

ASKO



BOSCH

De Dietrich



KUPPERSBERG









Küppersbusch



Míele

ПРЕМИУМ-ТЕХНИКА: ВСЁ ЛУЧШЕЕ СОБРАНО ЗДЕСЬ!



КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89 Т.: 49-82-57, 8-922-973-60-04, 8-922-973-60-07

☑ cvtplus.ru☑ cvtpluskirov



Оставьте заявку на подбор техники



Наши контакты:

infashionmebel.ru

Адрес: г.Киров, ул.Ленина, д.193

+7 (8332) 424-888

E-mail: info@mebelinfashion.ru









Дмитрий и Ирина Паневы, владельцы лаундж-бара «Мята»

КОГДА РЕМОНТ ВОВРЕМЯ

— Мы доверили ремонт компании «СанПро43», чтобы получить удовольствие не только от результата, но и от всего процесса. С дизайнером нашего проекта знакомы давно и были рады сотрудничеству. Оценили гиперответственность прораба, который, кажется, переживал за все этапы работ больше нас. Уложились точно в срок, а главное, за 2 месяца стройки наш лаундж-бар получился один в один, как с картинки. Главное, мы сохранили нашу атмосферу спокойствия. Новый интерьер, как глоток свежего воздуха, был так необходим нам для дальнейшего развития.



ДИЗАЙН-ПРОЕКТ В ПОДАРОК!*

Не знаете, с чего начать ремонт? Запишитесь на бесплатную консультацию.

Покажем высокое качество наших работ и устроим бесплатную индивидуальную экскурсию по действующим объектам.

🖸 ул. Труда, 71

sanpro43.ru

(8332) 77-40-47

sanpro43



Посмотрите наши работы на сайте компании



Александр Печёнкин, основатель «СанПро43» Киров—Москва—Сочи

ЭСТЕТИКА В ДЕТАЛЯХ



Всегда в наличии более 15 000 м² камня в различных формах Собственный цех по обработке камня

Доставка по всей России точно в срок

натуральный камень в интерьере

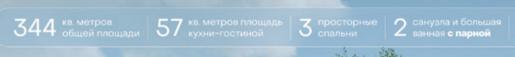






т. 8-800-250-58-<u>1</u>7

Кирово-Чепецкий район, c. Пасегово, ул. Производственная, 1 eurokam-kirov@mail.ru vk.com/eurokamen43 eurokam-kirov.ru



грандхаус

HEZUHE

Вообразите небольшую дворянскую усадьбу, построенную по самым современным технологиям. Это и есть «Онегин».

Татьяна Суворова,



Строгие линии

и приглушенные тона внешней отделки дышат спокойствием.

Дом сам формирует свое окружение, поэтому органично выглядит на любом ландшафте. Расположение окон обеспечивает максимальную приватность спален и изолирует их от заднего двора.







Планировка

Дом разделен на две функциональные зоны — общую и приватную. Прихожая ведет в огромную гостиную, совмещенную с кухней и столовой. В доме три спальни: две просторные светлые детские и большая мастер-спальня со смежным кабинетом.

Пространство основного санузла также поделено: здесь расположились постирочная, парная, роскошная ванная с панорамным окном и отдельным выходом в сад.



«Онегин» разработан с применением самых современных технологий и методов проектирования. Это усадьба XXI века, настоящая резиденция для молодой современной семьи, которая ценит уют семейного очага и строгую красоту минимализма. В таком доме удобно принимать гостей, растить детей и жить в свое удовольствие.

грандхаус

8 800 500-35-05 грандхаус.рф / dom@spk-gh.ru

Киров: ул. Спасская, 14

Нижний Новгород: ул. Невзоровых, 49 Москва: Партийный пер., 1/57 стр. 3

@grandhouse_spk во всех соцсетях

РАСЦВЕТАЙТЕ С НАМИ!

Улыбнитесь весне!

Наступило время преображения. Вдохновляйтесь и радуйтесь! Коллектив нашей клиники желает вам сияющих улыбок, горящих глаз, солнечного настроения, любви в сердце и оттепели в душе. Пусть у вас всегда будет 32 повода для хорошего настроения! А мы поможем вам блистать и сделать зубы здоровыми.

Красивая улыбка лучшее украшение в клинике «Моя Стоматология»

Иван Смертин, генеральный директор клиники «Моя Стоматология», врач-стоматолог



- **9** ул. Преображенская, 82, к. 1, т. (8332) 66-04-10
- **У** ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11
- my-dent.ru

Регистрационный номер лицензии: ЛО41-01160-43/00307901 от 24.08.2016 г.





ЖЕНСКАЯ ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА ПРЕМИУМ-КЛАССА



ул. Воровского, 54 ул. Конева, 1 (ТЦ «Лидер», 2 этаж) ☑ paltolux.com







ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА



ул. Воровского, 54 ■ Splendor-shop.ru







ALT HAIR

Moypyu namypawonow bowoc coocmbennoro npouzbogcmba

> ул. Карла Либкнехта, 49 8-922-668-38-99





CHANGAN UNI-T

ИСКУССТВО САМОВЫРАЖЕНИЯ



Комплекс систем активной безопасности Интеллектуальный круиз-контроль Ассистент движения в пробке Система автоматической парковки



Климат-контроль дополнен системой FOREST-AIR Система дистанционного запуска Огромная панорамная крыша









CHANGAN UNI-V

ЭСТЕТИКА В ДИНАМИКЕ



Интеллектуальный круиз-контроль Система предупреждения и предотвращения фронтальных столкновений (FCW/FCI) Система контроля рядности движения (LDW)





Последнее поколение двигателя BlueCore 1.5T мощностью 181 л.с.

7-ступенчатая DCT с двойным мокрым сцеплением

3 режима работы коробки передач



TCK Mотор — официальный дилер Changan

Киров, ул. Московская, 106, (8332) 663-333







СОДЕРЖАНИЕ

22 НАШИ ДЕТИ ЛУЧШЕ. ЧЕМ МЫ

О СВОИХ ПРИНЦИПАХ — ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КОГБУЗ «КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ДЕТСКАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА», ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ДЕПУТАТ КИРОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЫ VII СОЗЫВА

24 ИСТОРИЯ УСПЕХА АЛЕКСЕЯ ШАКЛЕИНА. СОУЧРЕДИТЕЛЯ КОМПАНИИ **RUPACK. ИДЕЙНОГО ВДОХНОВИТЕЛЯ БАРБЕРШОПА SNOB**

36 РАЗОРЯЛСЯ, БАНКРОТИЛСЯ, но поднимался

ИНТЕРВЬЮ АНДРЕЯ МОРОЗОВА. СОЗДАТЕЛЯ БРЕНДОВ «КАЛИНКА-МОРОЗОВЪ» И «ХЛЫНОВСКИЕ ПАЛАТЫ» ДЛЯ ПРОЕКТА «СИЛА ОКРУЖЕНИЯ. КРУПНЫЙ БИЗНЕС ГОВОРИТ»

40 ОТКРЫЛИ МАГАЗИН В «МАКСИ», А ЧЕРЕЗ ТРИ ДНЯ ПОЕХАЛИ В РОДДОМ...

ДЕНИС И АНАСТАСИЯ ХЛУСЬЯНОВЫ — О ФРАНШИЗЕ, ПАНДЕМИИ И СЕМЕЙНОМ СЧАСТЬЕ

50 ПЯТЬ КИБЕРАТАК НА ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА

О НИХ РАССКАЖЕТ ДМИТРИЙ КЕКИН. ДИРЕКТОР ООО «РУБИКОН». GOLD PARTNER «ЛАБОРАТОРИИ КАСПЕРСКОГО» В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

52 ЗА МНОЙ, БАРЫШНИ!

АНДРЕЙ БОГДАНОВ. АДВОКАТ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ. ГЛОТОВ И ПАРТНЁРЫ» — О ТОМ, КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИМЕЕТ ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА, ЕСЛИ ЕГО РУКОВОДИТЕЛЬ — ЖЕНЩИНА

55 КАК УСИЛИТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТЕЙ

ИРИНА ВИХАРЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ «ТРЕНИНГИНФО»

66 СПЕЦПРОЕКТ «ЖЕНСКИЕ ЛИЦА БИЗНЕСА»

БИЗНЕС-ЛЕДИ КИРОВА ДЕЛЯТСЯ МЫСЛЯМИ

74 ФОТОПРОЕКТ «НЕЖНОСТЬ»

БИЗНЕС-ЛЕДИ КИРОВА В ЯРКОМ ВЕСЕННЕМ ΦΟΤΟΠΡΟΕΚΤΕ

80 7 ЛИЧНЫХ ВОПРОСОВ НАТАЛЬЕ ИЛЬИНОЙ

НАТАЛЬЯ ИЛЬИНА. ОСНОВАТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИКИ ДОКТОРА ИЛЬИНОЙ, ОТВЕЧАЕТ НА 7 САМЫХ ИНТЕРЕСНЫХ ВОПРОСОВ

106 СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС DRIVE»

АВТОЭКСПЕРТЫ И НАДЁЖНЫЕ КОМПАНИИ ПО РЕМОНТУ АВТОМОБИЛЯ, ТЮНИНГУ И ДЕТЕЙЛИНГУ ДАЮТ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ, КАК ЗАЩИТИТЬ СВОЁ АВТО

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

w bk43.ru



w bk_kirov

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экзем-пляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по авресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». **Апрес редакции и изаателя**: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 322, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. **Директор**: Бабикова Александра Анатольевна. **Главный редактор**: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по апресу bk®bk43.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2В. Заказ № 0735. Журнал № 3 (182) март 2024. Дата выхода: 19 марта 2024 г. Мнение редакции может не совпадать объявание (острон публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут ре-кламодатели. Материалы со знаком
публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ДВЕРИ И МЕБЕЛЬ ДЛЯ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В СТИЛЕ АЛЬПИЙСКОГО ШАЛЕ



+7 (922) 668-14-19

retrodesign777

natalya_moiseeva84 w reteroloft.ru



Каталог работ мебели и дверей Бюро срубов Артёма Тарасова

+7 (953) 673-80-42

artemontarasov

ПРАВИЛА ЖИЗНИ



Paul Becker

салоны мужской одежды

СТИЛЬ И КАЧЕСТВО В КАЖДОЙ ДЕТАЛИ

- О ЦУМ. 3 этаж ТЦ «Европейский», 1 этаж ТРЦ «Макси», 2 этаж
- 8-922-661-05-43

Следи за модными новинками ВКонтакте

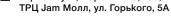


ПРИНЦИПЫ, МОТИВАЦИЯ, МЫСЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



MODNAYA · YA

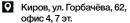
▼ ТЦ «Глобус», Воровского, 135, 2 этаж



modnaya_yaofficial















О СВОИХ ПРИНЦИПАХ НАТАЛЬЯ МУРАТОВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КОГБУЗ «КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ДЕТСКАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА», ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК, ДЕПУТАТ КИРОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЫ VII СОЗЫВА

НАШИ ЛЕТИ ЛУЧШЕ, ЧЕМ МЫ

Сколько помню себя, всегда хотела помогать людям: лечу своих маленьких пациентов, веду активную общественную деятельность. Всегда знала, что буду врачом, а так как я человек целеустремленный, то своей цели добилась. И ни разу не пожалела о своём выборе!

Нельзя быть детским врачом, если это не по призванию. Лечить детей — это большая ответственность. В нашей профессии не бывает случайных людей, здесь только настоящие профессионалы, которые любят каждого маленького пациента, заботятся о нём и ставят его здоровье на первое место.

Отношение людей к здоровью формируется с самого детства. Здоровые привычки идут из нашей семьи, если родители занимаются спортом и правильно питаются, то и дети их будут следовать этому примеру. Именно поэтому важно в первую очередь обращать внимание на себя.

Маленький пациент мне однажды сказал, что я волшебный доктор! Был, конечно, и ещё один смешной и запоминающийся случай. Однажды ребёнок сказал маме: «Это неправильный доктор, давай больше к ней не пойдём. Она не разрешает мне конфеты есть!»

Дети — это особенные пациенты, к ним нужно найти подход, показать, что врач — это не страшный человек, а, наоборот, твой друг, который хочет помочь.

Мои принципы в деле — честность, доброта, порядочность, любовь и трудолюбие. По-другому с маленькими пациентами просто нельзя, каждый из них должен чувствовать тепло и заботу врача, тогда выздоровление проходит гораздо быстрее!

В работе я никогда не ленюсь. Люблю своё дело и всегда работаю на 100%. Этого принципа придерживаются и мои коллеги. Мы день и ночь находимся на страже детского здоровья, от нас зависят жизни детишек, здесь лени точно не место.

Горжусь своей командой, потому что это профессионалы своего дела. Я их ценю и уважаю. Благодарна, что они есть, и всегда им доверяю. Вместе мы сильны, и любые сложности нам по плечу!

Успех приходит, когда ты полностью отдаёшься работе. Без труда, наверное, успеха не достичь. И, конечно, нужно быть счастливым, успех стремится к таким людям, которые любят жизнь, позитивно настроены и верят в себя.

Мои родители учили меня быть честной, доброй, любить семью и детей, быть трудолюбивой. И, конечно, никогда не лениться.

Самое главное в моей жизни — это семья. Нет ничего важнее семьи, когда человека любят и поддерживают близкие, он может горы свернуть! У меня большая и дружная семья — это мой муж, который является для меня опорой, помогает в трудных ситуациях, даёт ценные советы. Мы с ним вместе уже более 30 лет. У нас два взрослых сына и внуки. И, конечно, мои родители, которым я бесконечно благодарна.

Мои родные — это моя поддержка и опора, они всегда рядом. Какой бы ни был тяжёлый день, родные люди выслушают, поймут, подарят тепло и силы, чтобы и дальше продолжать идти только вперёд. И я всегда поддерживаю своих родных во всех начинаниях.

Мой день начинается с мысли, как прекрасен этот мир. Каждое утро у меня доброе, я подхожу к окну, и мне всё нравится, я встречаю день с улыбкой, и душа у меня поёт!

Я люблю читать книги, вся моя семья читает. Это разная литература, есть и научные труды, и лёгкие книги. Вообще чтение прекрасно развивает фантазию, помогает грамотно формулировать мысли и учит красиво говорить. Нужно с самого детства прививать любовь к книгам. Нельзя заставить читать ребёнка, когда сами родители проводят весь вечер в телефоне или за просмотром телевизора. Ещё раз подчеркну, что мы — пример для наших детей всегда и во всём.

Три вещи в жизни для меня наиболее ценны — **это вера, надежда и любовь**. Всегда и во всём видеть хорошее, жить с оптимизмом, верить в лучшее и любить эту жизнь, наверное, должен каждый из нас.

Наши дети будут лучше, чем мы, потому что они другие и возможностей у них больше. Мы берём у своих родителей лучшие черты, развиваем их, совершенствуем и передаем уже своим детям. В современном мире множество возможностей, нужно только их правильно использовать. Сегодня в интернете можно найти любую информацию, научиться многим вещам, даже не выходя из дома.

Они точно лучше нас, ведь мы многому учимся у них, осваиваем современную технику, которую они понимают интуитивно, растём и развиваемся вместе с ними каждый день. И это прекрасно!

Для счастья мне достаточно любить, быть любимой и, конечно, чтобы все были здоровы! •



🖸 ул. Менделеева, 16

62-13-74

w kodkb.ru



ТЕПЕРЬ У МЕНЯ ВСЕГО ОДИН «СНОБ» — Я САМ

— Пару дней назад я продал «Сноб». Теперь шучу, что у меня остался всего один сноб — я сам. Мой имидж и мой барбершоп уже настолько слились воедино, что, когда бы и что бы ни говорили о «Снобе», всё то же самое будет обо мне. Бизнес ради бизнеса — это как жевать сухари всухомятку. Поэтому «Сноб» был для меня эмоциональным проектом, в котором я задействовал не только логику, но и творчество. Я вложил в него лушу.

Когда мы ещё только обсуждали концепцию, я хотел подарить городу нечто особенное, то, чего здесь ещё не было. Это тонкое чувство стиля, превосходства, изыска. Это статус. В «Снобе» не просто профессиональные барберы! Ребята, которые начинали у нас работать ещё 2 года назад, сейчас гигантски выросли в своём мастерстве, в подаче, в стиле. Клиентами барбершопа действительно являются значимые люди Кирова. И сколько после открывалось в городе подобных мест... «Сноб» не смог опередить никто. Этот проект зажигал во мне эмоции и страсть, но год назад я понял, что получил от него всё, что хотел. Пора было передать его молодым и горячим... Сейчас пока я не пытаюсь найти что-то новое, хотя мне уже предлагали выступить инвестором в некоторых проектах. Но здесь надо включать математику, всё-таки результат бизнеса — деньги на расчетном счете.

В Кирове меня больше знают как идейного вдохновителя «Сноба». Но кроме этого я предприниматель. Мой основной бизнес — компания по продаже упаковки «Рупак». Помимо этого я включаюсь в разные социальные и благотворительные проекты, хотя в целом не афиширую их.

МАЛЬЧИШКОЙ УПРАВЛЯЛ ТРАКТОРОМ

Злые языки говорят, что мне в жизни всё дал папа, якобы он мой серый кардинал. Мне всегда это было смешно. У меня есть своя история успеха, и она действительно началась на предприятии моего отца. Мальчишкой я там подрабатывал: щебень раскидывал, пилил деревья, участвовал в работах по укре-

плению берега реки (компания занималась мелиорацией), научился управлять трактором. С тех пор могу ездить на любой крупногабаритной машине. Мама, как батарейка энерджайзер, постоянно бывала в разъездах, то в Польшу, то в Москву — за товаром. От неё мне досталась коммерческая жилка, настойчивость и целеустремленность. Когда я закончил школу и поступил в институт, папа отрезал пуповину, сказал: «Дальше ты сам!»

ПРИЧЁМ ТУТ ВОЛКИ И ТУАЛЕТНАЯ БУМАГА?

Пока был студентом, подрабатывал продавцом в магазине. Затем попал в компанию по продаже упаковки, проработал там 3 года, вырос до директора по развитию и решил, что пора начинать своё дело. Это был 2009 год. Вместе с компаньоном, который был моим коллегой в той компании, мы попробовали запустить производство туалетной бумаги. Но бизнес оказался не таким прибыльным, как мы рассчитывали.

Для нас это был особый опыт и мы двинулись дальше. Решили переквалифицироваться и выбрать ту нишу, в которой уже разбираемся. Собственно, это и была упаковка. Конечно, поначалу делали всё сами — и грузили машины, и развозили товар. Работали, как волки! Долгое время я не мог позволить себе ничего лишнего! Росли постепенно. Были и взлёты, и падения. Как-то на старте нашего развития клиент обанкротился, и мы потеряли 2 млн руб. В 2010 году для нас это была ощутимая цифра. При этом из всех неудач мы делали выводы — в отношениях с клиентами ввели финансовую дисциплину.

КАК ДЕМПИНГОМ НАС ВЫДАВИЛИ С РЫНКА

Однажды договорились с заводом-производителем быть единственным поставщиком их продукции в нашем регионе. Какое-то время так и было, например, в одну из крупных торговых сетей мы поставляли более 80% упаковочных материалов. Но поставщик нарушил договоренности и стал продавать конкурентам эту же упаковку, а те ещё и уронили цены на 15%. Мы себе такого позволить не могли. Так демпингом нас выдавили с рынка. Тогда я был зол, но сейчас рад этому опыту. С тех пор мы поняли, что с поставщиками нужно договариваться не только на словах, но и на бумаге. Теперь все условия сотрудничества прописываем в договоре, куда включены штрафные санкции в случае нарушения договоренностей.

ОТГРУЖАЕМ ПО 300 ЕВРОФУР УПАКОВКИ В МЕСЯЦ

Мы переориентировались на рынок групповой упаковки. Это коробки, плёнки, пакеты, которые в основном поставляем крупным предприятиям. Сегодня мы уверенно лидируем в этой нише, отгружаем по 300 еврофур упаковки в месяц. Являемся бриллиантовым дистрибьютором одного из предприятий. У нас очень крутая команда! Смотрю на руководителей «Рупака» — и гордость берёт за них! Ещё два года назад я пытался им донести, для чего

нужно постоянное обучение. А сейчас они сами регулярно повышают свои профессиональные и личностные качества, нацелены на успех и двигают компанию вперёд! Это заряжает меня двигаться дальше.

МЕНЯЕМСЯ САМИ И МЕНЯЕМ ПАРТНЁРОВ

Сегодня мы задаем высокую планку сотрудничества. Выстраиваем логистические механизмы, как часы. Возьмём, например, нашего постоянного клиента — птицефабрику «Ак-барс», в декабре 2023 года мы ездили к ним на комбинат. Представьте степень доверия к нам, если мы, дилеры, приехали, чтобы изменить бизнес-процессы внутри компании-покупателя. Мы помогли им определить точки роста, и теперь наше сотрудничество стало ещё более эффективным! Дисциплина, ответственность, непрерывное развитие — вот что заложено в фундаменте нашей компании.

ЗА 5 ЛЕТ — БИЗНЕС С ОБОРОТОМ В 150 МЛН ДОЛЛАРОВ

Свою ключевую роль вижу в стратегическом развитии компании. Моя цель — создать в течение 5 лет крупный бизнес с оборотом 150 млн долларов. У нас есть стратегическое видение, как к этому прийти. В качестве векторов своей деятельности определяю несколько:

- 1. Развивать партнёрские отношения с поставщиками.
- 2. Выводить новые продукты на рынок. Формировать кросс-функциональные команды.
- 3. Собственное производство.
- 4. Увеличивать компетенции команды, ведь развитие постоянный процесс, и это важно осознавать.

ИНАЧЕ ДЛЯ ЧЕГО ВСЁ ЭТО?

У меня много желаний, которые периодически я формирую в цель. В этом отношении у меня есть некий ориентир — мне очень импонирует Бернар Арно, французский бизнесмен-миллиардер, президент и СЕО группы компаний Louis Vuitton Moët Hennessy. Он тонкий ценитель красоты и гедонист. У него богатая семейная история, члены семьи активно участвуют в бизнесе. Недавно он передал управление компанией сыновьям. Я тоже хочу приобщить детей к бизнесу. Буду рад, если моему сыну Ивану тоже станет интересно поучаствовать в бизнесе. В свои 14 лет он уже самостоятельно зарабатывает — продаёт брендовые вещи на электронных площадках. Много читает по саморазвительно читает по самора читает по

тию, мы обсуждаем принципы инвестирования и криптовалюты. Моей младшей, Анютке, 9 лет, она увлекается верховой ездой. Я балую её, как маленькую принцессу. Пока мне трудно представить, что когда-нибудь она вырастет, но если вдруг захочет открыть, например, конный клуб, я с удовольствием её поддержу.

Чтобы человеку быть гармоничным, важно развиваться во всех сферах жизни. Я много читаю и изучаю психологию, оказывается человек способен испытывать около 50 эмоций, хотя мы распознаём только 7-8 основных. Разнообразие моих хобби даёт мне новые эмоции. Увлекаюсь сноубордом, занимаюсь верховой ездой, мне интересны покерные клубы. Обязательно провожу регулярный медицинский чек-ап. В самом начале своего бизнес-пути я работал по 12 часов в день, но сейчас, когда достиг определенного результата, включаю заботу о себе, иначе для чего всё это... для чего деньги? Я получаю удовольствие от всего, что происходит в моей жизни.

РОДОВОЕ ПОМЕСТЬЕ — МОЯ МЕЧТА

У меня есть мечта — построить родовое поместье. В нашей семье вообще развиты традиции гостеприимства. Мы часто собираемся всеми родственниками, иногда по 20 человек! Недавно у нас была пельменная вечеринка — мы лепили пельмени всей семьей и пели. Петь песни в домашнее караоке при встречах — тоже наша фишка. Для меня это очень кайфово. Родители вспоминают, что, когда я был от горшка два вершка, ездил на велосипеде и распевал на весь двор «Я буду долго гнать велосипед». Рад, что моя жена Снежанна разглядела во мне эту потребность в самовыражении, это удо-



вольствие, которое я получаю, когда пою, и убедила меня в том, что у меня есть голос. С сентября я занимаюсь с преподавателем по вокалу, в декабре был отчётный концерт, для которого я записал свою песню. Сейчас есть цель — на день рождения сделать квартирник с живой музыкой и исполнить некоторые любимые песни для друзей и близких. Мы часто устраиваем семейные пикники на природе. По выходным я люблю готовить для всех завтрак, не торопясь, смакуя, наслаждаясь процессом.

РЯДОМ С ЭТОЙ ЖЕНЩИНОЙ Я МОГУ ВСЁ

Сейчас я с удовольствием поддерживаю свою жену. Горжусь ею. Чувствую, что рядом с этой женщиной могу всё. Я люблю жизнь и запланировал своё будущее на 40 лет вперёд. Хочу сказать, что планирование и визуализация действительно работают. Важно не просто мечтать и прописывать шаги, важно меняться самому. Я постоянно думаю о том, каким надо быть, что у меня появился личный самолет. Как нужно для этого вырасти, измениться. Кто должен меня окружать, кто должен быть рядом, ведь в конце концов все желания и цели реализуются через людей. Люди — те самые джинны, которые исполняют наши желания. А мы исполняем их.



Презентационное видео компании RuPack



ЗАШЛИ В НАЦПРОЕКТ, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

О ТОМ, КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДОСТИГЛИ НА БУМАЖНОЙ ФАБРИКЕ, ВСТУПИВ В НАЦПРОЕКТ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА», — СЕРГЕЙ АНТОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КИРОВПЕЙПЕР»

НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ

История бумажной фабрики «КИРОВПЕЙПЕР» насчитывает 238 лет. Это единственный производитель бумаги на территории Кировской области и единственное предприятие в стране, выпускающее конденсаторную бумагу. Наша фабрика — уникальный промышленный объект, использующий в качестве сырья не только первичное волокно — целлюлозу, но и вторичное — макулатуру. Сейчас предприятие переживает новый виток развития, придерживается курса активной модернизации производства, сохраняя при этом традиции. В апреле 2022 года на фабрике был создан отдел развития производственной системы. Его основная цель — рост производительности, улучшение качества продукции и снижение производственных потерь. В декабре этого же года было принято решение об участии в национальном проекте «Производительность труда» при поддержке экспертов Регионального центра компетенций, и уже в январе 2023 года был дан старт новому проекту по оптимизации производственных процессов.

СТАРТ НАЦПРОЕКТА НА ФАБРИКЕ

Подготовка к реализации проекта началась с создания рабочей группы и изучения основных инструментов бережливого производства. В состав группы вошли ключевые технические специалисты с большим опытом работы на производстве, а также финансовый директор предприятия. Параллельно проходило дистанцион-

ное обучение двух внутренних тренеров на онлайн-ресурсе «Академия производительности», завершившееся успешным итоговым экзаменом. Также рабочая группа посетила «Фабрику процессов», где приобрела знания и позаимствовала опыт успешного внедрения базовых технологий.

Участок для пилотного проекта определялся исходя из следующих критериев: наиболее проблемный с точки зрения внеплановых простоев оборудования; приносящий значимую долю прибыли в организации; имеющий возможность тиражирования на аналогичные единицы оборудования. Выбор остановили на линии по производству бумаги и картона с номенклатурой продукции более низкого среднего веса в сравнении с остальными аналогичными линиями предприятия.

28 март 2024

УЛУЧШИЛИ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Изучили исходную ситуацию с помощью основных инструментов бережливого производства: производственный анализ, картирование, диаграмма «Спагетти», что позволило на этапе диагностики выявить проблемы и «узкие» места. В результате мониторинга рабочая группа совместно с экспертами Регионального центра компетенций выявила 40 задач, например: лишние движения операторов, брак, ожидание обработки, отсутствие эргономики на рабочих местах.

В ходе реализации проекта ООО «КИРОВПЕЙПЕР» совместно с РЦК тиражировали лучшие практики, внедрённые на производственных площадках страны. Внедрённый почасовой производственный анализ позволяет отслеживать коэффициент эффективности оборудования в динамике и помогает выявлять системные проблемы, такие как снижение скорости из-за низкой концентрации макулатурной массы, обрывы, загрязнение шаберов, холостой ход. Для сокращения потерь времени из-за лишних движений, ожидания, ненужной транспортировки на эталонном участке были созданы стандарты рабочих мест, операционных процедур, размещения сырья и материалов на производственных участках, разработана и внедрена матрица компетенций работников цеха. Для решения проблем, находящихся вне зоны ответственности исполнителя, сформирована «цепочка помощи».

Появление несоответствующей продукции отслеживается по внедренному ОЕЕ анализу. Наиболее значимые мероприятия для устранения проблемы определяются по диаграмме «Парето», разрабатывается график и назначаются ответственные за его выполнение. За счёт реализованных в ходе проекта мер качество продукции на предприятии значительно повысилось по определенным показателям на 15%.

ПРОДОЛЖАЕМ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПОТОКИ

Проектный офис, созданный в рамках национального проекта «Производительность труда», продолжает оптимизировать потоки. В течение 2023 года была разработана и утверждена программа повышения качества производимой продукции, запущен в эксплуатацию цех массоподготовки, осуществлён переход на спирально-навивные шпули для ускорения процесса производства продукции, ведутся испытания упрочняющих добавок, приобретён дополнительный высокоточный инструмент, пополнен фонд запасных частей для оборудования.

В рамках проекта на фабрике внедрён производственный анализ, снижено количество часов «холостого хода» оборудования за счёт «тонкого» сортирования исходного сырья и ввода биоцидной добавки в бумажную массу. Внедрённый анализ эффективности использования оборудования позволил своевременно реагировать на возникающие в процессе производства проблемы, при помощи инструмента 5С были обозначены места хранения инструментов и оснастки, разработаны стандарты и визуализированы инструкции, АВС анализ на складах и другие инструменты бережливых технологий.

Главный результат проекта на сегодняшний день – сокращение времени производства картона на 24%, запасов в потоке на 11%; увеличение выработки на 12%. Общий выпуск продукции на тонких видах бумаг составил в итоге 5400 тонн, увеличившись на 5% в целом по предприятию. Обозначен круг задач, с которыми нужно работать, найдены резервы для роста производственных мощностей предприятия, запущен процесс стандартизации и обучения сотрудников, что играет немаловажную роль в условиях кадрового дефицита в области и в стране в целом.

ИРИНА САВЕЛЬЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ РЦК

 В Кировской области при поддержке РЦК инструменты бережливого производства внедряют 22 предприятия, всего в нацпроекте «Производительность труда» участвуют больше 40 предприятий. В течение трёх лет после завершения активной фазы мы продолжаем поддерживать участников нацпроекта. Сейчас в нацпроекте предприятия нескольких отраслей обрабатывающая, пищевая промышленность, сельское хозяйство, заходит предприятие торговли. Мы продолжаем обучать участников на Фабрике процессов и Фабрике офисных процессов. Вступить в нацпроект при поддержке РЦК смогут ещё два предприятия.

ДЕНИС ПЕСТРИКОВ, МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

— В настоящее время предприятия Кировской области стремятся найти дополнительные ресурсы и возможности по снижению затрат и повышению эффективности производства. Продление нацпроекта «Производительность труда» даст компаниям эту возможность. Без многомиллионных инвестиций только за счёт внедрения бережливых технологий при экспертной поддержке Регионального центра компетенций они могут выстроить производственные процессы таким образом, чтобы отдача была максимальной. Это позволит и дальше наращивать возможности нашей промышленности, добиться более уверенного развития экономики области. Продление нацпроекта позволит увеличить число его участников, а для предприятий это действительно мощная поддержка.



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА









- г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/1, тел. 8-922-977-55-98
- rcc43.ru
- ▼ rck_43

ВОЛШЕБНОЙ КНОПКИ «НАЖАЛ — И ПОЛУЧИЛ ХЛЕБ» ПОКА НЕТ

□ НУЖНА ЛИ ОНА ВООБЩЕ И КАК МЕНЯЕТСЯ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА ХЛЕБА
В КИРОВЕ, РАССКАЗАЛИ ПЕРВЫЕ ЛИЦА КИРОВСКОГО АО «БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ
КОМБИНАТ» — ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АО «БКК» АЛЕКСЕЙ ЖУРАВЛЁВ
И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСТАНТИН БРОВКО

100 ТОНН ПРОДУКЦИИ В СУТКИ

— В этом году комбинату 90 лет. Каким предприятие подошло к этой дате?

Журавлёв: Сейчас предприятие представляет из себя три производственные площадки, каждая из которых специализированная:

- кировская выпускает хлебобулочные изделия короткого срока годности, кондитерские изделия (торты, пирожные);
- нововятская хлебобулочные изделия длинного срока годности (сушку, баранку, сухари);
- лянгасовская мучные кондитерские изделия (в первую очередь — пряники и печенье).
 В сутки выпускается до 100 тонн продукции.

— 100 тонн звучит впечатляюще. А на сколько хватит такого объёма?

Бровко: Его достаточно для того, чтобы накормить — с учётом суточной нормы потребления — до миллиона человек.

Журавлёв: Мы выпускаем массовые сорта хлеба — батон нарезной, хлеб Дарницкий. Ежедневно поставляем их в торговые сети в большом количестве, которого хватит, чтобы накормить население Кирова. В этом наше отличие от пекарен, специализирующихся на индивидуальных хлебах и фастфуде. Их продукция, конечно, разная, от откровенного брака до изделий с уникальным вкусом и внешним видом, но она не может закрыть основных потребностей населения в хлебе. Кроме того, мы — индустриальное предприятие, у которого есть запас прочности. Наши площадки взаимозаменяемы — даже в каких-то непредвиденных ситуациях хлеб у нас не прекратит выпускаться.

— Вопрос Алексею: На БКК вы продолжаете дело своего отца, что переняли от него в работе?

Журавлёв: Принципы и подходы. Философию. Понимание того, что бизнес — это забег без финиша: если мы бежим, то бежим. За нами не просто 500 человек сотрудников, но и их семьи: жёны, дети, их родители. И мы несём ответственность за наших работников. Мы должны вовремя выдать им заработную плату, создать им комфортные и безопасные условия труда. Кроме того, мы отвечаем и перед всем населением региона. У нас индустриальное предприятие, и оно должно постоянно производить продукцию, нужную для жителей Кирова и области.

КАК СОЗДАВАЛИ «НАРОДНЫЙ УПЕБ.»

— Вы сказали, что в пекарнях встречается вкусный хлеб. Но ему ничуть не уступает ваша новинка— «Народный хлеб Вятский», за которым приходится «охотиться» по всему городу. Расскажете о нём.

Бровко: Идея выпуска «Народного хлеба» появилась у нас год назад. Его создание мы посвятили 650-летию города Кирова и 90-летию нашего предприятия: к созданию «Народных» хлебов было решено привлечь жителей



30 Mapt 2024



города и области. Объявили открытый конкурс рецептов, на который пришло 79 образцов продукта с самыми разными вкусами. Их разработали как профессионалы, так и любители. Представили свои семейные рецепты. Кто-то решился поучаствовать буквально в последний день приёма заявок, и не зря — заявка одного из победителей была подана именно в самый последний момент.

Победителей определяла конкурсная комиссия. В неё вошли представители городской администрации, министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, дирекции 650-летия города Кирова, представители пищевой промышленности. В итоге отбора они определили 3-х победителей, образцы, которые мы адаптировали для производства. Делали это вместе с победителями — они тоже приходили к нам на комбинат, участвовали в замесе, в доработке

технологии на промышленном оборудовании. С февраля 2024 года «Народный хлеб» появился в торговых сетях и магазинах. На его упаковке — информация о каждом из победителей, участвовавших в конкурсе, и их пожелания к юбилею областного центра. Кроме того, каждый из финалистов конкурса выбрал благотворительный проект, на который будет отчисляться часть денежной выручки от реализации продукта.

— Вы так увлечённо рассказываете— чувствуется, что вам очень нравится этот проект и вы делаете его с душой...

Бровко: Мы стараемся каждый проект делать с душой. Но в этом случае всё совпало — приятно встретить в своей работе неравнодушных людей, которые с любовью относятся к своему делу.

ПОЧЕМУ НЕТ «ВОЛШЕБНОЙ КНОПКИ»

— Люди пекут хлеб с самых древних времён. Новые технологии производства появляются?

Журавлёв: Конечно, базовая технология остаётся прежней: мука, вода, дрожжи, соль, сахар... Но меняется техническая часть — ручной труд заменяется в каких-то операциях автоматизированным, а на смену автоматизации приходит роботизация. Что касается роботизации, то пока она у нас в ограниченном количестве. Но на площадках по производству изделий с длинным сроком годности



все линии автоматизированы: человек стоит в самом начале, и ещё один человек в конце...

Также меняется и технологическая часть. Начинают применяться новые ингредиенты, типы заквасок. Раньше как было: бабушка в деревне сама смотрела: жарко на улице — она закваску в холод поставит, холодно — наоборот, в тепло перенесёт. Сейчас это регулируется другими методами: новыми типами сырья, ингредиентами.

— Но до искусственного интеллекта дело пока не дошло?

Бровко: Какие-то его элементы в нашей отрасли уже применяются — для обработки больших объёмов информации на более высоком уровне, в решении маркетинговых задач.

Но волшебной кнопки «Нажал — и получил хлеб» пока нет. Почему? Потому что выпечка хлеба — биохимический процесс, требующий соблюдения технологических этапов, сроков брожения, выпечки, охлаждения и т.д. У каких-то хлебов технологический процесс занимает 48 часов, у других — 24 или 12. И что бы ни придумывал человек, изменить это нельзя — без потерь вкусовых качеств, ароматики, наличия определённого количества микроэлементов и соответствия срокам годности.

ТРЕНДЫ-2024

— Какие тенденции спроса вы можете назвать? Что хочет современный покупатель?

Журавлёв: Одна из главных тенденций — люди хотят чего-то нового. У нас были такие истории: только-только вводится какой-то

продукт, происходит резкий рост продаж, но появляется другой вид хлеба, и интерес к его «предшественнику» спадает.

— Ещё одна актуальная тема — здоровое питание: диетологи массово запрещают хлеб, нутрициологи дружно заявляют, что он вреден... Что бы вы ответили специалистам?

Бровко: Каждый раз, когда слышу информацию, начинающуюся со слов «Специалисты говорят...», мне хочется уточнить: а где готовили этих самых специалистов? Какое высшее учебное заведение выпускает специалистов — так называемых нутрициологов? Мы ориентируемся на данные государственного Научно-исследовательского института хлебопекарной промышленности, который был создан в 1932 году. Там не просто заявляют, что без хлеба невозможно сбалансированное питание человека, но и подтверждают это результатами исследований. Исключив из рациона хлеб, человек недополучит часть важных веществ и элементов. Например, железа (важного для полноценной жизни), которого в ржаном хлебе больше, чем в мясе. Или клетчатки — в обыкновенном батоне даже из муки высшего сорта её содержание выше, чем в капусте. Это всё результаты исследований учёных научно-исследовательского института.

— История со здоровым питанием как-то повлияла на продажи хлеба?

Журавлёв: Одно из проявлений — хлеб с полезными добавками: семечками, травами, орехами, витаминами. Они добавляют новые вкусы, аромат. Сказать, что люди стали есть меньше хлеба, нельзя. Единственное: уменьшение упаковки и развеса хлеба — также современный тренд. Изначально типовые хлебозаводы в области были рассчитаны на производство хлеба весом 1 килограмм. Но сейчас такого не сыщешь. Покупателю интересны «половинки», нарезка, булочки по 30, по 50 граммов, ассорти в пакетиках.

Бровко: При этом выбор делается в пользу уже нарезанного хлеба. Люди предпочитают хлеб, который готов к употреблению — порезан ровненько, кусочек к кусочку. \blacksquare

32 Mapt 2024









Продаём готовый бизнес —

«Маслосырзавод Воротынский»

«Маслосырзавод Воротынский» был основан в 1962 году и много лет поставлял молочную продукцию на рынок Нижнего Новгорода. В 2011 г. была проведена полная реконструкция завода, построено новое здание. На данный момент завод законсервирован

- Площадь земельного участка 24755 м² (в собственности)
- Административное здание 382 м²
- Трансформаторная подстанция 45,5 м²
- Производственный цех 1096,8 м²
- Сырохранилище 230 м²
- Складские помещения 250 м²
- Площадь подсобного помещения 700-1000 м²
- Обслуживающий персонал 8-10 чел. смена

Продукция завода

На предприятии установлено оборудование израильской фирмы TESSA - I.E.C. Group LTD. Оборудование позволяет выпускать молочную и кисломолочную продукцию различных видов жирности, а также рассольные и домашние сыры, масло топленое.

606260, Нижегородская обл., Воротынский район, р. п. Воротынец, ул. М. Горького, д. 1 8-922-661-42-38, 8-910-880-29-62

СИЛА ОКРУЖЕНИЯ: КРУПНЫЙ БИЗНЕС ГОВОРИТ



НАСТОЯЩИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И ДОМА ДУМАЕТ НАД РЕШЕНИЕМ ВОПРОСОВ

□ ИНТЕРВЬЮ БОРИСА ПЕСТОВА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «АРТАВАНГАРД», ЕВГЕНИИ МАРЕНИНОЙ, РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

БЛИЦ-ОПРОС

Ваш главный результат в жизни?

Вновь созданное предприятие на базе старого. И моя семья, которая меня поддерживает.

Лучший отдых?

Общение с природой. Покататься на снегоходах.

Ваше идеальное утро?

Лучшее утро – спокойное утро.

Если бы можно было обладать сверхспособностью, что бы вы выбрали?

Если бы было можно, скинул бы лет 30 — тогда много чего можно было бы в жизни наворотить. У меня бы и детей было больше, и внуков соответственно. И предприятие было бы в других масштабах и в других направлениях.

Ваша любимая цитата?

Слова Павки Корчагина из книги Николая Островского «Как закалялась сталь»: «Жизнь даётся всего один раз, и прожить ее надо так, чтобы не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы».

— Как пришли на предприятие?

— На предприятии я уже 34 года. Директором — 30 лет. Прошёл все ступеньки — от мастера до руководителя. И это мне помогает в работе: я всех знаю, и меня все знают.

— Можете назвать момент, определивший развитие вашей компании?

— Поездка в США в 1994-м. Тогда я впервые оказался в большом магазине художественных товаров в Бостоне, где под кисти отведён огромный этаж. Именно тогда я понял, где мы находимся и к чему нам надо стремиться.

— С какими иностранными партнёрами работаете сейчас?

— Помимо российского рынка и стран СНГ, ищем варианты поставок в Китай, Иран, Турцию. Раньше работали с Германией, ежегодно продавали туда по 4-5 контейнеров ручек (по 1 миллиону штук в каждом). Сейчас Европа отпала, этого больше нет.

— Каких сотрудников найти сложнее всего?

— Многих. Электрика искали несколько месяцев. Только благодаря хорошей зарплате он у нас появился. На погрузчик сложно найти человека, слесаря-наладчика, главного механика... Людей рабочих специальностей высокой квалификации.

— Занимаетесь ли вы благотворительностью?

— Помогаем формировать наборы первоклассника для семей в трудной жизненной ситуации, поддерживаем художественные фестивали регионального и всероссийского уровня.

— Какие знания надо давать детям, чтобы они потом продолжили бизнес своих родителей?

— Это тема большого разговора. Надо иметь большое количество навыков. Поработать 20-25 лет. Только потом стать руководителем. Но только, если будет желание, — известно, что 85% людей хотят иметь работу, при которой можно уйти домой и чтобы голова постоянно не болела о своём деле, чтобы можно было переключиться. А настоящий руководитель и дома продолжает думать над решением вопросов.

34 Mapt 2024



САМОЕ ЦЕННОЕ — ДЕРЖАТЬ СЛОВО

□ ИНТЕРВЬЮ АНДРЕЯ ОВСЯННИКОВА, СОУЧРЕДИТЕЛЯ «МАРКЕТИНГ БЮРО» И ГК «ГУСАР», ЛИДИИ ШУЛАЕВОЙ, ШЕФ-РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

БЛИЦ-ОПРОС

Ваша детская мечта, которая исполнилась?

Возможность путешествовать. Много бывал за границей, сейчас интереснее ездить по России. Повезло побывать на Камчатке. Это чудесное место, которое стоит посетить.

Качество, которое цените в людях? Умение держать слово.

Главное, чему научили детей? Ответственности.

Какое занятие делает вас счастливым?

Езда на горных лыжах, момент, когда спускаешься с высокой горы.

Лучший и худший руководители?

Лучший — тот, кто выслушивает всех и берёт ответственность на себя в трудный момент, даёт возможность реализоваться каждому. Худший — который уходит от ответственности и перекладывает проблему на чужие плечи.

От чего получаете большее удовольствие в бизнесе? От решения сложных задач.

Что читаете сейчас? Взялся вновь перечитать «48 законов власти» Роберта Грина.

На что потратили первые заработанные деньги? Отдал родителям. Заработал их на уборке сена в пригороде города Кирова

Насколько важна диверсификация бизнеса?

— Мы изначально определили для себя, что не будем зависеть только от одного направления, поэтому у нашей компании их четыре. При этом важно помнить: новый бизнес — это рискованный путь, если браться за него без опытных людей, которые знают, куда и как идти.

Какие каналы маркетинга наиболее эффективны для продвижения услуг сегодня?

— Самое эффективное — сарафанное радио. Это то, за что надо бороться — рекомендации клиентов. У наших продавцов есть бонус — за рекомендации.

Насколько важно для предпринимателя постоянно учиться?

— Важно. Глаза открылись после участия в президентской программе. Это был полезный опыт. Собрались ребята со всей России. Преподавательский состав был очень сильный.

Как избежать проблем в бизнесе, у которого несколько учредителей?

— 90 процентов развалившихся бизнесов — те, в которых учредители не смогли между собой договориться. Это мнение бизнес-наставника Владимира Моженкова, с которым я согласен. Я бы посоветовал с самого начала распределить зоны ответственности. Доверять друг другу. Договориться, чьё слово — решающее. И ещё — прописать — на каких условиях кто-то из участников выходит из бизнеса. Лучше это делать, когда все в хороших отношениях и не думают о разрыве.

— Одно из самых важных качеств для бизнесмена?

— Способность находить нестандартные решения в нестандартных ситуациях. Чем выше это качество у деловой элиты, тем выше общество и тем больше у него возможностей для развития. \blacksquare ••

СИЛА ОКРУЖЕНИЯ: КРУПНЫЙ БИЗНЕС ГОВОРИТ



РАЗОРЯЛСЯ, БАНКРОТИЛСЯ, НО ПОДНИМАЛСЯ

□ ИНТЕРВЬЮ АНДРЕЯ МОРОЗОВА, СОЗДАТЕЛЯ БРЕНДОВ «КАЛИНКА-МОРОЗОВЪ» И «ХЛЫНОВСКИЕ ПАЛАТЫ», ЕКАТЕРИНЕ СУСЛОВОЙ, ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

БЛИЦ-ОПРОС

Кем из ныне живущих людей вы восхищаетесь?

Виктором Петровичем Савиных, дважды Героем Советского Союза. Я перед ним преклоняюсь, горжусь дружбой с ним. Второй человек, который для меня является кумиром, — Леонид Васильевич Тягачёв, бывший глава российского Олимпийского комитета.

Фильм, который должен посмотреть каждый предприниматель?

«Салют-7» (раз я начал о Викторе Савиных говорить) и американский «Большая игра» (очень поучительная история бизнесмена).

Самая удивительная страна для путешествий?

Япония, остров Окинава — просто сказка.

Фраза, которая не давала вам пасть духом?

Однажды ко мне пришёл сын-первоклассник и говорит: «Меня тут побили — иди разберись». И я вспомнил про своего друга Витю Сарафанникова, который занимается карате. Пришли к нему вместе с сыновьями. Начали заниматься, получили пояса. Поэтому фраза, которая мне помогает всегда, — девиз карате: «Терпение и усердие».

Оказавшись перед Богом, что ему скажете? Я бы просто сказал господу Богу: «Спасибо, что ты дал мне такую судьбу».

— Кто был первым сотрудником, который пришёл к вам на работу в компанию «Калинка»?

— Моя мама, которая на тот момент занималась пошивом одежды, работала в 1-м ателье. И она почувствовала своим сердцем, что надо сыну помочь.

— Легко ли работать с мамой?

— Легко. Это человек, который тебя всегда поймёт, который пойдёт на вещи, порой нестандартные. Следом за ней пришёл и папа. Начинали бизнес как семейный. Супруга у меня сидела за швейной машиной и шила попугаев из искусственного меха. У нас был заказ, надо было очень большое количество.

— Почему «Калинку» сейчас не так слышно, как несколько лет назад?

— С нами произошло то же самое, что и с остальной страной. Нам мешает нечестная конкуренция — товары, хлынувшие в своё время на рынок без соблюдения таможенных правил. Мы просто не смогли противостоять этому.

— Вы часто говорите, что по жизни вам везёт. А что делать тем, кому не везёт?

— Надо пересматривать то, как вы живёте — что делаете, чем занимаетесь. Библию никто не отменял. Не обманывай людей, помогай близким, не обижай слабого. За взлётом бывает падение, а за чёрной полосой — белая. У меня этого было много в жизни. Разорялся, банкротился, но поднимался.

— Самая известная модель, которая представляла ваши изделия?

— Считаю, что самая лучшая модель— четырёхкратный олимпийский чемпион Владислав Третьяк. Ему аплодировал весь зал стоя. Из женской половины самой лучшей моделью была народная певица Надежда Кадышева. Несмотря на невысокий рост, она себя очень хорошо подаёт, просто зажигает.

36 Mapt 2024

Вятка банк

Норвик

Нужна валюта?!



Реклама. Услугу по обмену валюты оказывает ПАО «Норвик Банк» (Вятка Банк®). Лицензия Банка России № 902. Не оферта. Подробности на norvikbank.ru и в офисах банка.



ИЛЬЯС НУРИЕВ: «В КИРОВЕ МЫ ПОМОГЛИ ПОЯВИТЬСЯ НА СВЕТ 1119 ДЕТЯМ. ЭТО 45 ДЕТСАДОВСКИХ ГРУПП!»

□ ИЛЬЯС НУРИЕВ, ОСНОВАТЕЛЬ ИЗВЕСТНОЙ СЕТИ КЛИНИК РЕПРОДУКТИВНОГО ЗДОРОВЬЯ, О РАБОТЕ СВОЕГО МЕДЦЕНТРА В КИРОВЕ

КОГДА МЫ НАЧИНАЛИ РАБОТАТЬ, ЭКО — БЫЛО ЧЕМ-ТО ИЗ ОБЛАСТИ ФАНТАСТИКИ

- Ильяс Рафаилович, знаем, что вашей «Клинике Нуриевых» в Кирове скоро исполнится 9 лет. Почти юбилей. Чего удалось достичь за это время?
- Да, день рождения клиники в Кирове 6 апреля это ещё и мой день рождения. Поэтому к этой дате, да и ко всей кировской клинике, у меня особое отношение. Это наш самый молодой филиал, который был образован в 2015 году после открытия филиалов в других городах. А это значит, что мы пришли к его открытию с отлаженными до мелочей процессами, не совершая ошибок.

Главный результат клиники репродуктивного здоровья— это рождённые дети и счастливые семьи. В Кирове мы помогли появиться на свет 1119 детям. Это 45 детсадовских групп!

Представьте, сколько это счастливых мужчин и женщин, которые годами не могли стать родителями. Всё, что делается в клинике, служит этой цели.

- Но вообще «Клинике Нуриевых» 20 лет. Это значит, что вы начинали бизнес, когда экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО) было практически недоступно. Не страшно было заходить в совершенно новое направление?
- Если бы боялись, то ничего бы не достигли. Мы пришли в сферу лечения бесплодия (или, как мы сами говорим, вспомогательных репродуктивных технологий, ВРТ) постепенно. Я по медицинской специальности врач-уролог. Частную медицинскую практику начал ещё в СССР в 1987 году. Затем ко мне присоединился мой брат Наиль, который, будучи гинекологом, был увлечён темой лабораторных исследований. Когда мы в 2003 году открыли первую клинику в Казани, у нас было

и урологическое, и гинекологическое направление. Наконец, в 2007 году в «Клинике Нуриевых» родились первые дети после ЭКО.

Действительно, когда мы начинали работать, ЭКО было чем-то из области фантастики. Уникальность нашей клиники в том, что мы открыли направление ВРТ в тот момент, когда оно стало очень быстро развиваться во всем мире. Каждый год появлялись новые данные, технологии, методы. Лучший опыт мы применяли у себя.

— Как вообще решились на собственную клинику? С чего начинали и что у вас есть сегодня? Какой штат? Как вообще изменилась клиника?

— Иметь свои площади удобнее, чем вести приём в разных арендуемых помещениях. До 2003 года мы арендовали кабинеты, занимались выездными приёмами в сельской местности, медосмотрами на предприятиях. Но как только накопили первоначальный капитал, сразу решили обзавестись собственной базой. Начинали с одного помещения в черновой отделке площадью 541 кв. м. Сегодня у нас четыре медицинских центра в Казани, и по одной клинике в Кирове, Ижевске и Набережных Челнах.

Численность персонала сейчас более 400 человек. Из них 117 человек — это врачи, которые ведут приём и выполняют процедуры. Другие специалисты — это эмбриологи, в лаборатории у которых зарождается жизнь, менеджеры, которые отвечают у нас за сервис, ассистенты врачей, которые помогают пациенту решить все организационные вопросы лечения: запись, документы, договоры.

— Сегодня вы занимаетесь не только вопросами репродуктивного здоровья?

— Репродуктивное здоровье было и остаётся основным направлением, но с ним связаны гинекология, урология, генетика и хирургия. Если получилось зачать ребенка, логично, что мы помогаем женщине вести беременность. Когда дети рождаются, нужно и об их здоровье позаботиться, поэтому в прошлом году мы открыли новое направление — педиатрию. Пока оно работает только в Казани. И для всех направлений необходимы лабораторные исследования, которые мы проводим в своих лабораториях.

ВСЕ ФИЛИАЛЫ КЛИНИКИ РАБОТАЮТ ПО ЕДИНЫМ СТАНДАРТАМ

- У клиники есть филиалы и в других городах, в том числе в Кирове. Как и почему пошли в соседние регионы? Я знаю, что, например, кировчане до открытия филиала активно ездили делать ЭКО в Казань.
- Филиалы мы открыли в тех городах, откуда был наибольший поток пациентов в Казань. Чтобы быть ближе к нашим пациентам. Киров — один из таких городов. Благодаря открытию здесь филиала сам Киров становится центром притяжения для всей Кировской области и соседних регионов.

— Легко было открываться в Кирове? Или были подводные камни, сопротивление? Высокая здесь конкуренция?

— Открытие в Кирове прошло довольно гладко, без сложностей. Кировский государственный медицинский университет (раньше он назывался академия) даёт достойный уровень образования, и это хорошо помогло нам с кадрами. Если говорить о конкуренции, то в Казани она гораздо выше. Нам есть с чем сравнивать.

— В кировской клинике работают кировские специалисты или казанские? Можно ли говорить, что кировчане дома получают то же качество медицинских услуг, что и в Казани?

— Весь персонал клиники всех специальностей — это выходцы из Кирова и Кировской области. Открывая филиальную сеть, мы наладили тесное взаимодействие наших городов. Неважно, куда пациенты приезжают лечиться, в Казань, Ижевск, Набережные Челны или в Киров, все врачи будут работать по одинаковым клиническим рекомендациям. По единым стандартам оборудованы и оснащены все кабинеты и организован сервис. Врачи из всех городов постоянно проводят консилиумы через интернет, участвуют в одних программах обучения, делятся друг с другом находками из свежей научной литературы. Казань отличается лишь тем, что у нас там есть собственный стационар для хирургической гинекологии и урологии, а также амбулаторное отделение педиатрии.

— Новый урогинекологический медцентр открылся в Казани, Возможно, какие-то новые услуги, операции, технологии придут и в кировский филиал? Чего ждать кировчанам?

— Наши кировские пациенты, если они захотят воспользоваться услугами нового медцентра в Казани, получат скидку 20% на операцию. Но, зная расстояния между городами, многим кировчанам проще пройти эти процедуры у себя в городе. При помощи хирургических вмешательств можно устранить многие факторы, мешающие зачатию: пораженные маточные трубы, полипы, миомы, спайки. Где эту операцию сделать — выбор самих пациентов. После того, как хирурги выполнят свою работу, нашим врачам-репродуктологам проще привести семью к желанной беременности. Для эффективного лечения бесплодия в кировской «Клинике Нуриевых» уже есть всё необходимое, и мы это ежедневно доказываем в течение 9 лет.

«КЛИНИКА НУРИЕВЫХ»:

- Лечение бесплодия,
- Ведение беременности,
- Гинекология и урология.



ул. Урицкого, 24

8-800-200-43-34

nnplus.ru

ЛО-16-01-007 489 от 5 апреля 2019 г.

Автор фото: Сергей Елагин

ОТКРЫЛИ МАГАЗИН В «МАКСИ», А ЧЕРЕЗ ТРИ ДНЯ ПОЕХАЛИ В РОДДОМ...



НАЧАЛО НАШЕЙ ИСТОРИИ — СЦЕНАРИЙ ПРО БИЗНЕС 90-X

Денис

— История моего бизнеса вполне может стать сценарием фильма о становлении предпринимательства в России. В начале 90-х я, 12-летний школьник, снабжал ларьки импортными жвачками, которые папа привозил из загранкомандировок. В 16 лет я уже купил в Ижевске

мотоцикл местного производителя и договаривался на железнодорожном вокзале со взрослыми дядьками о доставке транспорта в Киров. Сейчас сложно объяснить как, но технику привезли в грузовом вагоне, а продать ее здесь было уже легко. Сбыть на жаре коробку мороженого за 5 рублей, когда в магазине по соседству это же мороженое стоило 3 рубля, тоже удавалось. И это при том, что дело было на Филейке! Обувным бизне-

сом я «заболел» благодаря маме Наталии Викторовне. Вначале была семейная выездная торговля по северным регионам, а затем открытие собственных салонов «Венеция». С 2005 года наша сеть начала работать с брендом Respect. Это российская компания, первая партия обуви выпущена в Санкт-Петербурге, но потом производства были открыты в Китае, в Европе, в Южной Америке и Юго-Восточной Азии. За 5 лет сотруд-

ничества стало понятно, что компания развивается, расширяет ассортимент и выпускает обувь, без преувеличения, на все случаи жизни. В общении и с руководством, и с менеджерами мы отмечали их заинтересованность и вовлеченность. И в 2010 году приняли решение открыть в ЦУМе магазин под брендом Respect.

ОБУВЬ RESPECT — ПРО УВАЖЕНИЕ К СЕБЕ

Анастасия: — Нам была близка философия компании, ведь Respect — это уважение к себе. «Позвольте себе носить хорошую обувь, — говорим мы покупателям, — ведь здоровье ног — это активность, настроение и хорошее самочувствие». И эта идея откликается очень многим!

Денис: — Март 2020 года стал ключевым для нашего бизнеса, но не только из-за пандемии. В начале месяца нас пригласили на презентацию нового ТРЦ «Макси». Мы были воодушевлены перспективами развития этого масштабного проекта, впечатлены статусом якорных арендаторов и тут же загорелись идеей открыть здесь второй брендовый магазин. Но через несколько дней грянул COVID-19. Все, наверное, помнят шок первых дней, когда магазины стали закрываться, а обязательства перед поставщиками, сотрудниками, налоги остались прежними.

Анастасия: — Дней 5 длилось наше замешательство, потом пришло понимание, что и нам нужно уходить в онлайн-торговлю. Благо мы занимались развитием соцсетей, и задолго до пандемии у нас были созданы каталоги. Кое-что уже было отснято, остальное доснимали дома.

Денис: — Несколько месяцев мы работали в таком режиме: Анастасия днём принимала заказы, вечером я забирал обувь со склада и развозил по домам и квартирам покупателей. Бесконтактная доставка: оставлял коробки под дверью и ждал в машине, пока шла примерка. Так продолжалось до тех пор, пока не стали пусть с ограничениями, но открываться торговые центры.

Анастасия: — От идеи открыть магазин в «Макси» мы не отказались даже в тот момент. Изначально ТРЦ должен

был начать работу в октябре 2020 года, но в силу всех обстоятельств открытие перенесли на март 2021. И вот тогда мы просто в себя поверили. Мы сказали себе, что сможем это сделать!

КАК ОТКРЫТЬ БРЕНДОВЫЙ МАГАЗИН ЗА МЕСЯЦ

Денис: — Решение, конечно, принималось не на эмоциях. Мы очень внимательно изучали политику «Макси» в других городах и поняли, что размещаться там очень выгодно. Уже тогда была уверенность, что в этом центре будут работать крупные федеральные компании, будет хороший трафик, серьёзные вложения в маркетинг. Собственно, всё так и происходит. В «Макси» мы решили открыть магазин Respect в новой концепции бренда. Купили билеты в Екатеринбург и поехали знакомиться с опытом коллег, которые одними из первых в стране представили новое оформление магазина. Домой возвращались с уверенностью, что совсем скоро в Кирове будет такой же магазин: с лёгким минималистичным дизайном, экостилем и оформлением в светло-бежевых тонах.

Анастасия: — Я на тот момент была на восьмом месяце беременности! И вот в последний месяц ожидания ребенка мы сделали ремонт, завезли товар, набрали и обучили продавцов, оформили выкладку. 5 марта магазин начал работать в ТРЦ «Макси», а 8 марта у нас родилась младшая дочь Лиза!

Денис: — Сейчас, наверное, можем учить других, как открыть брендовый магазин за месяц! Но именно тот крайне непростой период дал нам понять, что, если цель зажигает, для отхода нет никаких вариантов! В каждом из нас огромный потенциал, и мы можем справиться со всем!

КАК НЕ ССОРИТЬСЯ ИЗ-ЗА РАБОТЫ

Анастасия: — Нас часто спрашивают, не устаем ли мы друг от друга и не ссоримся ли из-за работы. Мы грамотно распределили обязанности, поэтому и не устаем, и не ссоримся, хотя порой обсуждение новых коллекций бывает очень бурным! Денис занимается логистикой, ценообразованием, работает с персоналом и поставщиками. На

мне — реклама в интернете, мерчендайзинг, отбор коллекций, взаимодействие со стилистами и блогерами и, конечно же, изучение рынка. Мы выбираем коллекцию за полгода до поставки, многое нужно учесть, чтобы специально под нас сшили обувь, которую точно захотят купить.

Денис: — Несколько лет назад мы открыли для себя бренд сумок и аксессуаров. Покупателям нравится, и мы будем расширять эту нишу, осенью добавим мужскую коллекцию сумок, клатчей и рюкзаков.

В КОНЦЕ МАРТА ПРИВОЗИМ НОВЫЙ ПРЕМИУМ-БРЕНД

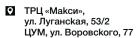
Анастасия: — Мода в нашем бизнесе диктует свои правила. Стоило женщинам соскучиться по классике, и вот мы уже предлагаем сапоги на шпильке, хотя ещё в прошлом сезоне всем нужны были только ботинки и ещё раз ботинки! Этим нам и нравится работать с Respect — бренд моментально подхватывает все тенденции и предлагает то, из чего можно выбирать.

Денис: — Дома работу стараемся не обсуждать. У нас две дочки, у старшей — учеба, гимнастика, у младшей — тоже уже гимнастика и плавание. Да и сами мы живем не только работой и детьми. Я занимаюсь хоккеем, играю в Ночной хоккейной Лиге, Анастасия любит рисовать. У каждого очень много занятий, не связанных с бизнесом.

Анастасия: — Сейчас пришло время новых возможностей. Бренд Respect занимает освободившиеся ниши, да и мы сами понимаем, куда можем расти. В весенне-летней коллекции появится обувь нового бренда премиум-сегмента. В ней проработаны мельчайшие детали! Мы не сомневаемся в том, что эта обувь будет восхищать. В конце марта приглашаем за покупками!

Денис: — Для отступления вариантов нет! ■

RESPECT







НАШИ ВНУКИ ОТМЕТЯТ 100-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ «РЕНТАЛЬ»

■ АЛЕКСАНДР И НАТАЛИЯ ЧЕРНЫШЁВЫ, РУКОВОДИТЕЛИ КОМПАНИИ «РЕНТАЛЬ», ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ГК «АЛЮТЕХ» В КИРОВЕ, О ПРИНЦИПАХ БИЗНЕСА К 20-ЛЕТИЮ КОМПАНИИ

ТЕМ, КТО ПРИШЕЛ НА РЫНОК ПОСЛЕ НАС, СЛОЖНЕЕ

— В этом году компания «Ренталь» отмечает 20-летие. К своему юбилею мы подошли с достойными результатами. Благодаря высокому уровню сервиса и качественной продукции «Ренталь» заработала репутацию надёжной и честной компании на рынке воротных систем. Нам можно доверять. Это подтверждают многочисленные отзывы довольных клиентов.

Наталия: — Выстроить конкурентоспособный бизнес за 20 лет и выстоять в периоды кризисов лично мне помогают такие качества, как настойчивость и хорошая доля упрямства.

Александр: — А мне — порядочность и стремление к цели. 20-летие компании — это первый значимый отрезок для нас! Хочу, чтобы внуки отметили 100-летний юбилей компании «Ренталь»!

Наталия: — В 2004 году нам было проще, мы были пионерами рынка в Кировской области, всем, кто пришел на этот рынок после нас, сложнее, потому что есть «Ренталь». Наверное, первые 10 лет были самыми непростыми. Это и первые успехи, и пер-

вые провалы. Дальше наше развитие идёт по спирали — то же самое, но на другом уровне.

Александр: — Заниматься автоматическими воротами предложил я. Тогда в 2004 году вернулся со строительной выставки, где познакомился с брендом «Алютех». И мы приняли решение основать «Ренталь». Получается, мы стали пионерами и задали тренд, открыв ворота в Европу — к новому уровню качества, комфорта, безопасности, сервиса и, конечно, стилю жизни. Например, мы привезли в Киров секционные ворота и распашные системы, которые многие могли видеть только в фильмах.

БИЗНЕС ДЕЛАЮТ ЛЮДИ

В Кирове мы — официальный представитель ГК «Алютех», одного из ведущих в Западной и Восточной Европе производителей алюминиевых профилей. Каждый наш объект выделяется не только качественной установкой, но и эстетическим оформлением. Бесшумные воротные и роллетные системы, автоматика для них, рольставни, шлагбаумы сочетают в себе технологичность, функциональность и привлекательность внешнего вида. Более 4 тысяч единиц продукции мы установили за время своей работы. Нашими заказчиками стали 90% предприятий Кирова и области. Например, самые большие по габаритам промышленные ворота мы монтировали в ангар для спецтехники — 6 на 6 метров.

В 2020 году мы удостоились чести от партнёров — ГК «Алютех» открыли первый шоурум формата «макси» в Кирове на ул. Урицкого, 24. Доверие партнёра такого уров-

ня — это ещё одно доказательство того, что мы идём верным путём!

Наталия: — В бизнесе на первом месте для меня — люди. Ещё я придерживаюсь принципа честности и строю взаимовыгодные отношения со всеми.

Александр: — Мои правила: «Делай как для себя», «Всё обсуждается», «Бизнес делают люди».

В нашем коллективе работают проверенные специалисты. Команда была сформирована с особой тщательностью, поэтому лишних людей нет.

Менеджеры и замерщики «Ренталь» всегда окажут профессиональную консультацию. Опытные специалисты произведут монтаж точно в срок.

Александр: — С самого начала мы установили высокий уровень обслуживания клиентов. Внутри нашей компании есть правила общения, которые никому не позволено нарушать.

Наталия: — Самое сложное — переживать предательство

людей, которым доверяешь. К сожалению, нам с этим «повезло» несколько раз. Я нашла свой способ справляться с этим — держу положительный настрой и не живу прошлым.

Александр: — Соглашусь с супругой. Самое сложное — создать команду и удержать её. А если проис-

ходит так, что человек предал, я придерживаюсь философии, что рано или поздно всё будет так, как и должно быть. И, безусловно, верю в то, что хороших людей больше, чем плохих.

В 2004 ГОДУ НАМ БЫЛО ПРОЩЕ, МЫ БЫЛИ ПИОНЕРАМИ РЫНКА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВСЕМ, КТО ПРИШЕЛ НА ЭТОТ РЫНОК ПОСЛЕ НАС, СЛОЖНЕЕ, ПОТОМУ ЧТО ЕСТЬ «РЕНТАЛЬ»

ВСЁ ИДЁТ ПО ПЛАНУ

Наталия: — В 2024 год мы смотрим с оптимизмом, очень много планов. Прошлый год подарил нам множество интересных заказов. Среди них — масштабный контракт с крупным застройщиком города на поставку и монтаж воротных систем. Стали сотрудничать с оборонными предприятиями. И от юбилейного 2024 года мы ждём реализации интересных проектов, а главное — сохранения и укрепления отношений с постоянными клиентами.

Александр: — А мне бы хотелось выйти на новый уровень, где мы стали бы работать с более крупными заказчиками и выполнять более сложные заказы.

Наталия: — И ещё хочется пожелать себе, клиентам и партнёрам здоровья и достижения целей! ▲



ул. Урицкого, 24, шоурум Alutech в Кирове

47-01-69 m info@rentalkrv.ru

rentalkrv.ru rentalkrv



СТРОЙТЕ СВОЙ ДОМ ВМЕСТЕ С КТК GROUP

○ ПРАВИЛАХ БИЗНЕСА, ДОСТИЖЕНИЯХ И НОВЫХ ВЕКТОРАХ РАЗВИТИЯ — АНТОН КОЛЧАНОВ И СЕРГЕЙ ТОЛМАЧЕВ, СОВЛАДЕЛЬЦЫ КТК GROUP, И НАТАЛИ ЭСАУЛОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ КРАСОК LEVITAN

НЕ БРАЛИ КРЕДИТОВ, ПОЭТОМУ МЕДЛЕННО РАЗГОНЯЛИСЬ НА СТАРТЕ

Антон: — В названии КТК Group заложены наши с партнёром по бизнесу аббревиатуры фамилий Антон Колчанов и Сергей Толмачев. Третья «К» принадлежит Владимиру Колчанову. Это мой папа, именно он морально помог нам с Сергеем сделать этот шаг и уйти из найма, чтобы открыть бизнес 10 лет назад. Было страшно. Нам, амбициозным выходцам из организаций сферы торговли и стройматериалов, у нас семьи, ипотеки... Но Владимир Михайлович настоял и по-отцовски подтолкнул. У него был управленческий стержень, мудрость и опыт. Вложились в бизнес 50 на 50 с Сергеем, арендовали небольшое помещение и взялись за работу. На тот момент у нас была небольшая база клиентов. Мы медленно разгонялись, так как не привлекали заёмные средства, а вложили только свои деньги в единственную товарную единицу — джут. За 10 лет мы выросли с одной поставки «Газели» межвенцового утеплителя в месяц до 4-5 фур ежемесячно!

Благодаря поддержке заводов-изготовителей, предоставивших нам тогда выгодные условия и поверивших в перспективы компании, мы смогли зайти на рынок.

Один из клиентов потом как-то сказал, что для развития необходимо предложить комплекс услуг для загородного домостроения, и это стало для нас поворотным моментом. Например, если клиенту было удобно купить у нас сетку-рабицу, а мы её не продаём — привозили. Развиваясь в соответствии с запросами рынка и клиентов, КТК Group стала оптово-розничным магазином строительных материалов под ключ для деревянного домостроения площадью 1000 кв. м. Сейчас наш ассортимент — тысячи позиций строительных, лакокрасочных, кровельных и фасадных материалов. Мы обслуживаем клиентов не только в Кирове, но и по всей России и за рубежом.

Сергей: — КТК Group — №1 по продаже межвенцового утеплителя (джут, политерм, шелтер) в нашем регионе среди тех заводов-изготовителей, с кем мы работаем. Гордимся, что с использованием наших материалов построен загородный дом для бойца смешанных единоборств Фёдора Емельяненко, а также объекты в других странах.

Антон: — В Кировской области у нас нет конкурентов, только партнёры. Это наша жёсткая позиция.

Натали: — В компании царит положительная атмосфера, нет негатива как по отношению к партнёрам, так

и внутри команды. Это отражается на клиентах. У нас даже есть собственная чайная комната, где клиенты могут отдохнуть и поработать.

СОЗДАДИМ ЦВЕТОВУЮ ГАРМОНИЮ ВАШЕГО ИНТЕРЬЕРА

Сергей: — Мы понимали, что за 10 лет сделано очень многое и нам нужно развиваться, а чтобы качественно преподносить продукт клиенту, необходима студия с изобилием лакокрасочных товаров. Так и появилась Натали в нашей команде. Мы были с ней заочно знакомы, она всегда была в поле нашего зрения, так как таких опытных экспертов в Кирове по домостроению и ЛКМ немного. Натали дала нам возможность сделать новый виток по спирали развития компании!

Антон: — Под руководством Натали мы открыли студию красок LEVITAN на наших собственных площадях. Это огромный плюс для клиентов — приходя к нам, они могут построить дом со всеми необходимыми стройматериалами до выбора последнего штриха — краски.

Натали: — Мне очень комфортно работать с ребятами, они живой сгусток энергии, мы с ними дополняем друг друга. И конечно, рада, что могу помочь ещё большему количеству клиентов в выборе красок эконом- и премиум-сегмента отечественного и импортного производства. В ассортименте у нас есть составы для интерьера и фасада, для деревянных и минеральных поверхностей, а также для мебели. У нас только проверенные бренды, мы колеруем все краски по известным веерам оттенков и фирменным линейкам брендов, помогаем подобрать оттенки из реальных выкрасов к каждому проекту. Выкрасы можем сделать в студии или на объекте клиента, используя бесплатные тестовые образцы ЛКМ. Кстати, недавно клиентка зашла к нам и поделилась, что объехала весь город, но такое количество оттенков белого нашла только у нас! Это дорогого стоит!

ИДЁМ К СВОЕЙ ЦЕЛИ УВЕРЕННО

Антон: — Мы не стремимся быть «Леруа Мерлен», а хотим целенаправленно и индивидуально решить задачу клиента. Мы работаем не по методам коучей, не по воронкам, мы работаем нестандартно, по-своему, но с любовью к клиенту, и так уже 10 лет!

Натали: — У нас работает правило «Делай, как чувствуешь».

Антон: — Мы не пытаемся выделиться. Конечно, было время, когда мы отвоёвывали рынок, но никогда про наших конкурентов мы не сказали ни одного плохого слова! Мы просто шли и идём уверенно к своей цели.

Сергей: — Последние четыре года нам способствуют в работе, несмотря на пандемию и СВО. Государственная поддержка через льготную ипотеку, а также строительные планы в Кировской области помогают этому росту. По многим причинам люди предпочитают переезжать за город, в том числе из-за высоких цен на квадратные метры в многоквартирных домах.

Антон: — Согласен. Поэтому наша главная цель — развитие студии уникальных решений для работы не только с деревом, но и другими материалами. Теперь у нас есть краски для любых поверхностей современных и уютных домов клиентов. Это наш вектор развития на ближайшее время. ■









- 🧑 г. Киров, ул. Производственная, 1 Б
- 8 (8332) 433-432
- ktk-group.ru
- ktkgroupkirov
- ■ levitan43

НБД-БАНК УЛУЧШИЛ КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В 2023 ГОДУ

□ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ НБД-БАНКА ЗА 2023 ГОД
И КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ РАБОТЫ С МАЛЫМ
И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ В РЕГИОНАХ
ПРИСУТСТВИЯ РАССКАЗАЛ АЛЕКСАНДР
ШАТУНОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ КИРОВСКИМ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОФИСОМ ПАО «НБД-БАНК»

РОСТ ПО ВСЕМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

— Капитал банка по итогам 2023 года вырос на 13,2% и составил 7,3 млрд рублей. Активы банка достигли значения в 33,4 млрд рублей, что на 9,1% больше, чем в 2022 году. Увеличился показатель кредитования клиентов. На конец 2022 года он фиксировался на уровне 14,2 млрд рублей, а за 2023 год показатель вырос на 31,5% до 18,7 млрд рублей. В 2023 году совокупный рост кредитов клиентам, лизинга и банковских гарантий вместе составил 40,5%. На конец года его размер находился на уровне 30,8 млрд рублей. Портфель вкладов в рублёвом эквиваленте достиг 16,5 млрд рублей, увеличившись на 9,3%. Один из важнейших показателей надёжности кредитной организации — достаточность капитала. Он составляет 17,6%, при этом минимальное требование Банка России по этому показателю — 8%.

«ЛЁГКИЕ» КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

НБД-Банк уделяет большое внимание повышению доступности кредитования для среднего и малого бизнеса и использует различные возможности кредитования этого сегмента бизнеса. Одно из таких предложений — «лёгкие» кредитные продукты. В прошлом году предприниматели оформили «лёгкие» кредитные продукты на сумму 1,7 млрд руб. Вместе со стандартным овердрафтом общая сумма финансирования составила — 2,7 млрд рублей. Положительная динамика роста показателей обусловлена широким спектром кредитно-финансовых инструментов, индивидуальным подходом к каждой конкретной задаче бизнеса, участием в программах льготного кредитования. НБД-Банк уже более 30 лет работает на финансовом рынке, и, как и прежде, наша целевая аудитория — это малый и средний бизнес. Мы всегда доступны и стараемся с каждым клиентом находить конкретный набор инструментов, учитывая их потребности и интересы.

Больше новостей о банке в социальных сетях: ☑ 🗷 🤮 Реклама ПАО «НБД-Банк» Генеральная лицензия №1966



РАБОТАЕМ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

НБД-Банк основан в 1992 году. Сеть НБД-Банка включает 24 офиса в Нижегородской, Кировской, Пензенской и Ивановской областях, а также в Чувашской Республике и Республике Марий Эл. В 2021 году НБД-Банк занял 57 место в списке топ-100 самых надёжных российских банков по версии журнала Forbes. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило НБД-Банку рейтинг кредитоспособности на уровне гиВВВ+. Прогноз по рейтингам стабильный. Рейтинговое агентство «Национальные кредитные рейтинги» присвоило НБД-Банку кредитный рейтинг ВВВ+. ги со стабильным прогнозом. В 2023 году НБД-Банк стал лауреатом премии в области экономики и финансов им. П.А. Столыпина в номинации «Лучший региональный банк».

Основная работа НБД-Банка направлена на активную поддержку регионального малого и среднего бизнеса — крайне важного для общего развития экономики и создания рабочих мест. НБД-Банк разрабатывает и предлагает предпринимателям комплексные программы по решению бизнес-задач, предоставляет ресурсы для реализации долгосрочных проектов. По прошествии более 30 лет работы с бизнесом мы с уверенностью можем сказать, что говорим с нашими клиентами на одном языке, знаем и понимаем их потребности, задачи, возникающие трудности. Мы всегда готовы предложить предпринимателям индивидуальные условия сопровождения бизнеса. Для каждого клиента мы подбираем финансовый инструмент, исходя из поставленных задач. НБД-Банк говорит с клиентом на удобном и понятном языке, у нас нет телефона 8-800... и на звонки отвечают живые люди, а не роботы.



Кировский дополнительный офис: г. Киров, ул. Ленина, 79Б/, Герцена, 6

8 (8332) 64-57-62

www.nbdbank.ru

КАК ЛЮБОВЬ К ГОРОДУ ПОМОГАЕТ СТРОИТЬ БИЗНЕС

О ПРОЕКТАХ В СФЕРЕ ЖКХ И ОБЩЕПИТА ДЛЯ ЛЮБИМОГО КИРОВА — СЕРГЕЙ ПОСТНИКОВ, УЧРЕДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ГОРОДСКОЕ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» И КАФЕ-СТОЛОВОЙ «ВЯТСКИЕ ЩИ»

ЭФФЕКТИВНО РАБОТАЯ, ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

— Я родился и вырос в Кирове, и мой город занимает особое место в моём сердце. Убеждён, когда ты любишь свой город, он и люди отвечают тебе взаимностью. С 2017 года активно участвую в общественно-политической деятельности, люди неоднократно обращались ко мне в приёмную с жалобами на сферу ЖКХ. И это неудивительно, поскольку проблемы периодически возникают: то с УК, то с ресурсоснабжающими организациями, то с Фондом капремонта.

В 2020 году, с началом пандемии, моя карьера взяла новый оборот, и я начал работать в сфере ЖКХ заместителем директора в Управляющей компании, чтобы разобраться в этой «кухне» изнутри и понять причины невыполнения необходимых работ для населения. У меня уже был опыт в управлении, но не хватало специфических знаний данной сферы. Поэтому, когда мне предложили перейти в другую УК главным инженером, согласился без колебаний. Обслуживал и управлял более 100 домов в Кирове. Одним из самых главных достижений стала подготовка всего жилого фонда к отопительному сезону. Мы получили паспорта готовности для всех домов, но это были бессонные ночи и кропотливый труд. Не подготовить дом к отопительному сезону в указанные сроки является грубым нарушением, и УК может лишиться лицензии и быть оштрафована на сумму до 250 тыс. рублей.

ЖИЛИЩНЫЙ КОДЕКС — НАСТОЛЬНАЯ КНИГА УЖЕ 5 ЛЕТ

В 2022 году, накопив опыт и знания, открыл свою организацию и занялся обслуживанием многоквартирных домов. УК «Городское обслуживающее предприятие» работает с лицензией и экспертно управляет общим имуществом домов. Не расходуя, а эффективно вкладывая деньги собственников в их же дома! Я начинал с нуля и доказал, что можно предоставлять качественные услуги по адекватным тарифам. Быть честным и настойчивым всегда было для меня приоритетом. В последние пять лет Жилищный кодекс стал моей настольной книгой. Всегда стремлюсь добиться справедливости от органов исполнительной власти и контрольно-надзорных организаций, чтобы обеспечить высокий уровень качества жизни для жителей домов.

Мы не только говорим о своей работе, мы её демонстрируем. Я беру на обслуживание аварийные жилые



фонды и показываю другим УК и жильцам, что можно качественно работать.

На рынке представлено 186 УК, если к нам на обслуживание приходят из других УК, значит, жильцов что-то не устраивало? Я знаю, что с нами собственники работают с удовольствием, мы с ними поддерживаем добрые отношения. Поэтому нас рекомендуют! Мы увеличили количество обслуживаемых домов до 30, из которых у нас в управлении находятся 5 домов. Также выходим в другие регионы. Получили 48 лицензий, открылись уже в Йошкар-Оле и Ижевске.

КОГДА ВКУСНО, ТОГДА «ВЯТСКИЕ ЩИ»

Команда в Управляющей компании сформирована, я вышел из оперативки, поэтому хочу осуществить ещё одну свою мечту как повара-кондитера — открыть кафестоловую «Вятские щи» возле Центрального рынка. В концепции заведения будет особенность — блюда из вятских щей, а также доступные комплексные завтраки и обеды по цене не более 100 рублей. Техническое открытие запланировано на 3 апреля. Ждём вас в гости на ул. Свободы, 135!

УК «ГОРОДСКОЕ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

КАФЕ-СТОЛОВАЯ

ул. Карла Либкнехта, 71, пом. 1008

💟 ул. Свободы, 135

АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА: СТРАХИ, РИСКИ, ВОЗМОЖНОСТИ

▶ НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ, МНОГИЕ КОМПАНИИ ДО СИХ ПОР БОЯТСЯ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТИМ ИНСТРУМЕНТОМ. И НАПРАСНО, — АННА СИНЦОВА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СФЕРА ПЕРСОНАЛА»

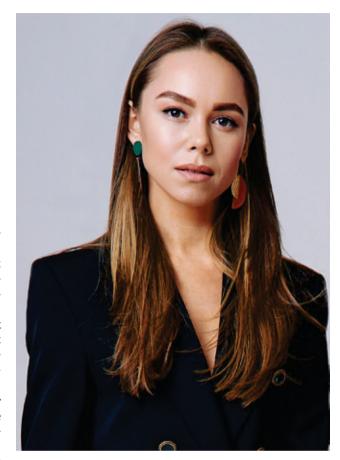
СТРАХИ ПЕРЕД АУТСОРСИНГОМ ПЕРСОНАЛА

- В целом все страхи и риски заказчиков, опасающихся начать работу с аутсорсингом персонала, делятся на несколько основных групп. Эти страхи могут быть продиктованы как недостаточностью информации о сфере аутсорсинга персонала, так и негативным предыдущим опытом.
- 1. **Недостаточная квалификация сотрудников.** Заказчик может опасаться, что аутсорсинговая компания предоставит ему сотрудников, не обладающих необходимыми знаниями и навыками для выполнения поставленных задач.
- **2. Нарушение конфиденциальности данных.** Существует риск того, что аутсорсинговая компания может не обеспечить достаточный уровень защиты конфиденциальных данных заказчика.
- **3. Несоответствие результатов ожидаемым.** Заказчик может беспокоиться о том, что аутсорсинговая компания не сможет достичь запланированных результатов.
- **4. Проблемы с контролем и управлением персоналом.** Заказчик может опасаться, что не сможет эффективно контролировать и управлять аутсорсинговым персоналом.

СВЕДИТЕ РИСКИ К НУЛЮ

Все обозначенные риски сводятся к нулю, если принять необходимые меры.

- 1. Тщательно выбирайте аутсорсинговую компанию, элементарно запросив проект договора. Наша компания подходит к каждому объекту индивидуально. Менеджер, закреплённый за конкретным объектом, проводит собеседование сотрудников, и только лучшие работники приступают к своим должностным функциям на вашем объекте.
- 2. Заключайте договор с условиями защиты конфиденциальности.
- 3. Устанавливайте чёткие критерии оценки результатов работы и контролируйте их выполнение.



- 4. Своевременно и эффективно взаимодействуйте с аутсорсинговой компанией, обсуждая возможные проблемы и находя совместные решения.
- 5. **Обучайте своих сотрудников, работающих с аутсорсин- говой компанией,** как правильно вести деловое общение и контролировать выполнение задач.

Совсем простые действия выведут работу с аутсорсингом персонала на качественно новый уровень. Правильно организованное сотрудничество с аутсорсинговой компанией поможет заказчику справиться со страхами и рисками.





75-12-43



КРЕДИТНЫЙ КЛУБ: чтобы деньги работали правильно

О ТОМ, КАК РАСПОРЯДИТЬСЯ СВОБОДНЫМИ СРЕДСТВАМИ, ЧТОБЫ БЫЛО ВЫГОДНО И НАДЁЖНО, — ЕЛЕНА ШКЛЯЕВА, СПЕЦИАЛИСТ ПО ДЕПОЗИТАМ КПК КРЕДИТНЫЙ КЛУБ

потратить или отложить?

— Исследовательский холдинг РОМИР выяснил, что индекс «свободных денег» (ИСД) по итогам января 2024 г. достиг 92%, увеличившись с декабря 2023 г. на 61,4%.

Доля «свободных денег» — средств, которые остаются после покупки продуктов питания, товаров повседневного спроса, оплаты услуг ЖКХ и пр. — в бюджете российской семьи вернулась к 31% после снижения в декабре до 19%. Рост обусловлен тем, что потребление приходит в норму, расходы уменьшаются, при этом многие получили премии и другие выплаты в конце года.

«Свободные деньги» можно потратить на отдых, развлечения или, например, отложить на крупные покупки (квартира, автомобиль и т.п.). Как сделать это правильно?

ПО СТАВКЕ ДО 19%

В Кредитном клубе сберечь средства от инфляции, накопить на что-то важное и получать дополнительный доход просто, выгодно и надёжно. Достаточно открыть договор сбережений.

Вы предприниматель? Тогда вам подойдёт депозит для бизнеса — инвестируйте по ставке до 19%. Среди других преимуществ программ сбережений в Кредитном клубе:

- проценты каждый месяц
- ВОЗМОЖНОСТЬ СНИМАТЬ И ПОПОЛНЯТЬ
- спецусловия для инвесторов по займам
- на рынке с 2013 года, под контролем ЦБ РФ и СРО

НЕ ТРАТЬТЕ ДЕНЬГИ
ВПУСТУЮ — ПУСТЬ ДЕНЬГИ
РАБОТАЮТ ПРАВИЛЬНО.
БОЛЕЕ 1000 КЛИЕНТОВ УЖЕ
ВЫБРАЛИ КРЕДИТНЫЙ КЛУБ.
ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!





- 🖸 Киров, ул. Ленина, 85, ул. Красина, 45
- Москва, Большой трёхгорный переулок, 15, стр. 1
- 8 (8332) 711-001, 8 (800) 333-42-01

Информация действительна на 15.03.2024 г. Актуальная подробная информация об условиях передачи личных сбережений в офисах КПК «Кредитный клуб», по т. 8 (800) 333-42-01 (звонок бесплатный). Конкретные опции зависят от выбранной программы сбережений. Чтобы воспользоваться предложением, необходимо стать членом (пайщиком) КПК «Кредитный клуб». Возраст от 16 лет, вступительный взнос 100 р, обязательный паевой взнос 2500 р (возвращается при выходе из КПК). «Кредитный клуб» оказывает услуги исключительно членам КПК (пайщикам). Пайщик обязательство нести субсидиарную ответственность по обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов КПК. Деятельность кооператива регулируется ГК РФ и ФЗ-190 «О кредитной кооперации». Является членом Ассоциации «Саморегулируемая организация кредитных потребительских кооперативов «Кооперативные Финансы» за номером 938, ИНН 4345375135, ОГРН 1134345029906. Кредитный потребительский кооператив «Кредитный клуб», deloidengi.ru. Программа сбережений «Максимальная»: сумма 1000 р – 25 000 000 р, срок 3 мес, ставка 19% годовых (с услугой «Гарантированный процент»). 16% годовых (без услуги «Гарантированный процент») — возможность досрочного расторжения договора сбережений без потери процентов (стоимость услуги (чот от услуги) «Тоторомный размещения). Не оферта.

ПЯТЬ КИБЕРАТАК НА ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА



ВРЕДОНОСНАЯ РЕКЛАМА

— Киберпреступники часто используют легитимную рекламу. Они продвигают поддельные сайты приложений, фальшивые промоакции известных брендов и другие мошеннические схемы. Чтобы не наследить платёжными реквизитами, они крадут доступ в рекламный кабинет у добропорядочной компании и продвигают свои сайты от её имени и за её деньги. Ну а компаниижертве, кроме минуса в балансе, достаются проблемы с репутацией и блокировкой рекламных функций.

дизлайк, отписка

Часто доступы в корпоративные учетные записи соцсетей привязаны к личным аккаунтам сотрудников. Достаточно попасть в персональный компьютер рекламщика или украсть его пароль к соцсети, чтобы получить доступ к корпоративным сервисам.

Сначала аудитория на доверии к бренду пойдёт по предложенным ссылкам и будет переводить деньги, а потом

поймёт, что что-то не так, и начнёт высказывать претензии прямо под постом. В этом случае компания несёт не только денежный, но и явный репутационный урон. Чтобы ещё больше убедить клиентов в правдоподобности, мошенники подстраиваются под готовые подборки клиентов для таргетинга.

ВНЕПЛАНОВАЯ РАССЫЛКА

Другим эффективным способом бесплатной рекламы является угон аккаунта рассылок. Если атакованная компания достаточно крупная, то у нее могут быть миллионы подписчиков.

Эксплуатировать базу можно разными способами — рассылать письма с «интересным» предложением; подменять ссылки в уже запланированных рассылках либо просто скачать себе базу подписчиков, чтобы в дальнейшем присылать им фишинговые письма.

Помимо потери денег и репутации, вам достаётся блокировка писем почтовыми серверами и попадание в спам-лист.

ПЯТЬДЕСЯТ ОТТЕНКОВ САЙТА

Взлом веб-сайта компании может долгое время оставаться незамеченным, особенно для какой-нибудь маленькой фирмы, ведущей бизнес преимущественно через соцсети или офлайн.

Во-первых, на сайт преступники могут установить веб-скиммер. Это небольшой и хорошо замаскированный фрагмент Javascript в коде, который ворует данные карт при оплате покупок. Клиенту ничего не нужно скачивать и запускать, он просто платит за товары на сайте, а заодно делится своими деньгами со злоумышленниками.

Во-вторых, злоумышленники могут создать на сайте скрытые подразделы с любым содержимым. Такие страницы будут использоваться для лотерей, фальшивых распродаж и распространения вирусов. Вокруг этого существует целая индустрия.

Ущерб компании от взлома сайта тоже может быть разнообразным: повышение расходов на сайт из-за вредоносного трафика, уменьшение числа настоящих посетителей из-за снижения позиций в поиске, возможные разборки с клиентами или правоохранительными органами по поводу странных списаний с карт клиентов.

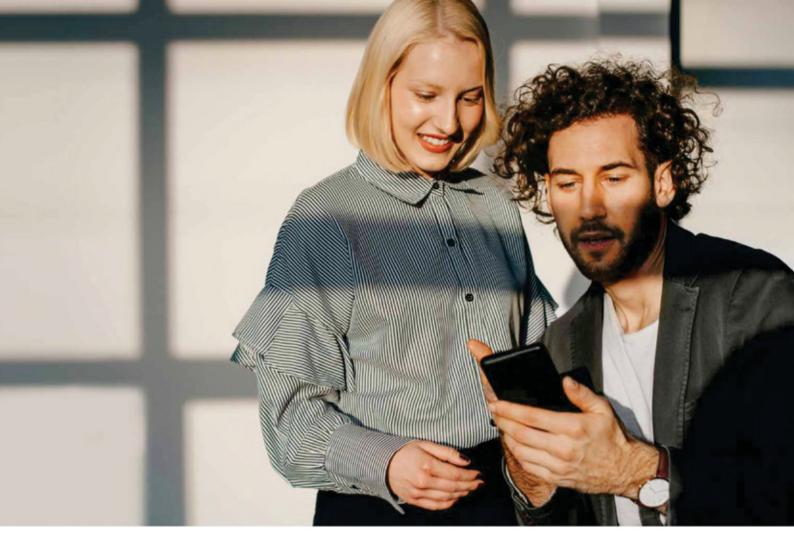
КАК ЗАЩИТИТЬ ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА

Описанные атаки довольно многообразны, и защищаться от них придётся комплексно. Что мы рекомендуем:

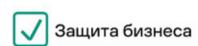
- проведите базовый тренинг по кибербезопасности. И периодически повторяйте его;
- убедитесь, что все сотрудники используют надёжные пароли и двухфакторную аутентификацию для каждой (!) платформы;
- откажитесь от использования одного пароля для всех сотрудников, заводите учётки с разграничением прав;
- не забывайте отозвать доступы в день увольнения сотрудника;
- убедитесь, что ПО ваших сайтов (СМЅ и её расширения), а также ПО на рабочих компьютерах регулярно обновляется;
- совместно с подрядчиком по поддержке сайта проверьте, что все формы на сайте проверяют и очищают ввод, запрещают вставлять ссылки в поля. Проверьте, что один и тот же человек не может заполнять и отправлять одну форму сотни раз в день, а на сайте предусмотрена защита от ботов.
- проинструктируйте сотрудников работать только с устройств, оснащённых полноценной защитой.

Ряд перечисленных задач можно решить с помощью Kaspersky Small Office Security. Это решение разработано специально для небольших компаний. Оно защитит устройства ваших сотрудников. Также в лицензию Kaspersky Small Office Security входит диспетчер паролей. ■

50 Mapt 2024



Успех бизнеса зависит от слаженной командной работы. Вы – развиваете бизнес. Мы – защищаем его.





Ваш успех – наша общая задача









Gold Partner «Лаборатории Касперского» в Кирове

610050, Киров, ул. Ульяновская, д.10 www.rubicon-it.ru | +7 (8332) 760-750 © AO «IJASOPATOPVISIKACHEPCKOFO», 2023.

ЗА МНОЙ, БАРЫШНИ!

□ АНДРЕЙ БОГДАНОВ, АДВОКАТ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ, ГЛОТОВ И ПАРТНЁРЫ», — О ТОМ, КАКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИМЕЕТ ПРАВОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА, ЕСЛИ ЕГО РУКОВОДИТЕЛЬ — ЖЕНЩИНА

Ru al Hulla

На фото: Гульнара Касимова — руководитель клиники «Возрождение», Наталья Пестова — владелец бренда ВОGINYA, Марина Черемискина — предпринимательница

КАК ЭМПАТИЯ ПОМОГАЕТ ДОГОВОРИТЬСЯ

— В нашей коллегии часто решают спорные вопросы, связанные с поставкой тех или иных товаров. поэтому не было ничего удивительного в том, что директор завода по производству деревообрабатывающих станков с ЧПУ написал нам на почту с просьбой о помощи.

Удивительное случилось после — оказалось, что технологичным предприятием с полностью мужским коллективом руководит дама. Причём руководит достаточно эффективно, учитывая количество заказов.

В процессе переговоров с ней проявилось самое главное свойство прекрасной половины человечества — эмпатия к людям и неравнодушие к чужим проблемам. Даже несмотря на то, что просрок в поставке компонентов для производства станков грозил сорвать сроки по большим заказам самого завода, директор настаивала на том, чтобы адвокаты занимали более мягкую позицию и добивались мирового урегулирования спора. Всё потому, что ей были известны истинные причины задержки — это долгая болезнь руководителя фирмы-поставщика.

В результате компромиссный вариант был найден. Заключили миро-

вое соглашение и с контрагентом, и с заказчиками, а значит, удалось сохранить здоровые деловые отношения между всеми участниками спора.

КОГДА ОСКОРБЛЕНИЕ МОЖНО СМЫТЬ ТОЛЬКО «КРОВЬЮ» — МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНОЙ ИСКА

Однако бывает и отрицательное влияние «женских» черт карактера на исход дела. Например, директор компании по поставке удобрений обратилась с вопросом о взыскании денежных средств с нерадивого поставщика.

Изучив дело, наши коллеги поняли, что, с учетом огрехов в документации и поведения контрагента по другим спорам, процесс взыскания затянется на месяцы. Мы предложили руководительнице компании заключить с оппонентом мировое соглашение, уменьшив суммы неустойки. Однако получили отказ, который был мотивирован следующим образом: в ходе личных разговоров оппонент допустил некорректные выражения по поводу возраста и внешности нашей доверительницы. Такое оскорбление простить она не смогла! Требовалось искупление «кровью» и максимальной ценой иска.

ПРОЙДЁМ НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА С ВАМИ

Опыт работы адвокатов нашей коллегии позволяет нам уделять внимание мельчайшим деталям дела и учитывать цели любого из доверителей, а тем более — желания дам. Обращайтесь, мы пройдём непростые времена вместе с вами!



ДЗУКАЕВ

ГЛОТОВ

И ПАРТНЕРЫ

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

- +7 (909) 718-96-93 (Андрей Богданов)
- info@dzukaev-glotov.ru
- dzukaev-glotov.ru







ФЛАЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ

ПЕЧАТЬ НА ТКАНИ, ТЕКСТИЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ









КОНСАЛТИНГ

П НОВЫЙ ПРОЕКТ — «БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ» ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ ДЕЛЯТСЯ ОПЫТОМ В ВЕДЕНИИ И ПОСТРОЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ



КАРИНА СЕБЕЛЕВА

Директор риэлторской компании «Регистрационное бюро» Коммерческая и жилая недвижимость

8 (8332) 44-52-95

regburokirov.ru



ИРИНА ВИХАРЕВА

Руководитель консалтинговой компании «Тренингинфо»

Управление проектами и персоналом

treninginfo.com

* treninginfo



ТАТЬЯНА ПРОХОРОВА

Генеральный директор компании «Деловой партнёр»

Бухгалтерский и налоговый учёт, регистрация брендов в РФ и за рубежом

tatyana_pro_dobro

tatyanadelo



ИВАН НАДЕЕВ

Бизнес-коуч Консалтинг для

предпринимателей по увеличению дохода. Средний рост — в 2 раза за 3 месяца.

8 (909) 141-48-88



ИГОРЬ КАСИМОВ

Руководитель офиса Банка «Финам» в Кирове

Инвестиции, доступ к мировым биржам, банковские услуги

ул. Карла Маркса, 62

+7 (8332) 204-100



СЕРГЕЙ ТРАПЕЗНИКОВ

Директор ООО «Вятский центр профессиональной подготовки»

Эксперт в области охраны труда

8 (912) 716-80-62

v-cpp.ru



ОЛЬГА СЕННИКОВА

Директор «Бухфинанс» Бухгалтерский и налоговый учёт. Оптимизация налогов

ул. Карла Маркса, 127, оф. 400

8 (8332) 75-77-70



ВЕРА СИМОНОВА

Руководитель «ДТП-СЕРВИС»

Эксперт в области возмещения ущерба после ДТП, получения страховых выплат по КАСКО и ОСАГО

vs.yurist

8 (922) 982-55-42



МАРИЯ САВИНЫХ

Директор ООО «Независимый консультант»

Делаем под ключ проекты по структурированию бизнеса для снижения налоговых рисков и защиты активов компании

8 (922) 668-35-28

pro_nalogi_43



МАРИЯ ГОГОЛЕВА

Независимый инвестиционный советник в реестре ЦБ РФ

Консалтинг для предпринимателей по финансам и инвестициям

8 (922) 926-63-83

marygofinans.ru



ЕВГЕНИЙ КРИНИЦЫН

Основатель компании «Бизнес в цифрах»

Оцифровка и автоматизация бизнеса

😈 бизнес-в-цифрах.рф

krinicyn18



ЮЛИЯ СКОПИНА

Генеральный директор ООО «ЮСКАС»

Международные закупки под ключ: от поиска поставщика до поставки товара вам

yuskas.com

8 (964) 253-70-80

КАК УСИЛИТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТЕЙ

О ТОМ, КАК ПРИМЕНЯТЬ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРОДАЖ, — ИРИНА ВИХАРЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ «ТРЕНИНГИНФО»

— В бизнесе зачастую ключевым фактором успеха является эффективное управление отделом продаж. В этом вам могут помочь нейросети. Вы можете их использовать для анализа данных о клиентах и телефонных звонков, подготовке коммерческого предложения и даже плана продвижения компании на рынке. Рассмотрим алгоритм применения нейросетей для достижения высокой результативности отдела продаж.

ШАГ 1: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

Определите конкретные цели, которых вы хотите достичь с помощью нейросетей. Например, это может быть увеличение объёма продаж, повышение эффективности работы менеджеров по продажам или улучшение обслуживания клиентов, написание скриптов для сотрудников.

ШАГ 2: СБОР И ПОДГОТОВКА ДАННЫХ

Соберите и проанализируйте достаточное количество данных о клиентах, продажах и других факторах, влияющих на работу отдела продаж. Это могут быть данные о предпочтениях клиентов, история покупок, демографические показатели и т.д. Это поможет понять, какой результат и в каком формате вы хотите получить от ИИ, и позволит определить, какую нейросеть выбрать для работы. В совокупности всё это необходимо для формирования промптов — текстовых запросов для ответа от языковой модели. От чётко сформулированного промпта зависит конечный результат работы нейросети.

ШАГ 3: ВЫБОР МОДЕЛИ НЕЙРОСЕТИ

Исследуйте различные типы нейросетей, их на рынке представлено очень много (например, рекуррентные нейросети или сверточные нейросети) и выберите ту модель, которая лучше всего подходит для решения ваших задач. Для простых и быстрых решений будут полезны TT-боты.

ШАГ 4: ОБУЧЕНИЕ НЕЙРОСЕТИ

Разделите данные об обучающей и тестовой выборках. Обучите выбранную вами нейросеть, загрузив необходимый шаблон для решения вашего вопроса. Справиться с этой задачей сможете без IT-специалиста.

ШАГ 5: ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Оцените эффективность работы нейросетей при выборке тестов, а также скорость решения запроса и точность подготов-



ки информации. Если на данном этапе вас устраивают полученные результаты, то можно двигаться дальше и интегрировать нейросеть в рабочий процесс отдела продаж.

ШАГ 6: ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА И ИНТЕГРАЦИЯ НЕЙРОСЕТИ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ

Проведите тренинги, организуйте обучающие сессии, чтобы помочь сотрудникам освоить новые инструменты работы.

ШАГ 7: ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВИ КОРРЕКТИРОВКА СТРАТЕГИИ

Регулярно измеряйте результаты работы отдела продаж послепродажного обслуживания нейросетей: анализируйте, как изменилась эффективность работы, объёмы продаж и уровень удовлетворенности клиентов.

Следуя этому алгоритму, вы сможете успешно применять нейросети для оптимизации работы отдела продаж без привлечения IT-специалистов, усилить эффективность каждого сотрудника и оптимизировать временной ресурс. Я уже много лет занимаюсь разработками и внедрением инновационных методик в управление бизнесом компаний любого размера и отрасли, а также проведением эффективных тренингов по обучению персонала. Те руководители компаний, кто задал себе вопрос: «Как усилить команду за счёт нейросетей?» — уже сегодня достигают высоких результатов! То, на что раньше уходило 2-3 часа, с лёгкостью делаем за 3-4 минуты! Например: кейсы по решению сложных ситуаций с клиентами или написание скрипта. Пишите, научу использовать нейросети для роста продаж и оптимизации бизнес-процессов!



treninginfo.com

w treninginfo



GIULIA NOVARS BO ВТОРОЙ РАЗ ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ ARTDOM

□ KAK И ДВА ГОДА НАЗАД СТЕНД GIULIA NOVARS СТАЛ ОДНИМ ИЗ ЦЕНТРОВ ПРИТЯЖЕНИЯ ГОСТЕЙ ВЫСТАВКИ. В ЭТОТ РАЗ В ОСНОВУ КОНЦЕПЦИИ ЛЕГЛА ИДЕЯ «РУССКИХ СЕЗОНОВ ДЯГИЛЕВА». СТЕНД БЫЛ РАЗРАБОТАН И РЕАЛИЗОВАН СТУДИЕЙ GIULIA NOVARS НА СМОЛЕНКЕ В МОСКВЕ ПРИ УЧАСТИИ БЮРО ZARIZA ART И ФАБРИКИ

ВОЗМОЖНОСТИ МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

— Русский балет на мировой арене является олицетворением красоты, непревзойденной техники и высокого мастерства. Мы осмелились сравнить мебельное производство, высокие стандарты, предъявляемые к качеству, и отточенность движений применяемых механизмов со строгой техникой, грациозностью и точностью движений артистов балета.

В начале XX века Дягилев мечтал показать западному миру русское искусство во всем его великолепии и включить его в общеевропейский художественный процесс. Также и мы стремимся продемонстрировать возможности российского мебельного производства, соответствующие премиальному европейскому уровню.

НОВЫЕ КОЛЛЕКЦИИ БРЕНДА

В обновленной коллекции кухонь, гардеробов, гостиных были использованы кожа и ткань, как в мебели, так и отделке стен, разнообразные эксклюзивные цвета эмалей и шпонов, цветных металлов, уникальные системы алюминиевых профилей и стеллажных систем с подсветкой. Большой интерес гостей стенда вызвали и инженерные решения бренда, в особенности гардеробный остров с выдвижной сценой, оснащенной сенсорным датчиком с отпечатком пальца. А также система умного дома с минималистичным датчиком, позволяющим жестами руки управлять светом, скрытыми механизмами трансформации в кухонной мебели.



НЕ АВАНТЮРИСТ, НО РИСКОВАТЬ ЛЮБЛЮ

□ ОБ ОТКРЫТИИ ВИНОТЕКИ НОВОГО ФОРМАТА — АЛЕКСАНДР ЛЕЖНИН, ВЛАДЕЛЕЦ ВИНОТЕКИ LADOGA WINE В КИРОВЕ

НЕ ВИЖУ СМЫСЛА ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В ВЕЧНЫЕ ЦЕННОСТИ

— Работая заместителем управляющего в сфере медицинских услуг, я ощущал свободу действий и отсутствие рамок. Организовывал мероприятия, искал подрядчиков и управлял процессами не из офиса, а в разъездах. Это был вдохновляющий опыт, напоминающий о том, как приятно создавать нечто новое вне устоявшихся структур. Однако позднее, получив предложение о переходе на классическую офисную работу, я осознал необходимость перемен.

Прочитав много информации о пунктах выдачи товаров крупных маркетплейсов OZON и Wildberries, peшил рискнуть и инвестировать накопленные средства в открытие собственной сети таких пунктов. Моя позиция по отношению к деньгам такова — они должны работать, не вижу смысла вкладывать их в вечные ценности. Поэтому в 2022 году я запрыгнул в последний вагон: активно развивал этот бизнес, открыв несколько пунктов в Кирове и районах области. Так я открыл десять объектов за год. Пока я работал в индустрии пунктов выдачи товаров, понял, что многие покупают WB как бизнес, хотя в нюансах не разбираются, но заработать хотят. Обладая необходимыми знаниями, я успешно продал несколько пунктов, используя свой профессионализм и опыт. Затем переключил внимание на поиск новых областей для инвестирования.

ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ ВКУСЫ ЖИЗНИ

Вдохновлённый своим увлечением качественными напитками, я решился открыть в Кирове винотеку в формате бутика и вложил в неё свою душу! Продумал всё — от интерьера до брендов. Концепция проекта заключается в создании уютного места для открытых дегустаций и партнёрских встреч. Мне хотелось, чтобы посетители знакомились с новыми вкусами! В основе концепции заведения также заложена неповторимая возможность приобрести ценный и редкий подарок для своих близких, коллег или друзей, который будет приятным сюрпризом на большие и значимые события в их жизни!

В сотрудничестве с Ladoga Group мы предлагаем широкий ассортимент напитков: от демократичных до суперпремиальных позиций. Кроме того, у нас можно выбрать уместные закуски — твёрдые сыры, мясные де-



ликатесы, которых нет в Кирове нигде, консервацию, сладости, конфитюр и другие. Профессиональные кависты нашей винотеки помогут подобрать продукцию для любого события! У нас представлены различные виды брендов со всего мира, редкие напитки из Европы от небольших семейных хозяйств, США и других стран Нового Света. Наш ассортимент включает в себя уникальные позиции, которых вы не найдете не только в Кирове, но и в России. Если такие и есть, то значительно дороже. Прямые поставки от производителей и эксклюзивные условия сотрудничества позволяют выставить нам доступные цены.

Винотека Ladoga Wine в Кирове приглашает вас открыть уникальные, ранее неизведанные вкусы! Кроме того, вы можете приобрести эксклюзивный подарочный набор или напиток для себя и близких!

Октябрьский проспект, 104

▼ ladogawinee
 □ ladogawine.ru

58 Mapt 2024

LITHIUM



LITHIUM — кухни, системы для жилой зоны, спальной зоны и постирочной: все комнаты объединены эстетикой, узнаваемой в минималистичных линиях, гармоничных тонах, изысканных материалах и бесценных деталях.

Киров, Казанская, 776 +7 (833) 230-84-36 lithium-kirov.ru









А ВАШ АВТОМОБИЛЬ РАБОТАЕТ НА ИМИДЖ КОМПАНИИ?



□ О ВОЗМОЖНОСТЯХ

АВТОБРЕНДИРОВАНИЯ —

АЛЕКСАНДР ШЕРЕНЦИС,

ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОПРОИЗВОДСТВЕННОЙ

КОМПАНИИ «ТОРНАДО»



- ул. Народная, 28/1
- 8 (8332) 411-699
- tornado-reklama.ru
- tornado.reklama



РЕКЛАМА+ИМИДЖ

— Увеличить охваты рекламы, повысить лояльность клиентов, уровень их доверия к компании — все эти задачи решает автобрендирование. Согласитесь, когда, например, монтажная бригада приезжает к вам не на такси, а на автомобиле с логотипами и контактной информацией, вы воспринимаете её как представителей серьёзной компании, а не случайных шабашников.

Ну и, конечно, брендированный автомобиль заметен на улицах города. Он просто ездит или стоит на парковке, а ваша реклама работает!

АВТОБРЕНДИРОВАНИЕ ПОД КЛЮЧ

Мы оклеиваем автомобили двумя видами плёнок. «Торнадо» — одна из немногих кировских компаний, которые используют для печати специализированный автовинил. Да, эта плёнка дороже, но и срок её службы дольше в несколько раз. За счёт своей структуры автовинил идеально ложится и

проклеивается во все изгибы автомобиля, не даёт усадки, не выцветает, надёжно держится до 3 лет.

Также наша компания занимается брендированием автобусов и крупного коммерческого транспорта для таких компаний, как «Вятич», «Богородское село» и т.д.

Ещё один совершенно новый вид автобрендирования — световые шашки на крышу автомобиля! Разрабатываем и изготавливаем их под ключ — дизайн, конструкция, крепеж, электрика. В основном такой тип автобрендирования выбирают компании по доставке еды. Выдают шашки курьерам, те устанавливают их на крыше автомобиля, подключают к прикуривателю — и вот уже обычная машина превращается в машину официального представителя компании.

Мы готовы забрендировать как один автомобиль, так и целый автопарк. На разработку макета уходит в среднем до недели, печать — 1-2 дня, оклеиваем автомобиль в течение дня. Работаем с каждым заказчиком на индивидуальных условиях.





МИЛЫЕ И ПРЕКРАСНЫЕ ДАМЫ, поздравляю вас с наступлением Весны!

Лучезарного счастья, верных и понимающих мужчин, высоких достижений в жизни и успехов во всем! Всегда радуйте нас своей обворожительной улыбкой и сногсшибательной красотой!

Все цветы мира – к вашим ногам!

AHTOH СМЕТАНИН, собственник интернет-агентства ARTNET STUDIO





- ул. К. Либкнехта, 120, офисы 202-301
- mail@artnetstudio.ru
- +7 (8332) 222-001



Murue garu!

От всего мужского коллектива компании «МИГ» поздравляем вас с праздником Весны, любви и красоты!

На плечах женщин — руководителей разных предприятий лежит огромная ответственность, в том числе за обеспечение электробезопасности своих производств и организаций. Мы готовы оказать прекрасным руководителям надёжную поддержку — услуга «Ваш инспектор» — это проверка электрохозяйства компании для определения текущего состояния электрики. Цена сравнима с одним посещением SPA.

Благодаря этой услуге вы сможете вовремя узнать о необходимости проведения работ по электротехническим неисправностям, в том числе провести профилактические работы. Также мы проводим электромонтажные работы под ключ, начиная от ввода питающего кабеля и заканчивая установкой и подключением оборудования. Особое внимание мы уделяем и дизайнерским решениям. Позвольте себе возможность быть под заботливым крылом сильной и надёжной организации!

Илья Ляпустин, основатель компании «МИГ»



🤦 ул. Солнечная, 37

8 (8332) 21-22-77

mig-om.ru

electromontazh_molniezashchita



НОВЫЙ HAVAL JOLION



УЖЕ В НАЛИЧИИ У ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА HAVAL

ТСК МОТОР г. Киров, ул. Московская, 106А 8 (8332) 66-00-00

еня всегда интересовала тема красоты и ухода за своей кожей. Целых 11 лет, пока работала обычным менеджером, я самостоятельно изучала бьюти-сферу и даже давала советы коллегам, какие процедуры красоты им стоит сделать. Я видела, что люди мне доверяют, и всё больше загоралась. И вот наступил переломный момент, когда я ушла из найма и получила желанную профессию — косметика-эстетиста. Только-только мне выдали диплом, как в нашу жизнь ворвался ковид. К счастью, я нашла, как применить свои знания: подбирала уходы онлайн и привозила девочкам профессиональную косметику на дом. Так мне удалось сформировать лояльную аудиторию. И когда я привезла в Киров диодный лазер Utimate (у меня первой в городе он появился!), с клиентской базой не возникло проблем: девушки мне доверяли, с удовольствием шли на процедуры и рекомендовали меня своим друзьям. Так через 2 года у меня появилось уже 2 салона и 4 топовых аппарата.

Что делает женщину лидером в первую очередь? Это умение выстраивать отношения и держать дистанцию, коммуницировать с людьми, делегировать и контролировать результат. Кроме этого, должен быть баланс между бизнесом и личной жизнью, так как без баланса сложно концентрироваться на важных задачах. В целом, мой бизнес делает успешным:

- команда это моя вторая семья, у нас хорошо получается вместе идти к одной цели
- трепетное отношение к каждому клиенту — с пониманием и полной отдачей
- наше оборудование и профессионализм мастеров
- гибкий подход и правильные для развития действия.



3A 2 ГОДА — 2 САЛОНА И 4 ТОПОВЫХ АППАРАТА



БОЛЬШЕ ИДЕЙ, ЧТОБЫ СТРОИТЬ СТРАТЕГИЮ

получила экономическое образование, но сфера жилищно-коммунального хозяйства меня захватила. Поработала в нескольких УК на разных позициях от рядового сотрудника до управленца. Работа с людьми меня очень сильно заряжает!

Я наблюдала, как работает система управления в других компаниях, и решила, что нам нужно сделать лучше, поднять качество обслуживания жилых домов на новый уровень и показать, что мы действительно умеем работать! Вместе с партнёром мы приняли решение о создании Управляющей компании. Вначале было несколько неудачных попыток, но мы знаем. что Москва не сразу строилась, и мы просто нуждались в большем опыте, который старались получить. В результате открыли нашу компанию во время пандемии. Было страшно, но поддержка и вера людей зарядила нас тогда. Когда мы проводили первые голосования в домах по переходу на обслуживание в нашу УК, до сих пор испытываю мурашки, вспоминая этот момент. Сейчас мы обслуживаем 29 ДОМОВ.

Через 4 года у нас сформировалась замечательная команда, на которую я полностью полагаюсь и знаю, что они берегут меня, ведь я несу уголовную ответственность за всю работу. Каждый член команды заботится о деталях. Например, если инженер по благоустройству замечает, что на крыше висит свес, он незамедлительно вызывает альпиниста без ожидания моего разрешения, потому что каждая секунда может иметь значение. Женщина-лидер должна обладать внутренней силой и стальными нервами. Я управляю мужчинами, и для этого необходимо быть авторитетом. Я — человек, который заботится о своей личной репутации и репутации компании. Я живу в этом городе! Мне важно, что я могу посмотреть в глаза жильцам домов, которые мы обслуживаем, и мне не стыдно! Проблемы в сфере ЖКХ не подождут, надо решать их в моменте, а не ждать! Это мой стиль ра-



РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «АРС-ПЛЮС»

Три главных качества, которые позволили создать бизнес:



Юлия Пушина,

внутренний стержень



железные нервы



эмпатия

ЧТОБЫ УПРАВЛЯТЬ МУЖЧИНАМИ— НУЖЕН АВТОРИТЕТ

мама двух дочерей, а по образованию педагог и психолог. Тема развития детей стала более актуальной для меня как раз таки с момента, когда я стала мамой. Развивая и воспитывая детей, каждый день сталкиваюсь со сложностями, преодолеть которые помогает именно нейропсихология. Центр «Мульти-Kids» — это мой третий ребёнок.

Я работаю с детьми, имеющими трудности в обучении и, как следствие, поведении. Как специалист могу сказать, что они заключаются в особенностях работы мозга таких детей, и есть способы помочь это исправить. Причем исправить это гораздо легче, чем терпеть!

Свою работу выстраиваю на ценностях:

- Сочувствии (эмпатии) и индивидуальном подходе к каждому клиенту.
- 2. Высоком профессионализме команды и сплочённом коллективе. У меня и моей команды опыт работы с детьми, в том числе с особенностями развития, более 10 лет.
- 3. Безусловной любви к своему делу.

Женщина-руководитель становится истинным лидером благодаря неповторимому сочетанию качеств. Среди ключевых характеристик отмечу позитивный настрой, критическое мышление, бесконечную женскую энергию и стремление к развитию. Однако настоящий лидер — это ещё и целеустремленность, настойчивость, готовность преодолевать трудности, достигать поставленных целей и не останавливаться на достигнутом.

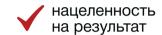
Женщина, в которой органично соединяются эти качества, может не только руководить коллективом, но вдохновлять его на развитие! ■



Три главных качества, которые позволили создать бизнес:







ТАТЬЯНА БОГДАНОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ
СЦ «МУЛЬТИ-КІDS»,
НЕЙРОПСИХОЛОГ,
СПЕЦИАЛИСТ
ПО СЕНСОРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ



«МУЛЬТИ-КІДЅ» — МОЙ ТРЕТИЙ РЕБЁНОК



Мой бизнес — это моя жизнь. Женское лидерство. Женское предпринимательство. Бизнес по-женски. Все это сравнительно новые термины, с которыми мы имеем дело последние 10-20 лет. Много вокруг этой темы исследований, убеждений, страхов, культурных и религиозных установок и, конечно, стереотипов.

На вопрос, существует ли бизнес поженски, я отвечу, что нет! Женщина, которая в своём бизнесе и вообще в работе использует женскую энергию комфорта и стабильности, а также мужскую энергию завоевания — всегда более успешна.

Идеальный бизнес сочетает стратегию развития, аналитику, продуманный маркетинг и структурированное производство с сервисными процессами от сердца к сердцу, от души к душе.

Тогда это будет работать как хорошо отлаженный механизм вопреки любым катаклизмам. ■

Три главных качества, которые позволили поставщиков создать бизнес: правильно расставлять приоритеты не пахать, а делать с удовольствием то, что нравится помнить в первую очередь о своей женской природе HANA XNONKOBA **РУКОВОДИТЕЛЬ** КОМПАНИИ «КИРОВСТЕКЛО»

БИЗНЕСА ПО-ЖЕНСКИ НЕТ

70 Mapt 2024



ЗАНИМАЮСЬ ДЕЛОМ, КОТОРОЕ ОТКЛИКАЕТСЯ

возможности.

огда ты человек творческий, не ты выбираешь дело своей жизни. Оно выбирает тебя. Это порыв души, игнорировать который невозможно! Творчество присутствует в моей жизни с детства, мне всегда нравилось наблюдать за окружающим миром и переносить своё видение на бумагу. Я созидающий искатель. Со стеклом начала работать с 2009 года, потом увлеклась fashion-индустрией, а после того, как родила двух дочек, стала искать, как совместить материнство и творчество. Наконец, из стекла, зеркал и природных минералов стали рождаться картины — вдохновляющие, сказочные, современные. Я не ограничиваю себя в материале — добавляю к зеркалам металл или дерево. Всё идёт само собой. Когда занимаешься делом по душе, оно превращается в страсть, а потом волшебным образом оборачивается в деньги. Считаю, что лидерство — это приоритет мужчин. Женщина же всё делает через чувства, следуя потребности отдавать в мир и делать его лучше. Поэтому под женским лидерством я подразумеваю харизму. На мой взгляд, человек успешен, когда является самим собой. Помимо уникальных изделий из стекла и зеркал, я веду web-проект «За промыслом», в котором рассказываю об уникальных людях и их ремеслах, о том, какую красоту они создают своими руками. Думаю, что главное — в истории оставить след, а не наследить. Эта фраза движет мною сей-

час и в бизнесе, и в творчестве, и в материнстве. иРИНА СИТНИКОВА

РУКОВОДИТЕЛЬ

АRT-СТУДИИ

ИРИНЫ СИТНИКОВОЙ

Три главных качества, которые позволили мне создать бизнес:

> я следую творческому порыву души, делаю всё через чувства и потребность отдавать в мир лучшее

харизма — человек успешен, когда является самим собой

жить с осознанием, что в истории нужно оставить след, а не наследить

ТВОРЧЕСТВО — МОЯ СТРАСТЬ



72 Mapt 2024

оворят, красота спасёт мир. В моём случае это действительно так. потому что мой бьютибизнес спас меня от затяжной депрессии после онкологии. По сути, я стала погружаться в сферу красоты в попытках решить свои эстетические проблемы с кожей после серьёзного лечения. И, конечно, мне хотелось найти своё место в новой жизни. Чтобы понять, что действительно может мне помочь, пришлось вникать в физиологию кожи, а затем — и в производство косметики. Так ниша выбрала меня. Сегодня бренд Əsfil' — это косметика, понятная коже. Успех был очевиден, ведь это продукты, которые реально решают проблемы, а не маскируют их. Одно из главных качеств женщин-лидеров — это умение быть гибкой. Дома — любящая мама и жена, на работе — грамотный руководитель, в компании близких весёлый и хороший друг. Ошибка многих женщин заключается в том, что они копируют мужскую модель поведения в карьере. Ломают себя, выкорчевывают природные женские качества. Так рождаются железные леди. Нужно быть гибче и принимать свою Женскую Силу. У женщин-лидеров есть уникальная способность выстраивать отношения на доверии и женской интуиции. Сегодня мой бизнес успешен как раз потому, что оказался гибким. Мы подстроились под текущие задачи, выстроили доверительные шения с партнёрами и клиентами, а женская интуиция позволяет вовремя принять верные

решения.

ВАЛЕРИЯ ГОНЧАР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БРЕНДА ƏSFIL'



БИЗНЕС СПАС МЕНЯ ОТ ДЕПРЕССИИ ПОСЛЕ ОНКОЛОГИИ



74 Mapt 2024



ЕСЛИ КАЖЕТСЯ, ЧТО ВСЁ ВО-КРУГ ИЛЁТ НЕ ТАК, я могу даже порадоваться, потому что за этим «не так», зачастую следует какой-то прорыв. ВАЖНОЕ ЗНАЧЕНИЕ В ЛЮБИМОМ ДЕЛЕ ИМЕЕТ моё удовлетворение работой. Но его в принципе никогда не бывает. Это и двигает меня вперёд.

ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНО БЫТЬ заряженной на творчество.

С ЛЕТСТВА МЕЧТАЛА утопать в лучах софитов, блистать на сцене и получать восхищение и аплодисменты. С возрастом осознала, что уединение в творчестве гораздо ценнее.

нина кушова,

основатель школы бьюти-профессий Нины Кушовой

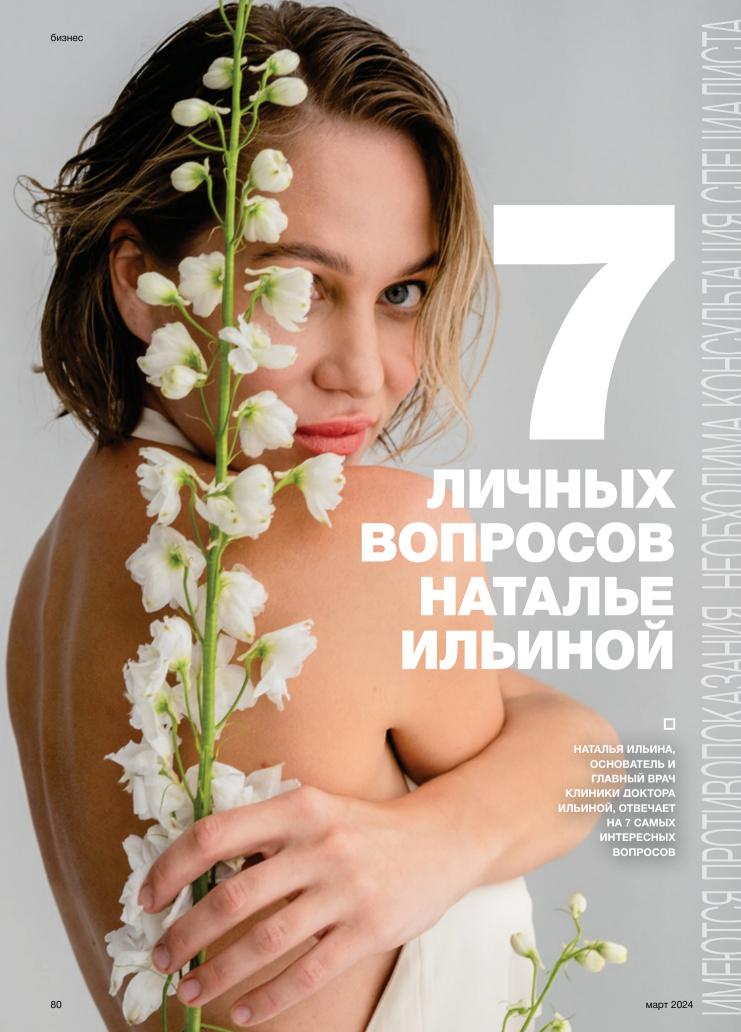






78 март 2024





ВОПРОС №1. КАКУЮ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКУЮ ПРОЦЕДУРУ ВЫ НИКОГДА НЕ ДЕЛАЛИ И НЕ БУДЕТЕ?

— Никогда не делала и не буду — процедуру, выполненную на неоригинальном аппарате, у человека, который не имеет должного образования и не может предоставить никаких документов, подтверждающих его право работать на этом аппарате. Не устану поднимать эту тему! Как врач и как пациент считаю, что главная ценность человека — это его здоровье. Забота о нем должна быть в руках квалифицированных специалистов, которые чтут главный закон медицинской этики — не навреди!

ВОПРОС №2. ЧТО ВЫ ПРОЩАЛИ МУЖЧИНЕ В ОТНОШЕНИЯХ? ЧЕГО НИКОГДА НЕ ПРОСТИТЕ?

— Пройдя мощную трансформацию своего внутреннего мира, могу уверенно сказать, что простить можно всё. Для меня прощение — это свобода! Это очищение моего внутреннего мира от негатива и обид. Это мощный толчок личностного развития, благодаря которому я чувствую, что весь мир у моих ног. Держать в себе обиду — равно ограничивать себя. И это не про меня.

ВОПРОС №3. КАКИЕ БЕЗУМСТВА ВЫ СОВЕРШАЛИ?

- Что ни день, то очередное безумство. Называю это чувство страсть к жизни. Когда видишь цель, все возможные препятствия только разжигают еще больший интерес внутри тебя. А как я еще могу?
- Улететь в Африку одной
- Принять ежесекундное решение о покупке самого дорогого аппарата в городе
- Задать тренд на каре
- Позавтракать с жирафами и попробовать мясо крокодила
- Приобрести вместо нового автомобиля новый аппарат в клинику

Для кого-то это безумства! Для меня эти приключения — и есть жизнь.

ВОПРОС №4. САМЫЙ ДОРОГОЙ ПОДАРОК ДЛЯ СЕБЯ?

— Не считаю подарками материальные вещи. Скорее, это женские потребности, которые я удовлетворяю регулярно, не ограничивая себя в покупках. Самые дорогие подарки — это эмоции, и получаю я их в путешествиях по миру. Никогда не скуплюсь и выбираю для себя только лучшее, начиная с перелета бизнес-классом, заканчивая удивительной и насыщенной программой в самом туре. Из последнего — это ЮАР, Кения, Зимбабве, и даже сейчас, пока вы читаете статью, я получаю эмоции от нового подарка себе — это путешествие в Страну восходящего солнца, в Японию.

ВОПРОС №5. КТО ИЗ ГЕРОИНЬ СЕРИАЛА «СЕКС В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ» ВАМ БЛИЖЕ И ПОЧЕМУ?

— Ни в работе, ни в жизни не приемлю шаблонов! Я сама — главный герой своей собственной жизни. Несу ответственность за каждое решение, мысль и действие, которое принимаю. Кстати, сериал не смотрела. То, что нравится большинству, мне чаще всего не подходит!

ВОПРОС № 6. ЕСЛИ ВАМ ПОСТУПИТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ПОКУПКЕ ВАШЕЙ КЛИНИКИ, ПРОДАДИТЕ?

— Кстати, раскрываю факт, который всех восхищает. Юридическое название клиники — «АЛВЕНИК» — скрывает в себе имена трёх моих детей: АЛександр, ВЕра, НИКолай. Однажды я уже говорила, что клиника — это мой четвертый ребенок. Как можно отказаться от своего чада, в которое ты ежедневно вкладываешь часть себя, видишь, как он развивается, растет и становится лучшим?! В этом году нам три года, и, как положено у детей, нас ждет очередной скачок РОСТА, о котором будут говорить все!

ВОПРОС № 7. КАКОЙ ЖЕНЩИНОЙ ВЫ ВИДИТЕ СЕБЯ ЧЕРЕЗ 20 ЛЕТ?

— Через 20 лет мне 58... И вижу я себя роскошной женщиной, ломающей стереотипы. На берегу океана. С внуками! \blacksquare



yл. Пятницкая, 12, корп. 1

+7 (912) 734-80-08

dr.ilina_clinic

Лицензия N ЛО-43-01-003303 от 21.10.2021.

Я — ОКЕЙ, МИР — ОКЕЙ

□ ГДЕ ИСКАТЬ ГАРМОНИЮ И МОЖНО ЛИ ЗА НЕСКОЛЬКО ЗАНЯТИЙ ИЗМЕНИТЬ МИР ВОКРУГ СЕБЯ — НАТАЛЬЯ БУШУЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЖЕНСКОГО ЦЕНТРА NOVA

ЗАДАТЬ СЕБЕ ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

— Наталья, начнем с самого главного: вы можете назвать себя счастливым человеком?

— Конечно! Но я сразу поясню, что я не пребываю в состоянии хронического счастья. Меня также огорчают, злят, беспокоят многие события и вещи, но состояние внутреннего баланса помогает намного спокойнее принимать и проживать все негативные моменты, которых в нашей жизни немало.

Тогда научите, как этот внутренний баланс найти и установить.

— Существуют десятки инструментов, которые помогают принять себя, свое прошлое, в том числе и свои ошибки, и учат ценить выбранный путь. Но если вы ждете, что я назову какой-то чудо-метод или уникальный препарат, я вас разочарую. Ничего подобного нет в природе. Я не скажу, что нужно сделать, чтобы обрести гармонию, но могу задать правильные вопросы, ответы на которые и дадут понять, чего же вы хотите на самом деле, в чем он — ваш внутренний баланс.

— Люди из бизнеса настолько загружены проблемами, что размышления над подобными темами, возможно, откладывают на потом...

— Чаще всего так и происходит. Существует и еще один стереотип. Женщины пытаются реализовать себя в одной нише: если я многодетная мать, то какой из меня предприниматель? Если я успешна в бизнесе, то на выстраивание гармоничных отношений у меня просто нет времени... Но это результат влияния установок, проработать которые может каждая женщина. В чем заключается ваше персональное счастье, знаете только вы, мы же поможем найти ответ на этот ключевой вопрос.

— Все слушатели курса проходят его от и до?

— За 7 лет работы не было еще женщины, которая сказала бы, нет, это не мое, разберусь сама. Многие сразу же после курса меняют жизнь, некоторые спустя время приступают к реальным действиям. Буквально на днях мне звонила наша ученица, она проходила курс несколько лет назад. Звонила, чтобы поделиться хорошими новостями: переехала в Казань, наладила личную жизнь, решила получить образование психолога, чтобы помогать так, как однажды помогли ей.

Кто чаще всего обращается за помощью и признает, что очень хочет быть счастливой?

— Определенного типажа нет и не может быть. Приходят и 50-летние женщины, и 18-летние девушки. Кстати, моло-



дежь становится более осмысленной. Девчонкам не страшно рассказать о проблемах, они не стесняются своих страхов, их не тяготит мнение окружающих. Многие вообще приходят с четко поставленной задачей. Например, проработать детско-родительские отношения, разобраться, почему возникают конфликты с мамой, принять мамину любовь такой, какая она есть. После этого жить намного легче. И вот опять же закономерность: дочери часто обращаются за помощью, а мамы — крайне редко.

— Мамы, наверное, стесняются себя переделывать...

— А себя переделывать и не нужно, принять себя — вот главная задача. Сейчас крайне востребован запрос на изменение голоса, все хотят красиво говорить, чтобы заявлять о себе миру. А ведь голос никогда не переделать, а вот полюбить и раскрыть его можно. Этому настоящие преподаватели и учат. Не делать из красного зеленое, а сделать такой красный, чтобы оценил весь свет! Так же и с внутренним балансом. В этом состоянии не надо менять жизнь, она сама будет меняться, как вы того захотите. Познакомиться с атмосферой центра NOVA, сотрудниками, все увидеть и услышать можно на любом нашем девичнике. Мы проводим их каждую пятницу. Приходите, поговорим о счастье, о вашем счастье! ■



🤨 ул. Ленина, 83

+7 (900) 526-10-51

nova_kirov



82 Mapt 2024





ДОМ «БУЛЫЧЁВ» ОТ ДЕВЕЛОПЕРА «ЖЕЛЕЗНО» — ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС-НОВОСТРОЙКА В РФ



ЗА ПОБЕДУ В «ТОП ЖК-2024» БОРОЛИСЬ БОЛЕЕ 1400 УЧАСТНИКОВ, ОДНАКО ИМЕННО «БУЛЫЧЁВ» БЫЛ ОЦЕНЕН ВЫШЕ ВСЕХ ПО 133 ПАРАМЕТРАМ, — ЮРИЙ ЗАХАРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЖЕЛЕЗНО»

ОЦЕНЁН ВЫШЕ ВСЕХ ПО 133 ПАРАМЕТРАМ

— В Москве прошло одно из ключевых мероприятий строительной отрасли — «Российская строительная неделя — 2024», в рамках которой состоялся финал конкурса «ТОП ЖК». За победу в главной номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка Российской Федерации» боролись более 1400 участников и 15 застройщиков-финалистов, однако именно дом бутик-класса «Булычёв» от федерального девелопера «Железно» одержал победу и был оценён выше всех по 133 параметрам, включая архитектуру и материалы, дворовое пространство, внутренние пространства, инновационные и инженерные системы, клиентский сервис, паркинг и инфраструктуру. Впервые в России обладатель Гран-при был определен по итогам открытых шоу-презентаций. Команда «Железно» представила на сцене целую историю через призму пяти органов чувств.

ДОМ, КОТОРЫЙ ВПЕЧАТЛЯЕТ

«Булычёв» призван доставлять визуальное удовольствие резидентам на каждом шагу. Пока спикер раскрывал детали дома, которые воздействуют на визуальное восприятие, художник на сцене рисовал на полотне и демонстрировал, как благодаря

зрению создаются шедевры. Так, интерьер внутренних пространств дома вдохновлен эстетикой лучших бутик-отелей мира. В лобби есть цифровая картинная галерея шедевров мирового искусства, а также каминный зал и библиотека. Придомовая территория «Булычев» имеет три уровня: въездную зону, двор на стилобате и клубную террасу на крыше. Двухуровневый подземный паркинг выполнен в авторском дизайне и стал победителем в номинации «Лучший подземный паркинг» ТОП ЖК.

ДОМ, КОТОРЫЙ ДАРИТ ЭМОЦИИ

Эмоции, которые мы получаем с помощью слуха, — многогранны. Воздействие на него продемонстрировала девушка, грациозно играющая на виолончели. «Булычёв» обладает собственным звучанием. Специально для главных локаций дома студия музыкального оформления «Сфера» разработала уникальные плейлисты. При этом внимание уделено не только музыке, но и тишине благодаря усиленной шумоизоляции в 360 градусов.

В 2022 году «Булычёв» стал первым в России умным домом наивысшего класса «А» по методологии ЕРЗ.РФ. Для резидентов доступны разнообразные сценарии, которые они могут ре-

84 Mapt 2024

ализовать с помощью голоса. Все это заслуга IT-компании «Философт», являющейся частью экосистемы «Железно».

ДОМ, КОТОРЫЙ ДАРИТ ОЩУЩЕНИЯ

Благодаря осязанию были созданы мировые шедевры искусства, что наглядно на сцене продемонстрировал скульптор, возводящий Венеру Милосскую. В отделке жилого комплекса использованы натуральные премиум-материалы: турецкий травертин, карельский гранит, итальянская глазурованная плитка, известняк, мрамор и оникс. Величественные грифоны, от скульптора Павла Медведева, становятся украшением парадного входа. На всей придомовой территории реализована система снеготаяния, которая автоматически анализирует погодные явления и подогревает пешеходные дорожки и проезжую часть. На первом этаже дома находится фитнес-клуб только для резидентов, в котором представлено премиум-оборудование. Есть семейный SPA-центр.

ДОМ. КОТОРЫЙ СОЗДАЁТ НАСТРОЕНИЕ

Обоняние в доме «Булычёв» приобретает особое значение, которое на сцене раскрыл парфюмер с помощью истории о творце, создавшем изысканный аромат под влиянием музы. Проект имеет собственный аромадизайн — утонченный аромат масла, который можно встретить в отеле Four Seasons в Дубае.

ДОМ, КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ГРАНИ

В проекте «Булычёв» акцент делается и на вкус, что прекрасно продемонстрировало на сцене эффектное шоу бариста. Всесезонная барбекю-беседка дома приглашает к приятным вечерам с друзьями и семьей, а в лобби располагается лобби-бар. В доме установлено профессиональное оборудование полной очистки воды с 7-ю ступенями. В каждую квартиру выведен отдельный кран с полезной питьевой водой.

С особой заботой девелопер подошел к резидентам. Для создания камерной атмосферы в доме всего 125 квартир с просторной квартирографией от 65 до 114 м². Для маленьких жителей создан детский клуб. Есть собственный консьерж-клуб с впечатляющим списком услуг. На финале «ТОП ЖК-2024» дом «Булычёв» стал настоящим триумфом, олицетворяя превосходство и инновации. Помимо главной награды конкурса, проект также занял 1 место в зрительском голосовании в номинации «Новостройка будущего». А это значит, «Железно» стал единственным застройщиком на премии, который получил сразу две столь значимые награды.

Недавно «Булычёв» прошел сертификацию новостроек Urban Grade и по её результатам первым в России получил класс «премиум», подтвердив высочайшее качество проекта, не уступающее по характеристикам лучшим образцам элитной недвижимости обеих столиц.



















^{*}Реклама. ООО Специализированный застройщик «Железно», zhcom.ru.



ЖИЗНЬ НА УРОВЕНЬ ВЫШЕ

ул. Сандаловская 4, 4/1





Терраса на крыше



Двор-сад



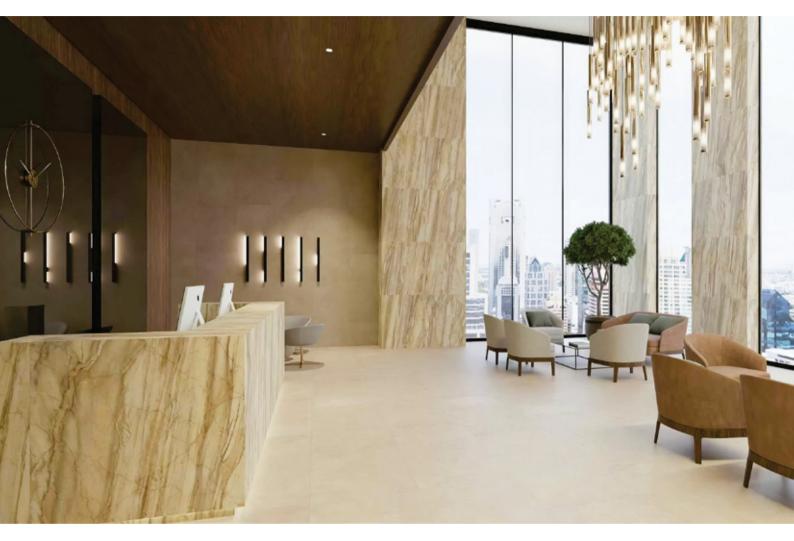
Эстетика в каждой детали



- (8332) 715-705
- stroy-soyuz.ru
- ул. Свободы, 110

ESTIMA

БОЛЬШЕ, ЧЕМ КЕРАМОГРАНИТ



КОМПАНИЯ «СПАРТАК. ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ» ЯВЛЯЕТСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМ ДИЛЕРОМ ТМ ESTIMA НА ТЕРРИТОРИИ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Керамогранит подойдёт для проектов любой сложности:

- внутренняя отделка квартир и загородных домов внешняя и внутренняя отделка коммерческой недвижимости, уличных пространств
- ул. Московская, 104В, (8332) 52-43-43
- spartakstroy.ru
- spartaksk43















15 лет строим современные деревянные дома!

Ипотека на строительство дома. КайзерДом аккредитована в ПАО Сбербанк, ПАО Банк ВТБ, АО Альфа-Банк

















ДИЗАЙН И РЕМОНТ, КОТОРОГО ВЫ ДОСТОЙНЫ

Полный комплекс отделочных работ под ключ: квартиры, коттеджи, таунхаусы и производственные помещения





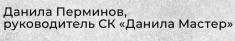


















- +7 (8332) 771-447, +7 (953) 947-14-47
- remontkirov43.ru
- danila43region





СЛАВА ПРО ЭЛЕКТРОКАРНИЗЫ ONVIZ — ПО ВСЕЙ РОССИИ

УДОБСТВО ПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОКАРНИЗАМИ ONVIZ ПО ДОСТОИНСТВУ ОЦЕНИЛ КОНСТАНТИН ПЕРМИНОВ, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «РИСУЙ СВЕТОМ»

ДРУЗЬЯ ПОСОВЕТОВАЛИ

— Ребят из ONVIZ я встретил на одном мероприятии — слышал, что они в Кирове делают крутые продукты, которыми пользуются по всей России. А я всегда хочу сам проверить местных производителей, если про них хорошо говорят... Тем более что как раз дома начал ремонт и раздумывал над тем, стоит ли вообще ставить электрокарнизы. Спросил у своих московских друзей — оказывается, они сделали выбор в пользу электрокарнизов и каждое утро не нарадуются, что шторы открываются сами в настроенное время. Тогда я принял решение — ставим!

Позвонил в ONVIZ, спросил, какие варианты, стоимость, функционал. Позже оказалось, что моим друзьям в Москве электрокарнизы тоже ставила компания ONVIZ. Я так вдохновился, что москвичи пользуются карнизами кировского производства. Сначала хотели поставить

электрокарнизы только в несколько комнат, но потом решили, пусть будут по всей квартире, так что я рекомендую электрокарнизы ONVIZ!



При покупке электрокарниза Яндекс Станция в подарок!



- г. Киров, ул. Ярославская, 32 т. 8 (800)250-50-62

*Cook проведения акции с 01 июля до 30 апреля 2024 г. Организатор акции ИП Боровской С.В. ИНН 432601031430. Для получения подарка необходимо купить электрокарнизы (одним чеком) на сумму не менее 100 000 руб. Тех. характеристики подарка: колонка Яндекс Станция Лайт, цвет колонки определяет Организатор. Не является публичной офертой. Организатор вправе изменить сроки и условия проведения акции в одностороннем порядке, уведомив в официальной группе https://vk.com/onviz. уведомив в официальной группо поределя область, г. Киров. Территория проведения акции Кировская область, г. Киров.



АЛЕКСАНДР МОМОТОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ ONVIZ

— Электрокарнизы Onviz самые бесшумные солнцезащитные системы в России. Уровень шума наших изделий всего 15 Дб, что можно сравнить с шёпотом или шелестом листьев. Это максимально низкий уровень шума, который создаёт комфортную и спокойную атмосферу в помещении. Электрокарнизы Onviz позволят насладиться тишиной и обеспечат идеальные условия для отдыха, работы и сна!

90 март 2024





AMIRA HOME — MECTO, ГДЕ ДИЗАЙН ВСТРЕЧАЕТСЯ С КАЧЕСТВОМ

Любовь Ложкина, директор сети салонов AMIRA HOME

— Всегда вспоминаю этот проект с особой теплотой. И в первую очередь, потому что это была слаженная работа команды. Дизайнер проекта — руководитель студии дизайна интерьеров 13.12 Елена Котенко — всегда ко всем своим проектам относится с трепетом и очень щепетильна во всех вопросах. Для Елены всё важно! Хозяйка квартиры Лена Пестова принимала самое активное участие в выборе всех материалов и в проработке каждой мелочи. Я лично курировала все этапы изготовления и монтажа будущего кухонного гарнитура. Обратите внимание, сколько разных фактур в этом проекте: и в плитке, и в отделке мебели, и все они идеально состыкованы! Находиться в этом пространстве очень приятно, всё радует глаз! Желаю счастья семье и благодарю за обратную связь!



🖸 Октябрьский пр-т, 149, ТЦ «Спартак», 2 этаж

🖸 ул. Щорса, 73, ТЦ «Весна», 2 этаж

8 800 6000 901

amira-mebel.ru

amirahome43

amira_home_mebel



B AMIRA HOME

mebel







Лена Пестова, клиент компании AMIRA HOME:

— На этапе ремонта обошли весь город, но только здесь нашли то, что по частичкам сложилось в кухню мечты! Белая кухня для нашей семьи — идеальный вариант! Эксплуатируем её не первый год, цвет имеет первоначальный вид. Все механизмы исправны и работают без нареканий. Даже спустя время с теплотой вспоминаю работу всей команды сети салонов AMIRA HOME: от директора до монтажников. Без стеснения рекомендую AMIRA HOME друзьям и знакомым!









Вадим Будахин, директор ООО «КЭТЛ»

HENCTIBIT DIBANT
PEMONT
HACEBE

AOBEP6 STO HAM!

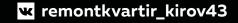


выдаём готовые решения

решаем все вопросы с ЖК и инженерными службами чётко следим, чтобы все работы были выполнены по технологиям мы вкладываемся в людей, которые у нас работают — обучаем, опытные прорабы контролируют качество их работ выдаём готовые интерьерные решения все наши сотрудники — узконаправленные специалисты



8-919-511-75-74





МУЖЧИНА МОЖЕТ ВСЁ

Быть опорой в семье

Загородный дом, квартира, хобби — на всё найдём решение.

Экологично — все инструменты работают на аккумуляторах.

Мировые бренды: Greenworks, WORX, Kress, Felo и др.

Многочисленные награды за лучший инжиниринг.

Гарантия до 36 месяцев.

Марат Долгоаршинных, собственник магазина аккумуляторной техники Lithium store Успешно руководить **бизнесом**

Премиальные мужские костюмы индивидуального пошива.

Классические и casual модели, сорочки и пальто.

Роскошные европейские ткани и фурнитура.

Персонализированный подход.

Сопровождение стилистом на всех стадиях.

Марат Долгоаршинных, собственник салона-ателье деловых костюмов Marco Biantoni



ТЦ «Старый мост», Слободской тракт, 2 259-777

■ lithiumstore_kirov

lithium-store.ru

MARCO BIANTONI

ул. Карла Либкнехта, 71 биантони.рф +7 (919) 501-97-77, 295-777 **™** marcobiantoni **™** biantoni.ru

СЧАСТЛИВЫЕ И ЗНАМЕНИТЫЕ С NUMBER 5

СТИЛЬНЫЕ ОБРАЗЫ ОТ СЕТИ МАГАЗИНОВ МУЖСКОЙ И ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ **NUMBER 5** ВЫБИРАЮТ СЧАСТЛИВЫЕ И ЗНАМЕНИТЫЕ СЕМЬИ НАШЕГО ГОРОДА. ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ И ВЫ!







Олег и Ольга Мальцевы, владельцы ООО «Жива», в образах от Number 5

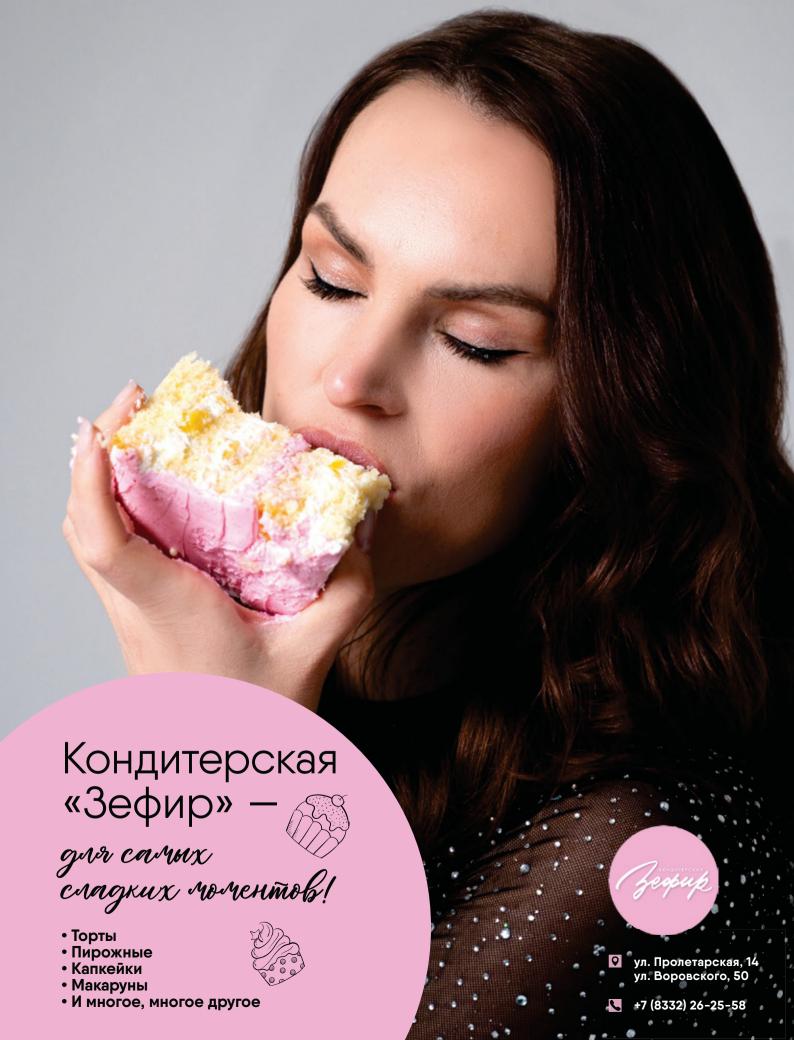


На вопросы отвечает Ольга:

- 1. **Как познакомились?** Необычно и весело. В 1990-е годы Олег днем работал учителем в школе, а вечером в такси. Познакомились мы в Орлове: я ждала такси, а он «перекупил» меня как пассажира у другого таксиста. Свозил меня из Орлова в Киров, а потом отвез обратно. С тех пор мы вместе.
- 2. **Секрет счастья?** В браке мы 24 года. Секрет счастья: везде вместе и дома, и на работе. Просто не расстаёмся друг с другом.
- 3. Ваша любимая семейная традиция? Их две. Первая: на все праздники мы семьёй готовим салаты и фирменные манты с тремя видами мяса. Вторая путешествия. Мы объездили Краснодарский край, много где были в Турции, исследовали достопримечательности Кировской области. Муж историк, мне везде интересно с ним.
- 4. **Что важное вы говорите своим детям?** У нас двое сыновей. У старшего уже своя семья, есть 3-летняя дочка. Младший служит в Москве, дважды чемпион России по карате кёкусинкай. Сыновья знают, что в жизни они сами ответственны за всё, что выбирают и делают!
- 5. **Самое невероятное приключение?** Семейное путешествие в Израиль по святым местам. Такая поездка лечит сердце и душу. Это одно из главных событий в нашей жизни.
- 6. **Какой образ от Number 5 понравился больше всего?** Мы примерили больше десяти образов в магазине! Выбрать один трудно, все и интересные, и комфортные для нас.



- ЦУМ, ул. Воровского, 77, 2 этаж — магазин мужской одежды, 3 этаж — магазин женской одежды
- +7 (922) 661-13-42



MilaMi woman

ОТКРЫТОЕ СООБЩЕСТВО СТИЛЬНЫХ ЖЕНЩИН



Меняйся с Mila Mikhailova



Киров, Октябрьский проспект, 143 +7 (922) 991-70-40 Сайт: mila-mi.ru

+7 (8332) 38-26-31

Благодарим таберну «Мама Тома» за помощь в проведении съёмки

БЕЛЬЙ САЛОН Красоты

Ольга Кокорина, идейный вдохновитель

> Онлайн запись



ул. Милицейская, 76а +7 (912) 826-46-11

В РАЗЫ МОЛОЖЕ С ПОМОЩЬЮ НОВОГО ВЫСОКОЧАСТОТНОГО УЛЬТРАЗВУКА

□ ОЛЬГА ПОКРОВСКАЯ,
 ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И
 ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА
 ПРЕВЕНТИВНОЙ
 КОСМЕТОЛОГИИ YOUNIQUE
 СLINIC, ВРАЧ-ДЕРМАТОЛОГ,
 КОСМЕТОЛОГ, ТРИХОЛОГ

КАК ЗАМЕДЛИТЬ СТАРЕНИЕ?

— Сегодня сложно представить передовую клинику косметологии, в арсенале которой всего 1-2 аппаратные методики (или же вовсе — никаких). Невозможно воздействовать на кожу и подкожную жировую клетчатку только с помощью инъекций, говоря при этом о профилактике старения! Именно аппаратные методы позволяют работать абсолютно на всех уровнях кожи и со всеми процессами, протекающими в тканях.

ОТ ЭПИДЕРМИСА ДО МЫШЦ И СВЯЗОК — З ВОЛНЫ УЛЬТРАЗВУКА ДЕЙСТВУЮТ НА ВСЁ!

Сегодня я хочу рассказать про уникальный аппарат LDM MED с совершенно новой лечебной методикой SKINOVA PRO, в основе которой — сразу 3 волны терапевтического ультразвука. Именно это позволяет воздействовать на разные уровни: от эпидермиса до мышц и связок. Управляя волнами, можно изменять степень стрессорной реакции клеток. Благодаря этим возможностям мы говорим о SKINOVA PRO как о, пожалуй, самой эффективной методике омоложения, профилактики старения и реконструкции на клеточном уровне!

SKINOVA PRO ВХОДИТ В ПЛАН ЛЕЧЕНИЯ 72% НАШИХ ПАЦИЕНТОВ

Первая в мире ультразвуковая 3D-волна поколения triple действует четко в цель: мгновенно омолаживает



100

кожу, стимулирует регенерацию, лечит дерматологические болезни, шрамы, ожоги и другие травмы кожи, помогает в восстановлении после агрессивных процедур и пластики, улучшает заживление после операций в несколько раз.

Ранее эту методику использовали в основном пластические хирурги. Мы переняли практику пластической хирургии и активно используем LDM. И как самостоятельную терапию, и для значительного усиления абсолютно всех аппаратных и инъекционных процедур.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

При выполнении процедуры на аппарате Skinova PRO происходит одновременная работа разных частот ультразвука со скоростью смены волн от 100 до 1 000 раз в секунду, что приводит к быстрой проработке на тканевом и клеточном уровнях. Универсальной мишенью является белок плазматической мембраны клетки кавеолин (Cav-1), содержащийся практически во всех клетках кожи.

SKINOVA PRO — ЕДИНСТВЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ, РЕГУЛИРУЮЩАЯ УРОВЕНЬ КАВЕОЛИНА

Кавеолин — это белок, который входит в состав кавеол, особых впадин на клеточной стенке. В сбалансированной здоровой клетке уровень этого белка находится в норме, при этом его повышение или понижение ведет к старению и болезням кожи.

Высокий кавеолин появляется с возрастом. Мембрана становится бугристой, рецепторы затягиваются внутрь кавеолы и «слепнут». В результате этого клетка приобретает нечувствительность ко всем поступающим веществам и сигналам. Проще говоря, кремы и сыворотки, витамины и микроэлементы в добавках или получаемые с едой, аппаратные процедуры — все это больше никак не воздействует на клетку.

Поэтому повышенный уровень кавеолина быстро приводит к старению кожи, морщинам, медленному заживлению ран и рубцов, угнетается выработка коллагена. И напротив, низкое содержание белка провоцирует акне, псориаз, дерматит, розацеа и образование келоидных рубцов.

Разработчики Skionova PRO совершили настоящий прорыв в медицине — научились регулировать уровень кавеолина. Для LDM они разработали 19 уникальных программ с различными комбинациями ультразвука. Такой широкий выбор настроек и одновременное воздействие волн разной длины и сделали SKINOVA процедурой, которая поможет абсолютно каждому.

SKINOVA PRO — это самостоятельная терапия для омоложения на клеточном уровне — технология выравнивает стенки клеток, делая их здоровыми. Только клетки с ровными мембранами в состоянии распознать и пропустить полезные вещества, поступающие к ним с кремами, сыворотками, инъекциями.

СДЕЛАЙТЕ ЛЮБУЮ ПРОЦЕДУРУ ДО 60% ЭФФЕКТИВНЕЕ

Новое поколение TRIPLE ультразвука:

- Повышает гидратацию (увлажненность) кожи, готовит ткани к любому воздействию, закрепляет и усиливает результат.
- Проводит самостоятельную терапию для омоложения на клеточном уровне и улучшения показателей качества кожи лица и тела.
- Убирает отечность и красноту. Теперь даже после самой агрессивной процедуры период восстановления будет сведен к минимуму, а результат будет ещё лучше и эффективнее!
- Помогает в устранении целлюлита на любой стадии.
- Оказывает мощнейшую регенерацию ран и ожогов, лечение рубцов любой сложности, стрий и растяжек!
- Лечит дерматологические заболевания, такие как атопический и периоральный дерматит, экзема, псориаз, трофическая язва, волчанка, акне, розацеа.
- Является настоящей палочкой-выручалочкой в профилактике и лечении осложнений (после любых неудачных процедур). Это я считаю особенно важным пунктом, так как к нам постоянно обращаются пациенты с осложнениями после процедур в сторонних клиниках.
- Быстро восстанавливает кожу после пластических операций и является прекрасной подготовкой перед их проведением.
- В комплексе с аппаратным лифтингом (SMAS, RFлифтинг), лазером, IPL, а также с инъекционными процедурами, Skinova PRO усиливает их эффективность до 60%.

SKINOVA PRO ЛЕЧИТ ПРИЧИНЫ ПРОБЛЕМ, А НЕ СИМПТОМЫ! БЕЗ БОЛИ, БЕЗ РЕАБИЛИТАЦИИ, БЕЗ ИНВАЗИИ!

Skinova проходит безболезненно и 100% комфортно, по ощущениям сравнима с расслабляющим массажем, не требует анестезии не имеет периода восстановления. Проводится курсом от 6 процедур с периодичностью 2-3 раза в неделю. Длительность курса назначает врач, отталкиваясь от характера проблемы.

Skinova PRO — это лучший ответ клеток на терапию, стимуляция выработки коллагена, а значит, лучший результат! \blacksquare





🔾 ул. Московская, 76

younique-clinic.ru

757-757

club_youniqueclinic

ПОЧЕМУ В VIP-DENT ЛЕЧИТЬСЯ НАДЁЖНО И БЕЗОПАСНО?

ОЛЕГ ПЫХТЕЕВ, ВРАЧ СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ, — О ВАЖНЫХ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ ОСОБЕННОСТЯХ КЛИНИКИ

СТЕРИЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

— Стоматологические инструменты в нашей клинике проходят тщательную стерилизацию согласно нормам СанПиН. Все инструменты после стерилизационной обработки помещаются в специальные крафт-пакеты, которые вскрываются непосредственно перед приемом. Кроме того, в клинике VIP-Dent стерилизацию проходят даже стоматологические наконечники, несмотря на то, что повышается их износ. Также регулярная и тщательная санитарная обработка помещений и оборудования способствует поддержанию безопасной среды.

МАНИПУЛЯЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ РАББЕРДАМ

Все стоматологические процедуры, связанные с лечением каналов, реставрацией зубов, проводятся с помощью изоляции латексным платком Раббердам. Это позволяет доктору работать «чисто» и безопасно для пациента. Данный метод исключает попадание инородных тел и агрессивных антисептических растворов в дыхательные пути пациента и на слизистую оболочку полости рта. Коффердам улучшает визуализацию рабочего поля и исключает попадание слюны в полость зуба, что делает реставрацию более долговечной и снижает к минимуму рецидив кариеса в будущем.

РАБОТА С УВЕЛИЧЕНИЕМ

Врачи клиники VIP-Dent в своей практике используют бинокуляры и операционный микроскоп, что позволяет под большим увеличением и мощным освещением видеть рабочее поле. Чем лучше визуализация у врача, тем более точно специалист может убрать патологически измененные ткани и оставить как можно больше здоровых, что делает лечение более прогнозируемым и безопасным.





Октябрьский пр-т, 88

(8332) 54-91-71

vip-dent43.ru

vipdent43

Лицензия № ЛО-43-01-001669

102 Mapt 2024



ПРАВИЛЬНЫЙ ПРИКУС — В ОСНОВЕ ЗДОРОВЬЯ

О ВАЖНОСТИ КОРРЕКЦИИ ПРИКУСА И МЕТОДАХ ЕГО ИСПРАВЛЕНИЯ — ВАЛЕРИЯ МУСИХИНА, ВРАЧ-ОРТОДОНТ СТОМАТОЛОГИИ ДОКТОРА ЕФРЕМОВА

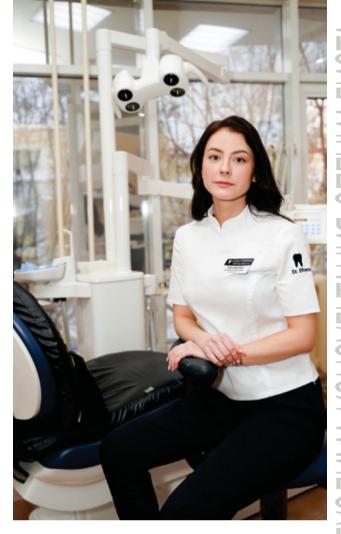
ПОЧЕМУ ВАЖНО КОРРЕКТИРОВАТЬ ПРИКУС?

— Чаще всего пациенты идут к ортодонту, чтобы решить эстетические вопросы. Но проблемы неправильного прикуса и неровного зубного ряда куда глубже. Здесь речь идёт о нарушении функциональности зубочелюстной системы. Отсюда сложности с пережёвыванием пищи и, как следствие, дисфункции ЖКТ, пародонтические изменения, неравномерная нагрузка на височно-нижнечелюстной сустав. Словом, даже если вам кажется, что неправильный прикус не портит вашу внешность, откладывать визит к ортодонту всё-таки не стоит.

Конечно, проще и быстрее решить вопросы с прикусом в подростковом возрасте, после прорезывания вторых моляров, обычно в 12-14 лет. Но сегодня всё чаще за коррекцией прикуса обращаются взрослые пациенты — или просто с эстетическим запросом, или перед имплантацией.

DAMON — ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ В ОРТОДОНТИИ

Для коррекции прикуса мы сегодня предлагаем как элайнеры, так и брекет-системы. Для более сложных клинических случаев я рекомендую выбирать брекеты. В Стоматологии доктора Ефремова мы работаем с брекет-системами Damon. Благодаря своим миниатюрным размером система Damon менее заметна, не травмирует слизистую оболочку, отсутствие лигатур не нарушает качество гигиенического ухода. Лечение на них происходит чуть быстрее, чем на других брекетах, при этом сохраняя оптимальное распределение нагрузки. Брекеты Damon направлены на долгосрочный результат, в комплексе воздействуют на все структуры, улучшая овал лица и профиль. Они выравнивают зубной ряд, улучшая внешний вид улыбки.



На выбор мы предоставляем как керамические, так и металлические брекеты Damon. С функциональной точки зрения они одинаковы. Но керамические брекеты практически незаметны на зубах. Для некоторых это важно.

РЕЗУЛЬТАТ НА ДОЛГИЕ ГОДЫ

После установки брекетов пациенту важно большое внимание уделять гигиене полости рта. Мы консультируем, помогаем подобрать средства гигиены. После лечения устанавливаем несъёмные ретейнеры — тонкие дуги, которые фиксируются на оральной поверхности зубов верхней и нижней челюстей. Также по показаниям назначаем прозрачную ночную капу. Соблюдение всех рекомендаций помогает сохранить идеальную улыбку на долгие годы.



- ул. Пролетарская, 43, корп. 1
- 👿 стоматология-ефремова.рф
- +7 (8332) 25-57-17



ИДЕАЛЬНЫЕ КОВРИКИ ДЛЯ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

□ О ТОМ, КАК СОЗДАВАЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО
 ЭВА-КОВРИКОВ, И ОБ ИХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ
 ДЛЯ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ — НИКОЛАЙ СМИРНОВ,
 РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «EVA КОВРИКИ 43»

ХОББИ ВЫРОСЛО В БИЗНЕС

— Помню, как-то давно я очень хотел найти в свой автомобиль именно красные коврики, но их нигде не было. Видимо, эта мечта отложилась в душе и в итоге вылилась в бизнес. До производства ЭВА-ковриков у меня были проекты в разных сферах.

В 2018 году я узнал про ЭВА-коврики. В то время это была новинка. Решил, а почему бы не открыть своё производство. Я сам водитель, люблю чистоту в автомобиле, мне близка эта тема. К тому же теперь я смог бы изготовить себе ковры любого цвета — цветовая гамма материала это позволяла. И я начал изготавливать ЭВАковрики сначала как хобби, в дополнение к основному бизнесу. Сделал коврики себе, потом друзьям и знакомым. Начал выкладывать фото работ в социальных сетях, стали приходить заказчики. Постепенно хобби выросло в основной бизнес.

ЭВА-КОВРИКИ ДЛЯ ЛЮБОГО АВТОМОБИЛЯ

Сегодня на ЭВА-коврики стабильно высокий спрос. Причин этому несколько.

- Во-первых, ЭВА коврики в нашем климате выигрывают в сравнении с резиновыми или ворсовыми. Вся влага и грязь удерживается в ячейках ковра, а не стоит лужей у вас под ногами и при извлечении ковра не проливается в салон. Варианты с высокими бортами, защищают ковролин авто от грязи. Кроме того вы можете подобрать цвет ковров под цвет салона вашего автомобиля. Мы предлагаем более 16 вариантов цветов плюс 4 варианта текстуры ковриков.
- Во-вторых, любые коврики регулярно приходят в негодность, и людям нужны новые. Также на дорогах много автомобилей, на которые коврики уже не выпускают или невозможно найти по причине переделки салона и т.д.
- В-третьих, за последние годы значительно изменился авторынок. В Россию завозится огромное количество новых моделей из Китая, Кореи, США и Японии. Им тоже нужны коврики взамен штатных резиновых или ворсовых. А многие новые авто и вовсе не укомплектованы коврами.



Мы же готовы изготовить ковры на любой авто с учетом индивидуальных пожеланий — форма, цвет и даже текстура на усмотрение заказчика. Благодаря этому можно изготовить коврики абсолютно в любой автомобиль, а также в прихожую, ванную комнату, для домашних питомцев и даже в рыбацкую лодку! Собственное производство позволяет нам держать демократичные цены и короткие сроки изготовления. Мечтаете о чистоте в своём автомобиле даже в сезон таяния снега — обращайтесь!





ЭВА КОВРИКИ — ДЛЯ ИДЕАЛЬНОЙ ЧИСТОТЫ В САЛОНЕ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

- 1. Вода и грязь удерживаются в ячейках, а не плещется, как на резиновых коврах.
- 2. Извлекая ковер из салона, вы не прольете воду в салон авто.
- 3. Не ерзают по полу надежно фиксируются при помощи специальных креплений.
- Разнообразие цветовых решений и фактур поможет подобрать нужный вариант.
- 5. ЭВА материал экологически чистый, гипоаллергенный и не имеет запаха.



- 🖸 ул. Воровского, 111Б/2 (за ТЦ «Баско»)
- 8 (900) 526-11-22 (8332) 49-43-60
- 🗹 эваковрики.рф 🚾 eva_kovriki_kirov

106 март 2024

ЧТОБЫ АВТОМОБИЛЬ СЛУЖИЛ ВАМ ДОЛГО

Каждый покупатель нового автомобиля с первых дней покупки хочет, чтобы авто служило как можно дольше. Для этого важно о нём позаботиться. В автотехцентре Service Car мы проводим полный комплекс работ, чтобы новый автомобиль надолго сохранил свой вид и ходовые характеристики. Мы предоставляем услуги:

- замена масел и технических жидкостей после необходимой обкатки. согласно регламенту завода-изготовителя
- полная антикоррозийная обработка кузова, внешнего и внутреннего контура
- установка дополнительных защитных сеток в бампер и решётку радиатора
- установка защиты двигателя, АКПП, топливопроводов и т.д.
- скрытое подключение видеорегистратора и т.д.



- ул. Весенняя, 54 (8332) 21-44-00
- ул. Прудная, 51Б (8332) 22-57-32
- servicecar.pro







ЛЮБОВЬ К АВТОМОБИЛЯМ ЭТО ОСОБАЯ ХИМИЯ

- СОХРАНИМ ВИД НОВОГО АВТО, ОЖИВИМ СТАРОГО КОНЯ. ЗАЩИТИМ И УЛУЧШИМ ВАШ АВТОМОБИЛЬ
- Команда детейлеров Pro Detail выпускники школы Morendi, первой и единственной сертифицированной детейлинг-студии Москвы
- 5-летний опыт работы по полировке, нанесению защитных составов, плёнки, шумоизоляции, химчистки.
- С пленкой компании llumar, SunTek, Armotek ваша машина выдержит осколок гранаты, а шумоизоляция STP позволит дослушать куплет любимой песни, оградив от любых звуков.



- Ул. Щорса, 62/6
- 46-69-96
- +7 (912) 826-69-96
- prodetailauto





КЛЮЧЕВОЙ ПАРТНЁР ШИН **IKON TYRES** ПРЕДОСТАВЛЯЕТ **БЕСПЛАТНЫЙ ШИНОМОНТАЖ** ПРИ ОПЛАТЕ ШИН НА САЙТЕ **АМХ43.RU**









Запись на шиномонтаж



Купи шины выгодно



Получи 150 бонусов



ТСК Мотор представляет роскошную линейку автомобилей GAC

- Непревзойденное качество сборки
- Отменная динамика и управляемость
- Интерактивные технологии помощи водителю
- Мощный и экономичный двигатель 231 л.с., 400 Нм
- · Классический 8 АТ Aisin (Япония)
- · Интеллектуальный полный привод
- Семиместный салон

Познакомьтесь поближе с линейкой автомобилей GAC и приобретайте автомобиль из наличия по выгодной цене!





GAC Моторавто Киров ул. Московская, 106A +7 (8332) 66-00-66







Почему МАМЫ выбирают нас?

Провели больше 1000 дней рождений

9 СЦЕНАРИЕВ:

- Пушистый праздник
- Праздник в стиле Уэнсдей
- Волшебный праздник
- VR праздник
- Мистический праздник
- Погоня за наследством
- Игра в кальмара
- Зомби против растений
- Турнир волшебников



mnogokvest

Бронируйте игру **№** 8-919-507-66-63













ВНУТРЕННЯЯ ОПОРА ДЛЯ МОЛОДОЙ МАМЫ

О ВАЖНОСТИ ТЕРАПИИ С ПСИХОЛОГОМ ДЛЯ МОЛОДЫХ МАМ — ОЛЬГА МАМАЕВА, СЕМЕЙНЫЙ. ДЕТСКИЙ ПСИХОЛОГ

ПОЧЕМУ МАМАМ ВАЖНО ХОДИТЬ К ПСИХОЛОГУ?

— Рождение ребёнка далеко не всегда означает готовность к родительству. И для многих женщин это становится непростым испытанием, так как их теоретические представления о материнстве вдруг кардинально расходятся с реальностью. Малыш может плакать, он требует много внимания. И здесь возникает проблема. Часто молодые мамы просто не знают, как справляться с эмоциями. В жизни до ребёнка от своих эмоций они привыкли убегать — потому что их так научили в детстве: не плачь, успокойся, хватит истерик!

Но при встрече с ребёнком убежать никуда нельзя. И не имея положительного опыта управления эмоциями, мамы могут брать на вооружение методики своих родителей, создавая замкнутый круг стыда и вины за неспособность управлять по-другому ситуацией. С одной стороны, женщина помнит, как плохо ей было в детстве, когда взрослые говорили «Успокойся!», с другой стороны, она начинает делать то же самое со своим ребёнком. Отсюда ощущение одиночества, беспомошности и непонимания.

Ещё одна причина, по которой молодые мамы идут к психологу, — ребёнок становится непонятным. Книги учат: будь другом своим детям, они должны тебе всё рассказывать... А что значит — быть другом? Маленькому ребёнку нужен не друг, а мама. И как ваш сын или дочка должны вам всё рассказывать, если вы сами зачастую не можете рефлексировать, сориентироваться, что с вами сейчас, чего вам хочется, что вы

Разобраться со всеми этими чувствами, найти внутреннюю опору, научиться слышать себя, а вместе с этим и своего ребёнка как раз и помогает психолог.

СДЕЛАТЬ ДЕТСТВО СВОЕГО РЕБЁНКА СЧАСТЛИВЕЕ

Терапия с психологом — это другой опыт. Когда ты можешь быть беззащитным, можешь остаться с чем-то очень личным, тем, что тщательно оберегается. И терапевт при этом как хороший взрослый — не винит, не призывает быстрее всё это прекратить, он не говорит, что плохо испытывать какие-то эмоции. Наоборот, поддерживает, разделяет, объясняет, помогает посмотреть на ситуацию и ощущения по-другому. Это опыт других отношений, возможно, никогда не существовавших до этого в вашей жизни. Через этот опыт вы начинаете лучше понимать себя, принимаете, что эмоциональный мир такой, какой он есть. Что это нормально — переживать, как-



то болезненно реагировать на ситуации. А понимая себя в ретроспективе — какой я была маленькой, почему так себя вела, что чувствовала — вы лучше понимаете своего ребёнка. И взаимодействуете с ним как опытный взрослый. Безусловно, это не просто добавляет вам спокойствия и уверенности, но и делает детство вашего ребёнка счастливее.

- Психологическая помощь в любых сложных ситуациях
- Помогаю преодолеть неуверенность в себе, справиться с недостатком энергии, ситуациями, когда вы в тупике и не знаете, куда идти дальше.
- Специализируюсь на детскородительских отношениях, возрастных кризисах, отношениях в паре.
- 2 высших психологических образования и более 20 специализаций.
- Стаж работы по профессии 27 лет
- Ул. Карла Маркса, 34
- 8 (912) 823-11-01
- materinstvo_otvety





март 2024

БОЛЕЕ 10 ЛЕТ ПОМОГАЕМ РАЗВИВАТЬ ВАШИХ ДЕТЕЙ

«Ромашка» – детский сад с бережным подходом к воспитанию и развитию

- Принимаем малышей с 1 года.
- 3 педагога на группе.
- Все занятия по основной программе, логопед, психолог.
- 5-разовое питание и 30+ занятий входят в стоимость.
- Старших ребят подготовим к школе. Дополнительно к традиционной программе комплекс авторских методик для разностороннего развития личности и важных жизненных навыков.
- Детский сад лицензирован.



🤦 ул. Сутырина, 9

+7 (922) 995-51-81

clubromashka





МОРСКОЕ ПОГРУЖЕНИЕ В ЗНАНИЯ

Обеспечить своему ребёнку обучение в любой точке мира легко с Центром обучения ReloD. Мы гордимся тем, что являемся единственными в Кировской области, кто предоставляет такую возможность. Приглашаем в два тематических лагеря на Чёрном море, где дети смогут не только хорошо провести время, но и узнать много нового. В лагере Media Camp в Туапсе маленькие кинематографисты и фотографы смогут раскрыть свой творческий потенциал, создавая фоторепортажи и социальные ролики прямо на побережье Чёрного моря. А для тех, кто мечтает о погружении в мир языков, предлагаем Языковой лагерь Nihao, friends в Кабардинке. Здесь преподаватели и носители языка создадут особую атмосферу, помогая детям поднять свой уровень владения английским и китайским языком. Не упустите возможность сделать лето вашего ребёнка незабываемым и полезным! Выбирайте свой лагерь, бронируйте путёвку.



ул. Пятницкая, 5646-56-10relodkirov.ru





БОС-ТЕРАПИЯ: ПУТЬ К УСПЕХУ В УЧЕБЕ И РАЗВИТИИ ДЛЯ ВАШЕГО РЕБЕНКА

БОС - биологическая обратная связь - это физиологический метод, создающий условия для активной тренировки необходимых функций мозга (внимание, мышление, дыхание, память)

БОС-терапия очень нравятся детям, потому что занятия проходят в игровой форме. Обратная связь выставляется на монитор компьютера в виде веселых и интересных картинок. Для детей курсы необходимы при:

- СДВГ (синдром дефицита внимания и гиперактивности), агрессии и импульсивности; проблем с адаптацией в школе;
- запоздалого развития речи, дислексии (проблема с чтением), дисграфии (нарушения процесса письма), дискалькулии (неспособность к изучению арифметики);
- фобий и социальной изоляции (в группе ровесников), застенчивости и неуверенности в себе.





Октябрьский пр-кт, 120, 5 этаж, оф. 5, ул. Чехова, 8

8 (8332) 46-68-04

neiron kirov vk



ЛАГЕРЬ «КАЛЕЙДОСКОП»: СМЕНЫ 2024

для детей 7-13 лет

ПО ИНТЕРЕСАМ

03.06-14.06 - Мастер-классно 03.06-14.00 - мастер класон. 17.06-28.06 - Активити: спорт и игры 01.07-12.07 - Мир профессий 15.07-26.07 - Тимбилдинг и шоу

29.07-09.08 – Битва мини-шефов

05.08-18.08 – Школа проектов (с ночевкой)*

12.08-23.08 – Айти и медиа 26.08-30.08 – Марафон желаний

ШКОЛА ПРОЕКТОВ (ВСЕГО 20 MECT) *

- официальная летняя образовательная
- для детей 7-13 лет
- здесь есть ночевка
- проживание в центре Кирова (Воровского 16)
- дети делятся по направлениям научные эксперименты туризм
- готовят выбранные проекты с
- защищают проекты, получают бесценный опыт
- отлично отдыхают вне проектов
- родителям всегда известна культурная программа
- включено 5-разовое питание
- проживание в отличных номерах
- фотографии комнат, условия размещения— по запросу
- 13% возврат НДФЛ за услуги образования

стоимость*

14 дней с ночевкой = 27000 рублей (до 30.04.24 действует цена) 5 дней с ночевкой = 12500 рублей 1 день с ночевкой = 2500 рублей

ГОРОДСКИЕ СМЕНЫ

- полностью официальные
- локация: ул. Казанская, 91
- отряды по 10-20 человек
- возраст 7-12 лет
- детей приводят к 7.30 или к завтраку
- окончание в 18.00 (можно забрать
- в течение дня 2 больших мероприятия для развития (выставки, мастер-классы,
- остальное время игровые комнаты, прогулки
- обязательно зарядка и дискотеки ежедневно
- награждение медалями, ярмарка
- питание 3-разовое включено
- готовим документы на компенсацию за лагерь
- полное описание каждой лагерной смены - по запросу

стоимость

10 дней без ночевки = 16500 рублей (16000 руб. по раннему бронированию) 5 дней без ночевки = 8500 рублей 1 день без ночевки = 1700 рублей





Офис лагеря «Калейдоскоп»: ул. Красноармейская, 1-а, 77-45-72, 74-54-41 🗗 43play.ru, 🖳 kaleydoskop_camp





🔩 43blay.ru, 🗷 kaleydoskop43 (8332) 22-70-93, ул. Красноармейская, 1-а, Детское игровое кафе «Калейдоскоп»:



• Детское пригласительное

в подарок фруктов и оформление накрытие, нарезка ваших хватит на 20 гостеи), молочного шоколада

- рублей (1 кг отличного • шоколадный фонтан 2 600 от 5 000 рублей
- ири заказе по меню кафе • премиум-обслуживание
- фруктов до 7 кг) нарезка ваших овощей/ оослуживание официантом, сервировка стола,
 - (тканевые скатерти, • сиспорсилживание

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- з также еда/напитки/торт
- заказ еды из меню кафе лоорка
- базовая сервировка стола,
- оеслуживание официантом • чаиник, микроволновая печь
 - сервизная посуда, мини-

АНОЕ КАНТЭХНА

• 3 часа игровой площадки

попробовать себя в этой квест-игре. это интересная возможность или просто очень активным, то

• и Другие прикольные мелочи

В КВЕСТЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ

секретная миссия на выбывание...

• в самых опытных и быстрых ждет

миатоткпэqп ідоогоп эмнэджоходп

• Дружеская перестрелка в стиле

найти своих друзей в полной

• по спасению мира от Зомби

БУДУТ МИССИИ

ведущий, реквизит

с лабиринтом)

впотевоеве отомилья атидебоп ● обчистить склад элобного гения

• 1,5 часа анимационной квест-игры

ипи втвнмох кваоноэн) доогда вн

кинвпэж эмнваіддетве и вынос торта, задувание свечеи

«кинэджод мэнд Э» кнээп ● • спецэффект неоновые ленты • сцепэффект мыльные пузыри спецэффект дымовая пушка

• карточки игроков

• мягкие бомбы и паук

• надувные мечи

е световая маска ●

хороший звук Дискотека, светомузыка,

A TAKWE

копаох

этонмэт

• зомои мяскя

увлекается компьютерными играми для девчонок. Если ваш ребёнок и явт, так изльчишек, так и вкиюнающая в себя различные , вмфофтепл вынемераоз оте

тэп ЅГ-д йэтэд кпд

KBECT-NTPA ROBLOX **RNHЭДЖОЧ АНЭД**



