

{youtube}Fb-PsgPneQo|231|130|0{/youtube}

Разверните видео на весь экран

В этом видео:

На вопросы Тимура Бутакова отвечает руководитель Центра мебельных технологий "Школа мебели"

Школа мебели

Тимур Бутаков: Берик, ты являешься руководителем и идейным вдохновителем центра мебельных технологий «Школа мебели». Расскажи, пожалуйста, об этом проекте, когда он появился, каковы его цели.

Беков Берик: Во-первых, хочу поприветствовать подписчиков Тимура. Здравствуйте. Отвечая на твой вопрос, Тимур, скажу, что центр мебельных технологий был организован уже теперь далёком 2012 году. Цель создания – это было именно обучение наших мебельщиков. Поскольку и для Казахстана, и для России – я это тоже знаю, это не секрет – остро стоит проблема с мастерами, с обученными, грамотными мастерами.

Т.Б.: Расскажи, какие именно курсы проводит ваша школа.

Б.Б.: Самый востребованный курс – это изготовление мебели. Затем по именно спросу – это, конечно же, мебельное проектирование. Затем мы запустили с декабря прошлого года – это мебельное окрашивание. Есть также у нас декорирование стекла – накладной витраж. И на перспективу у нас сейчас мы набираем дизайнеров. Мы сотрудничаем с итальянской школой дизайна Полиартэ (Poliarte Design School), и я набираю дизайнеров

в группы и отправляю их в Италию на обучение. Это не совсем как бы моё обучение получается. Но тем не менее через меня.

И также хотел бы как бы анонсировать два новых курса. Это чисто дизайн мебели; прошу не путать с проектированием, потому что дизайн – это именно стилистика, история мебели, сочетание цветов и так далее. И поиск клиентов. Это наш анонс наших новых двух групп.

Т.Б.: Берик, если говорить о той части, где вы обучаете именно мебельному дизайну и мебельному проектированию, расскажи поподробнее, что входит в эту часть, в это направление обучения.

Б.Б.: В этом направлении должен начать с того, что – как бы предыстория – мы начинали обучать, конечно, с программы PRO100 как одна из самых популярных программ для начинающих мебельщиков. Но благодаря опять же выставке я познакомился с программой Бикад («bCAD Мебель») и с 2015 года являюсь представителем компании «Бикад» в Алматы.

Поэтому сегодня наш уровень обучения по проектированию, конечно же, намного вырос. И хотел бы заметить, что это произошло именно при непосредственном твоём участии. Потому что именно обучение Бикаду было доверено Тимуру. И генеральный директор компании «Бикад» Андрей Михайлович Пронько – он изначально поставил задачу перед Тимуром, что нужно подготовить не просто специалиста, а именно обучающего специалистов в Алматы, что, собственно, Тимур с успехом выполнил. И опять же при непосредственном его участии сегодня я успешно провожу обучение в Алма-Ате в Казахстане. Я также по Скайпу провожу обучение. Поэтому вот так вот мы как бы развивались: от PRO100 к Бикаду. Собственно говоря, как это обычно происходит.

Т.Б.: Берик, а на какую категорию людей рассчитаны ваши курсы? То есть я имею в виду это должны быть новички, может быть, или это люди, которые уже имеют какой-то опыт в мебельном производстве?

Б.Б.: Вопрос очень хороший, потому что на самом деле действительно курс создавался именно на ту категорию людей, которые имеют нулевые знания в мебели. То есть к нам могут прийти, как говорится, человек "с улицы". Вот пришёл, говорит: «Знаете, вот хочу заниматься мебелью. Что мне для этого надо?» Поэтому, конечно же, основной наш клиент – это именно люди, которые хотят заниматься мебелью. Но опять же должен заметить, что, учитывая, что сейчас мы преподаём также и bCAD, то теперь ко мне стали проходить также и мебельщики, которые хотели бы просто научиться проектированию. И поскольку я уже анонсировал свои курсы, то ко мне приходят и

мебельные маляры обучаться, исправлять свои ошибки, и дизайнеры в том числе. Поэтому у меня как бы такой очень широкий спектр моих клиентов. Это и начинающие, и профессионалы, и люди, которые хотели повысить свою квалификацию.

Т.Б.: Открой, пожалуйста, секрет, как попасть на курсы в вашу школу.

Б.Б.: Секрета никого нет на самом деле. Достаточно зайти на сайт shkolamebeli.kz. Там есть все мои координаты: телефоны, email, Skupe и прочее. И, соответственно, связаться, то есть либо по email, либо на WhatsApp написать, либо просто позвонить. Поэтому всё очень легко, мы всем доступны.

Т.Б.: Да, безусловно, я так же оставлю все контактные данные. Смотрите ссылки в описании к видео.

Как проводятся курсы?

Б.Б.: Курсы проводятся у нас в двух форматах.

Первый формата – это, конечно же, очный. И если мы говорим сейчас о курсе изготовления мебели, то это только очный формат. Но вот проектирование как раз происходит в двух форматах: это как очное обучение, так и по Skupe. И, кстати, должен заметить, что обучению по Skupe опять же я научился тоже у Тимура, когда Тимур меня обучал по Skupe, я как бы так разглядел весь потенциал этого формата и сейчас с успехом использую. И так же, как Тимур вещает на всю Россию, я вещаю на весь Казахстан. То есть мои клиенты – это весь Казахстан, независимо от расстояния. Поэтому работаем мы в двух форматах: очном и по Skupe.

Программа выставки

Т.Б.: Берик, я знаю, что ваша школа принимает участие в мебельной выставке, которая прямо сейчас идёт в Алма-Ате, где мы с тобой находимся, в качестве организатора деловой программы. Я сам был свидетелем и вчера, и сегодня увлекательных конкурсов, которые проводились вот на этой площадке, где мы сейчас находимся. Завтра и послезавтра так же, я так понимаю, планируется дальнейшее проведение этой программы. Расскажи, пожалуйста, об этом поподробнее.

Б.Б.: Да, действительно мы уже практически третий год участвуем, во-первых, в выставках мебельных, во-вторых, проводим различные семинары, конкурсы. Но именно в этом году мы как бы перешли на следующую ступеньку развития и сделали такой большой масштаб. Мы три дня проводим конкурс для мебельщиков с целью выявления лучшего мебельщика. Но здесь я бы хотел отметить, что это такой особый формат демонстрации своего продукта. То есть когда продавец говорит, что «у меня очень хороший продукт», и как бы хвалится, то это как бы одно. Но когда мы даём пользователю этот продукт и говорим: «Давай покрути его, посверли, порежь и сам почувствуй», – и это всё происходит на глазах аудитории большой довольно-таки, то эффект совсем другой. Именно на этом то и был построен наш конкурс. То есть привлёк внимание и генеральных спонсоров, и всех партнёров, кто участвовал в этом конкурсе, именно новизной, новым форматом маркетинга. В выигрыше, конечно же, остаётся, как всегда, мебельщик.

Завтра у нас будет завершающий день, третий день. И там будут разыграны суперпризы. Просто даже озвучу не сами призы, а хотя бы даже стоимость – это 800 евро, 1000 долларов. Я думаю, уже даже у зрителей, наверное, потекли слюнки, и скажут, что «мы тоже бы хотели поучаствовать, если мы были бы здесь».

Т.Б.: Я понимаю, что выставка ещё не закончилась, что ещё рано подводить какие-то итоги. Однако прошло уже два дня, это ровно половина выставки. И наверное, уже какие-то предварительные результаты, какие-то предварительные итоги, выводы уже можно сделать. Поделись, пожалуйста, своими ощущениями по поводу тех мероприятий, которые запланированы и проводятся вашей школой на этой выставке?

Б.Б.: Да, действительно уже время летит быстро, и вот уже пол-выставки как бы промелькнуло мимо нас. Но мы действительно можем уже сделать какие-то выводы. Во-первых, действительно конкурс у нас удался, в чём я очень переживал. Не то чтобы сомневался, я именно переживал, как пройдёт этот конкурс. Потому что это пилотный проект – это всегда новизна, всегда какие-то сложности. Поэтому могу сказать, что да, действительно конкурс удался, идея удалась, её поддержали теперь уже и мебельщики, то есть посетители этого конкурса. Поэтому, конечно же, в первую очередь хотел бы отметить, что да, конкурс прошёл на ура, успешно, завтра у нас финал. Поэтому я уже с большей уверенностью могу сказать, что этот конкурс будет повторяться и в следующем году.

Но в целом то, что касается именно мероприятия, которое запланировала школа мебели, – это, конечно же, новые клиенты, это новые контакты, новые связи.

Опять же в глазах участников нашей мебельной выставки – и тех, кто приехал в гости из Москвы, с Германии тут у нас есть, с Китая очень много приехали – они все увидели школу мебели, они все не то что увидели, они даже услышали, потому что здесь всё было очень довольно-таки громко. Поэтому, скажем так, свою программу минимум – заявить о

себе на всю выставку – мы выполнили с успехом.

Бюллетень bCAD

Т.Б.: Я думаю, что есть смысл анонсировать наш совместный проект, который уже в ближайшее время увидит свет – это «Бюллетень bCAD». Расскажи об этом.

Б.Б.: Во-первых, как появилась эта идея. Всё началось с того, что мы, пользователи, то есть я сейчас тоже себя ставлю в ряды пользователей, у нас всегда возникает масса вопросов. Потому что конечно, bCAD – это не совсем такая уж простая программка, она, конечно, требует отдачи, изучения, постоянные какие-то новые приёмы даже использования тех или иных инструментов. Поэтому, конечно, хотелось бы всегда находиться именно на высшем уровне знаний этой программы. Одному человеку это всегда сложно сделать, но когда группа людей, изучающих bCAD делится своим опытом, это всегда здорово для всей этой группы.

Поэтому в первую очередь цель создания этого бюллетеня bCAD – это именно объединить пользователей Бикада какой-то одной площадкой, где бы шла информация, где бы делились опытом именно ведущие специалисты этого продукта. И как я уже, наверное, говорил, это всё будет на пользу именно как пользователям Бикада, так, я думаю, и разработчику в том числе. Поэтому цель бюллетеня сегодня – это в первую очередь довести информацию до всех пользователей в особенностях работы с программным продуктом bCAD.

Т.Б.: Безусловно, следите за нашим каналом, потому что уже в ближайшее время появится конкретная информация, где, когда и как вы можете увидеть этот бюллетень. ... Берик, сейчас у тебя есть уникальная возможность обратиться через наш канал к мебельщикам Казахстана и даже России, и других стран. Что бы ты хотел им сказать?

Б.Б.: Действительно надо воспользоваться таким уникальным случаем. И, обращаясь к мебельщикам, ко всем мебельщика, кто меня слышит и видит, я хочу, во-первых, пожелать вам успехов в труде, в здоровье – такие как бы формальности. Но всё-таки от сердца могу сказать, что я желаю, во-первых, чтобы вы всегда интересовались новыми технологиями, всегда изучали что-то новое, будь то новый продукт, будь то новая технология, будь то новое направление в дизайне. То есть именно тяга к знаниям приведёт вас к успеху, поверьте мне. Человек, который не интересуется ничем, он никому не интересен. И наоборот.

Поэтому нашим мебельщикам я хочу пожелать помимо того, что обычно желают – здоровья и прочее, это, конечно, не без этого, – но акцент бы сделал именно на том что, пожалуйста, изучайте всё новое, связанное с вашей профессией. И тогда вы будете профессионалами своего.

Т.Б.: Берик, спасибо за интервью.

Б.Б.: Спасибо тебе, Тимур, за то, что уделил мне время и позволил обратиться к твоим зрителям.