

Компания ИКЕА



ИКЕА («ИКЕА», также иногда произносят как «Икея») нидерландская производственно-торговая компания (имеет шведские корни), владелец одной из крупнейших в мире торговых сетей по продаже мебели и товаров для дома. Полное наименование — *ИКЕА International Group*. Штаб-квартира — в городе Делфте, провинция Южная Голландия.

Миссия ИКЕА

- Миссия ИКЕА: «Изменить к лучшему повседневную жизнь многих людей». Бизнес-идея ИКЕА: «Предлагать широкий ассортимент удобных и функциональных товаров для обустройства дома по таким низким ценам, чтобы как можно больше людей имели возможность их купить».
- Миссия ИКЕА — это основа нашего развития. Мы хотим убедиться, что товары ИКЕА доступны для большего числа людей, которые хотят изменить к лучшему повседневную жизнь дома. Наша компания инвестирует большую часть прибыли в уже существующие и новые магазины ИКЕА, а также в разработку товаров и экологичных решений. Кроме того, мы постоянно снижаем цены для покупателей.

Основание компании ИКЕА

В сложное для всего мира время, в 1943 году, Ингвар Кампрада основал свою замечательную во всех отношениях компанию – *ИКЕА*. Компания продавала авторучки. Подождите смеяться, для середины двадцатого века это был по-настоящему инновационный товар. Так, России в это еще время писали перьями, а «самопишущее перо» было заграничной диковинкой, доступной далеко не каждому. Ингвар поставлял ручки из Франции, а свою компанию организовал лишь потому, что поставщик заявил о такой необходимости для продолжения полноценного сотрудничества. Ингвару было всего 17 лет, и он не мог зарегистрировать фирму из-за юного возраста и по причине отсутствия средств

Тема семьи

И в дальнейшем всегда тема семьи, тема Родины у Ингвара будет пронизывать такое казалось бы далекое от всевозможных сантиментов поприще, как торговля.

Само наименование *ИКЕА* — это сокращение по первым буквам. Посмотрим, что же включил юный швед в название своего детища? Первая пара букв — имя и фамилия Кампрада, третья буква обозначает компанию деда и отца, а последняя — церковный приход, в где молился и исповедовался Ингвар. Продажи авторучек росли, и через пару лет Кампрад смог давать рекламу в местных изданиях, что было очень важно для дальнейшего развития бизнеса.

Как возникла бизнес идея ИКЕА, которую мы видим сейчас?

- В конце сороковых внимание Ингвара привлек тот факт, что в Швеции мебель была необыкновенно дорогой и потому недоступной для множества слоев населения. И предприимчивый Кампрад почувствовал биение золотого ключа. Он решил исправить положение вещей на рынке маленькой, но гордой страны и превратил ИКЕА в магазин мебели. Первоначально ИКЕА скупала самые дешевые стулья и столы. Тем не менее, каждой вещи Ингвард давал свое имя, что в те времена было новаторским решением. Этот нехитрый маркетинговый ход позволил компании за краткое время отстроиться от конкурентов. К тому же, самая лучшая реклама — сарафанное радио, и по городу быстро разнеслась весть о магазине сказочно дешевой мебели.

Высокий объем продаж очень быстро позволил Ингвару приобрести собственный мебельный заводик.

- Уже в 1951 году шведский завод ИКЕА начинает выпускать сенсационно дешевую мебель. В стране, где мебельные товары были чуть ли ни предметом роскоши, такой стратегический ход был подобен эффекту разорвавшейся бомбы. Честно конкурировать с укрупнившейся компанией ИКЕА стало практически невозможно, и ассоциация продавцов мебели стала оказывать давление на местных поставщиков, работавших с ИКЕА. Пользуясь властью, уговорами и подкупами, они сумели заставить их бойкотировать столь нахальную и успешную компанию. По ходу повествования отмечу, что сегодня компания ИКЕА принципиально не дает взяток и заявляет об этом во всеуслышание .
- Итак, подобный жесткий бойкот для обычного человека стал бы тяжелым ударом, оправиться от которого ему, возможно, было бы не под силу. Но не таков был Кампрад . Для него, назло всем проищикам врагов, это стало лишь поводом к поиску новых возможностей и дальнейшему развитию. Теперь Ингвар закупает львиную долю деталей для мебели в Польше. Это позволяет дополнительно снизить издержки, несмотря на то, что требуется еще и перевозка.

сборки мебели — новый рывок компаний.

- Следующим ходом ИКЕА, направленным на уменьшение издержек и понижение конечной цены продукта был отказ от доставки мебели. Теперь это делали исключительно сами покупатели. При этом сборка мебели ИКЕА отличается удивительной простотой, Игвар очень много внимания уделил именно этой конструктивной особенности при проектировке мебели. Даже совсем несведущий человек, легко может собрать стул или стол ИКЕА, вооружившись лишь простыми инструментами вроде отвертки, подробной инструкцией и горячим желанием сэкономить.
- Все эти события привели к тому, что спустя 4 года после начала работы мебельного магазина Кампрада вышел печатный каталог с изображениями продукции компании ИКЕА и ценами, установленными на товары. Тогда, также как и сегодня, он просто разбрасывался по почтовым ящикам.

Только тогда — Швеции, а сегодня — всего мира.

- Закон, который Ингвар Кампрад установил раз и навсегда, гласит: нельзя в течение всего года продавать вещи выше цены, указанной в каталоге. Дешевле — можно. Дороже — ни-ни.
- В 1952 году на ежегодной стокгольмской ярмарке Ингвар Кампрад впервые представил широкой общественности мебель по удивительно низким ценам, и это повергло Швецию в шок. Потом Кампрад съездил в Америку, где увидел магазинами Cash & Carry, традиционно для США расположенные в пригородах. И Кампрад сказал: «Есть идея!» Именно тогда в его сознании зародилась та компания, которую мы знаем сейчас. Он верно рассудил, что будущее мирового транспорта — за личными авто, люди в большинстве своем смогут выбираться в недалекий пригород, чтобы приобретать недорогую и относительно качественную мебель. Магазины организованы как огромные склады, где продукцию частично можно забрать самим, не привлекая к этому персонал магазина или используя его по минимуму. Таким образом, сначала в Стокгольме, затем на малой родине Ингвара, а впоследствии и по всему миру открылись магазины с желто-синими вывесками — ИКЕА.

Отношению к покупателю.

- При всей дешевизне товаров в магазинах Кампрада, нельзя сказать, что там некрасиво, неуютно или не заботятся о покупателях. Да, игристое в высоких бокалах не не подают, но есть место, где можно оставить ребенка, есть, где перекусить, не слишком вкусно, надо сказать, но сытно и недорого. Есть доставка, сборка. Словом, любой каприз за ваши деньги. Но ничего не навязывается. И даже (в каком еще магазине это возможно?) висит огромный плакат, мол, если вы передумали, нет проблем!

- Будучи миллиардером, он удивлял мировую общественность тем, что ездил на общественном транспорте, имел самый простой дом, а , выезжая за границу, жил в трехзвездочных отелях и питался в недорогих кафе. Заметим, что обвинения в скупости человек, стремящийся помогать природе и людям, просто не заслуживает. Одним из своих главных качеств, оказавших влияние на бизнес, он называет внимательность и наблюдательность. Скажите, как можно проявлять внимательность в отношении среднего класса, останавливаясь в пентхаусе и обедая в тех местах, где одно блюдо стоит, как машина предпринимателя средней руки? Правильно, никак.

Ингвар Кампрад — наши дни.

- Да, он и в семьдесят лет посещает до двадцати магазинов в день, чтобы изучать проблему соответствия качества товара цене, по которой он выложен. Его любимый вопрос к покупателям: «А сколько бы вы заплатили за это?» Да, Ингвар по сей день обожает публичные выступления с вытаскиванием мусора из корзины и речью о том, что данный предмет можно было бы пустить в дело! И при этом он вовсе не выживший из ума старикан, а гений, нашедший свою нишу и умело меняющий мир к лучшему.



Продукция

- Садовая мебель
- Сервировка
- Зеркала
- Письменные столы
- Товары для детей
- Приготовление пищи
- Хранение в ванной
- Кровати и матрасы
- Стулья
- Хранение одежды
- Оформление интерьера
- Товары IKEA FAMILY
- Кухонные шкафы и бытовая техника
- Освещение
- Хранение и порядок
- Мягкая мебель
- Мебель для хранения
- Столы
- Текстиль и ковры
- Инструменты и крепежные элементы

Спасибо за внимание