

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 tegele- nud 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 õhtuid teadmi- si omandades ja samal ajal teeninda- des 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 suhteli- selt ühtlane ja plaanipärane. Kõige suu- rem käibe tõus ehk 84% oli 2013. aastal, aasta varem oli käive tõusnud 70% võrra. “Kui hinnata tegevusi nende kasvude ta- ga, siis põhimõju oli teise salongi avami- ne Tallinnas Sõpruse Ärimajas ja müü- gimeeskonna tugevdamine mitme hea töötaja võrra. Väga oluliseks sammuks tuleks lugeda ka möödunud aasta teisel poolel avatud Tartu esindussalongi, mil- le mõju saame kindlasti tunda tänavus- tes 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 Liug- lev Uks arvatavalt eritellimusel liuguste ja garderoobide müüjate hulgas teisel kohal, eelmise aasta tulemuste järgi võidak- se olla juba liidripositsioonil.

Kliendid hindavad toodete isikupära ja kvaliteeti ning tar- ne kiirust

Kontsenteeritus ühe sisustustoote müü- gile võimaldab Linamägi sõnul tänu kogemustele peensusteni teha selgeks klien- di vajadused ja seega pakkuda talle või- malikult sobivat toodet. “Kliendi jaoks

Eritellimusmööbli müüja Liuglev Uks on viie aastaga tõusmas turuliidriks

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 tarneaegadele.”

Kuna meeskond on kõrgelt motiveeritud, annavad kõik parima, et tagada klien- di rahulolu. Teine oluline trump on hea tootja, kes suudab tellija kõrged nõudmi- sed täita, tegeleb pidevalt tootearenduse- ga ja omab Eesti parimat kollektsiooni.

“Professionaalse töötulemuse saamiseks peavad töötajatel olema professionaali- le mõeldud töövahendid: täna koostame kliendile põhjalikud pakkumised, mil- le juurde kuulub alati põhjalik joonis. Arendamisel on uus programm, mis liht- sustaks ja kiirendaks veelgi pakkumiste tegemist. Kõik töötajad saavad pidevalt koolitusi nii müügisalasel kui ka tootja poolt korraldatavaid tootekoolitusi. Töötajate jaoks on oluline, et tööandja arves- taks nende soovidega töögraafiku koos- tamisel,” loetleb Linamägi, lisades, et tä- na on Liuglevale Uksel tööjõuvoolavus tundmatu sõna, sest kõik tulnud on ka jäänud.

“Täna on meie jaoks kõige tähtsam pak- kuda lisaks Põhja-Eesti klientidele ka Lõuna-Eesti inimestele suurepäras- t teenindust ja head toodet meie uues Taru müügisalongis. Selle aasta käibe tõus on- gi suures osas planeeritud Lõuna-Eesti turuosa suurenemisest. Samuti on plaan- nis suurendada Tallinna müügisindusi

aasta teises pooles ning efektiivsuse tõu- su on oodata ka tänu müügiprogrammi arendamisele,” avaldab Linamägi veidi tulevikuplaane.

Eritellimusmööbli müüja Liuglev Uks OÜ pakub klientidele neile sobiva mõõ-

du ja disainiga liuguksi, garderoobisüs- teeme ning muud mööblit, mis valmis- tatakse Eesti suurimas liuguste tehases. Ettevõtte põhiklientideks on erakliendid ning lisaks firmad, kes sisustavad oma kontoreid. Koostööd tehakse paljude sise- kujundajate ja arendajatega.



Liuglev Uks
Lahendused Teie sisekujundusele

www.liuglevuks.ee