

# Спецкурс — эффективный руководитель мебельной компании

Для тех, кто хочет делать изменения в компании вместе с нами

Новый уровень компании за 12 недель

Изучаем и тут же внедряем под руководством экспертов ММКЦ

Может участвовать вся команда управленцев от вашей компании

## СПЕЦКУРС



→ \$\$\$

Старт 17 апреля

За многие годы в бизнесе я понял, что быстрее всего можно освоить различные знания и умения и стать профи в выбранном деле, если тебя окружают профессионалы.

Многие руководители говорили мне при встрече, что им не хватает равного окружения: людей, с которыми можно обсудить идеи, поделиться опытом, задать вопросы, касающиеся бизнеса. Теперь такая возможность есть. И есть ежедневно.

Ты делишься своими наработками, а в благодарность с тобой делятся в ответ. И рост — профессиональный — происходит в десятки раз быстрее.

Формат работы на спецкурсе построен на обмене опытом, удачными находками, решениями. Вас поддерживают не только эксперты ММКЦ, но и другие участники курса.

Вы будете подключены к спец чату в Telegram «Мебельные люди», где уже активно помогают советом друг другу 115 руководителей мебельных компаний.

Темы обсуждаются от закупки материалов, выбора поставщиков до установки CRM, проведения аттестаций и мотивации персонала.

### Пример такого обсуждения.

#### **Вопрос от участницы чата: помогите с организацией системы оплаты труда (СОТ)**

Руководитель мебельной компании из Украины задала вопрос чатовцам: «Я сейчас меняю СОТ, не сочтите меня „динозавром“, но до сих пор у меня был % от продаж, при отсутствии ставок. Поделитесь опытом, как лучше подойти к этому вопросу. Если можно, формулы, мне сейчас очень поможет ваш опыт».

И, казалось бы, простой вопрос превратился в бурное обсуждение не только формул расчета зарплат, но и целесообразности планов, фишек в подборе персонала и обучении.

#### **Совет коллеги № 1. Мотивация на салон или формула СОТ «Мало продали — мало получили»**

Руководитель мебельной компании по производству и продаже шкафов поделился хорошим примером мотивации:

«Коллеги, у нас мотивация на салон, а не на продавцов! План, выставленный на салон, а не на продавцов, сплачивает коллектив и движет их к общей цели: выполнение плана даёт каждому премию. Каждый продавец соответствует категории, которая влияет на оклад. В итоге мотивация: Оклад + % от продаж от КТУ + премия за выполнение плана в салоне + премия за личные высокий показатель (пара-тройка „звёзд“ этот показатель выполняет).

Пример расчета: Берём выручку салона, к примеру, 500 000 руб. Работают 2 продавца. Предполагаем, что они должны вносить равноценный вклад. 50/50, но так не бывает либо бывает в дружном коллективе, где они сами делят 50/50. Одна продала на 200 000 (40% от выручки, другая —

на 300 000

(50%). Общий % от выручки салона  $500000 * 5\% = 25\ 000$  — % с продаж на двоих продавцов. При таком КТУ прописаны правила, что платим пополам. На 3 и 4 продавцов другие нормы КТУ.

Если пришёл кто-то на замену, 5% от его заказа, остальную выручку снова делим по КТУ за минусом заказов продавца на замене.

Оклад зависит от категории продавцов: стажёр — 10 000, далее есть 12 000, 14 000, 16 000. За старшего продавца доплачивается надбавка. Премия на этот салон выставили, к примеру, 600 000. За выполнение плана оба продавца получили бы одинаковую премию, по 10 000, например. Они у нас к этому стремятся, это их объединяет к цели. План высокий, но достижимый.

Ещё есть премия за самый высокий личный показатель: когда-то один продавец достиг его, мы зафиксировали показатель, при достижении его другими платим премию им.

Вся эта игра создана, конечно, от ориентировки среднего дохода продавцов мебельных салонов в нашем городе. Но: Мало продали — мало получили. Сейчас работаем над составляющей оклада: что в него должно входить. К примеру, стандарты компании, дресс-код, речевые модули... все исполнено — тогда получи весь оклад».

### **Совет коллеги № 2. Формула СOT: оклад + процент от продаж бригады + премия за квалификацию**

«У нас в одном городе несколько салонов. Продавцы работают так, чтобы поработать в нескольких салонах (чтобы хорошо знали ассортимент друг друга и направляли покупателя). З/п состоит из 3 частей: 1— оклад, 2 — %, 3 — премия. Оклада два вида: продавец и старший продавец (он же кассир и материально-ответственное лицо). Процент составляет 1% от продаж за месяц всех продавцов из бригады.

Все продажи за месяц суммируются и делятся на бригады продавцов в соответствии с отработанным временем. Это сделано так, чтобы продавцы не делили клиентов на своих и чужих. Премия выдаётся за квалификацию, (у нас есть мерчбук и по нему гоняем) и план продаж. Продавцы редко увольняются. В основном уходят на пенсию или уезжают на пмж, бригада сама ищет кандидатов, ни разу не давали объявление с 97 года.

Когда плохие продажи, продавцы выражают явное недовольство зарплатой. Однако, когда „люди идут“, они до-

вольны и рады».

**Вопрос от участницы чата:  
боюсь потерять продавцов,  
если введу план продаж**

При обсуждении мотивации всплыли страхи руководителей в ведении планирования: «Я до сих пор не могу принять для себя необходимость планов. Проблема с качественным персоналом стоит не первый год. И боюсь, что как только поставлю план, начнётся бунт и текучка кадров

Я как раз и получила половину продавцов от конкурентов с планами. В итоге хорошие продавцы. Откройте мне глаза, если я не права. Не могу дойти до этого. Боюсь».

**Совет коллеги № 3. Как  
из готовых учиться новичков  
получить «звёзд» продаж  
за 3 месяца**

На это был приведен очень хороший рассказ от одного из владельцев с недавними и успешными внедрениями полученных знаний (так наше сообщество чата и Клуба Знаний Мебельного Бизнеса помогает быстрее применять полученные знания):

«Добрый день. Мы ввели план продаж, плюс добавили обучение ММКЦ. Честно говоря, было очень сложно, коллектив воспринимал „в штыки“, „звёзды“ считали, что они и так хорошие продавцы. На первом для нас потоке обучения потеряли троих продавцов, осталась только одна из четверых. Люди уходили, мы с большим трудом набрали новых, но сразу объясняли при собеседовании, что обучение обязательно и что план нужно выполнять.

Второй поток обучения дался легче. И всё это того стоило.

Сегодня все делают план и общий, и личный, штат увеличился ещё на три продавца и две вакансии открыты, появилась взаимовыручка, которой не может быть на процентах.

Бунт или будет или нет. Зависит от Вас. Я считаю, что в этом моменте не справилась именно я. Проблема кадров была и будет. Но мы больше не берём „недопродавцов от конкурентов“, более того, не берём с опытом работы на мебели. Не переучиваем. Мы берём активных и готовых учиться и через 3–4 месяца с помощью ММКЦ получаем продавца, о котором конкуренты могут только мечтать.

А в 2гис появились отзывы именно о том, что персонал магазина общается с покупателем на доброжелательном и профессиональном уровне».

**Совет коллеги № 4. С планом  
продаж выручка больше уже в 1-й  
месяц**

«План необходим. Мы в свое время, когда вводили личные планы, то постарались „разжевать“ каждому менеджеру, почему это выгодно именно ему. На общем собрании огласила

новую СОТ, а потом — индивидуальная беседа с каждым. Всё на позитиве. Бунта не было. Тот, кто мог продавать, стал

получать больше, а кто не смог — ушли... к конкурентам в том числе.

От введения планов выиграли все... Кроме наших конкурентов.

Кстати, выручка на ТТ увеличилась уже в первый месяц после введения планов продаж».

**Это лишь 10% того, что происходит в нашем сообществе внедренцев.**

**А ВЫ ХОТИТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ НАЧАТЬ ШАГ ЗА ШАГОМ УЛУЧШАТЬ,  
УКРЕПЛЯТЬ СВОЮ МЕБЕЛЬНУЮ КОМПАНИЮ?**

Также ознакомьтесь с историями наших клиентов, которые вместе с нами внедряли изменения прямо во время Спецкурса — читайте по [ссылке](#).

# Спецкурс — эффективный руководитель мебельной компании

Для тех, кто устал просто получать знания и хочет перейти к действиям.

**Цель спецкурса** — внедрить в работу каждой компании-участника именно то, что поможет увеличить продажи сейчас и организовать рост продаж в будущем.

На спецкурсе вы сможете сделать задуманное в рекордно короткие сроки (12 недель) и избежать множества ошибок.

**Спецкурс** — это работа в группе + индивидуальные консультации.

Обучение, которое **встроено в рабочий процесс** руководителя. Во время обучения руководитель делает свою работу, только в несколько раз быстрее и лучше.

**Спецкурс — это знания под конкретную потребность руководителя мебельной компании, а не сухая теория.** Спецкурс формирует необходимый набор компетенций, способствующих успешному ведению бизнеса.

**Что будем делать во время спецкурса:**

- **поставим цели и разобьем их на задачи** — при проведении этих работ в индивидуальной консультации с экспертом будут учтены специфика именно вашей компании.
- **генерировать трафик** — внедрим действующие каналы привлечения клиентов.
- **корректировать ассортиментную матрицу** — проанализируем показатели продаж, целевую аудиторию, определим что нужно вывести из ассортимента, а что добавить. В т. ч. определим основной сегмент, в котором нужно работать и по формуле рассчитаем, сколько и какого товара нужно иметь из смежных сегментов.
- **оптимизировать структуру компании** — исходя из человеческих и финансовых возможностей компании, распределим работы между текущими сотрудниками. Определим каких должностей не хватает и что должно входить в их обязанности. Пропишем точки контроля.
- на основе скорректированной структуры скорректируем и разработаем **систему оплаты труда** ключевых должностей розничной мебельной компании.
- **скорректируем систему контроля** — проанализируем действующие отчеты в компании, составим список показатели, которые нужно анализировать, научим правильно читать отчеты и какие управленческие решения нужно принимать, исходя из полученных данных.

- **нанимать и обучать стажеров и продавцов** — создадим текст вакансии, сценарии проведения собеседования, задания на собеседования и чек-листы оценки соискателей. Внедрим систему стажировки продавцов и вы сможете уже через месяц получать грамотных продавцов.
- **корректировать и разрабатывать планограмму по законам мерчандайзинга** — используя аналитические таблицы, данные по продажам определим какие группы товара какие по размеру площади торговой точки должны занимать. В зависимости от прибыльности товарных групп распределим их по торговой точке, нарисуем как правильно направлять поток покупателей по вашей торговой точке и что и где нужно поставить, чтобы максимально вовлечь покупателя к вам в магазин. Дадим рекомендации по оформлению входной и кассовой зоны. Разберем как правильно оформлять зону распродаж.
- **разрабатывать мобайлы, «продающие» ценники по методике АСА** — по итогу у вас будут несколько вариантов готовых ценников и POS-материалов.
- **разрабатывать стандарты продаж** — по итогу у вас на руках будет готовый оформленный стандарт под специфику вашей компании, получите технологию разработки готовых речевых модулей, разберем как правильно стандарты внедрять и начнем это делать.
- **И в целом сокращать издержки и увеличивать прибыль и продажи.**

#### **Установим 2 программы**

CRM-программа для сбора и анализа информации. Разработана специально для мебельной розницы.

Современное программное обеспечение класса Business Intelligence — QlikView, для анализа продаж, ценообразования, ассортимента.

**СПЕЦКУРС ПОМОЖЕТ ВАМ СДЕЛАТЬ ЗАДУМАННОЕ В РЕКОРДНО КОРОТКИЕ СРОКИ И ИЗБЕЖАТЬ МНОЖЕСТВА ОШИБОК. ДАСТ МОТИВАЦИЮ ДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ ЛУЧШЕ И БЫСТРЕЕ.**

# Краткая программа спецкурса

ИЛИ ЗА СЧЁТ ЧЕГО МОЖНО ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ПРОДАЖ И ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ЭТОЙ ВЕСНОЙ

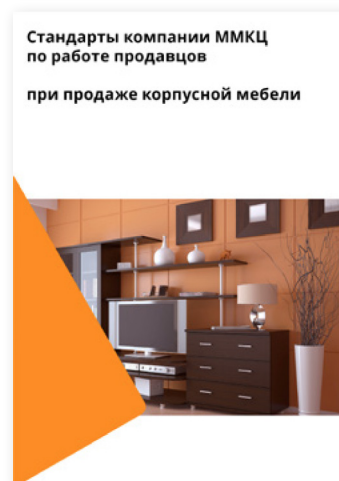
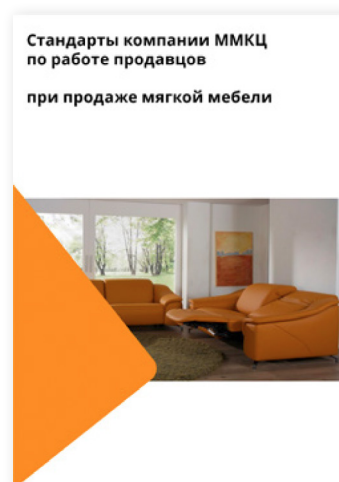
- Новые каналы привлечения клиентов** За счёт проработки текущих и создания новых каналов привлечения клиентов офлайн и онлайн. Проработаем существующие каналы привлечения клиентов, и создадим новые в офлайне и онлайн — это увеличит поток покупателей.
- Оптимизация ассортимента и цен** За счёт оптимизации ассортиментной и ценовой политики под новую модель потребления покупателей. Новая модель потребления поможет оптимизировать ассортимент товаров и ценовую политику.
- План креативных акций** За счёт создания креативных акций и составления медиа-плана.
- Проработка POS-материалов** За счёт разработки POS-материалов (мобайлов, ценников, навигации) для своих магазинов. Правильно оформим POS-материалы: мобайлы, ценники, навигацию. Они помогут людям быстрее принимать решение о покупке.
- Мерчандайзинг** За счёт коррекции своих торговых площадей по правилам прагматичного мерчандайзинга от Александрова С. А., автора единственного учебника по мерчандайзингу в мебельной отрасли.
- Обучение продавцов** За счёт быстрой коррекции работы продавцов (создадим для вас стандарты, обучим по ним работать персонал).
- Контроль** За счёт организации контроля продавцов и продаж.
- Мотивация** За счёт создания лучшей системы мотивации продавцов, администраторов, управляющих в рознице.
- Сопровождение экспертами ММКЦ** **И, конечно, за счёт нашего сопровождения и помощи на каждом этапе этой программы. С вами будет работать группа специалистов от ММКЦ в составе 5 человек. Главным куратором курса выступает Александров С.А., основатель Клуба знаний мебельного бизнеса, автор пяти книг по построению успешного мебельного бизнеса. Подробнее — [mmkc.su/about/team](http://mmkc.su/about/team)**

**УЖЕ ВО ВРЕМЯ СПЕЦКУРСА СМОЖЕТЕ ОПТИМИЗИРОВАТЬ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ И УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ**

# Почему нам хватит времени на выполнение такой объёмной программы?

Мы сразу передаем вам все необходимые шаблоны документов, которые требуют минимальной адаптации под ваш ассортимент, специфику работы:

1. Готовый стандарт продаж для корпусной, мягкой мебели, кухонь и мебели на заказ (на выбор).
2. 18 готовых систем оплаты труда всех должностей в рознице (продавец, старший продавец, администратор, управляющий одного магазина, управляющий нескольких магазинов, управляющий всей розницы, мерчендайзер и др.).
3. 38 должностных инструкций розничной мебельной компании с функционалом и точками контроля. Среди них — должностные инструкции продавцов, старших продавцов, администраторов для продавцов, старших продавцов, администраторов, управляющих и др.
4. Чек-листы по продавцам.
5. Чек-листы по управляющим.
6. Чек-лист по созданию и ведению правильной planoграммы магазинов в соответствии со всеми правилами мерчендайзинга.
7. Инструкции, как вести группы в соцсетях и Инстаграмм.
8. Пакет документов, для самостоятельной организации акций тайного покупателя: анкеты, системы оплаты труда тайников и тех, кто их организует, технические задания и др.
9. Пакет документов для самостоятельной организации стажировки кандидата и вывода его на плановые показатели продаж за 1 месяц: план стажировки, рабочая тетрадь стажера, оценочные бланки, аттестационные листы, бланк наработок и др.
10. И еще подключим ваших продавцов к дистанционной программе обучения «Как стать асом мебельных продаж за 31+ урок» с проверкой их навыков продаж, контролем за прохождением программы и рекомендациями, что делать с персоналом (до 10 продавцов входит в стоимость программы).
11. И дадим вам доступ к курсу по Найму персонала и шаблоны для поиска и подбора персонала, чтобы вы могли быстро нанимать хороших продавцов.



# Обучение на основе реальных данных и опыта

ММКЦ — это:

1. эксперты с многолетним опытом в мебельном бизнесе;
2. данные аудита 630 мебельных компаний в России и СНГ;
3. 16 лет в консалтинге;
4. сотни обучающих вебинаров, лекций, семинаров и консультаций.
5. Только реальные инструменты — методики проверены продажами, из шаблонов документов убрано всё лишнее, а преподаватели отточили мастерство на нескольких тысячах клиентов.

**ДАЁМ ЗНАНИЯ, ПРОВЕРЕННЫЕ НА БОЛЬШОЙ ВЫБОРКЕ КОМПАНИЙ**

# Расписание

Старт – 17 апреля.

Занятия проходят раз в неделю с 10:00 до 16:00 по московскому времени.

После занятия в течение дня в личный кабинет выкладывается запись.

апрель							май						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5
8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12
15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19
22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26
29	30						27	28	29	30	31		

июнь							июль						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
					1	2	1	2	3	4	5	6	7
3	4	5	6	7	8	9	8	9	10	11	12	13	14
10	11	12	13	14	15	16	15	16	17	18	19	20	21
17	18	19	20	21	22	23	22	23	24	25	26	27	28
24	25	26	27	28	29	30	29	30	31				

## Экономьте время

Занятия проводятся один раз в неделю, по 6 часов, с перерывом на обед. Дополнительные консультации экспертов — в удобное для вас время. Если пропустили занятие, то сможете посмотреть

## Общайтесь с коллегами

Мы подготовили площадку, на которой вы сможете обсудить свои проблемы с такими же активными руководителями, как и вы. Делитесь опытом, удачными решениями и интересными

## Внедряйте изменения

Предоставим и научим работать с CRM-системой, разработанной специально под мебельные магазины, которая поможет вам контролировать внедрение новых решений в своей компании.

# Программа

- 17 апреля**      **Открытое занятие, посвящённое анализу продаж**  
Разберем ваши показатели продаж и покажем, какие действия предпринять для их увеличения уже сейчас
- 24 апреля**      **Быстрая коррекция работы продавцов, создадим для вас стандарты, обучим по ним работать персонал**  
Дадим готовые стандарты продаж, которые легко адаптируются под вашу ассортиментную группу. Подключим ваших продавцов к курсу по правильной технологии продаж. Научим работать с типовыми возражениями — «...у вас сроки большие, а мы бы хотели до Нового года!» — дадим готовый инструмент для обработки подобных возражений. Поработаем с техникой захвата покупателя.
- 8, 15 мая**      **Организация системы стажировки продавцов**  
Плюс обратная связь по домашнему заданию.
- 22, 29 мая**      **Прорабатываем текущие и создаём новые каналы привлечения клиентов в офлайне и онлайн. Оптимизируем ассортиментную и ценовую политику под новую модель потребления покупателей**  
Проработаем существующие каналы привлечения клиентов, и создадим новые в офлайне и онлайн — это увеличит поток покупателей. Рассмотрим наиболее удачные виды рекламы, которые работают в офлайне: наружная реклама, флаеры, работа промоутеров. В онлайн — это лендинги, работа в соцсетях, расскажем какие лучше варианты использовать, как настраивать работу. Рассмотрим удачные и неудачные примеры. Расскажем о том, как попасть в новую модель потребления покупателя. Разберём 12 характеристик, по которым покупатели выбирают мебель, и выделим из них те, которые влияют на формирование ассортимента. Предложим методику анализа существующего ассортимента, с помощью которой вы сможете выявлять товар-локомотив, товары наиболее выгодные для вас, понимать что, делать с ними, какие акции проводить как правильно назначать цену, где можно поднять маржинальность товара. Покажем примеры связанные с оптимизацией ассортимента.
- 5 июня**      **Создание креативных акций и плана их проведения**  
Поможем составить график акций до конца года. Покажем удачные акции мебельных компаний.
- 19 июня**      **Разработка POS-материалов: мобайлов, ценников, навигации — для своих магазинов**  
Научим работать с рекламными материалами, которые размещены в местах продаж. Покажем все виды POS-материалов и как их можно применять. Предоставим шаблоны, по которым вы сможете быстро собрать свои POS-материалы, и убедитесь насколько хорошо они работают.

**26 июня****Коррекция своих торговых площадей по правилам прагматичного мерчандайзинга от АСА**

Наш подход к мерчандайзингу отличается от классического, который требует больших затрат на ремонт, переоборудование, покраску стен, установку освещения и т. п. Расскажем, как выжимать максимум из торговой точки, за счёт имеющихся ресурсов и небольших перестановок. Покажем примеры перестановок, которые подняли конверсию продаж и помогли продать залежавшийся товар.

**3 июля****Организация контроля продавцов и продаж**

Разберём какие мероприятия проводить для того, чтобы продавцы эффективней работали с покупателем и какие показатели нужно отслеживать, чтобы получать всю необходимую информацию вовремя. Покажем примеры отчетов, которые не только описывают текущую обстановку, но указывают на дальнейшее развитие событий и способы корректировки развития.

**10 июля****Разработка структуры отдела розничных продаж**

Разберём какие мероприятия проводить для того, чтобы продавцы эффективней работали с покупателем и какие показатели нужно отслеживать, чтобы получать всю необходимую информацию вовремя. Покажем примеры отчетов, которые не только описывают текущую обстановку, но указывают на дальнейшее развитие событий и способы корректировки развития.

**17 июля****Создание лучшей системы мотивации продавцов, администраторов, управляющих в рознице**

Составим планы с учётом маржинальности разных групп товаров, чтобы продавцы продавали не всё, что захочется, а соблюдался баланс между объёмом продаж и получаемой маржой. Чтобы двигали не только хитовые товары, а ещё и те, которые приносят прибыль в продажах. Поэтому очень важно чтобы СОТ была сбалансированной и отражала задачи компании. Предоставим шаблоны СОТ, рассмотрим их, и каждый руководитель, с учётом наших рекомендаций, сможет настроить под свою компанию эти шаблоны. В итоге, этой весной вы нацелите персонал на достижение тех показателей, которые нужны вам.

**КАЖДАЯ СРЕДА — ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ПО УЛУЧШЕНИЮ БИЗНЕСА**

# Стоимость участия

## Пакет «Базовый»

1. Участие в курсе любого количества руководителей от компании. Каждый руководитель будет иметь свой личный кабинет с доступом до 31.12.2019 г. Компания-участник получает персональное время работы с экспертом: 12 консультации, проходят 1 раз в неделю во время обучения. Длительность консультации — 60 минут.
2. Пакет документов, должностных инструкций, систем оплат труда, стандартов, чек-листов для мебельных компаний. Общий объем 447 страниц.
3. Доступ к единой базе данных мебельного бизнеса в виде членства в клубе.
4. Обучение продавцов на I ступени 2-х месячной программе «Как стать асом мебельных продаж за 31+ урок» (до 10 продавцов).
5. CRM-программа для сбора и анализа информации. Разработана специально для мебельной розницы. Внедряется за 20 минут.
6. Дистанционное компьютерное тестирование соискателей на профориентацию и личностные характеристики. До 50 сотрудников.

единоразовая оплата: **127 000₽** ~~174 000₽~~

ежемесячная оплата: **49 000₽** в месяц

## Пакет «Профи»

1. Всё, что входит в пакет «Базовый»
2. программа QlikView - современное программное обеспечение для анализа продаж, ценообразования, ассортимента класса Business Intelligence.
3. Обучение продавцов на II ступени 2-х месячной программе «Как стать асом мебельных продаж за 31+ урок» (до 10 продавцов).

единоразовая оплата: **207 000₽** ~~287 600₽~~

ежемесячная оплата: **79 000₽** в месяц

## Пакет «VIP»

1. Всё, что входит в пакет «Профи».
2. Доступ к единой базе данных мебельного бизнеса в виде VIP-членства в клубе.
3. Личное сопровождение Александровым С.А.
4. Личный выезд Александрова С.А. в компанию для проведения экспертных работ на территории клиента\*.

единоразовая оплата: **397 000₽** ~~507 600₽~~

\*При выезде эксперта в компанию Заказчика билеты, проживание, питание и трансфер в стоимость не входят и дополнительно оплачиваются Заказчиком

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КЛУБУ АКТИВНЫХ, ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫХ, РАЗВИВАЮЩИХСЯ И ПОМОГАЮЩИХ ДРУГ ДРУГУ МЕБЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ!**