КЛУБ КОМПЛЕКТАТОРОВ

КОМПЛЕКТАТОР ИНТЕРЬЕРА

Профессия с нуля: как собирать ремонты под ключ и брать за это деньги

- ☑ анкета
- ☑ бюджет
- ☑ карта материалов
- ☑ подбор
- ☑ смета
- ☑ заказы
- ☑ поставка



ВАЛЕНТИНА ВЕСЕЛОВА

Валентина Веселова

Комплектатор интерьера. Профессия с нуля

https://litres.ru/74734158
SelfPub; 2026

Аннотация

Ремонт — это не только стены и дизайн. Это сотни позиций материалов,

которые нужно подобрать, посчитать, заказать и принять вовремя. За это

отвечает комплектатор интерьера

— профессия, о которой пока мало кто

знает, но спрос на которую растёт с каждым годом.

Эта книга — учебник с нуля. Внутри: карта участников ремонта и границы ответственности; анкета клиента из двадцати вопросов; семь шагов

комплектации от интервью до отгрузки; карта десяти категорий материалов

с матрицей очерёдности заказов; пятнадцать рабочих формул сметы с

выводом и живыми примерами; регламент отгрузки из девяти шагов.

Сквозной пример — реальный объект 006К — проходит через всю книгу:

вы видите теорию в бою. В приложениях: шаблоны анкеты, сметы и реестра

поставщиков, чек-лист первого объекта за 30 дней и глоссарий.

Автор — практикующий комплектатор: 11 лет в ремонтах под ключ,

80+ объектов, рейтинг 5 на 2ГИС.

Содержание

Пролог. Профессия, о которой не знают 5
Часть I. Вход в профессию 8
Глава 1. Роль на объекте: с кем вы будете разговаривать 8
Клиент 9
Дизайнер 10
Прораб и бригада 11
Поставщики 12
Глава 2. Анкета клиента: двадцать вопросов, после которых вы знаете всё 14
Блок 1. Бюджет — и почему вопрос «какой у вас бюджет» задавать нельзя 15
Блок 2. Кто живёт и как живёт 16
Блок 3. Стиль и референсы 17
Блок 4. Сроки и границы 18
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Валентина Веселова
Комплектатор интерьера. Профессия с нуля

Пролог. Профессия, о которой не знают

Представьте: дизайнер нарисовал красивый проект, бригада отчиталась о готовности, а через месяц после новоселья выясняется, что смеситель не подходит к мойке, светильники висят не там, где нужен свет, а плитка, которую так ждали, снята с производства. За каждый такой раз кто-то виноват, но чаще всего виноват не кто-то — не хватает человека, который держит в голове весь список материалов объекта и не выпускает его из-под контроля с первого дня ремонта до последней отгрузки.

Этот человек называется комплектатор интерьера. Он не рисует проект — он воплощает его в конкретные позиции сметы. Он не кладёт плитку — он гарантирует, что она приедет на объект в срок, в нужном количестве и без брака. Он связывает в одну цепь клиента, дизайнера, прораба и десятки поставщиков, и эта цепь не рвётся.

Профессия молодая: лет десять назад слово «комплектатор» слышали единицы, сегодня о ней спрашивают клиенты, на неё учат, вокруг неё растут агентства. Спрос растёт по простой причине: ремонт дорожает и усложняется, а клиент всё меньше хочет быть бесплатным диспетчером собственного объекта. Сроки сдвигаются из-за не пришедшей плитки, бюджеты летят из-за спонтанных замен, и люди готовы платить специалисту, который снимает с них эту боль.

Кому подходит эта работа? Людям системным, которым нравится доводить дела до конца: составлять списки, сверять цифры, договариваться. Не обязательно строительное образование — методология осваивается, а вкус к деталям важнее диплома. Если вы умеете держать порядок в таблицах и спокойный голос в переговорах, у вас уже есть половина профессии.

О деньгах — честно. Доход практикующего комплектатора складывается из процента от сметы объекта или фиксированной оплаты за проект, и разброс очень широкий: от подработки на одном-двух объектах до полноценного бизнеса с командой. Конкретные вилки зависят от региона и вашей загрузки, поэтому обещать цифры здесь я не буду — но в главе 10 расскажу, как выглядит путь от первого заказа до стабильного потока.

Как читать эту книгу? Последовательно: методология построена так, что каждый следующий шаг опирается на предыдущий. Сквозной пример — объект 006К, реальная

двухкомнатная квартира с реальной сметой — пройдёт через всю книгу: в главе 2 мы проведём интервью с клиенткой, в главе 6 соберём смету с формулами, в главе 8 разберём конфликт. К концу книги у вас будет и система, и проверенная на практике картина профессии.

Что вы будете уметь к последней странице:

Проводить интервью с клиентом и фиксировать его в анкету. Читать дизайн-проект как исходные данные. Собирать смету по формулам и защищать её перед клиентом. Заказывать материалы в правильной очерёдности. Контролировать поставки и сдавать объект по регламенту.

Часть I. Вход в профессию

Глава 1. Роль на объекте: с кем вы будете разговаривать

Комплектатор — не одиночка. Каждый ваш рабочий день состоит из разговоров с людьми, у которых разные интересы, разные языки и разное представление о том, «кто здесь главный». Прежде чем браться за первый объект, разберитесь с картой участников и — что важнее — с границами своей ответственности.

Клиент

Главный участник, источник бюджета и источника стресса одновременно. Клиент ждёт от вас, что ремонт «не остановится из-за материалов» и что каждая закупка будет обоснованной. От вас он ждёт спокойствия: вы — тот, кто берёт хаотичный список хотелок и превращает его в график поставок. Ваша граница: вы не принимаете за клиента дизайнерских решений, но обязаны объяснить последствия каждого выбора — в деньгах и в сроках.

Дизайнер

Ваш поставщик исходных данных. Из его проекта вы берёте ведомость отделки, спецификации мебели и света, планы с размерами. Дизайнер ждёт, что вы не «переворотипаете» его решения по собственной прихоти: замена материала — это разговор с дизайнером, а не самодеятельность. Ваша граница: вы не спорите с эстетикой проекта, вы обсуждаете исполнимость и бюджет. Если позиция из проекта снята с производства — вы предлагаете замену «в одну серию», а решение оформляете письменно.

Прораб и бригада

Ваши коллеги по срокам. Прораб ждёт, что к моменту укладки плитки она будет на объекте, а инсталляция установлена до зашивания стен. Отсюда главное правило: инсталляции, скрытая электрика, встроенная мебель заказываются раньше финишных материалов — об этом вся глава 5. Ваша граница: вы не управляете бригадой и не диктуете технологию работ. Если у прораба вопрос к материалу — отвечаете по характеристикам, но не берёте на себя роль технолога.

Поставщики

Ваши руки. От их сроков зависит половина репутации комплектатора. С поставщиками вы работаете как с партнёрами: фиксируете договорённости письменно, ведёте реестр контактов, знаете, у кого есть что в наличии, а у кого сроки идут по месяцам.

УчастникЧего ждёт от васЧто вы НЕ должны делать

КлиентПредсказуемость сроков и бюджетаПринимать дизайнерские решения за него

ДизайнерСохранение проекта, честные заменыМенять материалы без согласования

ПрорабМатериалы к нужному этапу работУправлять бригадой и технологией

ПоставщикиПонятные запросы и оплата в срокРаботать без письменной фиксации

Ошибка новичка:
Комплектатор лезет в дизайн — «давайте лучше вот эту

плитку». Проект уже утверждён клиентом, и ваша самодеятельность ломает не только картинку, но и доверие к вам. Ваша зона — материализация: та же плитка, но в наличии, в нужном количестве и вовремя. Замена — только через дизайнера и с письменного согласия клиента.

Диалог на реальном объекте. Прораб: «Мне к пятнице нужна затирка, заказывай». Комплектатор: «Какой цвет по проекту? Проверю по ведомости — и закажу так, чтобы приехало к четвергу, а не к пятнице, запас на непредвиденное». Так выглядит правильная коммуникация: вы не ждёте указаний «что купить», вы смотрите на неделю вперёд сами.

Что запомнить:

У каждого участника — свои ожидания от вас. Вина за срыв поставки на вас, вина за смету клиента — не на вас. Замена материала — всегда через дизайнера. Работайте с поставщиками письменно. Смотрите на график на неделю вперёд.

Глава 2. Анкета клиента: двадцать вопросов, после которых вы знаете всё

Вся комплектация начинается не с каталогов, а с разговора. Клиент, который «хочет что-то красивое», через сорок минут интервью превращается в набор конкретных параметров: бюджет, стиль, состав семьи, скорость жизни, болевые точки прежних ремонтов. Этот разговор фиксируется в анкету — полный шаблон ждёт вас в приложении А, здесь разберём логику по блокам.

Блок 1. Бюджет — и почему вопрос «какой у вас бюджет» задавать нельзя

Прямой вопрос о деньгах ставит клиента в оборонительную позицию: он называет кругленькую сумму «с потолка» или уклоняется. Правильная формулировка — через ориентиры: «Давайте определимся с рамкой: смотрим сегмент эконом, комфорт или премиум? Для понимания: в комфорт-сегменте керамогранит на пол обойдётся примерно от 2 до 4 тысяч за квадрат, в премиум — от 5 и выше. В какую рамку нам двигаться?» Так клиент сам встанет в сегмент, и вы уже не будете предлагать ему то, что он не потянет — и наоборот.

Блок 2. Кто живёт и как живёт

Состав семьи, дети, животные, привычки. Семья с двумя детьми и котом — это не тот же самый объект, что холостяк: износостойкость пола, мойка материалов, хранение. Спросите про «страшные хотелки» — вещи, которые клиент готов защищать даже в ущерб бюджету: у кого-то это ванна, у кого-то кофемашина со встроенной линией воды, у кого-то домашний офис с большим столом. Эти пункты — неприкосновенны, их место в смете фиксируется в первую очередь.

Блок 3. Стиль и референсы

Просите клиента показать 5–7 картинок интерьеров, которые ему нравятся. Не «стиль скандинавский», а картинки: слова у всех разные, картинки честнее. Из картинок вы читаете палитру, характер материалов, отношение к декору. Это же — материал для разговора с дизайнером, если проект ещё не сделан.

Блок 4. Сроки и границы

Когда должен стартовать ремонт, есть ли дедлайн (свадьба, рождение ребёнка, сдача дома), может ли клиент жить на объекте во время работ. И — как клиент планирует общаться: еженедельные сводки или только по значимым решениям. Договорённость о формате связи экономит десятки сообщений потом.

Фрагмент интервью с клиенткой объекта 006К. — «Нам важно, чтобы всё было готово к августу, дочь идёт в школу рядом». — «Значит, финишные материалы должны быть заказаны не позже апреля: двери и мебель идут 6–8 недель. Начнём с них — сейчас объясню, почему...» Так календарная цель клиента сразу переводится на язык графика закупок.

Ошибка новичка:

Комплектатор записывает ответы в свободном порядке «на слух», а потом полдня вспоминает, согласовал ли клиент цвет затирки. Правило: интервью проходит по анкете, и в конце вы вслух зачитываете ключевые решения — клиент подтверждает, вы фиксируете в переписке. Устных договорённостей не существует.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.