скидки, что вы спокойно продаете и зарабатываете даже на фоне Эпицентра. Мы обучаем ваших менед-

жеров не просто продавать, а решать проблемы ваших клиентов, показывая преимущества, за которые стоит заплатить. Это все и есть «Бизнес на фурнитуре».

А для тех владельцев магазинов, которые хотят особенно глубоко разобраться, как выжать из своего бизнеса максимум, у меня есть тренинг: «Увеличение прибыльности дверного бизнеса», — обращайтесь.

**Евгений Потемкин**  
Владелец компании «Модус»,  
Potyomkin.e@modus.com.ua



# MODUS.UA

## ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ВАШЕГО ДВЕРНОГО БИЗНЕСА

*Надёжный поставщик с 1993 года*



**MODUS.UA**

Офис: г.Киев, ул.Вишняковская, 9-Б (044) 492-91-91  
Шоу-рум: г.Киев, ул.Татарская, 27/4 (044) 507-15-00  
г.Харьков, пр.Московский, 27/1 (067) 324-63-11 / (057) 731-62-09

## Проблемы, которые не дают возможности идти вперед. Как их преодолеть?

На пути к нашим результатам и целям нам пришлось столкнуться с большим количеством проблем и препятствий, которые мы, естественно, уже решили или решаем по сей день. Условно могу разделить их на две группы: внутренние проблемы и внешние.

**Внутренние** прежде всего связаны с персоналом, поскольку мы все знаем, что в любом бизнесе самое трудное — это люди. Для решения максимального количества вопросов, связанных именно с персоналом, нам очень помогла организующая схема предприятия, созданная Роном Хаббардом. Если на предприятии есть зоны, за которые никто **ЛИЧНО** не отвечает, — это именно и есть те места, в которых появляются внутренние проблемы. И пока такие незакрытые места есть — от проблем не избавиться.

Весьма важным вопросом является **премирование** торгового персонала. Первое, что мы сделали, решая этот вопрос в системе премирования коммерческого отдела, — запретили поставщикам прямо по-тихому выплачивать «благодарности» торгующим менеджерам. Мы легализовали механизм премирования менеджеров в Городе Дверей, договорившись с поставщиками о целенаправленном премировании по продажам тех или иных брендов, и сообщили об этом ме-

неджером. Прежде всего это сняло с менеджеров негатив от того, что они «берут откаты», и дало им возможность легально дополнительно зарабатывать, а компания получила хорошие продажи по высокомаржинальным брендам, которые премируются.

Также нами разработана система премирования менеджеров по продажам товаров 3-х категорий (выделенные на ценниках метками зеленого, желтого и красного цветов). Она дала нам возможность продавать в большей степени только те товары, на которые есть хорошая торговая наценка, в которых хорошее качество, своевременные поставки и отсутствие рекламаций (это зеленая категория) и т.п. Всем линейкам товаров всех поставщиков были присвоены такие категории. Менеджеры, работающие с большим количеством товаров в зале, в первую очередь ведут к зеленым меткам.

Также важным является **обучение менеджеров**, мы его регулярно проводим, специально в новом гипермар-



кете оборудуем класс для регулярных обучений, поскольку, открывая точки продаж в новых Метро, следует постоянно учить новый персонал.

Большой ассортимент товара — это проблема с количеством информации для менеджеров. Мы ее решаем, делая выставочные образцы максимально понятными для покупателей, поскольку одним из принципов компании относительно выставочных образцов являются максимально понятные и эстетичные образцы, вызывающие желание их иметь у себя. Кроме того,

Есть **проблема классических выставочных стендов** по гипсокартону или ДСП, поскольку они недолговечные и одноразовые. Мы ее решаем с помощью новых модульных разборных металлических стендов: мобильность, любые размеры, долговечность и т.п.

Что же касается **финансового планирования**, то у нас введены правила финансового планирования в соответствии с разработанной компанией Высоцкий Консалтинг

схемой, например, первыми выплачиваются деньги поставщикам, а зарплата — в последнюю очередь. Также мы придерживаемся принципа, что завтра нельзя потратить больше, чем поступило денег вчера.

Очень важным вопросом, с которым мы также справились, является **диверсификация производителей**: сейчас у нас нет критической зависимости ни от одного из поставщиков, которая сейчас

наблюдается у всех других производителей дверей. Мы «не держим все яйца в одной корзине» и не зависим от амбиций, прихоти или внутренних проблем ни одного из наших поставщиков. Как только оборот по конкретному контрагенту начинает превышать определенный нами максимальный уровень, — мы «уменьшаем обороты» по этому контрагенту, сосредоточив внимание на других товарах.

Наша **основная внешняя проблема** — это, конечно же, работа с нашими поставщиками, т.е.: качество—сроки—недовоз—рекламации.

Это то, с чем мы сталкиваемся ежедневно.

**Для решения этих проблем мы сделали следующее:**

- введены (как уже шла речь выше) категории товаров (зеленая, желтая, красная), которые также зависят от вышеперечисленных факторов;
- создана постоянно действующая комиссия из сотрудников, которые прямо контактируют с поставщиками и клиентами (специалист по рекламациям, ВТК, логист и менеджер сервис-центра). Они раз в три месяца проводят анализ работы поставщи-

ков. Если кто-то попадает в красную зону — прекращаем сотрудничество, и это не решение, навязанное руководством сверху, а решение персонала. В новый магазин красных мы не берем;

- по рекламациям у производителей должны быть отдельные специалисты (не должны региональные представители или директора их решать), а также полностью понятные и прописанные правила приема и работы с рекламациями самого поставщика;
- для решения проблем с рекламацией (переделкой товара) должны быть производственные карманы по времени, чтобы не ждать в очереди полностью весь срок производства.

Кстати, увидел закономерность: поставщики, у которых есть свои розничные магазины, в основном хуже всего реагируют на рекламации, это следует обсуждать. И к тому же они неоднократно были подмечены в демпинге и переманивании клиентов, архитекторов и прорабов.

Нами были сформированы принципы работы с поставщиками, помогающие нам совместно развиваться.

**Вычеслав Дырда**  
Гипермаркет «ГОРОД ДВЕРЕЙ»



## Людмила Богуш-Данд о том, как улучшить результат на работе

### «Приучить фирму и сотрудников планировать время»

Давайте разделим «проблему» планирования времени в офисе на две части. Чтобы приучить фирму, достаточно издать приказ о введении определенных правил. И самой большой сложностью здесь будет процесс разработки тех правил, которые руководство компании намерено ввести. Для начала надо будет в целом согласовать смыслы и идеи о том, что такое корпоративное управление временем. Лично для меня оно заключается в том, чтобы сотрудники рабочее время использовали для работы, чтобы они создавали результаты вовремя и чтобы выполняли заключенные договоренности и данные обещания. А для кого-то управление временем будет

заключаться просто в том, чтобы приходить на работу без опозданий. Хотя я считаю, что это вопрос дисциплины и мотивации, а не управления временем, ведь на самолеты почему-то не опаздывают с такой же регулярностью, с какой попадают в пробки по дороге в офис или к клиенту.

А если речь идет о том, чтобы приучить сотрудников планировать время и задачи, то для этого им надо дать правильные инструменты, которые действительно работают, то есть качественные планировщики. А, во вторых, издать приказ о введении правил корпоративного управления временем. И, в-третьих, показывать им позитивный пример того, как это все выполняют сами руководители. Време-

ни на это потребуется немного. Я помню, как в одной компании владелец-директор после тренинга издал приказ о том, что теперь, когда все прошли обучение, любой сотрудник, который перемещается по территории компании без планировщика в руках, автоматически считается бездельником. И второе, что было сделано, – никто не допускался ни на какую встречу/совещание без планировщика, а за опоздание штрафовали – забыл планировщик, побежал за ним, прибежал и уже оштрафован, потому что опоздал. Как вы думаете, как быстро внедрились? За месяц. И потом за полгода сделали годовой план производства.

### «Быстро на собрание!»

Руководитель обязан один раз в неделю проводить координацию с каждым своим подчиненным по принятию отчета и согласованию недельного плана. Также может понадобиться одна координационная встреча всех сотрудников подразделения. И одно общее мотивационное собрание. Все зависит от того, какой вы руководитель и какое у вас подразделение. Ведь, например, известно, что с продавцами руководитель отдела продаж должен встречаться ежедневно — но и тут характер встречи зависит от положения дел. Если продажи идут — достаточно одной мотивационной и координационной встречи. Если с продажами беда — придется встречаться едва ли не каждый час и «пинать». Но если вы руководитель не отдела продаж и при этом вам приходится постоянно тратить время на подчиненного, то это уже повод кого-то из вас уволить — один из вас не выполняет свои функции.

### «5 правил успешных встреч»

1. Договариваться на точное время.
2. Согласовывать встречи со своим графиком.
3. Закладывать временной зазор между встречами.
4. Осуществлять подтверждение встречи за день и за 1 час.
5. Завершать встречи вовремя, как договаривались.

### «Механизм делегирования существует ТОЛЬКО ОДИН»

Делегированием называется передача задачи сверху вниз один раз, потом она становится уже функциональной задачей работника. Поэтому делегирование позволяет высвободить время руководителя, но оно требует также и подготовки. Чтобы передать задачу, руководитель должен ее сначала сформулировать, лучше на бумаге — тогда он сможет высказать ее таким образом, чтобы подчиненный смог ее понять. Все эти распространенные «пойди туда — не знаю куда, принеси то — не знаю что» делегиро-

ванием не являются и только растрачивают время руководителей. Не умея делегировать, руководители серьезно подставляют свою компанию, во-первых, потому что ограничивают ее потенциал роста, во-вторых, потому что впустую тратят рабочее время и срывают сроки.

Важно то, что делегировать можно только СВОИ задачи и только СВОИМ подчиненным, все остальное (распикивание или спихивание задач по сотрудникам) к делегированию не имеет никакого отношения.

### «Настройтесь на одну волну»

Если говорить о рабочих коммуникациях, то необходимо прописать процессы и всех обучить этим процессам. А если речь идет о способности общаться — то для этого предназначены различные обучения, снимающие психологические барьеры и помогающие научиться правильному общению. Но начинать надо с формализации процессов — проблемы в коммуникации, в первую очередь, касаются нарушения договоренностей и неверной или несвоевременной передачи информации. Очень хорошо помогает в налаживании внутренних коммуникаций планировщик BogushBook, где можно и задачи планировать, и сроки согласовывать, и обещания записывать — свои и чужие. Все под контролем.

### «Бойтесь потерять работника?»

Когда человек работает и производит свой продукт, ему не до походов «налево». Он вообще не в курсе, что где-то есть какие-то другие варианты, потому что он занят. Совет простой — заставьте человека производить результат на своем рабочем месте и платите за этот результат столько, сколько он в действительности стоит на рынке, не меньше, но и не больше.

## Компетентность

Доход компании напрямую зависит от того, насколько сотрудники компетентно выполняют свои функции. Под компетентностью тут мы понимаем – способность сотрудника решать любые задачи на своем рабочем месте и получать ожидаемые результаты в большом количестве. Позвоните в свою компанию и попробуйте разместить у себя заказ. Хорошо, если все получится. Но часто владельцы не делают таких экспериментов, поскольку боятся узнать чистую правду. Как показывает практика, большинство идей из разряда «у нас дорого», «кризис», «нужна другая продуктовая линейка» идут именно от некомпетентных продавцов, которые просто-напросто не умеют продавать именно в этих условиях. В любом случае, у сотрудника, который не может справиться с проблемами в своей работе, есть два варианта действия. Либо найти способ решить проблему, либо «продать» идею руководителю, что решить вопрос нельзя, или придумать «железобетонное оправдание», почему нет результата. Не достигая желаемого результата, как кажется, из-за некомпетентности или безответственности сотрудников, руководитель сам бросается в бой, и решает вопросы быстро и компетентно. Да, конечно, иногда так надо сделать. Но если так продолжается постоянно, многие годы, то вы можете подумать, что надо обучить персонал

### А вот почему топ-менеджмент багато учится

У вас наверняка есть большие цели, которых вы хотите достичь. А большие цели подразумевают большие препятствия на пути к этой цели. Если вы хотите построить завод или заработать большую сумму денег, то у вас возникнет множество проблем и задач, которые надо решить для достижения вашей цели. Некоторые проблемы вы уже успешно решили, некоторые долго не можете решить и

ищете решения. Как раз обучаясь, наверняка вы ищете ответы на ваши вопросы. Не всегда в книгах находите ответы сразу, и вы продолжаете искать ответы до тех пор, пока не найдете. Вы все продолжаете и продолжаете искать. И как только решили одну задачу, вы начинаете тут же искать новые решения для новых задач. И именно поэтому вы такие способные и активные. У вас есть цели, есть большое желание их достичь, есть задачи, которые надо решить, есть некоторая нехватка технологий, методов и ноу-хау для решения проблем, и вы готовы тратить свое время и

ресурсы для поиска решений. Есть большой смысл вас обучать.

Сотрудник, которого послали на обучение за счет компании, обычно сидит и скучает на занятиях. Ждет, когда все закончится, и можно пойти погулять или отдохнуть. И главное, чтобы обучение было веселым, лектор харизматичным. Мы называем это прямо — «сходить в театр за ваш счет и в рабочее время». Развлекись и узнать «что-то новенькое». Понимаете, человек не ищет решений. Ему не нужны изнурительные тренировки, он не собирается действовать!



(или вы уже оставили надежду их обучить) и тут можете попасть в ловушку. А ловушка заключается в том, что вы будете обучать людей, которые не хотят обучаться, хотя и могут говорить о том, что готовы, и им это интересно. Поверьте, это выброшенные деньги и вот почему. Вы наверняка заметили, что владельцы компаний и высший топ-менеджмент обычно много учатся, читают книги, ходят на семинары, а вот персонал не хочет этого делать так активно. Как вы думаете, почему?

## Так что же делать?

Первое, что должен сделать руководитель, так это, чтобы у человека были цели внутри компании, большое желание их достичь и получать хорошие результаты. В действительности, это практически единственное, что должен делать хороший руководитель — делать так, чтобы сотрудники **ХОТЕЛИ** получать множество хороших результатов и **ПОЛУЧАЛИ** их.

Если руководитель не способен делать это и не способен мотивировать сотрудников (создавать желание), то он будет:

- выполнять работу за подчиненных;
- перегружен больше всех и оставаться дольше всех на работе;
- злиться на сотрудников;
- применять метод «кнута и пряника» как единственный инструмент мотивации;
- искать системы, которые заставят сотрудников работать;
- пытаться обучать тех, кто не хочет обучаться;
- искать решения, которые лежат в сфере ответственности подчиненных.

У него будут:

- низкий доход;
- много «головной боли» и проблем;
- задачи, которые, как ему кажется, способен решить только он;
- безынициативные и безответственные сотрудники;
- текучка кадров;
- множество склок и «подковерных игр»;
- хроническая усталость и озлобленность на сотрудников.

Вам надо понять один очень важный момент. Вы как руководитель получаете свои результаты, используя ваших сотрудников. Использовать — получать пользу. Соответственно, ваш единственный и самый главный инструмент, с помощью которого вы достигаете результатов, — это СОТРУДНИКИ. И вам нужны, так же как и для использования любого другого инструмента, определенные знания и навыки для эффективной работы. Нет знаний и навыков, обвиняем инструмент в том, что он «плохо работает». Есть хорошие навыки — умеем пользоваться любым подходящим (а не строго определенным) инструментом, получаем хорошие результаты и удоволь-

ствие от работы. Намного проще обвинять инструмент, чем понять, что я действительно не знаю, как создавать желание сотрудничать (не покупать, а создавать), не знаю, как улаживать несогласия, увольнять проблемных людей, управлять группой, и т.д.

Когда вы способны создавать желание у сотрудника получать большие результаты (обратите внимание, не заставлять, а создавать желание), то на пути к этим результатам у сотрудников будут проблемы. Вот тогда им и надо будет обучение, которое поможет им справиться с этими проблемами. Вот в этот момент и стоит их обучать. Единственный критерий, по которому вы можете точно

определить надо ли сотрудника обучать, — готов ли он платить за это обучение (или делать какой-либо другой вклад). Если не готов платить, его не надо обучать, у него нет проблем и ему не нужны ваши решения. Поэтому не расстраивайтесь и не вините тех сотрудников, которых вы обучили за свой счет, и потом они уволились с вашей компании. Их изначально не надо было обучать, это была только ваша идея и только ваше желание.

Повышайте ваши навыки управления людьми, создавайте сотрудничество, зажигайте людей, получайте большие результаты и обучайте желающих.



## Как поднять продажи в дверном бизнесе

Для того чтобы написать эту статью, я решила сделать анализ работы дверных компаний. В поисковой системе ввела «купить входные двери Киев», выбрала первые 9 компаний, которые мне выдала поисковая система. Не у всех компаний был указан адрес электронной почты, только у 7 из 9. В эти 7 компаний я написала одинаковое сообщение и начала ждать, когда со мной свяжутся.

В результате, со мной связались лишь 5 компаний, 2 мне так до сих пор и не ответили. В течение часа мне ответили только две компании. А остальные в течение суток. Из 9 сайтов только на трех я смогла более-менее разобраться, что к чему. Отсюда можно сделать самый простой вывод: поднять продажи для дверного бизнеса довольно просто — приведите свой сайт в порядок и начните обрабатывать заказы быстро, а не через сутки. Быстрее всех сработала компания, которая называется Studio doors. И менеджер, обработавший

заказ, был действительно очень убедителен в качестве продавца, и если бы я действительно заинтересовалась покупкой входной двери, то я бы у него купила. Как специалист в сфере маркетинга и интернет-продвижения, могу сказать, что самый «продвинутый» для дверной компании — это сайт компании «Дверной Олимп». Там присутствуют все «фишки и тонкости» для продвижения в Интернет. Единственный нюанс — скорость обработки заказа почти сутки. Со мной связались на следующий день. Так что «Дверному Олимпу», чтобы поднять продажи, можно начать с увеличения скорости обработки откликов с сайта.

### Маркетинг и продажи

На сегодняшний день так вы реалии бизнеса, что вы не конкурируете в качестве продукции или в производстве, а в основном все строится на том, насколько известна ваша компания и насколько эффективно построена система продаж. То есть, если у вас очень качественные двери и мощное производство, то это еще ничего не означает. Надо работать над вашим маркетингом и построением сильного отдела продаж. Для стабильного дохода необходимо организовать стабильное, регулярное, непрекращающееся продвижение и важно разработать воронку продаж.

### Воронка продаж

Если мы хотим не просто продать какой-то товар и забыть о клиенте, а стремимся завоевывать внимание многих клиентов и готовы сотрудничать с ними долгосрочно, надо оптимизировать цикл продаж. «Воронка продаж» — удобный и эффективный инструмент моделирования и управления процессом продаж, позволяющий прогнозировать, контролировать и анализировать основные этапы в этом процессе.

Из-за отсутствия организа-

ции продаж могут возникать следующие проблемы:

- невозможность прогнозировать объем продаж;
- зависимость от талантливых и успешных продавцов;
- основные продажи завязаны на владельце бизнеса, процесс не осуществляется без него;
- приходится бороться за каждого клиента, а это не всегда рационально;
- вынужденный ценовой демпинг.

Основная идея «воронки продаж» состоит в том, что весь процесс разбивается на отдельные стадии, что позволяет планировать не толь-

ко конечный результат, но и текущие задачи по привлечению клиентов. Чтобы обеспечить стабильность в продажах, надо взять ответственность за построение отдела маркетинга и отдела продаж. Самое главное, когда вы опишете эту воронку продаж, передайте ответственность за отдел продаж отдельному человеку, пусть он требует соблюдение этих шагов и добивается их регулярного выполнения.

Сейчас на рынке много специалистов и в Интернете много материалов, изучив которые вы сможете создать воронку для своего бизнеса. Пример воронки моей компании, которая у нас была в 2015 году, вы можете посмотреть на рис. 1

### Точки соприкосновения с клиентом

Есть точки контактов с клиентами, точки соприкосновения клиента с вашей компанией. Это может быть сайт, офис, социальная сеть, коммерческое предложение и т.д. Эти точки контакта и формируют всю линию взаимодействия с вашей компанией. В современном бизнесе есть разные идеи, сколько соприкосновений должно быть с клиентом, чтобы продать ему товар. Идеи, что это от 5 до 36 прикосновений. Каждая точка касания может играть как в плюс, так и в минус. В каждой точке касания мы можем либо потерять клиента, либо же создать лояльность и дальше двигать его по нашей воронке. Воронка продаж (или маркетинговая воронка) — это многошаговая система прикосновений, в течение которой создается максимальная ценность для клиента и максимальная прибыль для бизнеса. Каче-

ственно проработанная воронка решает три ключевые задачи в бизнесе:

1. Увеличение количества клиентов в компании;
2. Увеличение среднего чека в бизнесе;
3. Увеличение частоты покупок в компании.

Маркетинговая воронка — это конструктор, состоящий из множества разных, но типовых элементов.

#### Один из основных элементов, это:

- телеалгоритм (или скрипт, скрипт разговора);
- страница (сайт, посадочная страница), на которой клиент читает и изучает компанию и принимает решение оставить заявку или не оставить;
- письма (е-мейл-маркетинг). Это один из ключевых элементов, которые мы вставляем в нашу воронку продаж;
- коммерческое предложение;
- маркетинг-кит;
- продающая презентация;
- директ-мейл;
- отправка флаеров или их раздача;
- отправка партнерского соглашения.

Задача отдела маркетинга — собрать максимально качественный и продающий конструктор, по которому вы будете вести и сопровождать клиента от момента, когда он узнал о компании, и до момента, когда он совершил первую покупку, и потом до момента, когда он купил что-то в следующий раз, когда он стал постоянным (или повторным клиентом).

Любая продажа — это сопровождение клиента с точки А в точку Б, если мы говорим про воронку продаж, в которой мы подогреваем клиента. Когда мы встречаем кли-

ента, он находится в разной степени готовности к покупке. Например, ему нужен товар немедленно или ему надо повариться в нашей воронке. Что такое этот путь из точки А в точку Б — это путь преодоления возражений. Это путь формирования и встраивания правильных убеждений касательно вашего бизнеса, касательно вашего продукта, касательно лично вас, если вы занимаетесь продажей. Одна из основных задач — проработать элементы доверия, преодолеть скептику и возражения нашего клиента. Для этого с самого начала надо понять, какие убеждения мы хотим встроить, какие убеждения должны быть у клиента, чтобы он у нас купил основной продукт. Например, этот продукт безопасный или этот продукт качественный я покупаю у тех людей, которые являются лучшими на рынке, я уверен, что это лучшее предложение, которое я могу найти на рынке.

У клиента может быть множество возражений. И вот с помощью контента и различных элементов нашей воронки вы преодолеваете скептику, создаете доверие клиента через элементы обучения, и тем самым формируете доверие. Вы доводите его до точки Б. По сути, то, что мы делаем в нашей воронке, — это меняем убеждения клиента.

### Как научиться мыслить воронками

Управление воронкой продаж — означает управление показателями, когда мы четко понимаем, как работает наш менеджер по продажам, как работает наш сайт, и замеряем все показатели на каждом из этапов продаж. Есть такое выражение: то, что

мы можем измерить, тем мы можем управлять. Типичная воронка продаж на рынке СНГ выглядит в основном так: есть посетители сайта, они оставляют там заявку, после заявки идет продажа. Но воронка продаж — это многошаговая последовательность создания ценности для клиента и максимальной прибыли для бизнеса. Когда мы понимаем, где у нас есть слабое место в продажах, это означает, что мы знаем, как управлять воронкой. Почему это важно? Управляя воронкой продаж, можно понимать, сколько ты получишь прибыли, что тебя ожидает через месяц. Принимая во внимание эти показатели, есть возможность управления этими моделями.

## Важность доверия в сделке

Доверие — это неотъемлемая часть любой сделки, часть постоянных стабильных продаж. Нет доверия — нет денег. Чтобы создать качественную воронку продаж, надо очень точно понимать, как мы формируем доверие в нашей воронке продаж. Удержать постоянного клиента стоит от 8 до 16 раз дешевле, чем привлечь нового. Поэтому важно думать, как удержать уже существующего клиента.

Только после того, как клиент достаточно подогрет, он оформляет заявку на более дорогостоящий продукт. Методология формирования доверия следующая: прежде чем клиент покупает какой-то дорогостоящий продукт, он, как правило, покупает какой-то недорогой материал, недорогую услугу (к примеру до 50 у.е.). Только после того, как клиент ознакомился с нашим продуктом и с нашими условиями, с нашим сервисом, он переходит к покупке дорогостоящего продукта.

## Типовые воронки продаж

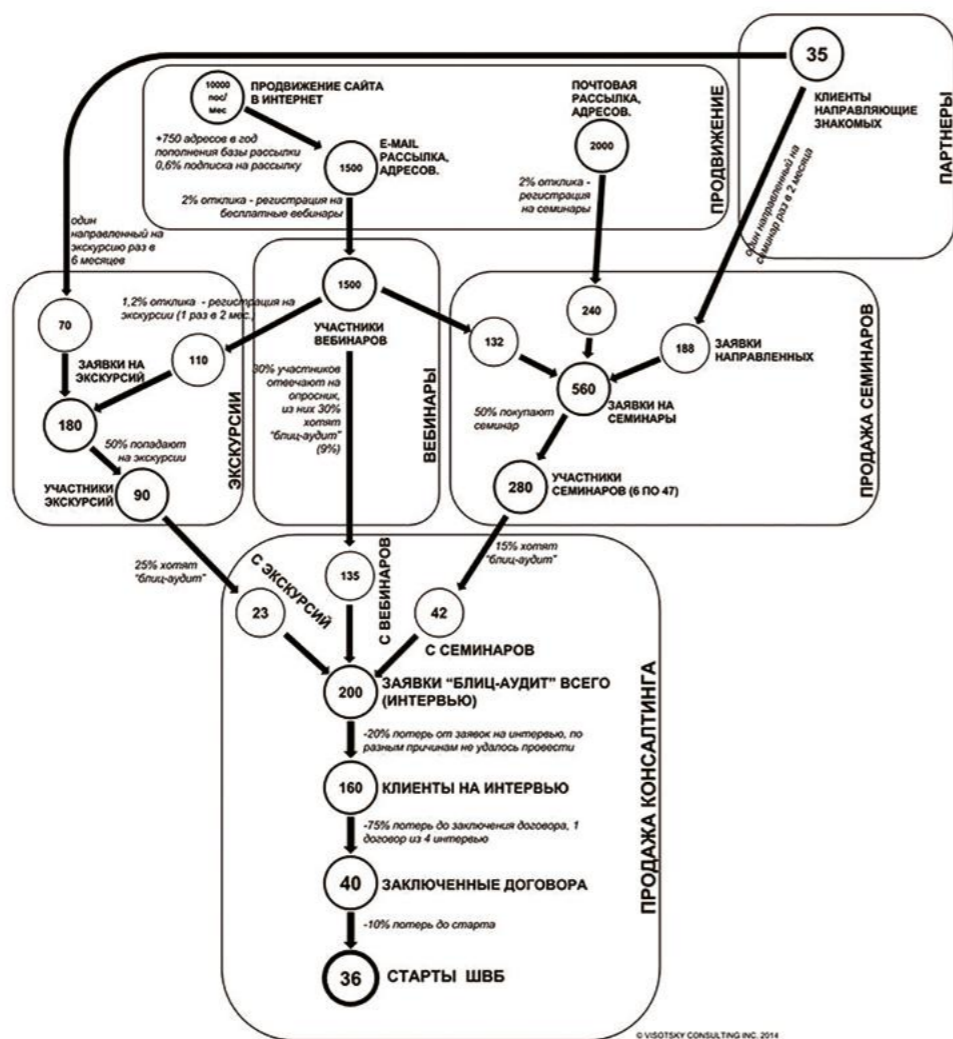
1. Воронка продаж через холодные звонки — это самый простой дедовский способ, как получать клиентов в свой бизнес;
2. Воронка продаж через личные консультации. Это может быть как офлайн, так и онлайн консультации. Тут главная задача выстроить по-

- ток заявок на эти консультации;
3. Воронка продаж через живые мероприятия. Через эти мероприятия можно продавать все, что угодно;
4. «Продажи в лоб» или «трафик в лоб» — это так называемая директ-воронка. Это, когда вы создаете сайт и направляет контекстную рекламу на этот сайт.

Поэтому, если вы хотите поднять продажи, то вам как руководителю дверного бизнеса надо взять ответственность за сферу маркетинга и за сферу продаж и выстроить свою воронку продаж.

Анастасия Мельникова,  
директор по маркетингу и продажам в Управляющей компании Visotsky Consulting

## Воронка дохода «Висоцкий консалтинг»



Лідери Дверного ринку

Мы ориентируемся на тех, кто не стоит на месте!

**Антарес**

(067) 433-07-12, (067) 433-03-58,  
Винницкая область, 21007  
г. Винница, ул. Фрунзе 4, оф. 104  
Antares-dveri@ukr.net

**Фабрика дверей Двери от Евгения Ткаченко**

(095) 230-22-66, (056) 370-40-82,  
(050) 342-82-89  
Днепропетровская область, 01001,  
г. Днепр, ул. М. Грушевского, 45  
v.litvinov71@gmail.com,  
secretdoorsdp@gmail.com

**Фабрика дверей Бронепласт**

(050) 340-32-71, (056) 788-04-38,  
(067) 109-01-22  
Днепропетровская область, 49089,  
г. Днепр, ул. Новостроительная, 56  
info@broneplast.dp.ua

**Фабрика дверей FADO**

(067) 245-55-42, (056) 753-00-72  
Днепропетровская область, 49089,  
г. Днепр, улица Суворова, 14  
fadolina@gmail.com

**Фабрика дверей Эталон**

(050) 064-09-99  
Донецкая область, 83024,  
г. Донецк, ул. Петровского, 138, ТК  
«СОКОЛ», павильоны № 49, 53, 120  
etalon.dn@mail.ru

**Фабрика дверей Бастион**

(050) 751-12-12, (050) 476-48-29  
Донецкая область, 83059,  
г. Донецк, Пр-т Иллича, 92А  
bastiondn@mail.ru

**Фабрика дверей Статус**

(067) 000-00-00  
Житомирская область, 10031,  
г. Житомир, ул. Гранитная, 16 А  
statusdveri@yandex.ru

**Салон-магазин «Мир дверей»**

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

**Фабрика дверей Кедр Люкс**

(050) 484-79-38, (097) 774-61-90  
Запорожская область, 69084,  
г. Запорожье, ул. Цветная, 20  
Kedr.lux@gmail.com

**Фабрика дверей Мегаролis**

(068) 861-70-66, (043) 246-89-37  
Винницкая область, 21036,  
г. Винница, ул. Хмельницкое шоссе,  
82 оф. 510  
megapolis510@ukr.net

**Фабрика дверей АРТ ДОР**

(068) 906-54-78, (068) 906-54-78  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Широкая, 225  
artdor@ukr.net, aminko@i.ua

**Фабрика дверей МД Металлдер**

(056) 796-55-22  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, пр-т Кирова, 102В

**Фабрика дверей Davidos**

(050) 451-96-55, (050) 481-72-00  
Днепропетровская область,  
г. Днепр, а/я 624  
andrey.vdovchenko@davidos.com.ua

**Фабрика дверей ТРОЯ-ДВЕРИ**

(050) 911-00-72  
Донецкая область, 83052,  
г. Донецк, ул. Цусимская, 52  
troya-doors@rambler.ru

**Фабрика дверей Alexdoors**

(067) 920-04-57  
Житомирская область, 10014,  
г. Житомир, ул. Щорса, 63  
director@alexdoors.com

**Фабрика дверей SteKo**

(063) 133-05-33, (093) 840-80-00,  
Житомирская область, 10029,  
г. Житомир, ул. Котовского, 31в  
sila5@inbox.ru

**Фабрика дверей МСМ**

(067) 610-18-77  
Запорожская область, г. Запорожье,  
ул. Феодосійська 5  
sales@m-s-m.ua

**Фабрика дверей Шпон-Сервис**

(097) 280-68-50, (050) 678-59-16  
Запорожская область, 69001,  
г. Запорожье, ул. Победы, 20  
80972806850@mail.ru

**Фабрика Империя дерева**

(096) 555-79-55  
Винницкая область, 21037, г. Винница,  
ул. Константина Василенко 9,  
ТЦ «Атом»  
vipartwood@gmail.com

**Фабрика Винтера**

(056) 785-08-50  
Днепропетровская область, 49021,  
г. Днепр, ул. Столбовая, 36Б  
irina.okna@mail.ru

**Фабрика дверей Wakewood**

(099) 757-86-76, (067) 628-11-29  
Днепропетровская область, 49006,  
г. Днепр, ул. Философская, 84а  
wakewoodlogist@i.ua,  
info.wakewood@i.ua,  
wakewood.dp@i.ua

**Фабрика дверей ПТ**

(050) 875-75-87, (050) 386-33-12  
Донецкая область, 86146,  
г. Макеевка, ул. Чижевского 1  
t\_t\_t@front.ru

**Донецкий Тарный Завод ТОВ**

(062) 306-22-22  
Донецкая область, 83058,  
г. Донецк, ул. Бессарабская, 19  
info@interwood.ua,  
elena.tarasova@interwood.ua

**Фабрика дверей Milano**

(093) 315-01-63, (067) 305-52-65  
Житомирская область, 10008,  
г. Хмельницкий, ул. Шевченка, 41  
office@milano.km.ua

**Фабрика дверей Фрезер**

(3131) 2-25-77  
Закарпатская область, 89600,  
г. Мукачево, ул. Мира, 10/13  
info@frezer.in.ua

**Фабрика дверей «Форт-нокс»**

(067) 632-27-19, (061) 224-54-81  
Запорожская область, 69001,  
г. Запорожье, ул. Победы, 48  
Kedr.lux@gmail.com

**Фабрика дверей Вист-Запорожье**

(061) 213-31-73, (061) 213-48-76  
Запорожская область, 69035,  
г. Запорожье, ул. Рекордная, 33А  
natalya.guzir@vist.zp.ua



**LIOM**  
Украинская Торговая Группа

**AR DUAL**

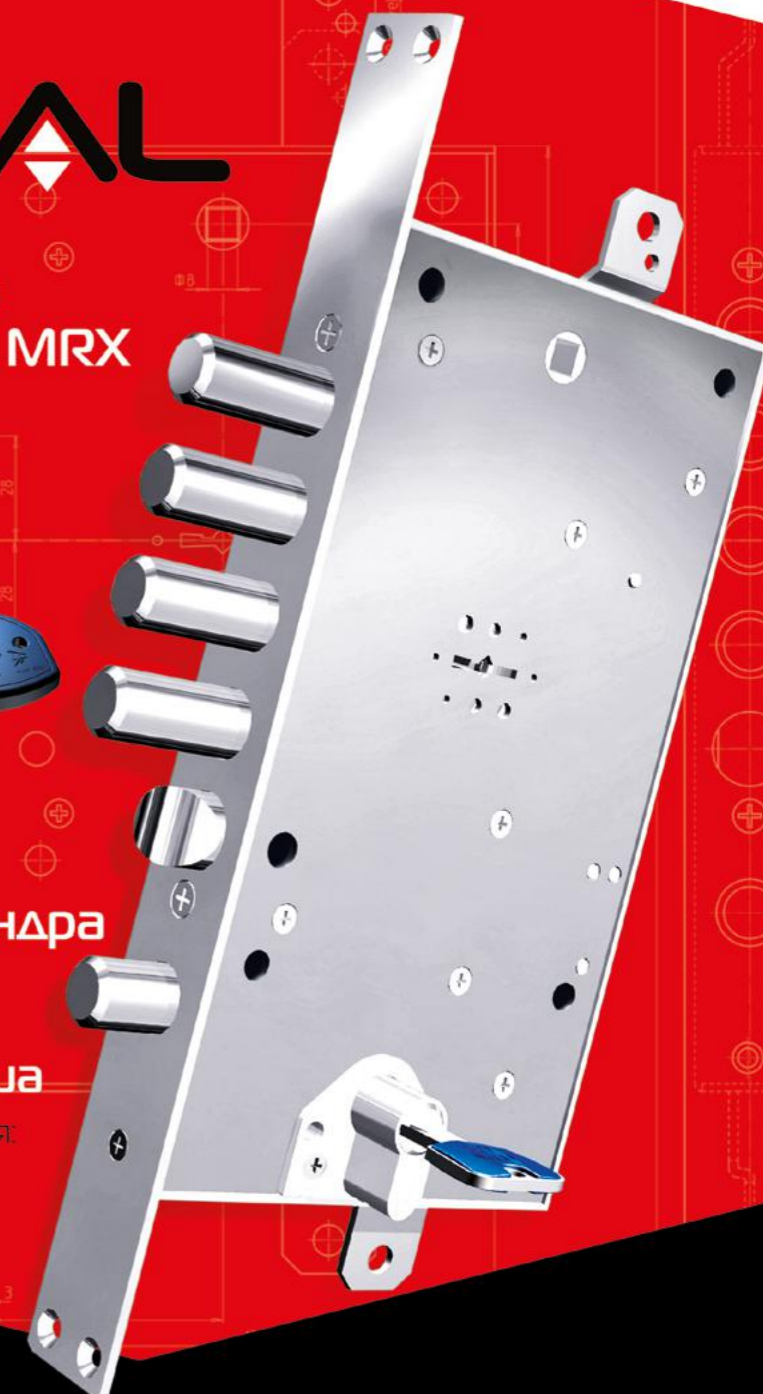
Уникальная защита  
сувальдного ключа MRX



Система BLOCK  
для защиты замка  
при переломе цилиндра



Заходи:  
[liom.com.ua](http://liom.com.ua)  
Присоединяйся:  
[liomUTG](https://www.facebook.com/liomUTG)



**БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕМИУМ-КЛАССА**

УКРАИНСКАЯ ТОРГОВАЯ ГРУППА ЛИОМ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГРУППЫ DOM SECURITY В УКРАИНЕ

**Gold Line Style**

[www.goldlinestyle.com](http://www.goldlinestyle.com)

Производим межкомнатные двери и мебель  
из массива различных пород древесины.

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

**Фабрика дверей  
Олександровские двери**  
(067) 167-98-88  
Запорожская область, 69037,  
г. Запорожье, ул. Южноукраинская, 2  
vikondazpua@gmail.com

**Фабрика дверей Гранд**  
(050) 109-99-88, (067) 344-66-08  
Ивано-Франковская область 76026,  
г. Ивано-Франковск, ул. Гетьмана  
Мазепы, 160а  
if\_grand@mail.ru

**Фабрика дверей АХИОМА**  
(098) 458-06-32, (050) 575-54-70  
Киевская область, 08600,  
Васильковский р-н, с. Борисов,  
ул. Ставковая, 4  
vz\_ua@i.ua

**Фабрика дверей Arbo**  
(044) 238-24-74  
Киевская область, 04136,  
г. Киев, ул. Маршала Гречка, 1/9  
info@arbo.com.ua

**Фабрика мебели и дверей Rodos**  
(044) 500-33-76; (098) 313-48-45  
Киевская область  
г. Киев, Окружная дорога, 110, ТЦ  
«Аракс», 1-й этаж  
rodosdveri@gmail.com

**Фабрика дверей БАСТИОН-БЦ**  
(067) 217-29-49  
Киевская область, 09104  
г. Белая Церковь, ул. Гаек 4-Б  
salon@bastion-bc.ua

**Деревообрабатывающий комбинат 7**  
(044) 412-76-67, (044) 412-02-33  
Киевская область, 04209,  
г. Киев, ул. Богатырская, 9  
office@sevendok.com

**Фабрика дверей Легион**  
(096) 735-34-41, (097) 0000000  
Киевская область, 04050,  
г. Киев, ул. Билорусская, 10/18 оф. 48  
legion700@gmail.com

**Фабрика Нова Де Луччи**  
(095) 380-43-02, (067) 236-72-72  
Киевская область, ул. Булаховского  
2/1, павильон №4, ул. Петропавлов-  
ская 4Е, Петропавловская Борща-  
говка, ТЦ «Диамант»  
snab.nova@gmail.com

**Фабрика мебели и дверей Лето**  
(063) 334-04-98, (093) 571-04-74  
Запорожская область, 69032,  
г. Запорожье, шоссе Южное, 48  
letodveri@gmail.com

**Фабрика Первый Оконный завод ИФ**  
(034) 277-73-71, (050) 373-77-70  
Ивано-Франковская область, 76000,  
г. Ивано-Франковск,  
ул. Бельведерская, 8  
mariana.semenchuk@pvz.if.ua,  
iser72@mail.ru

**Фабрика дверей TM STEELGUARD  
(Кам-Трейд)**  
380 (44) 501-87-26  
Киевская область, 02100,  
г. Киев, ул. Строителей, 30  
order@cam.ua

**Фабрика дверей Бастион**  
(066) 288-50-38, (068) 968-32-32  
Киевская область, 09117,  
г. Белая Церковь, бул. Олександрин-  
евский, 107  
salon@bastion-bc.ua

**Фабрика дверей Деко Люкс**  
(044) 427-10-45, (044) 427-10-46,  
(067) 402-10-07  
Киевская область  
г. Киев, ул. Стеценка, 1-А  
dekool@ukr.net

**Фабрика дверей Центр Сотис**  
(044) 206-33-82  
Киевская область, 03680,  
г. Киев, ул. Радищева, 3, офис Б-203  
office@sotis.com.ua

**Фабрика дверей Монолит**  
(044) 223-15-03  
Киевская область, 02040,  
г. Киев, ул. Вискозная, 3б  
info@vzlom.kiev.ua

**Фабрика Двери Украины**  
(098) 566-71-23  
Киевская область, 09100,  
г. Белая Церковь, ул. Фастовская 23  
dveriukraine.ap@ukr.net

**Фабрика дверей WoodTechnic**  
(067) 340-30-19  
Львовская область, 79069,  
г. Львов, ул. Шевченка, 313  
woodtechnic@ukr.net

**Магазин ДвериПан**  
(067) 709-15-53, (093) 218-62-72  
Запорожская область, 69057,  
г. Запорожье, ул. Яценко 1  
palt173@mail.ru

**ООО «Декор»**  
(050) 670-58-45  
Ивано-Франковская область, 78302,  
с. Хутор-Будилово, ул. Баронская, 1  
корп.  
dekor\_sn@mail.ru

**Фабрика дверей  
Мастерская Кассоне**  
(044) 599-23-93  
Киевская область, 02090,  
г. Киев, ул. Алма-Атинская, 8  
info@maisternia-kassone.ua

**Фабрика дверей Двери Украина**  
(097) 353-81-10, +38(098) 566-71-23  
Киевская область, 09100,  
г. Белая Церковь, ул. Фастовская, 23  
dveriukraine@ukr.net

**Фабрика дверей Gold line style**  
(050) 163-40-56, (093) 480-53-29  
Киевская область, 04080,  
г. Киев, ул. Викентич Хвойки, 10  
info@goldlinestyle.com

**Фабрика дверей Астек**  
(050) 254-36-36, (067) 321-56-59  
Киевская область, 03022,  
г. Киев, ул. Кайсарова, 1  
sale11@astek.ua

**АГТ Плюс**  
(096) 903-43-00  
Киевская область, 02081,  
г. Киев, ул. Сортировочная, 2, оф. 8  
sales@agtplus.ua, export@agtplus.ua

**Фабрика дверей Настоящий ма-  
стер**  
(067) 801-89-23  
Киевская область, 09117,  
г. Белая Церковь, ул. Гагарина, 11  
S80master@gmail.com

**Фабрика дверей Брама**  
(032) 244-73-30, (050) 370-25-70  
Львовская область, 81085,  
с. Рясное-Русское, ул. Свободы, 25,  
office@brama.ua

**Хвоя-Будсервис**  
(032) 294-50-55, (067) 307-54-38  
Львовская область, 79056,  
г. Львов, ул. Кукурузная, 4  
hvoyalviv@bigmir.net

**Фабрика дверей PERFECT**  
(095) 228-28-74  
Львовская область, 79035,  
г. Львов, ул. Зеленая, 149б  
o.sirman@gk.te.ua

**Фабрика дверей Мастерская уюта**  
(051) 223-00-78  
Николаевская область, 54024,  
г. Николаев, ул. 6-я Продольная, 12В  
masternia.com@ukr.net

**Фабрика дверей Берез**  
(067) 480-74-81, (048) 795-57-00  
Одесская область, 67300,  
г. Березовка, ул. Пристанционная, 11  
dveri\_berez@ukr.net

**Фабрика дверей КвантПром**  
(053) 261-63-82; (067) 535-17-15,  
(050) 304-63-30;  
Полтавская область, 36014,  
г. Полтава, пер. Спортивный, 4Б  
sbytkvantprom@gmail.com

**ФОП Мельник Виктор Васильевич  
(WM)**  
(067) 354-10-75  
Ровенская область, 33000,  
г. Ровно, ул. Киевская, 92А  
430075@gmail.com

**Завод деревянных конструкций  
RoyalWin**  
(067) 777-76-69  
Ровенская область, 33022,  
г. Ровно, ул. Черняка, 41, оф. 1  
royalwinoffice@gmail.com

**WoodProfile(ВОСТОЧНО-УКРАИН-  
СКАЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ  
КОМПАНИЯ)**  
(050) 325-72-02, (054) 463-19-70  
Сумская область, 42701,  
г. Охтырка, ул. Киевская, 72А  
info@woodprofile.ua

**Столярная фабрика ЧП «Виктор и Я»**  
(067) 208-07-48, (0352) 40-03-35  
Тернопольская область, 46003,  
г. Тернополь, ул. Соломии Крушель-  
ницкой, 35  
stolyarna.fabrika@gmail.com

**Львовские двери, окна, мебель**  
(068) 614-63-80  
Львовская область,  
г. Львов, ул. Зеленая, 51  
lesh.nataliya@mail.ru

**Фабрика дверей Галтинко**  
(067) 252-86-73, (067) 700-76-37,  
(032) 291-76-44  
Львовская область, 79037,  
г. Львов, ул. Чигиринская, 42  
galtinko@ukr.net

**Фабрика дверей ТЕД-МАСТЕР**  
(050) 208-15-29, (067) 669-73-94  
Николаевская область, 54046,  
г. Николаев, ул. Целиндбная, 17/3  
TED-MASTER@MAIL.RU,  
TED-MASTER@UKR.NET

**Фабрика дверей Страж**  
0-800-500-905, +38(048)-787-81-81  
Одесская область, 65007,  
г. Одесса, ул. Малая Арнаутская, 32  
dveristraj@gmail.com

**Фабрика дверей Сталь-М**  
(096) 630-69-80, (050) 905-32-32  
Ровенская область, 33024,  
г. Ровно, ул. Соборная, 370-Д  
vzbut@stal-m.ua, vzbut@ukr.net

**Фабрика дверей Столярный цех на  
Приусадебной**  
(067) 363-20-60, (050) 375-52-77  
Ровенская область, 33001,  
г. Ровно, ул. Приусадебная, 5  
stolar.com.ua@gmail.com

**Фабрика дверей АКСБУД**  
(067) 762-88-88, (0362) 46-09-46  
Ровенская область, 33027,  
г. Ровно, ул. Данила Галицкого, 19,  
оф. 510, 512  
aks@rivne.com

**Фабрика дверей Княжие двери и  
мебель**  
(035) 252-46-04, (097) 504-56-82  
Тернопольская область, 46008,  
г. Тернополь, ул. Медовая, 18  
bila58@mail.ru

**Столярный Дом Тернополь**  
(067) 353-25-53, (097) 624-62-36  
Тернопольская область, 46010,  
г. Тернополь, ул. Энергетическая, 5  
stolar.dim@gmail.com

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

**Гарант Плюс**  
(067) 770-73-45, (0512) 44-49-99  
Николаевская область, 54028,  
г. Николаев, ул. Новозаводская, 24Д  
galant\_plus@inbox.ru

**Фабрика дверей Домберг**  
(048) 784-01-96, (067) 484-78-91  
Одесская область, 65110,  
г. Одесса, ул. Раскидайловская,  
69/71  
sales@domberg.ua

**Фабрика дверей InWood**  
(0532) 616-004, (050) 341-77-62  
Полтавская область,  
г. Полтава, пер. Спортивный, 4Б  
sales@inwood.com.ua

**Фабрика УКРАИНСКАЯ ДЕРЕВОО-  
БРАБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ**  
38(067) 3 633 584, 38(036) 57 24 703  
Ровенская область, 35001,  
г. Костополь, ул. Степанская, 13  
oksanaydk@ukr.net

**Фабрика дверей Кованые изделия**  
(098) 306-60-05, (066) 451-01-59  
Ровенская область, 33001,  
г. Ровно, ул. Чернышова, 9  
korolchuk-83@mail.ru

**Сумская фабрика столярных из-  
делий**  
(099) 720-46-59  
Сумская область, 40000,  
г. Сумы, ул. Перекопская, 13  
sfsi.okna@gmail.com

**Фабрика дверей Агата-Буд**  
(067) 350-95-05  
Тернопольская область, 46000,  
г. Тернополь, проспект Степана  
Бандеры, 33  
office@agatabud.com.ua

**Меблева фабрика Акант**  
(050) 339-54-39, (067) 352-30-75  
Тернопольская область, 46023,  
г. Тернополь, проспект Злуки, 53  
info@akant.te.ua



Авторизованный сервисный центр Cisa в Украине  
Врезные броненакладки AZF, Италия

тел. +38 (044) 501- 41-76, +38 (098) 03-888- 02, +38 (067) 999-90- 56  
г. Киев, ул. Кирилловская 62 В (Фрунзе 62В)

**Фабрика окон и дверей Панорама**  
(067) 351-44-63  
Тернопольская область, 46400,  
г. Тернополь, ул.Объездная, 12  
panorama-office@ukr.net

**Фабрика дверей Коммунар**  
(097) 700-01-02  
Харьковская область, 61168,  
г. Харьков, ул. Героев Труда, 14,  
zavsklad@kommunar.ua,  
snab@kommunar.ua

**Фабрика WoodOK (Восточноукр. деревообрабатывающий комбинат)**  
(098) 399-00-11  
Харьковская область, 61093,  
г. Харьков, ул. Искринская, 37А  
woodok.doors@gmail.com

**Фабрика дверей Дорум**  
(057) 757-32-10, (099)030-06-94  
Харьковская область, 61003,  
г. Харьков, ул. Короленка, 25,  
info@dorum.com.ua,  
adarmdf@yandex.ru

**Фабрика дверей Новый Свет**  
(050)315-64-10, (055)447-21-90,  
(055)497-11-12  
Херсонская область, 74900,  
г. Новая Каховка,  
ул. Парижской Коммуны, 2Д  
market@novyj-mir.ua

**Фабрика дверей Аплот**  
(066)533-84-29  
Черновицкая область, 58008,  
сел. Великий Кучурив, ул. Главная,  
24-П  
info@vknastyle.com.ua

**Фабрика дверей Екатеринославская дверная артель**  
80 (56) 373-73-99  
info@dnepr-doors.com.ua

**Фабрика Дверей ПАПА КАРЛО**  
(067) 575 18 08  
Харьковская область, 61145,  
г. Харьков, ул. Новгородская, 14  
papacarlomail@gmail.com

**Фабрика дверей Пионер**  
(057) 715-69-19  
Харьковская область, 61013,  
г. Харьков, ул. Шевченко,6  
sales\_pioner@mail.ru

**Фабрика дверей PROFESSIONAL-M**  
(057) 758-24-86 , (067) 900-40-56  
Харьковская область, 61099,  
г. Харьков, просп. Московский, 257  
profmdoors@mail.ru

**Фабрика дверей Омис**  
(057)751-37-36, (095)076-61-98  
Харьковская область, 61105,  
г. Харьков, ул. Киргизская,19  
sales@omis.com.ua

**Фабрика дверей Берислав**  
(050) 781-87-58  
Херсонская область, 74300,  
г. Берислав, ул. Комарова , 15  
berislav@meta.ua

**Фабрика Абвер**  
(067) 538-31-10  
Черниговская область,14020,  
г. Чернигов, ул. Шевченка, 4.  
Abwehr-ihor@mail.ru

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

**Фабрика дверей Броненосец**  
(063) 570-24-44, (095) 737-33-55  
Харьковская область, 61145,  
г. Харьков, ул. Новгородская, 14  
bronenosec@list.ru

**Фабрика дверей Лана**  
(050) 641-64-90 , (067) 571-41-30  
Харьковская область, 61052,  
г. Харьков, ул. Червоножовтнева, 7А  
lana1@ukr.net

**Фабрика Окно от завода Мтермо**  
(057) 702-63-34  
Харьковская область, 61166,  
г. Харьков, просп. Ленина, 38,  
офіс 511  
info@mtermo-kharkov.com.ua

**Фабрика дверей Новый Стиль**  
38 (0552) 33 63 41 38 (0552) 33 50 30  
г. Херсон, 73034, ул. Кольцевая 57  
west@nsdoors.net

**Фабрика дверей Двери от Гаджука**  
(098) 429-34-69, (067) 381-39-67  
Хмельницкая область, 32300,  
г. Каменец-Подольский,  
пер. Северный, 5  
office@dveri.km.ua,  
mebel@dveri.km.ua

**Фабрика дверей ТермоПлюс**  
(095) 203-00-23  
Черновицкая обл, 58009,  
г.Черновцы, ул. Чкалова ,21-Б  
termoplus.ua@gmail.com

**Салон Двери Полесья**  
(067) 410 45 10 21001,  
Винницкая область,  
г. Винница, ул. Некрасова, 65  
vn@mmf.net.ua

**Магазин Дверна Хата**  
(093)454-03-13, (098)462-02-52  
Винницкая область, 21001,  
г. Винница, ул. Шмидта,28  
dvernahata@gmail.com

**Фабрика Империя дерева**  
(096) 555-79-55  
Винницкая область, 21037,  
м. Винница, вул. Константина Васи-  
ленка 9, ТЦ «Атом»  
dverisexclusive@gmail.com

**Магазин «Справжні двері»**  
(099) 434-56-57, (098) 796-51-18  
Волынская область, 43000,  
г. Луцк, пр. Карпенка-Карого, 15-А,  
ТЦ «Европа»  
helicon.lutsk@gmail.com

**Салон-магазин Вексис**  
(097)146-59-74, (095) 483-12-68  
Волынская область, 43018,  
г. Луцк, ул. Львовская, 63г  
vitapyatachuk@yandex.uaф

**ТК РОЗА**  
(050) 451-13-54, (067) 720 -23-43  
Днепропетровская область, 51200,  
г. Новомосковск,ул. Шевченко, 6  
troyanda\_novy@mail.ru

**Салон-магазин Днепролок**  
(067) 632-03-01, (056) 231-87-70  
Днепропетровская область, 49040,  
г. Днепр, ул. Паникахи, 15, (ТЦ «Гер-  
ра»)  
info@lock.dp.ua

**Магазин ДОВІРА**  
(068) 850-12-82  
Днепропетровская область, 50002,  
г. Криво Рог, пр-т. Мира, 2А,  
bestdveri@mail.ua

**Прокс, фірмовий салон дверей**  
(067) 541-58-20  
Днепропетровская область, 49054,  
г. Днепр, ул. Новосельная,15А  
dverdpu@ua.fm

**Салон дверей Фарес**  
(043) 250-55-92, (067) 390-94-50  
Винницкая область, 21021,  
г. Винница, ул. 600-летия, 17

**Магазин Эко стиль**  
(096)938-96-28  
Винницкая область, 21009,  
г. Винница, ул. Киевская, 16  
olegkostiuk@ukr.net

**Двери Эксклюзив**  
(063) 255-18-88, (067) 115-57-77  
Винницкая область, 21037,  
м. Винница, вул. Зодчих, 18.  
dverisexclusive@gmail.com

**Интернет магазин «Метр на Метр»**  
(033)278-93-00, (033)278-46-77  
Волынская область, 43005  
г. Луцк, пр. Победы, 24  
metrnametr@ukr.net

**Евротек**  
(033)277-97-00  
Волынская область, 43020,  
г. Луцк, ул. Нила Хасевича, 6  
evrodek.info@gmail.com

**Салон Дверний центр**  
(067) 635-41-55  
Днепропетровская область, 49069,  
г. Днепр, ул. Карла Либкнехта, 55  
dvernoj\_centr@mail.ru

**DoorHan**  
(056) 790-56-86  
Днепропетровская область, 49101,  
г. Днепр, ул.Руденка ,77  
dnepropetrovs@doorhan.net

**Салон-магазин Інтеріо**  
(067) 748-34-43, (067) 611-41-10  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Карла Либкнехта , 9

**Porta, фірмовий магазин**  
(066) 101-91-19  
Днепропетровская область, 49054,  
г. Днепр, ул. Новосельная,15А  
porta.rivne@gmail.com

**Двери комфорта**  
(097) 239-41-07, (043) 252-21-19  
Винницкая область, 21000,  
г. Винница, ул.Островского,29  
kngvin@ukr.net

**Салон-магазин Двери Антоник**  
(067)264-31-52  
Винницкая область, 21027,  
г. Винница, ул. 600-летия, 66А  
torg@antonik.com.ua ,  
luda@antonik.com.ua

**Салон ПанДор**  
(050) 438-68-86, (050) 674-56-14  
Волынская область, 43000,  
г. Луцк, ул. Задворецкая, 1а  
pandoor@ukr.net

**Салон-магазин ЭкоТренда**  
(098)215-85-27, (066)474-30-61  
Волынская область, 43010,  
г. Луцк, проспект Воли, 54  
vitapyatachuk@yandex.ru

**Салон Хата Ламинату**  
(033)278-98-80, (050)998-88-32  
Волынская область, 43026,  
г. Луцк, пр. Соборности, 38  
dverilutsk@ukr.net

**ТРИО ДВЕРИ**  
(056) 790-48-13 , (067) 562-00-75  
Днепропетровская область, 49101,  
г. Днепр, пр. Кирова, 59  
dnep@triodveri.com,  
triodp@triodveri.com

**Салон-магазин Окна, двери MASTER**  
(050) 130-80-02  
Днепропетровская область, 49130,  
г. Днепр, шоссе Донецкое, 122К  
dveri-mayster@yandex.ru

**Салон-магазин Леонардо**  
(056) 790-01-60, (056) 790-01-61  
Днепропетровская область, 49054,  
г. Днепр, проспект Кирова, 48А  
leonardo@gt.com.ua

**Салон АБВЕHR**  
(096) 842-37-70 , (068) 040-20-02  
Днепропетровская область, 50086,  
г. Кривой Рог, ул.Героїв АТО, 50  
(ул.Димитрова, 50)  
abwehr\_abwehr@mail.ru



valcomp.com.ua

Изготовлено в Европе



Бытовые и промышленные раздвижные системы

**Двери оптом**

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

**ПолимерСервис, фурнітура**

(056) 790 88 81  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Чкалова, 28  
polyserv@polyserv.com.ua

**Магазин Проект**

(093)181-39-07, (050) 368-24-36  
Донецкая область, 83001,  
г. Донецк, ул. Артема, 11  
jimmyproof@gmail.com

**Магазин Двери Полесья**

(093) 333-96-43  
Житомирская область, 10024,  
г. Житомир, ул. Витрука, 9  
zf@dveripoliese.com.ua

**Салон дверей Триэль**

(050)519-68-19  
Закарпатская область, 88005,  
г. Ужгород, пл. Кирила и Мефодия,  
4  
trieldoor@gmail.com

**Салон дверей VERTO**   
тел: (0563) 20-93-80  
факс: (0563) 20-93-85  
Запорожская область, 69001,  
г. Запорожье, ул. Победы, 19  
сайт: www.verto-doors.com  
e-mail: info@verto-doors.com

**Салон 100 дверей**

(067) 613-19-27  
Запорожская область, 72309,  
г. Мелитополь, пр. Богдана Хмель-  
ницкого, 66А  
dekor-prestige@mail.ru

**Интерьер-салон WITEX**

(061) 701-72-24  
Запорожская область, 69005,  
г. Запорожье, ул. Лермонтова, 23  
salon1@pidloga.zp.ua

**Салон-магазин Ярмарка дверей**

(061) 224-93-62  
Запорожская область, 69076,  
г. Запорожье, проспект Ювелейний,  
29  
yarmarka.dwerei@yandex.ru

**Rama**

(056)789-42-59, (056)789-75-92  
Днепропетровская область, 49125,  
г. Днепр, ул. Героев Отчужденной  
Войны, 11

**Салон дверей**

**Двери на Плеханова, 7**  
(056)234-69-06, (067)985-99-31  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Князя Владимира Вели-  
кого, 7  
Plehanova7@ukr.net

**Салон-магазин Арбат**

(062) 933-61-54, (062) 941-18-95  
Донецкая область, 87515,  
г. Мариуполь, ул. Варганова, 1  
Slavov2004@mail.ru

**Магазин Антураж**

(067) 591-87-60, (063) 401-71-80  
Житомирская область, 10029,  
г. Житомир, ул. Покровская, 18  
(ранее ул. Щорса)  
zt.in@yandex.ru

**Салон-магазин Наши Двери**

(068) 815-54-08, (095) 072-93-41  
Закарпатская область, 88018,  
г. Ужгород, ул. Толстого, 44  
nashidveri.uzh@gmail.com

**Салон дверей Мербау**

(061) 224-95-15, (067) 140-05-70  
Запорожская область, 69114,  
г. Запорожье, пер. Юбилейный, 22  
(Хортицкой ЖЛМ)  
merbau1@ukr.net

**Салон-магазин «Vish»**

(061) 213-33-63, (061) 213-13-72  
Запорожская область, 69001,  
г. Запорожье, ул. Победы, д. 48  
info@vist.zp.ua

**Салон Sklo+Glas**

(061) 234-60-96, (061) 217-52-57  
Запорожская область, 69005,  
г. Запорожье, ул. Яценко, 6  
k.pashkova@sklo-plus-glas.com

**Салон дверей Safe Home**

(061) 223-66-22  
Запорожская область, 69093,  
г. Запорожье, вул.Руставі, 1Г  
doors@lider.com.ua

**Ярмарка дверей**

(067)636-56-99  
Днепропетровская область, 49100,  
г. Днепр, пр. Героев, 3  
yakunina-svetlan@ukr.net

**Маркет SWD**

(095) 534- 77- 87, (067) 303- 19- 96,  
(0566) 65 -12- 90  
Днепропетровская область, 53200,  
г. Никополь, ул. Усова, 42  
nikmodern@ukr.net

**Фабрика дверей Alexdoors**

(067) 920-04-57  
Житомирская область, 10014,  
г. Житомир, ул. Щорса, 63  
director@alexdoors.com

**Салон дверей Аплот**

(050) 950-40-77  
Закарпатская область, 88000,  
г. Ужгород, пл. Шандора Петефи, 31  
domis-uzh@ukr.net

**Салон Дверей Тук Тук**

(050) 432-37-49 , (031)313-84-31  
Закарпатская область, 89600,  
г. Мукачево, ул. Стуса, 6  
tuk-tukdveri@yandex.ru

**Салон-магазин Аквамаркет**

(061) 537-77-08  
Запорожская область, 71107,  
г. Бердянск, Мелитопольское шос-  
се, 89Д  
akvamarke\_t@mail.ru

**Магазин Варта**

(061) 228-30-79, (067) 618-85-83  
Запорожская область, 69002,  
г. Запорожье, проспект Ленина  
(Соборный), 51  
salon-varata@mail.ru

**Салон дверей Прокс**

(061) 220-54-02 , (067) 541-88-02  
Запорожская область, 69035,  
г. Запорожье, ул. Победы, 65  
proks\_modern@i.ua

**Салон Сейфи и Двери**

(061) 224-03-43, (061) 701-50-49  
Запорожская область, 69001,  
г. Запорожье, вул. 12апеля, 5  
metalmeb2005@ukr.net

**Салон House**

(096) 680-73-24, (061) 701-72-24,  
(066) 501-68-08  
Запорожская область, 690056  
г. Запорожье, ул. Лермонтова, 23  
house.market@ukr.net

**СЕВИ-ТРЕЙД**

(097) 724-02-02, (066) 539-94-97  
Запорожская область, 690846,  
г. Запорожье, ул. Кузнецова 34  
sevi-dnegr@mail.ru

**Салон-магазин Элим**

(050) 734 -66 -31  
Ивано-Франковская область, 76007,  
г. Ивано-Франковск, ул. Вовчинец-  
кая, 124/2  
elim1.if@gmail.com

**Very Dveri**

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

**Салон-магазин Все двери**

(044) 332-77-91  
Киевская область, 03039,  
г. Киев, пр-т. Валерия Лобановсько-  
го (Червонозоряний), 119  
info@vsedveri.com.ua

**Фирменный салон**

**Двери Rodos**  
(044) 500-33-76,  
(098) 313-48-45  
Киевская область  
г. Киев, Кольцевая дорога,  
110, ТЦ «Аракс», 1-й этаж

**Салон дверей АРІО-Глыбочицкая**

(044) 222-61-16, (044) 332-44-02  
Киевская область, 04050,  
г. Киев, ул. Глыбочицкая, 72  
info@aprio.com.ua

**Салон-магазин Дверний Олімп**

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

**ООО «РУСТ»**

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

**Салон Паритет**

(097) 872-13-72  
Запорожская область, 69006,  
г. Запорожье, ул. Трегубенко 11  
paritet.zp@gmail.com

**Салон-магазин Евробалкон**

(050) 238-29-37, (067) 109-63-09  
Ивано-Франковская область, 76006,  
г. Ивано-Франковск, ул. Вовчинец-  
кая, 198  
eurobalkon@i.ua

**Гипермаркет Дверей**

(066) 806 -51 -68 , (067) 580- 05 -38  
Ивано-Франківська область,  
г. Ивано-Франковск, 76018,  
ул. Василянок, 22  
fermooleg@mail.ru

**Салон Супермаркет дверей**

(093)111-44-77  
Киевская область, 08300,  
г. Борисполь, ул. Киевский путь, 98  
dveriborispol@ukr.net

**Фабрика дверей ДВЕРКО**

(067) 993-97-38  
Киевская область, 03049,  
г. Киев, ул. Стадіонна, 6  
diul1@ukr.net

**салон «Holz»**

Киевская область, 04080,  
м. Київ, вул. Новокосянтинівська 2-А  
call-centre@holz.ua

**Салон-магазин Ваші двері**

(044) 245-80-86, (044) 245-80-78  
Киевская 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  
Киевская область, 09100,  
м. Біла Церква, вул. Київська ,33  
info@dveribelorussii.com

**Магазин Соло Двері**

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

**Магазин ДверіПан**

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

**Салон-магазин Галерея дверей**

**плюс**  
(050) 373-38-00  
Ивано-Франковская область, 76007,  
г. Ивано-Франковск, ул. Вовчинец-  
кая, 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  
Киевская область, 02217,  
г. Киев, ул. Закревского, 21  
dvernoyolimp@gmail.com

**Гипермаркет Город Дверей**

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

**Салон дверей Studio Doors**

(096) 188-44-77  
Киевская область, 01135,  
г. Киев, пр-т Перемоги, 4  
info@studio-doors.com.ua

**Магазин ODV**

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

**Салон-магазин Лука-Двері**

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

**САЛОН Belwooddoors**

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

**Дизайн-студия дверей Superdveri**  
(044)575-2-575, (050)412-22-99  
Киевская область, 02095,  
г. Киев, ул. Анни Ахматовой, 30  
superdveri.info@gmail.com

**Салон-магазин «Всі двері»**  
(093)149-30-53, (096) 625-01-77  
Киевская область, 02125,  
м. Київ, проспект Освободителей, 5  
dverka1@ukr.net

**Продуктивная компания Халес (Белорусь)**  
(067) 403-22-13  
Киевская область, 03151,  
г. Киев, ул. Волинская, 48\50 оф. 307  
info@hales.com.ua

**Салон-магазин Лео Керамика**  
(044) 225-05-00  
Киевская область, 04050,  
г. Киев, ул. Глыбочицкая, 53  
anyaroz777z@gmail.com

**Салон дверей Портес**  
(044)331-35-45, (067)467-28-77  
Киевская область, 04073,  
г. Киев, Пр-т Бандери, 8 корп.1

**Салон-магазин Трио Двери**  
(067) 523-16-82, (044) 485-05-33  
Киевская область, 04211,  
г. Киев, пр. Героев Сталинграда, 2Г  
kiev@triodveri.com

**Салон Двери-Акварели EURODOORS**  
(093)381-80-08  
Киевская область, 08131,  
Кольцевая, ул. Малая Окружная, 6  
sale@eurodoors.com.ua

**LOFT market**  
(067)551-30-42  
Киевская область, 08703,  
г. Обухов, ул. Мира 9В  
elit\_loft@bigmir.net

**ТД Домовой**  
(097)862-67-85, (052)363-16-23  
Кировоградская область, 27500,  
г. Светловодск, ул. Дружбы, 15Б  
svetlodomovoy@gmail.com

**Салон INTERIORWOOD**  
(044) 573-78-47, (067) 644-02-60  
Киевская область, 02095,  
г. Киев, ул. Княжий Затон ,4  
prodveri@ukr.net

**Салон «Ладні двері»**  
(063) 233-22-66  
Киевская область, 03028,  
г. Киев, пр-т Науки, 4  
ladnidveri@gmail.com

**Салон дверей Fort-Lock**  
(096) 378-93-51  
Киевская область, 03189,  
г. Киев, ул. Михаила Ломоносова,  
50/2  
dvfortlock@mail.ru

**Салон дверей PORTES**  
(044) 461-81-10, (067) 537-42-87  
Киевская область, 04073,  
г. Киев, пр-т Московский, 8  
portes\_zakaz@ukr.net

**Салон-магазин HOLZ**  
(044)360-51-15, (098)540-51-15,  
(050)540-51-15  
Киевская область, 04080,  
г. Киев, ул. Новокостантиновская, 2А  
call-centre@holz.ua

**Салон Фулл Хаус**  
(066)777-50-15, (096)777-50-20  
Киевская область, 07300,  
г. Вишгород, ул. Шолуденка 6В  
fullhouse.vyshgorod@gmail.com

**Салон-магазин ТРИО ДВЕРИ LUXE**  
(067) 633-60-05, (044) 501-16-77  
Киевская область, 08131,  
г. Киев, Окружная дорога, 110 (ТЦ  
"Аракс")  
luxe@triodveri.com

**Браво**  
(095) 321-00-08, (068) 068-10-25  
Кировоградская область, 25000,  
г. Кировоград, ул. Соборная, 30  
sale@bravo.kr.ua

**Ателье Окон и Дверей Метеора**  
(067) 675-93-79, (032) 245-49-84  
Львовская область, 79053,  
г. Львов, ул. Научная, 2Б, ТЦ «Панська  
Осея»  
meteora-vip@i.ua

**Магазин Граф-Стиль**  
(097) 194-20-98, (066) 529-43-93  
Киевская область, 02098,  
г. Киев, Дніпровська Набережна 3А  
info@dvernik.com.ua

**Фабрика дверей  
Механик Групп Двери**  
(044) 332-99-80, (067)899-59-09  
Киевская область, 03067,  
г. Киев, Бульвар Лепсе, 8.  
mgdveri@gmail.com

**Карпем**  
(067) 509-95-05  
Киевская область, 03967,  
г. Киев, бульвар Вацлава Гавела, 31  
info@karpem.com.ua

**Салон-магазин ТОРН**  
(096) 529-01-17, (044) 353-17-36  
Киевская область, 04073,  
г. Киев, просп. Московский, 11, оф.  
206  
magazin.dverey@gmail.com

**МДК Плюс**  
(044)485-05-32, (067)567-44-20  
Киевская область, 04211,  
г. Киев, пр-т Героев Сталинграда, 2Г  
logist777@triodveri.com

**Салон-магазин Дверной Олимп**  
(067) 328- 43- 38, (050) 326 -32- 76  
Киевская область, 07400,  
г. Бровари, ул. Киевская, 265  
dvernoyolimp@gmail.com

**Салон Евростиль**  
(050) 507- 31-71  
Киевская область, 08202,  
г. Ирпень, ул. Зои Алиевой 65/6;  
plitka\_san@list.ru

**Салон-магазин Глобус**  
(067) 520-93-99  
Кировоградская область, 25006,  
г. Кировоград, ул. Луначарского 21  
zakupki@globusbm.com

**Болема, фирменный салон**  
(037)255-52-54  
Львовская область, 79008,  
г. Львов, ул. Смольского, 7  
info@bolena.com.ua

**Салон Альберо**  
(032) 232-91-12  
Львовская область, 79022,  
г. Львов, ул. Городецкая, 172  
Sikora.Zoryana@leoceramika.com

**Салон дверей ANDI**  
(0322)63-92-90  
Львовская область, 79053,  
г. Львов, ул. В. Великого, 35  
andi.door@gmail.com

**Салон Vikra**  
(051)247-52-39, (051)271-83-28  
Николаевская область, 54017,  
г. Николаев, пр-т Ленина, 90  
office@vikra.mk.ua

**Салон ПАРКЕТ и ДВЕРИ**  
(0512) 47 67 59, (0512) 47 33 96  
Николаевская область, 54001,  
г. Николаев, ул. Карла Либкнехта 37  
irina\_arsenal@mail.ru

**Бест Протекшн**  
(051)255-61-29, (068)269-76-90  
Николаевская область, 54055,  
г. Николаев, ул. Чигрина, 95Б  
salon@bestprotection.com.ua

**Салон-магазин Дверной Двор**  
(050) 083-32-22, (096) 777-44-06  
Николаевская область, 54029,  
г. Николаев, ул. Пушкинская, 31  
mail@dverdvor.com

**Салон дверей Добробуд**  
(050)663-64-00, (063)195-72-27  
Николаевская область, 54055,  
г. Николаев, пр-т Ленина, 149  
zhaleik@mail.ru

**Салон Студия-58**  
(048)734-39-58, (050)495-30-77  
Одесская область, 65080,  
г. Одесса, ул. Толбухина, 135  
sdi-sdi@mail.ru

**Салон Двери**  
(048)784-60-66, (067)487-58-06  
Одесская область, 65012,  
г. Одесса, ул. Малая Арнаутска, 52  
dveri@conex.ua

**Салон дверей Зебрано**  
(097) 247-77- 04, (032) 232 -52 -10  
Львовская область, 79039,  
г. Львов, ул. Шевченка ,87  
zebrano-lviv@mail.ru

**Салон-магазин «Дім Підлоги»**  
(067) 259-76-11, (032) 295-67-06  
Львовская область, 79071  
г. Львов, ул. Щирецкая, 36  
dimpidlogi@ukr.net

**Магазин VDK**  
(050)318-10-54, (0512)67-57-68  
Николаевская область, 54049,  
г. Николаев, пр-т Октябрьский, 234Б  
vdkshop001@gmail.com

**Салон дверей Grande Piccoli**  
(067)510-13-41  
Николаевская область, 54010,  
г. Николаев, ул. Бузника, 5  
grandepiccoli@mail.ru

**Миллениум-Люкс**  
(051)267-03-05, (051)258-51-80  
Николаевская область, 54055,  
г. Николаев, пр-т Ленина, 107/1  
millenium-20001@yandex.ru

**Салон-магазин «Всі двері»**  
(063)287-22-17, (066)291-34-30  
Николаевская область, 54046,  
г. Николаев, ул. Архитектора Старо-  
ва, 2/1  
richcompany2@gmail.com

**Салон Palladio**  
(099)437-29-99, (051)258-49-62  
Николаевская область, 54055,  
г. Николаев, ул. Чигрина (Погранич-  
ная), 69А  
palladio.interior@gmail.com

**Салон-магазин Кто-там**  
(099)712-17-77, (048)734-39-25,  
Одесская область, 65080,  
г. Одесса, ул. Толбухина, 135,  
ТВЦ «Мегадом», магазин № 2 2-19/20  
ktotamodessa@gmail.ru

**Магазин Добрий дім**  
(048)702-55-45  
Одесская область, 65020,  
г. Одесса, ул. Раскидайловская, 31к  
18 dveri@clavis.com.ua

**Салон Интер ДОМ**  
(0322)44-30-62, (0322)38-96-31  
Львовская область, 79044,  
г. Львов, ул. Генерала Чупрынки, 71  
interdom81@mail.ru

**ДЕМИДОВ ГРУП**  
(093)944-71-68, (066)407-42-52  
Николаевская область, 54001,  
г. Николаев, ул. Большая Морская, 62  
info@demidovgroup.com.ua

**Prosto**  
(095)572-57-27, (067)172-77-27  
Николаевская область, 54046,  
г. Николаев, ул. Пушкина, д. 26  
info@oknaprosto.com.ua

**Салон дверей VDK**  
(050)318-60-81  
Николаевская область, 54049,  
г. Николаев, пр-т Октябрьский, 234Б  
vdkshop002@gmail.com

**Интернет магазин дверей  
Dveri.nikolaev.ua**  
(099)503-04-44, (063)122-84-44  
Николаевская область, 54058,  
г. Николаев, ул. Лазурная 20Б  
Dveri.nik@i.ua

**Магазин Термоокна**  
(0512)71-50-39, (093)741-82-56  
Николаевская область, 54055,  
г. Николаев, ул. Чкалова, д. 55  
klimcontrol@inbox.ru

**Салон-магазин Модуль-Гласс**  
(067)556-21-36  
Одесская область, 65017,  
г. Одесса, ул. Рекордная 25-Б  
modul-glass@mail.ru

**Салон дверей Ирбис**  
(096)376-90-33, (093)585-70-00  
Одесская область, 65007,  
г. Одесса, ул. Малая Арнаутская, 119  
irbis\_td@ukr.net

**Салон-магазин Трио Двери**  
(067)620-61-26, (048)737-84-88  
Одесская область, 65039,  
г. Одесса, ул. Среднефонтанская  
дорога, 12А  
odessa@triodveri.com

Авторизованный сервисный 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)

PRODOTTO ITALIANO

www.cisa.kreminlb.com.ua

E-mail: cisa.ukraine@yandex.ua

**Салон Аванти**  
(048)777-04-42  
Одесская область, 65045,  
г. Одесса, пр-т Олександровский 12  
oksana.sod@gmail.com

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

**ТПК Крайт**  
(050)305-73-33  
Полтавская область, 36007,  
г. Полтава, ул. Маршала Бирюзова,  
51А  
krayt@poltava.velton.ua

**Салон «Хата Ламінату»**  
(097) 647 05 99, (066) 090-52-6  
Полтавская область, 37600,  
г. Миргород, ул. Кашинского, 4,  
vadim-nikonenko@mail.ru

**Сталь-М, фирменный магазин**  
(096)630-69-03, (0362) 63-74-84  
Ровенская область, 33023,  
г. Ровно, ул. Соломии Крушельни-  
цькой, 77  
stalm\_best@ukr.net

**Зодчий**  
(050)435-37-03, (099) 999-09-19  
Ровенская область, 33000,  
г. Ровно, ул. Черняка, 2  
zodchiy-dveri@ukr.net

**Avanti, супермаркет дверей**  
(097)319-87-17  
Ровенская область, 33014,  
г. Ровно, пр. С. Бандеры, 46  
gorobets72y@gmail.com

**Салон-магазин Milano**  
(093)692-92-27, (0362)63-30-99  
Ровенская область, 33013,  
г. Ровно, пр-т. Мира, 15  
milano.rivne@mail.ru

**Салон-магазин «Світ дверей»**  
(068)002-47-29  
Ровенская область, 33018,  
г. Ровно, ул. Курчатова, 18с  
sd-maxima@ukr.net

**Салон Dverkov**  
(048) 685- 70-37, (063) 124-08- 85  
Одесская область, 68004,  
г. Ильичевск, ул. Садовая 48  
Yutdverki@yandex.ua

**Салон дверей CasaNova**  
(053)261-37-11  
Полтавская область, 61070,  
м. Полтава,вул. Сидора Ковпака, 21  
doors@casa-nova.pl.ua

**Салон-магазин Doors**  
(053)261-37-11  
Полтавская область, 36021,  
г. Полтава, ул. Степного Фронта, 7  
doors@casa-nova.pl.ua

**ЕВРОПЛАСТ. Окна. Двери. Ворота**  
(067)540-90-97  
Полтавская область, 39600 ,  
г. Кременчуг, ул. Цюрупы, 16  
evroplast.kremen@gmail.com

**Магазин Буд Декор**  
(098)543-09-03, (0362) 43-19-16  
Ровенская область, 33027,  
г. Ровно, ул. Киевская, 44а (ТЦ «Ан-  
дреевский»)  
buddekor.2011@gmail.com

**Магазин Радонит**  
(067) 351-80-70  
Ровенская область, 33003,  
г. Ровно, ул. Гагарина, 39  
radonit.rivne@gmail.com

**Салон дверей и окон**  
«Comfort House»  
(097)053-35-33, (066)223-44-33  
Ровенская область, 33010,  
г. Ровно, ул. Макарова, 16  
c.h-rivne@mail.ru

**Галерея мебели и декора Interio**  
(0362)46-05-00  
Ровенская область, 33016,  
г. Ровно, ул. Мельника, 1  
merx.rv@mail.ru

**Магазин ВДВО**  
(067)307-28-97 , (097)733-46-96  
Ровенская область, 33022,  
г. Ровно, ул. Гагарина, 30  
vdvo.mex@ukr.net

**Салон-магазин Галерея Дверей**  
(095)563-79-63  
Полтавская область, 36022,  
г. Полтава, ул. Ленина, 86А  
ange\_lina\_09@mail.ru

**Полтава-Колор**  
(053)261-56-44  
Полтавская область, 36000,  
м. Полтава,вул. Шевченко, 27, оф. 2  
poltava\_color@mail.ru

**Салон-магазин «Галерея дверей»**  
(0532)57-13-08  
Полтавская область, 36022,  
г. Полтава, ул. Небесной Сотни  
(Ленина), 86А  
gallerydoors@mail.ru

**Маркет дверей Престиж**  
(067)900-18-84  
Ровенская область, 33023,  
г. Ровно, ул. С. Бандеры 65

**Салон «Файні Двері»**  
(098)172-98-88  
Ровенская область, 33018,  
г. Ровно, ул. Курчатова, 18с faini.  
dveri.rivne@gmail.com

**Магазин «Євродах»**  
(097) 552-08-17  
Ровенская область, 35001,  
м. Костополь, ул. Руданского, 2  
vera\_kostopil1@ukr.net

**Салон-магазин Сезон Плюс**  
(096)450-84-75, (066)487-69-65  
Ровенская область, 33013,  
г. Ровно, ул. Небесной сотни, 24  
sezonplus\_rivne@mail.ru

**Салон-магазин Лидер**  
(096)552-25-04, (068)712-97-68  
Ровенская область, 33018,  
г. Ровно, ул. Видинська, 48  
Lacosstarivne@ukr.net

**Салон-магазин Мастер-Ключ**  
(067)363-20-96, (096)167-73-43  
Ровенская область, 33022,  
г. Ровно, ул. Черняка, 28  
master-klyuch@mail.ru

**Салон-магазин Первый банк две-  
рей**  
(093)447-70-08, (098)807-70-08  
Ровенская область, 33027,  
г. Ровно, ул. Орлова, 46  
bankdverej@gmail.com

**Современные двери («Сучасні  
двері»)**  
(066)596-27-00, (098)961-31-21  
Сумская область, 40030,  
г. Сумы, ул. Петропавловская,49  
(2 этаж, напротив ЦУМау)  
dveri-sumy@mail.ru

**Супермаркет «Виста»**  
(050)307-91-29, (054)267-99-09  
Сумская область, 40000,  
г. Сумы, ул. Пролетарская, 9  
(ул. Ярослава Мудрого)

**Фабрика дверей Агата-Буд**  
(067)350-95-05  
Тернопольская область, 46000,  
г. Тернополь, пр-т Степана Бандери,  
33  
office@agatabud.com.ua

**Салон «Місто Дверей та Підлоги»**  
(050) 377- 32-15  
Тернопольская область,46008  
г. Тернополь, ул. Шептицкого 5а  
v.reuckyy@gk.te.ua

**Салон дизайна ART FUSION**  
(067)146-60-42  
Тернопольская область,46400  
г. Тернополь ул.15 Апреля, 6А  
mail@art-fusion.com.ua

**Салон-магазин Valero**  
(050)566-41-79 , (050)327-08-46  
Харьковская область, 61038,  
г. Харьков, шоссе Салтівське, 51  
info@valero.kharkov.ua

**Альтера**  
(096)169-26-34 , (057)771-46-05  
Харьковская область, 61010,  
г. Харьков, ул. Вернадського, 1  
antonenko@altera.ua , tertyshnyj@  
altera.ua, shop@altera.ua

**Дельта**  
(098)780-08-00, (057)714-10-61,  
(056)377-17-17  
Харьковская область, 61023,  
г. Харьков, ул.Сумская, 71/74  
office@delta.kharkov.ua

**Салон-магазин А-Mira**  
(066)408-55-50, (0362) 43-24-25  
Ровенская область, 33028,  
г. Ровно, ул. Княгини Ольги, 4, оф. 1  
vova.mira@ukr.net

**Салон Двери Украины**  
(067) 966-71-89 , (099) 688 14 04  
Сумская область, 41600,  
г. Конотоп, ул. Конотопских дивизий, 26  
zatolokin\_a@ukr.net

**Салон-магазин Мегастиль**  
(096)510-33-39, (050)610-33-39  
Сумская область, 40020,  
г. Сумы, проспект Курский, 22  
zakupka.megastyle@mail.ru

**Салон Практик**  
(035)243-10-27, (035)243-10-18  
Тернопольская область, 46001,  
г. Тернополь, ул. Грушевского, 23,  
оф. 407  
woodtrade@rambler.ru

**Салон PERFECT**  
(067)864-90-55, (063)982-52-43  
Тернопольская область,46008,  
г. Тернополь, ул. Митрополита  
Шептицкого, 15,  
loyalty@perfect-okna.com.ua

**ПРОКС, фирменный салон**  
(057)731-32-18 , (067)630-69-84  
Харьковская область, 61003,  
г. Харьков, ул. Гагарина,7  
dver-kh@ua.fm

**Фабрика дверей Лана**  
(050)641-64-90 , (067)571-41-30  
Харьковская область, 61052,  
г. Харьков, ул. Краснооктябрьская, 7А  
lana1@ukr.net

**Димир**  
(095)606-69-23, (057)759-85-11  
Харьковская область, 61001,  
г. Харьков, пр. Гагарина,19  
Dimir.2007@mail.ru

**Салон Двери 7**  
(057)717-58-74  
Харьковская область, 61044,  
г. Харьков, пр-кт Московский, 259  
dveri7kharkov@mail.ru

**Гипермаркет дверей на Щасливом**  
(095)250-06-59, (097)005-15-69  
Ровенская область, 33028,  
г. Ровно, ул. Щасливая, 14  
dverishaslyve@ukr.net

**Салон дверей Титул**  
(050)346-34-62  
Сумская область, 40000,  
г. Сумы, пл. Независимости, 1  
zolotarevds@bigmir.net

**Салон Маназ**  
067 455 75 99  
Тернопольская область, 46000,  
г. Тернополь, ул. Текстильная, 34А  
manaz@inbox.ru

**СРВ «Маркет окон и дверей»**  
(098)320-29-29  
Тернопольская область, 46002,  
г. Тернополь, ул. Коцюбинского,6  
svr.gurf01@gmail.com

**Салон Командор Тернополь**  
(067)340-58-94 , (0352)42-10-07  
Тернопольская область,46011,  
г. Тернополь, просп. С.Бандеры, 11Б  
komandor-te@yandex.ru

**салон FREEDOM LUXURY**  
(057)751-92-29 , (050)323-41-25  
Харьковская область, 61018,  
г. Харьков, ул. 23 Серпня,29  
fd3@freedom.ua

**Студия дверей DOORS**  
(050)302-31-12, (057)731-32-92  
Харьковская область, 61057,  
г. Харьков, ул. Гражданская,14  
natadoors@mail.ru

**Салон-магазин Трио Двери**  
(067)571-86-51, (067)563-95-77  
Харьковская область, 61001,  
г. Харьков, пр-т. Московский, 48А  
kharkov@triodveri.com

**7 Дверей**  
(057)392-49-51, (099)751-87-35  
Харьковская область, 61060 ,  
г. Харьков, пр. Маршала Жукова,  
2/146  
info@7doors.com.ua

**Салон-магазин Двери & Замки**  
(057) 717-33-33, (050) 302-96-29  
Харьковская область, 79039,  
г. Харьков, ул. Шевченко, 142  
dveriizamki@gmail.com

**Салон Арт Двери**  
(050) 642-00-22, (057) 755-77-52  
Харьковская область, 61001,  
г. Харьков, вул. Богдана Хмельницького, буд. 23  
d-doors@mail.ru

**Фабрика дверей Winart**  
(096) 656-07-00, (050) 818-06-86  
Харьковская область, 61158,  
г. Харьков, ул. Суздальские ряды, 9  
winart@i.ua

**Салон-магазин Полы и Двери**  
(057) 714-20-48  
Харьковская область, 61013,  
г. Харьков, ул. Шевченко, 1  
tmm@ukr.net

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

**Ваши окна и двери**  
(038) 270-72-84  
Хмельницкая область, 29013,  
г. Хмельницкий, ул. Каменецкая, 14  
vsl52@yandex.ru

**Магазин Стройка**  
(067) 242-97-30, (067) 470-18-99  
Черкасская область, 20301,  
г. Умань ул. Энергетическая, 11  
dubina.stroyka@mail.ru

**Салон дверей WIDIS**  
(063) 351-17-56  
Черкасская область, 18007  
г. Черкассы, ул. Благовестная, 296  
widis.uk@gmail.com

**Салон «Вікна Двері» ипек**  
(04744)-46464  
Черкасская область, 20300,  
г. Умань ул. Парижской Коммуны, 32  
bessarab\_i@mail.ru

**Гипермаркет Вена**  
(046) 260-15-35  
Черниговская область, 14000,  
г. Чернигов, ул. 77-й Гвардейской  
дивизии, 1  
vena-plastik@ukr.net

**Специализированный салон Полы и Двери**  
(067) 714-93-44, (067) 541-25-25  
Харьковская область, 61001,  
г. Харьков, пр-т. Гагарина, 1  
info@poly-dveri.ua

**Салон межкомнатных дверей DVERMAN**  
(093) 754-77-46, (099) 792-74-85  
Харьковская область, 61054,  
г. Харьков, ул. Академика Павлова, 120  
iamviktori1@gmail.com

**ДВЕРНОФФ**  
(096) 622-34-54, (066) 774-97-30  
Харьковская область, 61162,  
г. Харьков, пр. Льва Ландау (50-летия СССР) 2/2  
eaa.dvernoff@gmail.com

**Салон Плитка & Двери**  
(050) 402-72-20  
Харьковская область, 61023,  
г. Харьков, ул. Сумская, 77/79  
info@standswork.com.ua

**Glassok**  
(050) 952-66-13, (067) 556-26-32  
Херсонская область, 73025,  
г. Херсон, ул. Советская, 38  
Kherson@glassok.ua

**Салон дверей Barausse**  
(067) 361-14-22  
Хмельницкая область, 29017,  
г. Хмельницкий, ул. Заречанская, 11  
salonbarausse@gmail.com

**Салон дверей Наши двери**  
(098) 429-50-81  
Черкасская область, 18007,  
г. Черкассы, ул. Смелянская, 163/7  
kseniya03-85@mail.ru

**Салон-магазин ИНТЕР'ЄБЕР БУТИК**  
(067) 474-75-45, (067) 473-18-73  
Черкасская область, 18007,  
г. Черкассы, ул. Пушкина, 67  
office@mgrouppltd.com.ua

**Салон дверей Perfekt**  
(067) 350-01-14  
Черновецкая область, 58020,  
г. Черновцы, ул. Калиновская, 13А  
v.viychuk@gk.te.ua

**Магазин «Корпорация Дверей»**  
(046) 261-31-00  
Черниговская область, 14037,  
г. Чернигов, пр. Мира, 194  
dveriplus@email.ua

**Салон ZIMEN**  
(067) 482-49-42, (066) 139-47-01  
Харьковская область, 61096,  
г. Харьков, ул. Героев Сталинграда, 183  
info@zimen.ua

**Салон-магазин Шервуд**  
(093) 033-71-72, (099) 066-72-59  
Харьковская область, 61146,  
г. Харьков, ул. Академика Павлова, 120А  
www.vse-stroy@i.ua

**Интернет-магазин Альтаир**  
(067) 683-37-02, (093) 253-57-65  
Харьковская область, 61183,  
г. Харьков, ул. Дружбы Народов, 238  
bt\_33@mail.ru

**Салон Дверной Двор**  
(055) 233-77-40  
Херсонская область, 73009,  
г. Херсон, ул. Нафтовиков, 5  
mail@dverdvor.com

**Магазин Агромат**  
(055) 244-44-44  
Херсонская область, 73025,  
г. Херсон, ул. Воронцовская (Коммунаров), 33  
Agromatdoors@gmail.com

**Салон-магазин Олимп**  
(038) 263-05-73, (098) 721-22-08  
Хмельницкая область, 29017,  
г. Хмельницкий, ул. Свободы, 9 Б  
info@dveriolimp.com.ua,  
bingo3@list.ru

**Салон-магазин WIDIS**  
(063) 017-62-23, (097) 659-08-17  
Черкасская область, 18016,  
г. Черкассы, ул. Надпольная 334 (ул. Ильина)  
widis.uk@gmail.com

**Салон Маркет Дверей**  
(067) 145-46-18  
Черкасская область, 18016,  
г. Черкассы, пр-т Т. Шевченка, 352  
rapakarlo2004@ukr.net

**Салон Двери Украины**  
(050) 461-81-23  
Черниговская область, 14021,  
г. Чернигов, ул. Широкая, 2  
dveriukraine@gmail.com

**«Дом на замок»**  
(097) 670-65-65, (097) 817-69-53  
Черниговская область, 14027,  
г. Чернигов, ул. Рокоссовского, 51  
as-key@yandex.ua

**ЭкспрессЛок**  
(044) 494-28-04  
Киевская область, 02660,  
г. Киев, ул. Попудренка, 52, офис 47.  
info@expresslock.com.ua

**Магазин Дверная Хата**  
(093) 454-03-13, (098) 462-02-52  
Винницкая область, 21001,  
г. Винница, ул. Шмидта, 28  
dvernahata@gmail.com

**Салон-магазин Вексис**  
(097) 146-59-74, (095) 483-12-68  
Волинская область, 43018,  
г. Луцк, ул. Львовская, 63г  
vitaryatachuk@yandex.ua

**ДМ Украина**  
(056) 236-21-75, (056) 236-21-74  
Днепропетровская область, 49101,  
г. Днепр, ул. Артема, 52/2  
info@dm-ukraine.com

**Секрет, дверна фурнитура**  
(056) 790-14-98  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Карла Либкнехта, 5/7 (М. Грушевского, 5/7)  
info@secret.ua

**Салон-магазин Class**  
(098) 911-04-08  
Днепропетровская область, 50050,  
г. Кривой Рог, ул. Землячка, 5  
482.in.ua@i.ua

**ПолимерСервис, фурнитура**  
(056) 790 88 81  
Днепропетровская область, 49000,  
г. Днепр, ул. Чкалова, 28  
polyserv@polyserv.com.ua

**Салон Паритет**  
(097) 872-13-72  
Запорожская область, 69006,  
г. Запорожье, ул. Трегубенко 11  
paritet.zp@gmail.com

**Салон -магазин Замок**  
(066) 829-67-89, (097) 40-80-81  
Киевская область, 09100,  
г. Белая Церковь, ул. Олеса Гончара, 6  
zamok-b.ts@meta.ua

**Секрет, дверная фурнитура**  
Киевская область, 02160,  
г. Киев, Харьковське шоссе, 12, (Ленинградская пл.)

**Магазин-офис ВТВ**  
(057) 754-97-30  
Харьковская область, 61172,  
г. Харьков, дорога Окружная, д. 6  
ekf@ukr.net

**Магазин Эко стиль**  
(096) 938-96-28  
Винницкая область, 21009,  
г. Винница, ул. Киевская, 16  
olegkostiuk@ukr.net

**Замочный Мир**  
(056) 232-39-51, (067) 591-85-37,  
Днепропетровская область, 49029,  
г. Днепр, ул. Чкалова, 21

**Ахор**  
(056) 233-80-41  
Днепропетровская область, 49124,  
г. Днепр, ул. Курсантская, 10  
info@axorindustry.com

**Салон-магазин Леонардо**  
(056) 790-01-60, (056) 790-01-61  
Днепропетровская область, 49054,  
г. Днепр, проспект Кирова, 48А  
leonardo@gt.com.ua

**Rama**  
(056) 789-42-59, (056) 789-75-92  
Днепропетровская область, 49125,  
г. Днепр, ул. Героев Гражданская войны, 11

**Магазин Замки**  
(097) 991-64-07  
Житомирская область, 10029,  
г. Житомир, ул. Хлебная, 32  
zamkizhitomir@gmail.com

**СЕВИ-ТРЕЙД**  
(097) 724-02-02, (066) 539-94-97  
Запорожская область, 690846,  
г. Запорожье, ул. Кузнецова, 34  
sevi-dnepr@mail.ru

**Салон-магазин Модус**  
(044) 255-1300  
Киевская область, 02000,  
г. Киев, ул. Татарская, 27/4  
info@modus.com.ua

**Безопасность**  
(044) 490 91 58  
Киевская область, 04050,  
г. Киев, ул. Мельникова, 6 Б

**Салон Магазин ДИСА**  
(054) 586-61-19, (098) 439-32-72  
Сумская область, 42600,  
г. Тростянец, ул. Мира, 5А  
dimadisa@i.ua

**Салон Пандор**  
(050) 438-68-86, (050) 674-56-14  
Волинская область, 43000,  
г. Луцк, ул. Задворецкая, 1а  
pandoor@ukr.net

**Салон-магазин Днепролок**  
(067) 632-03-01, (056) 231-87-70  
Днепропетровская область, 49040,  
г. Днепр, ул. Паникахи, 15, (ТЦ «Терра»)  
info@lock.dp.ua

**Салон-магазин Окна, двери MASTER**  
(050) 130-80-02  
Днепропетровская область, 49130,  
г. Днепр, шоссе Донецкое, 122К  
dveri-mayster@yandex.ru

**Сириус, дверная фурнитура**  
(067) 460-90-26, (056) 790-01-00,  
(095) 383-03-83  
Днепропетровская область, 49101  
г. Днепр, ул. Херсонская, 9-А  
info@sirius-ltd.com.ua

**Trade Lock**  
(056) 373 29 90  
Днепропетровская область, 49089,  
г. Днепр, ул. Строителей, 25  
info@tlock.ru

**Салон Sklo+Glas**  
(061) 234-60-96, (061) 217-52-57  
Запорожская область, 69005,  
г. Запорожье, ул. Яценко, 6  
k.pashkova@sklo-plus-glas.com

**ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ МВМ»**  
(044) 406-58-87, (067) 547-25-77  
Киевская область, 08130,  
Киево-Святошинский район, с. Петропавловская Борщаговка, ул. Соборная, 2-А  
www.mvm.ua



**Еко комплект, фурнитура**  
(067) 104-97-54, (099) 352-83-53  
Киевская область, 08130, Киево-Святошинский район, с. Петропавловская Борщаговка, ул. Соборная, 2-А  
info@mvm.ua

**Дверная фурнитура на Подоле**  
(067) 406 38 82, (044) 501 74 57  
Киевская область, г. Киев, ул. Григория Сковороды, 1  
elena.furnitura@yandex.ru

**Модус, дверная фурнитура**

(044) 492 91 91  
Киевская область, 02140,  
г. Киев, ул. Вишняковская, 9б,  
офис 1  
info@modus.com.ua

**Каргем**

(067) 509-95-05  
Киевская область, 03967,  
г. Киев, бульвар Вацлава Гавела, 31  
info@kargem.com.ua

**Интернет магазин дверей  
Dveri.nikolaev.ua**

(099) 503-04-44, (0063) 122-84-44  
Николаевская область, 54058,  
г. Николаев, ул. Лазурная 20Б  
Dveri.nik@i.ua

**Салон-магазин Джокер**

(048) 787-69-37  
Одесская область, 65010,  
г. Одесса, ул. Контр-Адмирала  
Лунина, 2  
jokerodessa@i.ua

**Трейд Лок**

(097) 708-73-78, (097) 708-73-78  
Харьковская область, 61161,  
г. Харьков, ТЦ Барабашово,  
ул. Елены Стасовой 17, магазин  
№21-01-278  
zamki.zakaz@gmail.com

**Палладиум-Украина**

(057) 732-95-25, (050) 323-06-51  
Харьковская область, 61032,  
г. Харьков, проспект Московский,  
64А  
palladium@palladium.ua

**Первое оконное Бюро** (Фурнитура  
для пластиковых окон и дверей)  
(066) 149-01-71, (067) 850-20-02  
Запорожская область, 69095,  
г. Запорожье, ул. Украинская, 36  
pershevikonne@gmail.com

**Салон-магазин Дверних ручек**

(093) 269-41-11, (097) 269-41-11  
Киевская область, 02192,  
г. Киев, ул. Миропольская, 4А (рынок  
«ЮНОСТЬ»)  
ruchki.org@ukr.net

**ТБМ Украина**

(050) 448-33-94  
Николаевская область, 54020,  
г. Николаев, переулок Корабелов, 16  
office@tbm.ua

**ТК Базис**

(051) 258-23-77  
Николаевская область, 54031,  
г. Николаев, ул. Электронная, 81/24  
aleonov@bazistk.com.ua

**Бронедвери, замки, дверная  
фурнитура**

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

**ProfitLock**

(057) 780-85-00  
Харьковская обл.,  
г. Харьков  
www.profitlock.com.ua  
info@profitlock.com.ua

**Салон Locks Point**

(067) 324-63-11, (057) 731-62-09  
Харьковская область,  
г. Харьков,  
проспект Московский, 27

**kupizatok.in.ua**

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

**Украинская Торговая Группа «Лиом»**

(067) 551-19-79  
Киевская область, 02660,  
г. Киев, ул. Гната Хоткевича, 22  
Andrey@zamki.com.ua

**Мастер Лок, фурнитура**

(0512) 58-22-22, (066) 647-42-91  
Николаевская область, 54029,  
г. Николаев, пр. Ленина, 28  
Master\_i\_M@bigmir.net, mlock@i.ua

**Celeste Trade**

(050) 323-40-50, (048) 737-58-65  
Одесская область,  
г. Одесса, ул. Льва Толстого, 12

**Салон ЦеКо**

(067) 352-83-02  
Тернопольская область, 46006,  
г. Тернополь, ул. Стадниковой, 1,  
салон «ЦеКо» kv@tseko.ua

**АРЕС**

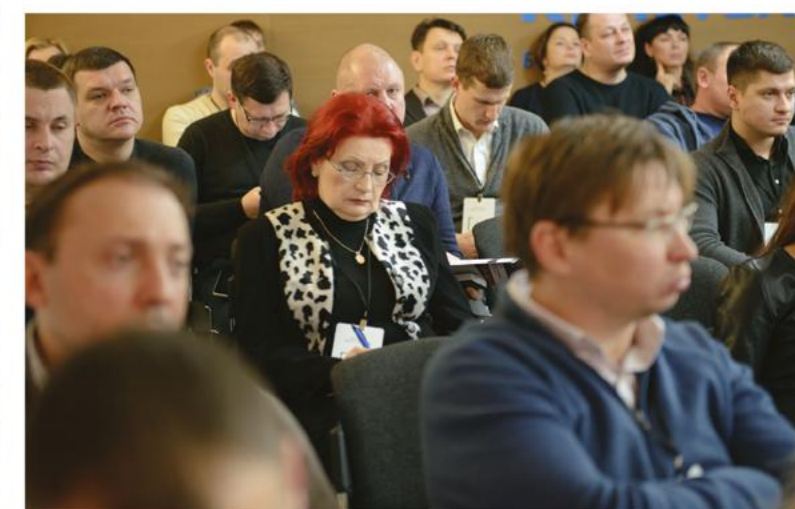
(057) 83-39-85  
Харьковская область, 61002,  
г. Харьков, вул. Мельникова, 23  
hline@arecs.com.ua

**Kedr&Class**

(050) 33 88 876, (093) 06 07 777  
(067) 78 76 717  
Харьковская область,  
г. Харьков,  
ТЦ возле ст м. Барабашова,  
торговые места 11-01-14 и 10-08-362  
cedrelocks@gmail.com

# Лідери Дверного ринку

Мы ориентируемся на тех, кто не стоит на месте!



# ЗДЕСЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВАША РЕКЛАМА

Лідери  дверного ринку

Долучайтесь до Лідерів дверного ринку!

[www.ldr.com.ua](http://www.ldr.com.ua)



Facebook



Youtube





Лідери дверного ринку

Следующая встреча  
День лидеров дверного рынка  
состоится 21 сентября 2017 г.

**Регистрируйтесь!**

[www.ldr.com.ua](http://www.ldr.com.ua)

Обязательная предварительная регистрация. Участие платное. По вопросам участия и оплаты обращайтесь по тел. (093) 501 65 46 - Татьяна