

Eritellimusmööbli müüja Liuglev Uks on viie aastaga tõusmas turuliidriks

Eritellimusmööbli kauplusekett Liuglev Uks OÜ sündis ühe naise visadusest ja soovist end oma müügiettevõtte kaudu teostada. Täna on viieaastase ettevõtte käive ligi miljon eurot ning suure tõenäosusega on tegemist omas sektoris Eesti liidriga.

“Olin üle 10 aasta töötanud kaupluse juhatajana, kui minu peas hakkas ketrama mõte enda ettevõtlusest. Mul oli olemas töökogemus suure kollektiiviga ning oskused ja teadmised, kuidas rohkem ning paremini müüa,” meenutab Liuglev Uks OÜ asutaja ja juhataja Taimi Linamägi. Kuna abikaasa oli aastakümneid tegeleenud liuguste ja garderoobide tootmisega välisriikidele ning väiksemates mahtudes ka Eesti turule, hakkas ta seda valdkonda põhjalikumalt uurima.

Tulevasi konkurente analüüsid selgus, et tegijaid antud valdkonnas oli justkui palju, aga tundus, et keegi ei tahtnud müüa: poodidesse sisenedes ei öeldud tere ega loodud kontakti ehk teeninduse tase oli olematu. Juba mõne nädalaga tegi Linamägi valmis äriplaani, sai Euroopa Liidu toetust alustavale ettevõtjale ning investeeris oma säästetud Pärnu maanteel asuva rendipinna muutmisel hubaseks salong-kaupluseks.

Äsja oli loodud uus kaubamärk L-UKS, mis vajas tuntuks tegemist ja müümist ning mille kvaliteedis oli uus kaupluse värske omanik väga kindel. “Erialaste teadmiste osas oli algus väga raske. Samas oli kõik nii huvitav ja loov: mõned kuud pikki päevi ja öhtuid teadmisi omandades ja samal ajal teenindades ning joonestades hakkas klientuur muudkui kasvama. Pool aastat töötasin üksi, täna on aga meie kahes Tallinna ja ühes Tartu kaupluses ametis seitse inimest.”

Liugleva Ukse areng on olnud suhteliselt tühtlane ja plaanipärane. Kõige suurem käibe tõus ehk 84% oli 2013. aastal, aasta varem oli käive tõusnud 70% võrra. “Kui hinnata tegevusi nende kasvude taga, siis põhimõju oli teise salongi avamine Tallinnas Sõpruse Ärimajas ja müügimeeskonna tugevdamine mitme hea töötaja võrra. Väga oluliseks sammuks tuleks lugeda ka möödunud aasta teisel poolel avatud Tartu esindussalongi, mille mõju saame kindlasti tunda tänavustes tulemustes, mil prognoosime käibeks 1,3 miljonit eurot,” kõneleb Linamägi.

2014. aastal oli Liugleva Ukse käive veidi alla miljoni euro ning kasum ligi 169 000 eurot. Ettevõtte müüs mullu 2550 liugust ja 1000 garderoobikappi. 2013. aasta tulemuste põhjal oli Liuglev Uks arvatavalt eritellimusel liuguste ja garderoobide müüjate hulgas teisel kohal, eelmise aasta tulemuste järgi võidakse olla juba liidripositsioonil.



Kliendid hindavad toodete isikupära ja kvaliteeti ning tarne kiirust

Kontsentreeritus ühe sisustustoote müügile võimaldab Linamägi sõnul tänu kogemustele peensusteni teha selgeks kliendi vajadused ja seega pakkuda talle võimalikult sobivat toodet. “Kliendi jaoks on väga oluline, et ta saaks soovitud lahenduse pakkumise väga kiiresti, et see oleks põhjalikult lahti kirjutatud ning joonised arusaadavad. Kindlasti on meie eeliseks ka väga kõrged nõudmised kvaliteedile ja tarneajale.”

Kuna meeskond on kõrgelt motiveeritud, annavad kõik parima, et tagada kliendi rahulolu. Teine oluline trump on hea tootja, kes suudab tellija kõrged nõudmised täita, tegeleb pidevalt tootearendusega ja omab Eesti parimat kollektiivset oskust.

“Professionaalse töötulemuse saamiseks peavad töötajatel olema professionaalile mõeldud töövahendid: täna koostame kliendile põhjalikud pakkumised, mille juurde kuulub alati põhjalik joonis. Arendamisel on uus programm, mis lihtsustaks ja kiirendaks veelgi pakkumiste tegemist. Kõik töötajad saavad pidevalt koolitust nii müügi- kui ka tootja poolt korraldatavate tootekoolitustega. Töötajate jaoks on oluline,

et töötaja arvestaks nende soovidega töögraafiku koostamisel,” loetleb Linamägi, lisades, et täna on Liugleva Uksel tööjõuvoolavus tundmatu sõna, sest kõik tulnud on ka jäänud.

“Täna on meie jaoks kõige tähtsam pakkuda lisaks Põhja-Eesti klientidele ka Lõuna-Eesti inimestele suurepärase teeninduse ja head toodet meie uues Taru müügisalongs. Selle aasta käibe tõus ongi suures osas planeeritud Lõuna-Eesti turuosa suurenemisest. Samuti on plaanis suurendada Tallinna müügiesindusi aasta teises pooles ning efektiivsuse tõusu on oodata ka tänu müügi- ja arendamisprogrammi arendamisele,” avaldab Linamägi veidi tulevikuplaane.

Eritellimusmööbli müüja Liuglev Uks OÜ pakub klientidele neile sobiva mõõdu ja disainiga liugusi, garderoobisüsteeme ning muud mööblit, mis valmistatakse Eesti suurimas liuguste tehases. Ettevõtte põhiklientideks on erakliendid ning lisaks firmad, kes sisustavad oma kontoreid. Koostööd tehakse paljude sisekujundajate ja arendajatega.

Liuglev Uks
Lahendused Teie sisekujundusele
www.liuglevuks.ee

