

БИЗНЕСКЛАСС



**ВЫСКОЧКОЙ
НИКОГДА
НЕ БЫЛА.
МУДРОСТЬ
ЖЕНЩИНЫ —
В ОТСУТСТВИИ
КОНФЛИКТА**

ТАТЬЯНА МИХАЛЕВИЧ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ООО ПСК
«ЭНЕРГОСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

**СТИЛЬНО.
МОДНО.
КАЧЕСТВЕННО.**



Calvin Klein



L'OCCITANE
EN PROVENCE



Levi's



PANDORA™

MEXX

Wrangler®

Lee^{®MR}

evona



OGGI

ТД «Европейский», ул. Воровского, 43
Режим работы: пн-пт: с 10.00 до 20.00,
сб: с 10.00 до 19.00, вс: с 10.00 до 18.00



Скидки до 40%! *

Salmi

ТЦ «Росинка»,
2 этаж, левое крыло,
ТРЦ Jam Moll,
2 этаж,
salmicollection@mail.ru,
www.salmishop.ru
(ООО «Салми»,
ул. Воровского, 107,
ОГРН 311434502000050),
www.salmi.ru

*Подробности в фирменных салонах

möbel & zeit

GALLERY



mobel&zeit gallery
Концептуальный салон
мебельного дизайна для дома



КУХНИ, ОБЕДЕННЫЕ ГРУППЫ,
МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ, СПАЛЬНИ,
ИНТЕРЬЕРНЫЙ СВЕТ И ЗЕРКАЛА
АКСЕССУАРЫ ДЛЯ ДЕКОРИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВА

ТЦ GREEN HAUS
Ленина, 205
Тел. (8332) 33-30-15
www.mz-gallery.ru

от **797 000** рублей

INTELLI **LINK** <     >



НОВЫЙ OPEL INSIGNIA

АВТО-МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ.

Первое мобильное устройство, которое поддерживает не только связь, но и дистанцию.

Благодаря мультимедийной системе IntelliLink новый Opel Insignia позволит Вам всегда оставаться на связи. А с адаптивным круиз-контролем, интеллектуальным головным освещением AFL и системой Opel Eye Вы испытаете новый уровень технологий. Узнайте, что такое авто-мобильный интеллект.



opel.ru

*Интелилинк.



Wir leben Autos.

Автосалон «Союз»
г. Киров, ул. Воровского, 113 А
тел. (8332) 520-100
www.opel.souz.kirov.ru





Bon Street
MEUCCI
FIRENZE

Bon Street — официальный
представитель Меусси в Кирове

Мультибрендовый салон мужской
и женской верхней одежды
ТД «Европейский», ул. Воровского, 43,
2 этаж, т. (8332) 32-23-73

Весь январь — сезон распродаж!



СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС

14 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА О МАТЕРИАЛАХ
ДЕКАБРЬСКОГО НОМЕРА

16 ИСТОРИЯ УСПЕХА

— ЕСЛИ БЫТЬ МЯГКОЙ СО ВСЕМИ,
НАЧНЕТСЯ ДЕМАГОГИЯ, — ТАТЬЯНА
МИХАЛЕВИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО ПСК «ЭНЕРГОСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»

20 УРОКИ

ОБ ОШИБКАХ В БИЗНЕСЕ И ЧЕМУ ОНИ
НАУЧИЛИ — ОЛЬГА ЛОБАСТОВА, ДИРЕКТОР ЦАО
«ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»

26 МАРКЕТИНГ

ЕСЛИ СТАРЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ ПЕРЕСТАЛИ
РАБОТАТЬ — ПОПРОБУЙТЕ ПРОВЕСТИ
ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОРПОРАТИВ, — МАРИЯ
ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАХИМА
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

31 ФОТОПРОЕКТ

ИЗВЕСТНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ И ЧИНОВНИКИ
КИРОВА «ПОПАЛИ» — КАЖДЫЙ В СВОЙ
КИНОКАДР!

60 САЙТ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

СПЕЦПРОЕКТ. КАК РАСКРУТИТЬ САЙТ КОМПАНИИ





НОВЫЙ EQUUS¹

Знак превосходства



Служба клиентской поддержки EQUUS: (8332) 53-90-80
www.hyundai-tskmotor.ru

Система мониторинга «слепых зон»

Двигатели V8 5,0 л GDI 430 л. с. и V6 3,8 л GDI 334 л. с.²

Активный круиз-контроль

ЖК-экран панели приборов 12,3 дюйма

VIP7-сиденья для задних пассажиров

Адаптивная пневмоподвеска

Мультимедийные экраны 9,2 дюйма³



- Гарантия 5 лет / 150 000 км³
- Бесплатное техническое обслуживание 5 лет⁴
- Программа поддержки на дорогах 24x7⁵
- Привилегия EQUUS-клуба⁶



¹ Экус. ² Двигатель 3,8 GDI (334 л. с. для кузова седан). Двигатель 5,0 GDI (430 л. с. для кузова седан и лимузин) входит в рейтинг Ward's 10 best engines («10 лучших двигателей 2011 года по версии «Уордс»). ³ Срок гарантии составляет 5 лет со дня передачи автомобиля официальным дилером первому покупателю или после достижения 150 000 км пробега, в зависимости от того, что наступит раньше, с учетом ограничений, изложенных в сервисной книжке. ⁴ Бесплатное обслуживание на протяжении 5 лет или 5 раз в зависимости от того, что наступит ранее. В обслуживание входят стандартные операции, указанные в Руководстве по Эксплуатации и Регламенте ТО. ⁵ Услуга «Hyundai помощь на дорогах» предоставляется 24 часа в сутки 7 дней в неделю каждому покупателю автомобиля HYUNDAI EQUUS, ввезенного на территорию РФ ООО «Хендэ Мотор СНГ» после 1 апреля 2009 года. Подробности на www.hyundai-tskmotor.ru ⁶ Скидка 5 % при последующей покупке автомобиля EQUUS. Подробности на www.hyundai-tskmotor.ru ⁷ Очень важная персона. ⁸ Набор опций зависит от комплектации. Реклама.

ТСК «Мотор»
 Официальный дилер EQUUS

610033 г. Киров, ул. Московская, 106А
 тел. (8332) 53-90-80, факс (8332) 53-90-80
 e-mail: aleksey.pogadayev@hyundai-tskmotor.ru www.hyundai-tskmotor.ru

Ирина Хакамада

ДА ЖИЗНИ

Бизнес мастер-класс

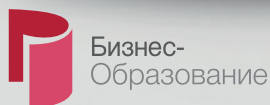
1 февраля 2014 года

Кировский театр кукол
им. А.Н. Афанасьева
ул. Спасская, 22

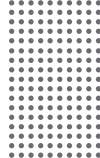
Начало в 15-00



фотография Олега Титяева



Заказ билетов:
т. (8332) 42-23-29
delovoy-kirov.ru/bo
www.hakamada.ru



0+

БК

СОДЕРЖАНИЕ

// СТИЛЬ ЖИЗНИ

- 64 УВЛЕЧЕНИЕ**
— ПЕРВЫМ ДЕЛОМ — САМОЛЕТЫ, — МИХАИЛ МАМОНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ IMLIGHT
- 76 АДРЕНАЛИН**
— В КАЙТСЕРФИНГЕ НЕ СТОИТ БОРЬТЬСЯ СО СТИХИЕЙ. ЕЕ НУЖНО УКРОТИТЬ И НАПРАВИТЬ В НУЖНОЕ РУСЛО, — АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ДИРЕКТОР ООО «ВТК «ОПТИМА»
- 80 ПУТЕВОДИТЕЛЬ**
— В СУТКАХ МОЖЕТ БЫТЬ И 31 ЧАС, ЕСЛИ ВЫ ЛЕТИТЕ ИЗ АВСТРАЛИИ! — ВЕРА ЛИХАЧЕВА, БИЗНЕС-ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ И СЕРВИСУ В РОССИИ И УКРАИНЕ
- 84 СВЕТСКАЯ ХРОНИКА**
ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ «ЛЮДИ ГОДА-2013» ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»
- 84 СВЕТСКАЯ ХРОНИКА**
КАТАЛОГУ «СЕМЬЯ» — СЕМЬ ЛЕТ
- 88 ПРЕДПОЧТЕНИЯ**
О САМОМ ЦЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ ДОМАШНЕЙ БИБЛИОТЕКИ — ДМИТРИЙ БАШКИРОВ, ДИРЕКТОР ЗАО БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ»
- 90 ПРИТЧА**
О ЕДИНСТВЕ И ГАРМОНИИ

WWW.BK43.RU



Тираж сертифицирован
Национальной
тиражной службой

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 5000 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной 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 и редакция: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции: 610000, г. Киров, Октябрьский пр-т, 120, т. (8332) 57-68-06, e-mail: bk@rntmedia.ru, сайт: www.bk43.ru Директор: Рожкина Надежда Владимировна. Главный редактор: Блинова Марина Николаевна, redbk@rntmedia.ru. Выпускающий редактор: Яна Лобанова. Выпускающий рекламный редактор: Маргарита Бозина. Редактор сайта: Дарья Рачкова. Над номером работали: Елена Минчакова, Екатерина Березина, Яна Безденежных. Дизайн и верстка: Владимир Мартьянович, Роман Бабаевский, Яков Смирнов. Фотографы: Андрей Новиков, Евгений Ананьев, Даниил Мамин, Сергей Куклин. Иллюстратор: Дина Арасланова. Благодарим за помощь в съемках Владимира Боева, директора Кировского колледжа искусств. Коммерческий директор: Юлия Чулкова. Специалисты по продажам: Вероника Морозова, Елена Плюснина, Диана Гунбина, Светлана Бортникова, Кристина Калистратова, Екатерина Момотова, Артем Лапин. Руководитель бизнес-клуба: Натали Невенченкова. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь к сервис-менеджеру Наталье Шалагиновой по адресу: bk_service@rntmedia.ru. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Контур», г. Москва, проезд Студеный, 32/1. Заказ №1846. Дата выхода: 31 декабря 2013 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

ski-doo®



LYNX®



Подготовьтесь к зимним путешествиям и экспедициям с «Техномир»! Подберите здесь все самое необходимое.

ООО «Техномир» предлагает снегоходы Ski-Doo и Lynx для охоты, рыбалки, активного отдыха и путешествий.

BRP Центр «Техномир»



г. Киров, ул. Производственная, 27,
т.: (8332) 70-43-43, 70-36-36

0+
БК

СЛОВО



МЭРИ ПОППИНС, ДО СВИДАНИЯ

— ЗАВТРА ВЕТЕР
ПЕРЕМЕНИТСЯ,
ЗАВТРА ПРОШЛОМУ КОНЕЦ...

Кому, как не Мэри Поппинс, лучше всех знать толк в переменах и встречать их с улыбкой — главное, чему она учит. Вот и мы начинаем год с нового листа — «Бизнес Класс» изменился — наступило время его редизайна, чтобы журнал стал еще более эффективным и эффективным. Чтобы вы читали нас в свое удовольствие. И смотрели с меньшим любопытством: в этом номере есть где разгуляться — большой фотопроjekt посвящен «старым кадрам о главном». Мы воссоздали 21 сцену из фильмов, подобрали 26 аутентичных костюмов, сделали порядка 1000 дублей-кинопроб. Кто-то из героев с первых минут демонстрировал свое актерское мастерство, кому-то пришлось оттачивать роль прямо на съемочной площадке под многократные «не верю!» Но режиссерские хлопоты позади — настал черед аплодисментов: ведь именно так встречают актеров-дебютантов!

**МАРИНА БЛИНОВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**

НЕЗАБЫВАЕМЫЙ НОВЫЙ ГОД



В ПРАЗДНИЧНОМ БЛЕСКЕ!

Каждый Новый год мы ждем чудес и исполнения заветных желаний. Встречай зиму вместе с новогодней коллекцией Pandora! Подвески-шармы в технике паве, а также из муранского стекла будут сиять и переливаться в лучах зимнего солнца; нарядные кольца, серьги и подвески помогут тебе создать неповторимый образ. Какой бы холодной ни была зима, сохрани незабываемые моменты праздничных дней, собрав собственную уникальную коллекцию украшений Pandora.

Ищи вдохновение на www.pandora.net/ru-ru/

ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН PANDORA
ТД "Европейский", 1 этаж

PANDORA
UNFORGETTABLE MOMENTS[®]

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА
О МАТЕРИАЛАХ
ДЕКАБРЬСКОГО
НОМЕРА



НАТАЛЬЯ САМАРЦЕВА

Директор агентства
недвижимости
«Классика»



ВЛАДИМИР САВИНЫХ

Генеральный директор
производственного
холдинга «Здрава»



СЕРГЕЙ ТАТАРИНОВ

Директор
Кировского филиала
ОАО «ГСК «Югория»

ОБ ИСТОРИИ УСПЕХА СУСАННЫ АНИКИТИНОЙ-ЮНГБЛЮД:

— Зацепила фраза про то, что «карьера ограничивает, а я всегда любила свободу»... И каждый сам в праве выбирать, в чем его свобода. Возможно, кто-то ощущает себя самодостаточным, просто поднимаясь по карьерной лестнице. Но жизнь так многогранна, стоит ли ограничивать себя рамками работы, бизнеса? Современные деловые женщины должны уметь сочетать и дела, и заботу о себе любимой и о домашнем очаге. Пример Сусанны доказывает, что со всем этим можно легко справиться и чувствовать себя при этом свободной и счастливой.

О ПРОЕКТЕ «ЛЮДИ ГОДА-2013»:

— Подобные проекты — показатель успеха не столько конкретных людей, сколько их компаний. Радует, что среди победителей много молодежи — значит, есть здоровые амбиции и новые взгляды. И присутствие в этом рейтинге накладывает большую ответственность. Не скрою — гордость за свое предприятие присутствует. Жаль, что не встретил в ТОПе руководителей многих ранее успешных организаций. Это говорит об их не лучшем положении — о том, что наша область недополучит налоги и встретит немало сложностей...

О СТАТЬЕ «СДАВАЙТЕ ВАЛЮТУ»:

— Очередной год завершается ослаблением рубля к «зеленой» валюте. Основная причина — в неэффективной и безынициативной работе правительства страны по укреплению экономики. И пока мы не наладим производство отечественной конкурентно способной продукции в достаточном количестве, рубль так и будет оставаться «бедным собратом» иностранных купюр.



ПРИСЫЛАЙТЕ
ВАШИ ОТЗЫВЫ
НА ЭТИ АДРЕСА:



redbk@rntmedia.ru



bk43.ru



▲ СПОРЫ ВОКРУГ ОЛИМПИЙСКИХ КОЛЕЦ

» ЗА ЧТО ГОРДИТЬСЯ ИГРАМИ В СОЧИ? — ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО КБ «ХЛЫНОВ»



— В последнее время я много всего слышу про предстоящие зимние Игры в Сочи. И не всегда хорошее. К сожалению, сегодня СМИ часто преподносят слухи или даже откровенно лживые мнения как достоверные факты. Убежден: все это просто не имеет права омрачить наш общий спортивный праздник.

Однажды в России уже провели Олимпиаду — вполне успешно! И се-

годня можем на высочайшем уровне организовать самое яркое в мире спортивное событие. Мы запустили олимпийский факел на орбиту, погрузили его на дно Байкала, десятки регионов стали участниками Эстафеты Олимпийского огня — разве это плохо? Тем самым просто напомнили сами себе и всем о том, что все еще способны летать в космос, что у нас есть самое красивое на Земле озеро

и сотни больших и малых городов, где живут гостеприимные люди. Поэтому я бы тоже повел сына на Эстафету.

В конце концов попробуйте сказать спортсменам и тренерам, волонтерам и строителям, простым сочинцам: «Ребята, вы зря все это делаете...» Как думаете, что услышите в ответ?.. Так что ждем Олимпийские игры и боеем за наших. Какие тут могут быть сомнения?!

Я НЕ «ЖЕЛЕЗНАЯ ЛЕДИ»

” **НО ЕСЛИ БЫТЬ МЯГКОЙ СО ВСЕМИ, НАЧНЕТСЯ ДЕМАГОГИЯ, —**
ТАТЬЯНА МИХАЛЕВИЧ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ПСК
«ЭНЕРГОСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ»



НЕ ХОЖУ НА АВОСЬ

— **Никогда не чувствовала страха перед публикой.** Если разбираешься в том, о чем говоришь, — волнения нет. В школе для меня не было проблемы провести собрание перед полным актовым залом, дать интервью на телевидении... Специально к этому не стремилась — никогда не была выскочкой. По мне, наоборот, «отсидеться бы в кустах» — и хорошо. Но народ выбирал лидером. А ломаться и отказываться — не мое.

У меня всегда просчитана стратегия — как на войне. Прошлой зимой, когда заказов было немного, я пришла к коллегам: «Господа, будем делать теплицы». В ответ непонимание: «Странно, зачем они нам?» «Выходим с новогодних праздников и начинаем...» За лето на полтора миллиона продали... Все потому, что думать надо на сто шагов вперед — потом принимать решение. Нет смысла говорить: «Может случиться аварийная ситуация...» — надо к ней подготовиться. Всегда предполагаю самый худший сценарий. Иначе по-

том бегать будет поздно. Нельзя идти на авось.

Не представляю, как можно мило улыбаться, ездить на Porsche — и не держать слово. Один контрагент попросил рассрочку: мол, рассчитаюсь потом... Уже несколько месяцев не отдает деньги. Сейчас у меня железное правило: нет предоплаты — товар не отдам. Не стоит путать личные отношения и бизнес.

СТЫДНО ЗА «ЧЕТВЕРКИ»

Выбора профессии у меня не было. Старшие двоюродные братья решили: «Танечка идет в политех». Отец всегда учил: «Строитель — это хорошо...» И сама так думала: люди приходят и уходят, а то, что ты построишь, останется на века. Какая бы власть ни была.

Я не могла прийти домой и сказать родителям в глаза, что не поступила. Поэтому просто исключила возможность фиаско — выучила все билеты. Хотя конкурс на инженерно-строительный факультет был 7 человек на место.

Если получала «четверку», было стыдно идти домой. Муж удивляется: «Тебя в детстве били?» Нет. Но любой поступок расценивала с позиции «что скажет мама». Все, чего достигла, — благодаря ей.

В семье я была младшая «старшая». За брата — горой! Иногда приходилось и подраться за него, чтобы не обижали. Все дело в том, что меня с малых лет отдали в ясли, потом в садик — там свое место под солнцем надо завоевать. А братца — к няньке, скромной бабушке. Чему она могла его научить? Только спокойно себя вести.

ВСЕМ НОСЫ УТИРАЛА

Закончила вуз с полными руками «распределений». Все потому, что двоюродный брат собрал всех друзей, чтобы написали рекомендательные письма. Но я вредная — пошла своим путем. Твердо знала, что всего добьюсь сама.

Три года была конструктором на Кировском заводе металлоконструкций, потом меня выбрали на-

ТАТЬЯНА МИХАЛЕВИЧ



25.04.1960 г.



КирПИ, инженерно-строительный факультет.



С 1983 г. — ООО «КЗМК», конструктор, начальник производственно-распределительного бюро, начальник цеха обработки металла, начальник цеха металлоконструкций, главный инженер; с 2001 г. — ООО «Энергостальконструкция», генеральный директор.





КОГДА МУЖЧИНЫ СОМНЕВАЮТСЯ, Я УВЕРЕНА В СВОИХ СИЛАХ

чальником цеха обработки металла. В подчинении — 140 мужчин, в основном старше меня, 10 женщин-крановщиц. Перед тем как решиться, месяц думала: «Надо ли?» Потом поняла: «А что терять?» План был серьезный — 3000 тонн в месяц, 150 тонн в день. Все отслеживала до деталей. Трудно, но команда выручала.

Однажды собралась с дочерью в отпуск, и приехал начальник смены с новостью: не успеваем сделать план. Это значит — все до конца года без премии. Ладно, отпуск отложила. Бригадир в ответ: «Если вы вышли — и мы будем «вечеровать» по 12 часов». Так вместе сделали план.

Когда мужчины сомневаются, я уверена в своих силах. Мой цех был впереди всех, помню, как один из ветеранов труда говорил своим рабо-

чим, указывая в мой адрес: «Какая-то девчонка вам нос утирает — не стыдно?!» В первый год руководства держала «все ниточки» в своих руках. Однажды заместитель намекнул моей маме: «Вы напомните Татьяне, что мы тоже есть...» В глаза сказать боялся.

ПРИВЕТ, «РОМАШКИ»

В 2001 году мы стали никому не нужны, от прежнего завода осталась лишь небольшая команда рабочих. А за спиной — дети, родители, которым надо помогать. Не было права на ошибку — нужно выжить.

Когда ждешь одного, а получает не так, как хочешь, Господь устраивает лучше. Мы арендовали цех, но вскоре поменялся собственник и дал

нам две недели на то, чтобы покинуть помещение. Муж сказал: «Да лучше умереть». Но я была уверена: прорвемся. Поехали в чистое поле — на свой участок земли. В июле поставили станки, а в ноябре уже были под крышей.

Конкуренты раструбили всем, что нас больше нет. Но они рано радовались: до сих пор сидят на аренде, а мы — в своих родных «ромашках». И за последние годы доказали, что наша компания нужна городу.

Начинали выходить на рекламных щитах, затем заняли нишу в сельском хозяйстве, строительстве производственных помещений, куполов храмов, часовен... Как говорит наш конструктор: «Мы можем все в металлоконструкциях». Во Вьетнаме делали ангар для Boeing пролетом 120 метров, в Москве — выставочный павильон для Volkswagen, в Сыктывкаре — автовокзал и рынок, в Слободском — цех с шагом колонн 12 метров, в санатории «Вятские Увалы» — мост через реку Шошму длиной 90 метров...

«Лежит балка, ее просто разрезать...» — это только кажется. Надо продумать, как раскроить, как положить швы... Наши газорезчики, рубщики выдерживают все техтребования. Оптимально подбираем сечение, чтобы вес металлоконструкций был минимальным. Разрабатываем проект, сразу рассчитывая, как это будет транспортироваться и монтироваться. В итоге конструкции легко собираются даже без нашего участия.

Помню, как поступил заказ сделать огромный шар на «Росинку». Конец года, и вдруг звонок: и срок ставят совсем нереальный. По договору: если не успеваем — возвращаем деньги. Ввязались. Изготовили детали, произвели контрольную сборку, разобрали, перевезли на место, нарядили, подняли краном... Больше всего меня вдохновляют сложные, творческие проекты: перекрытия в зрительном зале кукольного театра, колокольня и купола храма Пантелеймона Целителя, церкви Веры, Надежды, Любви и матери их Софии. Пока не добьюсь правильных, идеальных линий в чертежах — не пушу в работу.



Поэтому кризис мне не страшен. Есть за кого бояться — мама, дети, внуки. Будем здоровы — что-нибудь придумаем. Главный мотиватор в бизнесе — забота о семьях тех, кто в одной команде со мной.

ВСЕ ПО БИЗНЕС-ПЛАНУ

Я стала злее в работе. С теми, кто начинает ныть: «А зачем мне это надо?.. Не хочу делать!» — расстаюсь без сомнений. Раньше жалела. Но бизнес закаляет характер. Есть общее дело, и одному человеку виднее, что надо делать. Если быть мягкой с подчиненными, начнется демагогия.

На предприятии я директор, а дома — наоборот, глава семьи — мужчина. Никогда не ругаюсь, если что-то не так — замолкаю. Мудрость женщины — в отсутствии конфликта.

Говорят, вырастил детей — отпусти и пожелай удачи. Но жизнь такая короткая: лучше быть рядом со своими близкими, а не на расстоянии. Я

хочу каждый день видеть свою дочь, внуков, маму. Эгоистично, но у меня такое понятие семьи. Не жалею, что дочь работает со мной, ей не дано большой самостоятельности. И мне легче: она — генератор идей. Сегодня предлагаю: «Если ты хочешь достичь чего-то большего, я тебя отпущу». Но сначала должна защитить бизнес-план. Если бьешь в одном направлении, придет успех. Нельзя расплыться.

ЧТО НУЖНО БАБУШКЕ?

Верно говорят, что первый внук — самый любимый. Когда узнали, что ждем мальчика, я сказала: «Будет Федор — «Божий дар». Вторая бабушка заявила: «Только через мой труп!» «Да пожалуйста». И все поняли: Федор и точка. Сейчас ему пять лет, располагает всех своей непосредственностью. Часто поймает кого-нибудь из малышей во дворе: «Ну что ты бегаешь? Давай поговорим!» Разболтает кого угодно.

Ему легко даются логические задачи — всем взрослым утрет нос. Няня спрашивает: «Девочка пошла гулять, взяла с собой куклу с игрушечным зонтиком, а вернулась сухая. Почему?» Я начинаю думать, как она умудрилась под этот зонтик забраться... А Федор кричит: «Так дождя-то не было!»

Растет в семье еще один бизнесмен. Недавно гуляли во дворе с нашей собакой Жучкой, подошел мальчик: «Можно я поглажу?» Федор: «Можно, 400 рублей». Неловкая пауза. А он продолжает: «Вчера было бесплатно... Ну да ладно, сегодня акция — разрешаю». Наслушался, как папа говорит с заказчиками по телефону.

Два года назад родилась внучка Танечка — моя преемница. Как и у бабушки, любимое выражение: «Я сама». Каждый день после работы еду «поводиться». Потом домой спать и снова на предприятие. Директором быть труднее — бабушке же для того, чтобы решить любые вопросы, нужна только любовь.

* Образ героини создан в салоне красоты «Шале»

0+ БК ЗА ДВУМЯ ЗАЙЦАМИ?

□ КАКИМИ МОГУТ БЫТЬ ОШИБКИ В БИЗНЕСЕ И ЧЕМУ ОНИ УЧАТ

” СТРОЯ БИЗНЕС ПО ПРИНЦИПУ «ВСЕ И СРАЗУ», МОЖНО НАРАБОТАТЬСЯ, НО НЕ ЗАРАБОТАТЬ, — ОЛЬГА ЛОБАСТОВА, ДИРЕКТОР ЦАО «ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»



ОШИБКА: НЕПРАВИЛЬНО ВЫБРАЛИ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

— Когда мы только открыли свою фирму, хотели научить отдыхать абсолютно всех: и маленьких, и взрослых. В первую очередь разработали интерактивные программы для ребят от 5 до 12 лет. И попали в самую

точку! Окрыленные успехом, решили, что для подростков тоже надо бы что-нибудь придумать, да и про студентов не забыть. Создали для них специальные проекты, выделили сумму для продвижения услуг, но должного отклика у новой целевой аудитории так и не получили. Зря старались — выбросили деньги на ветер.



УРОК: ХОЧЕШЬ СТАТЬ ЛУЧШИМ — НАЙДИ СВОЮ НИШУ

Спустя год решили отказаться от работы с детьми старше 12 лет. Они отрицают волшебство, считают себя взрослыми, такова психология... А наши программы построены на сказках, хорошее настроение обеспечено только в том случае, если ребенок продолжает верить в чудеса.

Студенты к тому же способны самостоятельно организовать свой досуг (были бы деньги), поэтому в наших услугах не нуждаются.

Отказались мы и от организации детских туров в Кунгур, Казань, Устюг. Многое зависело от партнеров, которые не всегда добросовестно выполняли свою работу. Было стыдно краснеть за то, в чем сам не виноват: к примеру, когда возникали проблемы с гостиницей или транспортом.

Так, отбросив лишнее, мы остановились на тех услугах, которые дополняют друг друга и «продают сами себя», не требуя большого вложения финансов, времени и нервов. Сейчас наша целевая аудитория — те, кто ходит в детский сад и начальную школу.

Хотя останавливаться на этом было бы тоже ошибкой: чтобы увеличивать прибыль, важно постоянно искать новые возможности. Постепенно возникло еще одно направление, но уже не как отдельная идея, а продолжение начатого: родители, призвавшие к нам своих чад, попросили разработать программы и для взрослых — так мы занялись тимбилдингом. Ниша оказалась не занятой.

Для себя мы вывели четкое правило: распыляться и тратить ресурсы на то, в чем не уникальны — весьма опасный путь, который не приведет к успеху.

ВЫИГРАЙ ZOLLO® ТОЙ АВТОМОБИЛЬ



ЗА 2000 РУБЛЕЙ
В ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНАХ

ZOLLO®

г. КИРОВ

Комсомольская 25

ТЦ Атлант, Воровского 112

ТЦ Лето, Привокзальная площадь 1

ТЦ Антей, Лепсе 54

г. СЛОБОДСКОЙ Советская 73

группа в контакте vk.com/zollokirov

www.zollo.ru

Срок проведения с 1 ноября 2013 года по 31 января 2014 года. Источник информации об организаторе мероприятия, правилах его проведения, количестве призов или выигрышей по результатам такого мероприятия, сроках, месте и порядке его получения узнавайте в ювелирных салонах ZOLLO, на сайте www.zollo.ru и по телефону 45-44-55. Организатор проведения ИП Бледных Артем Юрьевич.

т. 45-44-55

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА РЯДОМ

ПЯТИСОТОЕ ОТДЕЛЕНИЕ БАНКА ОТКРЫЛОСЬ 23 ДЕКАБРЯ В КИРОВЕ, НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ТЦ «ГОЛЛИВУД», — НАДЕЖДА ЛЕКОМЦЕВА, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА УБРИР



ОФИСЫ УБРИР ОТКРЫТЫ В 67 РЕГИОНАХ СТРАНЫ



РАСШИРЯЕМ СЕТЬ

— Сегодня УБРИР предлагает своим клиентам массу услуг, которые можно подключить с помощью Интернета. Но широкая офисная сеть сохраняет свое значение. Во-первых, для многих важен визуальный контакт с работником офиса, возможность уточнить все непонятные детали. Во-вторых, остается часть услуг, которые предоставляются только в отделениях банка. Именно поэтому мы продолжаем открывать новые, современные офисы: в районах с благоприятной транспортной доступностью и развитой инфраструктурой, чтобы быть максимально удобными для клиентов.

Также у нашего банка хорошо развита сеть банкоматов, это важно для держателей карт УБРИР. В банкоматах можно снять наличные или пополнить счет, а также оплатить разные услуги и даже открыть вклад.

ЭКОНОМИМ ВРЕМЯ

Сегодня достаточно высока конкуренция на банковском рынке регио-

на, поэтому игроки вынуждены держать нос по ветру и чутко реагировать на потребности клиентов. УБРИР сегодня позиционирует себя как финансовый супермаркет, в котором можно получить не только кредит, но и решить целый спектр финансовых вопросов — от планирования расходов до инвестирования части пенсии в пенсионные фонды. Для наших клиентов банк — это надежный финансовый партнер. Основная задача — максимально сохранить самое дорогое в жизни каждого человека — его время, поэтому все вводимые инновации направлены на экономию минут при оформлении и предоставлении услуг.

ЗАБОТИМСЯ О БУДУЩЕМ

В 2014 году мы продолжим открывать отделения в новых городах, улучшать условия продуктов и завоевывать новых клиентов. Уже в феврале представим обновленный офис в торговом центре «Дом фото» на ул. Горького, 54. Также в планах открыть еще одно отделение банка в Кировской области, чем, надеюсь, порадуем всех жителей нашего города!



Уральский Банк
реконструкции и развития

Аксессуары делового человека



Новый год с чистого листа — все планы в новом ежедневнике. Для корпоративного стиля — практичные визитницы, кредитницы и портмоне. Только натуральная кожа: гладкая или с тиснением под крокодила, ящерицу или страуса.

На любую модель можно нанести логотип. Выгодное преимущество — все изделия в фирменной упаковке.



г. Киров, ул. Социалистическая, 35
т. (8332) 37-66-42
e-mail: faktyra@faktyra.kirov.ru
cayman-kirov@mail.ru
www.cayman-galant.ru



СВЯЗЬ РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«ОБЛАКО» ЗАВОЕВЫВАЕТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ В БИЗНЕС-СЕКМЕНТЕ, — АЛЕКСАНДР ЧЕРНЫШЕВ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «ДОМ.RU» В КИРОВЕ

УСЛУГАМИ СКОЛЬКИХ ПРОВАЙДЕРОВ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ?



ПОПУЛЯРНЫЕ ТЕЛЕКОМ-СЕРВИСЫ



РЕШАЕМ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

— Какие телеком-услуги наиболее востребованы b2b-сегментом в России? Результаты нашего опроса** показали, что базовые услуги по-прежнему занимают верхние позиции. Но, несмотря на консерватизм b2b-сектора, ситуация все же меняется. Сегодня у руководителей компаний постепенно повышается интерес к «облачному сервису».

В чем его преимущества? Во-первых, он сводит к минимуму расходы на содержание и обслуживание инфраструктуры. Во-вторых, выступает отличным помощником, упрощающим процесс обслуживания и управления потоками клиентов. И, наконец, увеличивает продуктивность персонала.

ТЕЛЕКОМ-РЕШЕНИЯ «ПОД-КЛЮЧ»

Исследование замерило и степень удовлетворенности качеством услуг на корпоративном рынке с показателем 44%. При этом процент довольных клиентов в «Дом.ру Бизнес» выше среднего — 49%.

Еще одна тенденция — рост доли тех, кто хотел бы обслуживаться у одного провайдера. Некоторые операторы стараются использовать этот тренд. К примеру, наша компания осенью представила пакеты отраслевых решений для корпоративного рынка «под ключ». Теперь все вопросы вы можете решить по принципу «одного окна» и получить выгодную стоимость на услуги.

Наша задача на 2014 год — соответствовать новым требованиям клиентов, которые ждут от оператора не только более высокого уровня сервиса и технической поддержки, но и расширения функционала.



г. Киров, ул. Ленина, 119а,
т. 8-800-333-9000,
www.b2b.domru.ru

* Технология беспроводного доступа
** В исследовании, проведенном независимой исследовательской компанией «Радар» в 2013 году по заказу «Дом.ру Бизнес», приняли участие более 8940 компаний численностью от 8 до 250 человек из 36 городов России. Опрос проводился среди руководителей компаний, собственников бизнеса, сотрудников IT-подразделений и финансового блока. Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком Holding». Более подробная информация на сайте www.b2b.domru.ru.



НОВЫЙ СТИЛЬ



working with pleasure...*

* работа с удовольствием

Салон офисной мебели “Новый Стиль”
г. Киров, ул. Пятницкая, 68А
т. (8332) 41-22-11

Специальное предложение покупателям - на www.ns-mebel.ru

В ПОГОНЕ ЗА ПРАЗДНИКОМ

0+
БК

■ ЕСЛИ СТАРЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ ПЕРЕСТАЛИ РАБОТАТЬ — ПОПРОБУЙТЕ ПРОВЕСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОРПОРАТИВ, →
МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАХИМА
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ



МАССОВЫЙ ЗАГУЛ

— Новогодние вечеринки позади, но это не значит, что праздники закончились. Впереди 23 Февраля, 8 Марта... Более того, каждая компания вправе составить свой собственный календарь событий и гулять тогда, когда захочет. Да еще привлечь таким образом партнеров, покупателей, повышать свой имидж и мотивацию сотрудников. Одним словом, заняться event-маркетингом*.

Условно его можно разделить на две большие группы. Первая — события для большой аудитории. В их числе спонсорство городских праздников (пример — организация «Вятка-Банком» традиционного бесплатного концерта на Театральной площади, угощение блинами на Масленицу от «Банка Москвы») или менее массовые открытия магазинов и дни рождения фирм (пример — частые конкурсы и подарки для покупателей в «Квадрате», создание на их территории специальных детских площадок).

* Event — англ. «событие»





Говорить о высокой степени эффективности тут не приходится — такие мероприятия не в силах пробудить у клиентов максимальную лояльность, скорее, это разовые выстрелы по освоению бюджета.

ДЕШЕВО, НО НЕ СЕРДИТО!

Вторая группа мероприятий — «закрытые» — для корпоративных клиентов, VIP-партнеров или собственных сотрудников. Считаются более эффективными, так как ориентированы на целевую аудиторию. В качестве примера — массовое бесплатное катание на коньках, которое проводила для своих клиентов компания ТЕЛЕ2 в Кирове. Им удалось собрать вместе всех активных потребителей сотовой связи.

Но чаще «закрытые» приемы все же проводятся в стиле «попили-поели» и проходят в ресторане, где после концертно-поздравительной программы предусмотрено застолье. Однако помпезные банкеты в последнее время уступают по популярности легким фуршетам, которые не только создают неформальную атмосферу, но и помогают экономить бюджет компании.

ЕДОЙ НЕ ЗАВЛЕЧЕШЬ

Чтобы грамотно организовать event-мероприятие, надо учесть основные моменты:

1. Концепция праздника. Начинать подготовку надо с четкого понимания, для кого и с какой целью проводится корпоратив. На этом этапе необходимо разработать план, бюджет, забронировать место, оформить его, составить подробную программу и найти подрядчиков.

2. Приглашения. Позвать гостей нужно заранее, оригинально и, возможно, даже торжественно. Доставка писем и открыток уже не столь популярна, нанесите личный визит с использованием костюмированных или тематических атрибутов. Такое приглашение не только запомнится, но и сразу заинтригует гостя.

3. Обещание выгоды. Это лучший способ завлечь корпоративного клиента. Давно прошли времена, когда люди готовы были за еду прийти на праздник. Сейчас они хотят увидеть интересное шоу или, на крайний случай, получить хороший подарок. Именно поэтому многие компании проводят на таких мероприятиях беспроигрышные лотереи или розыгрыши больших призов. Особенно популярно это в б2б-секторе, где борьба за клиента идет максимально активно.

Пример — мероприятия от бизнес-клуба журнала «Бизнес Класс»: самый крупный подарок вручили в прошлом году во время игры «Что? Где? Когда?» — земельный участок в элитном коттеджном поселке «Королев». Приз предоставил спонсор события — компания «Вятская земля».

4. Полезные акции: презентации, дни открытых дверей. В программу, кроме информативной части, как правило, входят возможность бесплатного тестирования продукта или услуги, подарки или мини-угощение.

SWOT-АНАЛИЗ* СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА



ВОЗМОЖНОСТИ

- эффективная эмоциональная связь между брендом и потребителем;
- максимальная вовлеченность участников в процесс мероприятия — их лояльность в будущем;
- использование других элементов массовой коммуникации: рекламы и PR;
- возможность организации прямых продаж за счет привязки их к мероприятию.

ПРЕИМУЩЕСТВА

- долгосрочный эффект;
- ненавязчивость, элемент развлечения;
- минимизация издержек за счет сотрудничества с другими компаниями;
- экономия до 30% бюджета;
- повышенная восприимчивость аудитории;
- связь продукции с социальным значением.



УГРОЗЫ

- непрофессионализм в организации и подготовке мероприятий, риск быстро надоест гостям;
- несоответствие мероприятия целевой аудитории;
- отсутствие маркетинговой стратегии;
- уменьшение числа мероприятий, не предполагающих активности аудитории.

НЕДОСТАТКИ

- неосведомленность в событийном маркетинге — мало профессионалов;
- широкомасштабные рекламные кампании приносят меньший результат, чем локальные мероприятия;
- большие трудозатраты (физические, организационные, творческие).

Яркие примеры — регулярные мероприятия от автосалонов города, студий красоты и здоровья.

Выставки и конкурсы также могут стать отличным способом привлечь внимание к компании. Традиционное мероприятие в Кирове — выставка «Сфера дизайна», благодаря которой не только повышается осведомленность клиентов о дизайнерских услугах, новых стилях, но и формируется определенное профессиональное сообщество.

5. Развлекательная программа. Если позволяет бюджет, гвоздем вечера может стать выступление «звезды».

На Западе сейчас популярны менее затратные, но эффективные приемы: мастер-классы или выступления артистов оригинального жанра, парфюм-бар (приготовление духов), создание бутоньерок, латте-арт (рисунки на кофе). В Кирове эти идеи уже находят отклик: «Дортрансбанк», к примеру, проводил для своих работников праздничное шоу в стиле «Битвы экстрасенсов» с участием магов и гадалок.

6. Место проведения. Можно отказаться от классического кафе, ресторана, клуба, Дворца культуры и базы отдыха — отправиться куда-то пооригинальнее. Как вам обед на

Великой Китайской Стене? Его провели для 120 докторов со всего мира, участвовавших в эксклюзивном международном круизе SMEatSEA.

Можно придумать вариант более приемлемый, как, например, поступили ТЕЛЕ2: мероприятие «Как мы прокачали рынок» провели в одном из спортивных клубов города. Тема здорового образа жизни была выдержана даже в угощениях: без алкоголя, майонеза и прочих вредностей.

Помните, что прогулять бюджет легко, но сделать это ярко и эффективно — сложнее.

* S — strength (англ. — сила), W — weakness (англ. — слабость), O — opportunities (англ. — возможности), T — threats (англ. — угрозы).

МАКСИ ФЛОРА



всё пучком!
ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ



**ПРИНИМАЕМ КОРПОРАТИВНЫЕ
ЗАКАЗЫ НА 8 МАРТА**

г. Киров, т. (8332) 46-17-67 • г. Сыктывкар, т. (8212) 25-68-48

0+

БК

ОБЕЩАННОГО ГОД ЖДУТ

В НАЧАЛЕ ПРОШЛОГО ГОДА ГЕРОИ ФОТОПРОЕКТА ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС» ОТВЕЧАЛИ НА ВОПРОС «ЧТО Я ОБЯЗАТЕЛЬНО СДЕЛАЮ В НОВОМ ГОДУ?» МЫ УЗНАЛИ, СБЫЛИСЬ ЛИ ИХ ПЛАНЫ.



**АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ,
ЗАМ. ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ЦЕЛЬ: СЯДУ
ЗА РУЛЬ ГОНОЧНОГО
АВТОМОБИЛЯ.**

— На спорткаре проехать не удалось, если не считать десяток кругов на старой восьмерке по полигону вблизи Кирова. Не совсем то, чего хотел, но ощущения все же приятные. Зато в прошлом году сбросил 10 лишних кг — об этом даже не мечтал!



**АЛЕКСАНДР ТРЯСЦИН,
АКТЕР «ТЕАТРА
НА СПАССКОЙ»**

**ЦЕЛЬ: ПОЛУЧУ
ГЛАВНУЮ РОЛЬ
В ФИЛЬМЕ.**

— Сняться в кино в прошлом году не получилось. Для этого необходимо постоянно жить в Москве. Зато поступил на заочное отделение в Институт имени Щукина. Хочу ставить спектакли как профессиональный режиссер.



**АЛЕКСЕЙ
РОЗУВАН, ДЕКАН
ЮРИДИЧЕСКОГО
ФАКУЛЬТЕТА ВЯТГУ,
ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ РФ
4 И 5 СОЗЫВОВ**

**ЦЕЛЬ:
ПРИУЧУ ВНУКА К БАНЕ.**

— С гордостью заявляю, что взятое на себя обязательство выполнил! Сейчас, как только малыш приезжает в гости, кричит: «Дед, топи баньку!» Сам парит меня и своего папу маленьким веничком, научился кряхтеть, как и положено настоящему банщику.



**ВИКТОР ЗОРИН,
ДИРЕКТОР
КИРОВСКОГО
ФИЛИАЛА «РОСБАНК»**

**ЦЕЛЬ:
НАУЧУСЬ ИГРАТЬ
НА САКСОФОНЕ.**

— Начал брать уроки по игре и успешно их продолжаю. Даже саксофон приобрел — красивый, американский. Ни перед кем, правда, пока не выступаю, мои слушатели — я да ноты. Занимаюсь, когда есть свободное время: могу и два раза в день поиграть, а бывает, что за две недели ни разу не сяду.

СТОП!



ИЗВЕСТНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ И ЧИНОВНИКИ КИРОВА
«ПОПАЛИ» — КАЖДЫЙ В СВОЙ КИНОКАДР!
ОНИ ШУТИЛИ И НОСТАЛЬГИРОВАЛИ, СОВЕРШАЛИ
ПОДВИГИ И ИГРАЛИ НА ТРОМБОНЕ, ПЕЛИ И ОХОТИЛИСЬ
ЗА СОКРОВИЩАМИ... КАК МОГЛИ, ПЕРЕВОПЛОЩАЛИСЬ
В ПЕРСОНАЖЕЙ ЛЮБИМЫХ СОВЕТСКИХ ФИЛЬМОВ.
ВСЕ УДАЧНЫЕ ДУБЛИ — В НОВОМ ФОТОПРОЕКТЕ.
ПРИЯТНОГО ВАМ ПРОСМОТРА!



12 стульев

В роли Остапа Бендера —
Сергей Голофаев,
генеральный директор
ОАО «Кировский
машзавод 1 Мая»:

— ВРЕМЯ, КОТОРОЕ МЫ
ИМЕЕМ, — ЭТО ДЕНЬГИ,
КОТОРЫХ МЫ НЕ ИМЕЕМ.



БЕЛОЕ СОЛНЦЕ ПУСТЫНИ

В роли товарища Сухова —
Николай Курагин,
генеральный директор ОАО «Вятич»:

— ТЫ ВЕДЬ МЕНЯ ЗНАЕШЬ,
АБДУЛЛА, Я МЗДУ НЕ БЕРУ.
МНЕ ЗА ДЕРЖАВУ ОБИДНО.



КАВКАЗСКАЯ ТЛЕЩИЦА

ИЛИ
НОВЫЕ
ПРИКЛЮЧЕНИЯ
ШУРИКА





В роли Труса, Балбеса и Бывалого — Сергей Одношивкин, главный врач Станции скорой медицинской помощи, Виталий Трейден, директор Treiden Media Group, и Борис Бусыгин, коммерческий директор ОАО «Вяткаагроснаб»:

— СПОКОЙНО, ЛЕЖИТЕ, ЛЕЖИТЕ.
ИНАЧЕ — «МЕМЕНТО МОРЕ».
— МОМЕНТАЛЬНО...
— В МОРЕ!




Приходите завтра...



В роли Фроси Бурлаковой —
Янина Бабинцева, директор сети
столовых «Домашняя кухня»:

— А ЧТО, ЕСТЬ У ВАС ГОЛОС?
— НЕ ЗНАЮ, В ДЕРЕВНЕ БЫЛ...





МОСКВА СЛЕЗАМ НЕ ВЕРИТ

В роли Гоши —
Владимир Климов, уполномоченный
по правам человека в Кировской области:

— Я ПРЕДПОЧИТАЮ ДЕЛАТЬ В
СВОЕЙ ЖИЗНИ ТО, ЧТО Я ЛЮБЛЮ,
А НЕ ТО, ЧТО МОДНО, ПРЕСТИЖНО
ИЛИ ПОЛОЖЕНО.



Не может быть!



В роли шурин Горбушкина —
Сергей Шаров, генеральный
директор ХК «Торговый дом»,
советник губернатора:

— ГУБИТ ЛЮДЕЙ НЕ ПИВО,
ГУБИТ ЛЮДЕЙ ВОДА!

ИВАН ВАСИЛЬЕВИЧ МЕНДЕЛИТ профессито

В роли подружки режиссера Якина — Екатерина Реутова, учредитель Pandora в Кирове:

**— АЛЛО, ГАЛОЧКА? ТЫ СЕЙЧАС УМРЕШЬ!
ПОТРЯСАЮЩАЯ НОВОСТЬ! ЯКИН БРОСИЛ
СВОЮ КИКИМОРУ, НУ И УГОВОРИЛ МЕНЯ
ЛЕТЕТЬ С НИМ В ГАГРЫ!**



БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА



В роли Нелли Ледневой —
Наталья Еременко,
директор ООО «Юристь»:

**...КТО ОШИБЕТСЯ, КТО УГАДАЕТ,
РАЗНОЕ СЧАСТЬЕ НАМ ВЫПАДАЕТ,
ЧАСТО ПРОСТОЕ КАЖЕТСЯ ВЗДОРНЫМ,
ЧЕРНОЕ — БЕЛЫМ, БЕЛОЕ — ЧЕРНЫМ.**

СЛУЖЕБНЫЙ РОМАН



В роли Людмилы Прокофьевны Калугиной — Лия Шкляева, управляющая операционным офисом КБ «Европейский трастовый банк». В роли Верочки — Ирина Брежнева, хореограф «Театра на Спасской» и руководитель проекта «Миграция»:

— БЛАЙЗЕР — КЛУБНЫЙ ПИДЖАК.
— ДЛЯ ДОМА КУЛЬТУРЫ, ЧТО ЛИ?
— ТУДА ТОЖЕ МОЖНО.

Коралева

БЕНЗОКОЛОНКИ

В роли Людмилы Добрыйвечер —
Лилия Казаковцева, первый вице-
президент АКБ «Вятка-банк»:

- А КТО ПИШЕТ?
- АНОНИМ.
- ДАЛ ЖЕ БОГ ФАМИЛИЮ.



Бриллиантовая рука

В роли Геши Козодоева —
Павел Ануфриев, глава
департамента развития
предпринимательства
и торговли:

— ЦИГЕЛЬ, ЦИГЕЛЬ,
АЙ-ЛЮ-ЛЮ!
— АЙ-ЛЮ-ЛЮ ПОТОМ.



МОРОЗКО

В роли Настеньки — Анна Кочкина,
директор салонов «Люкс-Оптика»:

— А ЧЕМ Я ТЕБЕ НЕ ЖЕНИХ? НИ КОСОЙ, НИ РЯБОЙ...
— ЭТО ВЕРНО. ДА ВОТ ТОЛЬКО Я-ТО ТЕБЕ
НЕ ПАРА — ХВАСТАТЬСЯ НЕ УМЕЮ.



ГАРАЖ

В роли тромбониста — Сергей Штин,
директор силикатного завода
«Силворлд-Стрижи»:

— ЖИЗНЬ СОСТОИТ ИЗ ОДНИХ
ВОПРОСОВ. А ТАК ХОЧЕТСЯ,
ЧТОБЫ ОНА СОСТОЯЛА
ИЗ ОДНИХ ОТВЕТОВ.



Тусарская Баллада



В роли Шурочки —
Валентина Миронова, директор
салона штор «Золотая вуаль»:

— НА РУСИ ВЕК НЕ БЫВАТЬ
ТОМУ КОМПОТУ, ЧТОБ Я
ПРОСИЛ ПРОЩЕНИЯ! ДА-С!
СТРЕЛЯТЬСЯ ЗДЕСЬ ЖЕ
И СЕЙЧАС!



В роли Шурика — Олег Казаковцев, член Совета Федерации
ФС России от Кировской области, в роли Лиды — Алимпида
Ларина, генеральный директор ООО «Ларин и Партнеры»:

- ТАМ ЧУДЕСА, ТАМ ЛЕШИЙ БРОДИТ, РУСАЛКА...
- ПОСТОЙТЕ, КАКАЯ РУСАЛКА?
- ...НА ВЕТВЯХ ВИСИТ... ЛЕЖИТ.

Операция "Ы" И ДРУГИЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ ШУРИКА





АННА КАРЕНИНА

В роли Анны Карениной — Любовь Стеценко,
директор салона «Алькасар»:

— Я НИКОГДА НЕ БЫЛА СТРОГА
И НЕТЕРПИМА. МНЕ ПРОСТО НЕКОГДА.



МЕРТВЫЕ ДУШИ

В роли Павла Ивановича Чичикова — Олег Гвызин,
руководитель Управления Федерального
казначейства по Кировской области:

— ЛЕГКОМЫСЛЕННО НЕПРОНИЦАТЕЛЬНЫ
ЛЮДИ, И ЧЕЛОВЕК В ДРУГОМ КАФТАНЕ
КАЖЕТСЯ ИМ ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ.



ПОДАРОК рейс

В роли Глеба Савельевича
Шулейкина — Роман Горинев,
управляющий «ВТБ24»
в Кировской области:

— ТИГРАМ НАДО ГУЛЯТЬ,
ЧТОБЫ НЕ БЫЛО РАХИТА,
И НОЧЬЮ Я ИХ ПАСУ.



ВОЙНА И МИР

В роли Андрея Болконского —
Карен Калайджян, директор ювелирной
VIP-мастерской «Золотая линия»:

— ...НАДО ВЕРИТЬ
В ВОЗМОЖНОСТЬ СЧАСТЯ,
ЧТОБЫ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ...



ЗОЛУШКА

В роли Короля и Золушки —
Сергей Щерчков, первый
заместитель председателя
правительства области,
с дочерью Александрой:

— КОГДА-НИБУДЬ
СПРОСЯТ: А ЧТО ВЫ,
СОБСТВЕННО, МОЖЕТЕ
ПРЕДЪЯВИТЬ? И
НИКАКИЕ СВЯЗИ НЕ
ПОМОГУТ СДЕЛАТЬ
НОЖКУ МАЛЕНЬКОЙ,
ДУШУ — БОЛЬШОЙ
И СЕРДЦЕ —
СПРАВЕДЛИВЫМ.



ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

*Поздравляет
любимых
покупателей
в Новом году
и Рождество!*

**Весь январь
дарим скидку 20%
на все оправы!**

ЛОКС САЛОНЫ
ОПТИКА

Воровского, 46, т. (8332) 579-490
Воровского, 133, т. (8332) 624-725
Московская, 183, т. (8332) 625-864
Октябрьский пр-т, 7, т. (8332) 244-650
Октябрьский пр-т, 44, т. (8332) 360-024
Октябрьский пр-т, 61, т. (8332) 580-099
г. Кирово-Чепецк,
60 лет Октября, 24, т. (83361) 6-55-05

ZEISS

«Carl Zeiss»
Салон немецкой оптики
ул. Преображенская, 38,
т. (8332) 642-453

С ГАЗУ — НА ГАЗ

«**ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ —
БЕСПЕРЕБОЙНАЯ И БЕЗОПАСНАЯ
ПОДАЧА ГОЛУБОГО ТОПЛИВА, —
НИКОЛАЙ УЛЬКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР ОАО «ГАЗПРОМ
ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ КИРОВ»**



ТЕПЛО В КАЖДЫЙ ДОМ

— Уровень газификации всегда считался одним из главных показателей развитости любого региона. Радует, что на Вятке этот процесс идет семимильными шагами. Планы газификации Кировской области ежегодно утверждаются на федеральном и региональном уровнях, и за их выполнение отвечает ОАО «Газпром газораспределение Киров».

В наших обязанностях — транспортировка природного и сжиженного газа в дома и на предприятия, техническое обслуживание и ремонт газовых сетей. С каждым годом объемы работ растут. Сейчас поставляем газ, в том числе и сжиженный, более чем в 460 000 квартир в 2500 городах и селах области.

В следующем году газификация продолжится на территориях Сунского, Слободского и Зуевского районов. Если все запланированное осуществится, тепло и уют в домах получат тысячи семей.

«ПРИРУЧИЛИ» ТОПЛИВО

Быть лидером — значит постоянно развиваться. Газификация в нашем регионе идет с применением самых современных технологий. Уже несколько лет подземные газопроводы строим преимущественно из полиэтиленовых труб — это сокращает сроки работ и экономит энергоресурсы. Существующие сети модернизируем: вместо устаревшего оборудования ставим новое — с системой телеметрии. Благодаря этому наши диспетчеры в режиме реального времени контролируют ситуацию и оперативно реагируют в случае аварии.

Именно за высокое качество обслуживания, диагностики и ремонта систем телеметрии наше предприятие получило диплом конкурса «100 лучших товаров России» в 2013 году.

Сегодня в десяти филиалах компании работает служба «Единое окно», которая предлагает полный комплекс услуг газификации: от выдачи технических условий до подачи газа и установки приборов учета. Кроме того, наши специалисты ежегодно проводят обучающие занятия для населения, сотрудников предприятий, учащихся школ и детских садов, рассказывают о правильном обращении с газовым оборудованием. Все для того, чтобы «приручить» голубое топливо и сделать его использование абсолютно безопасным.



📍 г. Киров, ул. Пугачева, 4,
т. (8332) 63-11-78,
ф. (8332) 63-44-18

🌐 www.gpgrkirov.ru

Коллекция статусных дубленок премиум-класса!



Дубленка GLV
44 950 руб.



Дубленка
Philipp Plein
43 950 руб.



Дубленка GLV
45 900 руб.

Размеры 58-78
САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ
Октябрьский пр, 74,
т. (8332) 32-08-44


три грации
ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

«ЭТО ВАШЕ ПРАВО!»

» В ЮРИДИЧЕСКИХ ВОПРОСАХ ВЫБИРАЙТЕ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА, — СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА, ПРЕЗИДЕНТ ООО ЮК «БИЗНЕС И ПРАВО»»



УСПЕХ — ПО ПЛАНУ!

— Я знаю цену каждой минуте. Мой день начинается в половине пятого утра, и в 7 я уже готова к работе — главное, получать драйв от того, чем занимаешься. Поэтому могу назвать себя счастливым человеком, когда возвращаюсь вечером, уставшая, но удовлетворенная, что все поставленные на день задачи выполнены. Цели есть всегда и во всем: без них ты никто.

Считаю, что в бизнесе можно рассчитывать только на себя и своих коллег, потому, как говорил Стив Джобс, нанимайте людей, одержимых страстью к совершенству.

В нашем холдинге несколько офисов, 7 отделов, в которых трудятся более 50 человек, стараюсь всем передать свой азарт. Когда у сотрудника вдохновенно горят глаза, он сумеет найти общий язык с самым взыскательным клиентом.

С ПАРТНЕРОМ ПО ПУТИ

Наши главные достижения ушедшего года — партнерские соглашения с крупными банками: Сбербанком, ВТБ24, Райффайзенбанком, Промсвязьбанком, Россельхозбанком и страховыми компаниями.

«Бизнес и право» — надежный партнер, которому доверяют. 17 января отмечаем день рождения: уже 13 лет компания гарантирует качественный сервис, стабильно и уверенно движется вперед. За это время сформировался широкий круг постоянных клиентов. Именно для них мы разработали особую программу — «Свои люди», призванную объединить малый и средний бизнес. Уже заключили договоры взаимовыгодного сотрудничества с 20 компаниями.

Благодаря надежной поддержке, ежемесячному обучению персонала и активному настрою мы не только увеличили прибыль на 50%, но и расширили отдел недвижимости в 3 раза и открыли новые консультационные центры паспортно-визового сервиса. Чтобы сделать обслуживание еще более полным, в 2013 году включили дополнительные услуги — юридическую помощь в оформлении лицензии на продажу алкогольной продукции и документов для вступления в наследство. Также компания была признана лучшим малым предприятием по итогам 2012 года и получила диплом «Торговой марки-2013» — вклад каждого из нас принес достойные плоды.



≈2400

человек обратились за юридической помощью в 2013 г.

>1000

заявок было принято на регистрацию фирм и изменение в учредительных документах



г. Киров, Октябрьский пр-т, 104, оф. 410
т.: (8332) 57-83-11, 78-41-30

sow@bisnes.kirov.ru

www.ukbip.kirov.ru



Рождественская распродажа!



*Скидки 35% на зимнюю коллекцию
и 50% на летнюю коллекцию!*

Благодарим за помощь в проведении съемок кафе «THE HOUSE»



г. Киров, ул. Спасская, 59,
т.: (8332) 75-67-64, 78-75-40

БУДЬТЕ НА ВИДУ!

« ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ, МАЛО ИМЕТЬ ОТЛИЧНЫЙ ТОВАР. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ СТОИТ УДЕЛИТЬ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ, — МАРИНА ЖДАНОВА, ДИРЕКТОР ООО «ОРГАЛИТ-ПЛЮС»



ОТ ПОСТАВЩИКОВ НЕ БЕГАЕМ

— Хотите выделиться среди конкурентов? Помогут элементы наружной рекламы, сувенирная продукция, визитки и всевозможное торговое оборудование — горки и подставки. Все это готовы предложить вам в компании «Оргалит-Плюс».

Приятные цены для покупателей обеспечивает наш статус официального дилера «АлюмСтрой» — одной из самых популярных марок материалов для наружной рекламы. «Бегать» от поставщика к поставщику не в наших интересах, поэтому со многими мы сотрудничаем со дня своего открытия. В ответ получаем персональную скидку — дополнительная выгода для наших клиентов.

РЕКЛАМА ВНУТРИ И СНАРУЖИ

В 2013 году приобрели форматно-раскроечный станок: теперь материалы нарезаем автоматически, а не вручную. Это значит, что любой заказ выполним не только качественно, но и быстро.

Ввели услугу лазерной и фрезерной резки материалов: от ПВХ до сотового поликарбоната. Вам не придется покупать целый лист, если нужен небольшой его фрагмент — мыотрежем столько, сколько попросите.

Расширяем и саму линейку материалов, в том числе за счет пополнения собственного склада. Сегодня в наличии все больше позиций: композитов, оргстекла, весь ассортимент пленки оракал, профиля и прочих. Экспериментируем и с новыми идеями для торгового оборудования. Заказчики скучать не дают — часто просят сделать копии где-то увиденных образцов. Тем же, кто еще не определился с моделью, наши дизайнеры разработают индивидуальный проект.

ПРАЙС — КОНКУРЕНТНЫЙ

Рекордные объемы заказов — прорыв прошлого года — стали возможны благодаря улучшенному качеству грузоперевозок. В 2014 году планируем приобрести собственный транспорт — чтобы быть более независимыми в логистике и тем самым усилить конкурентоспособность своего прайса.

Главное же событие 2013 года — это 10-летие нашей компании. Сейчас и штат вырос до 50 человек, и помещения стали просторнее (только производственных площадей — 250 м²). Более того, 3 года назад мы открыли филиал в Ухте. Если бизнес расширяется — значит, мы выбрали верное направление.

На крупные заказы предлагаем скидки до 10%!

В **2**
РАЗА

увеличился объем заказов по сравнению с 2012 годом

12

позиций материалов добавили в ассортимент прайса



ОРГАЛИТ-ПЛЮС
РЕКЛАМНО - ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА



г. Киров, ул. Захватаева, 23
т.: (8332) 38-10-88, 38-42-46



orgalit@list.ru



orgalit-plus.pф



АКЦИЯ!



УЛЬТРА –
СОВРЕМЕННЫЙ
CHROME
ПО ВЫГОДНОЙ
ЦЕНЕ
В ВАШ ДОМ!

RAVAK[®]

ПРИ ПОКУПКЕ
ИЗДЕЛИЙ
КОНЦЕПЦИИ

CHROME

20%

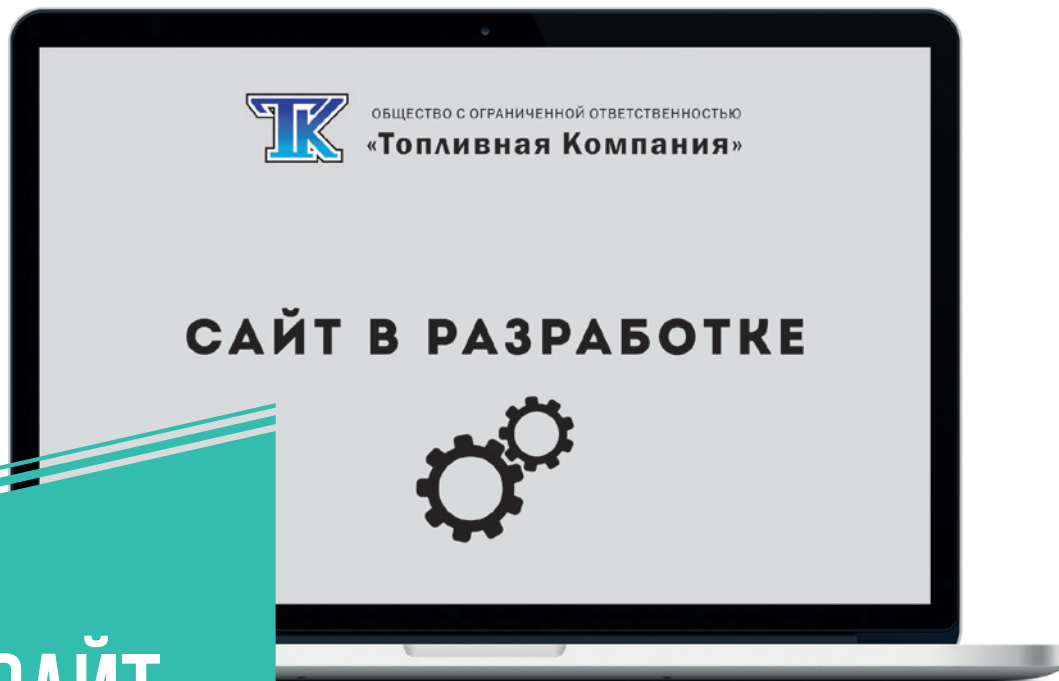
СКИДКА!^{*}

ЦЕНТР САНТЕХНИКИ

RAVAK[®]

г. Киров, ул. К. Маркса, 169,
т. (8332) 377-120,
centr-santehniki@yandex.ru,
www.ravak.ru

* Подробности у продавцов-консультантов



Спецпроект

□ «БИЗНЕС КЛАСС» ПРОДОЛЖАЕТ ПРОЕКТ, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ В ИТ-СФЕРЕ ПОМОГАЮТ КИРОВСКИМ КОМПАНИЯМ СДЕЛАТЬ ИХ САЙТ ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПРОДАЖ. В ПРОШЛОМ НОМЕРЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ГОВОРИЛИ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ. ЭТОТ ВЫПУСК ПОСВЯЩЕН ВОПРОСАМ РАЗРАБОТКИ САЙТА, СОЗДАНИЯ ЕГО С НУЛЯ



ВСТРЕЧАЮТ НЕ ПО ОДЕЖКЕ

Юрий Шильников, руководитель агентства интернет-маркетинга «Инком Технологии»:

— Как получилось, что вашей компании уже шестой год, но у нее до сих пор нет своего сайта?

Ирина Борцова, директор ООО «Топливная Компания»:

— Когда наш бизнес только начинался, Интернет еще не был так популярен, как сейчас. Мы занимались активными продажами, расширяли круг покупателей — тогда нам казалось, что для этого достаточно просто предложить выгодные цены и качественный продукт. Ни о какой всемирной паутине и речи не вели.

Юрий: — Сегодня Интернет — это доступный и эффективный способ значительно увеличить продажи и быстро продвинуть любые товары и

услуги. Профессионально сделанный сайт отлично работает на престиж и узнаваемость предприятия. Кроме того, это полноценная торговая площадка, а также способ интерактивного общения с потенциальными клиентами и партнерами.

Поэтому если у вас нет сайта — вы сильно сдерживаете развитие своего бизнеса.

ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ ВИЗИТКИ

Юрий: — Зачастую при выборе своего будущего ресурса предприниматели обращают внимание на сайт-визитку. Привлекает простота — всего 5-7 страниц — дешево, быстро, удобно.

Но при всех «очевидных» преимуществах такой подход ошибочный: при создании сайта важно отталкиваться от того, какие требования к




ресурсу предъявляет интернет-среда — поисковики, пользователи, сайты конкурентов. Если не учитывать на старте эти факторы, все усилия по созданию эффективного инструмента продаж обречены на провал. Ваша компания, к примеру, чем занимается?

Ирина: — Мы продаем оптом различные виды ГСМ: все типы бензинов, дизельное и печное топливо, масла. Кроме того, в настоящее время в Опаринском и Нагорском районах работают наши АЗС «ТК Ойл», где можно не только заправиться, но и купить сопутствующие товары и запчасти. Планируется открытие АЗС в Шабалинском районе.

Юрий: — В вашем случае простого сайта-визитки точно будет недостаточно — проиграете на фоне интернет-ресурсов конкурентов: ни исчерпывающей информации, ни статуса.






ЮРИЙ ШИЛЬНИКОВ

-  10.12.1980 г.
-  неоконченное высшее.
-  2011 г. — BestPromoter Company, директор; 2013 г. — агентство интернет-маркетинга «Инком Технологии»; 2013 — молодежный координационный центр «ВМЕСТЕ», руководитель направления по работе в Интернет и соц. сетях; «Вятская Вендинговая Компания», совладелец.



ИРИНА БОРЦОВА

-  05.10.1974 г.
-  высшее экономическое, ВГСХА; Президентская программа подготовки управленческих кадров.
-  1996 г. — ООО «Юникс плюс», бухгалтер; 1998 г. — ООО Торговый дом «Юнистрой», главный бухгалтер; 2008 — ООО «Топливная Компания», директор.

Подойдет полноценный корпоративный сайт с акцентом на ваших преимуществах. Итак, что выделяет вашу компанию среди конкурентов?

Ирина: — В первую очередь качество продукции: мы работаем с проверенными поставщиками-заводами, которые производят топливо по ГОСТу. При этом осуществляется постоянный контроль качества ГСМ — с момента отгрузки до поставки конечному потребителю.

Юрий: — Можно удачно обыграть эту особенность, например — разместить на сайте паспорта на топливо. Это будет отличным доказательством качества продукта — партнеры и покупатели оценят, не сомневайтесь. Это первый плюс. Есть еще какое-то уникальное торговое предложение?

Ирина: — Сама стоимость ГСМ: мы предлагаем выгодные условия в зависимости от объемов и предоплаты,

для постоянных партнеров предоставляем и отсрочку платежа. Наши цены всегда ниже тех, что есть на рынке.

Еще плюсы — оперативность и минимальные сроки поставки.

Юрий: — Цены советую указать в отдельном разделе. Прайс-лист можно сделать доступным для скачивания — это дополнительное удобство для ваших клиентов.

Особого внимания заслуживают условия доставки и покупки товара в кредит. Эта информация должна быть доступна «в один клик». Так потенциальный клиент уже на главной странице вашего ресурса увидит возможности компании, легко перейдет к интересующему разделу.

Ирина: — На некоторых сайтах я видела калькуляторы, которые позволяют рассчитать стоимость доставки. Думаю, нам такой не помешал бы.

ПРОСТОГО САЙТА-ВИЗИТКИ БУДЕТ НЕДОСТАТОЧНО — ПРОИГРАЕТЕ НА ФОНЕ КОНКУРЕНТОВ

КЕЙС

Заказчик: Ирина Борцова, директор ООО «Топливная Компания».

Эксперт: Юрий Шильников, руководитель агентства интернет-маркетинга «Инком Технологии».

Цель: увеличение продаж.

Задача: создать сайт для ООО «Топливная Компания».

Сроки решения: 3 месяца.





ПРОДОЛЖИТЕ РАЗВИВАТЬ САЙТ — «БОГ ПРОДАЖ» БУДЕТ БЛАГОСКЛОНЕН К ВАМ

Юрий: — Согласен. Кстати, для большего удобства предлагаю разместить бланк заказа и договор. Сильной стороной интернет-ресурса будет и система онлайн-консультирования, которая позволит вашим сотрудникам в режиме реального времени отвечать на вопросы покупателей.

НЕ ОТВЛЕКАЕМ ОТ СОДЕРЖАНИЯ

Юрий: — Все, что мы перечислили, относится к конкурентным преимуществам вашего продукта. Также нужно позаботиться об имидже предприятия. Если разместить на сайте фото руководителей и сотрудников — это подчеркнет открытость компании: имена, должности, краткие анкеты и обязательно контакты.

Необходим раздел с историей и миссией, в него же добавим учредительные документы.

Исследования показывают, что потенциальных покупателей интересуют и отзывы клиентов, а также список ключевых партнеров и поставщиков.

Ирина: — Мы можем указать, к примеру, Кировский ССК, Кировспецмонтаж, Куприт, Дороничи, Кировский шинный завод, Лепсе — сотрудничаем с ними практически с начала основания фирмы.

Юрий: — Давайте подведем итог: ваш потенциальный клиент обладает четко сформированной потребностью в покупке топлива, запчастей и прочего. Он ищет надежного и выгодного поставщика, соответственно, в вашем случае нужно создать сайт, который будет в первую очередь продавать вашу компанию.

Дизайн сайта должен быть в корпоративном стиле с минимумом графики, чтобы не отвлекать от содержания. Акцент необходимо сделать на ваших преимуществах в цене, условиях доставки, кредитовании, гарантии качества на продукцию, индивидуальном подходе, коротких сроках отгрузки — вот то, что в первую очередь хочет найти ваш потенциальный клиент.

Решительный покупатель сразу вам позвонит, а сомневающегося мы дождем авторитетом компании — фотографиями руководителей, миссией, историей и достижениями, именами ключевых партнеров и их отзывами.

Совместными усилиями мы создадим интересный и удобный для пользователя сайт. Если вы продолжите развивать его, думать о том, как сделать более привлекательным, тогда «бог продаж» будет благосклонен к вам и увеличение прибыли не заставит себя ждать!

ЕЖЕДНЕВНЫЕ ДИСКУССИИ

ВК43.RU

ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ ГОВОРЯТ
О ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ,
ДЕЛЯТСЯ ОПЫТОМ



ВЫСКАЖИ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ!



twitter.com/bkkirov



facebook.com/bkkirov



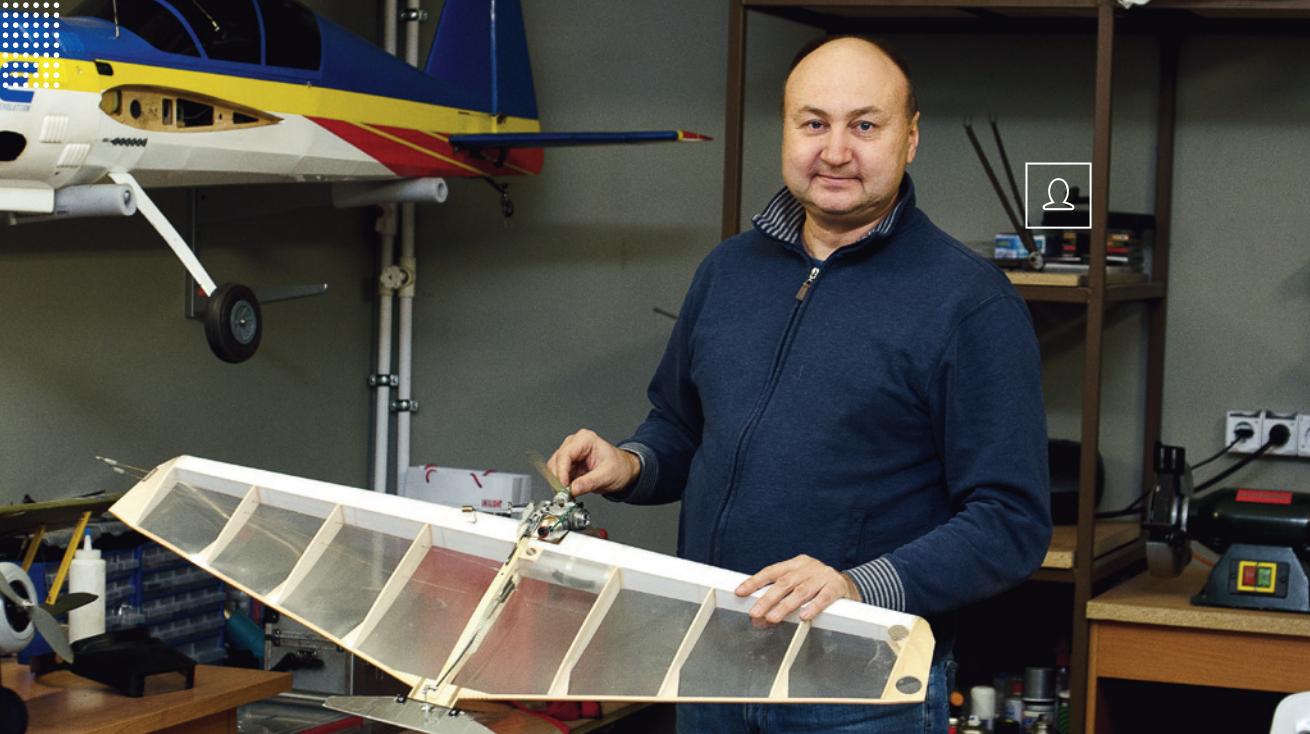
vk.com/bkkirov

ПОДАРОК
ОТ



Весь январь профессиональный аудит вашего сайта
БЕСПЛАТНО!

Подробности по т. (8332) 46-71-99



0+ БК ПЕРВЫМ ДЕЛОМ — САМОЛЕТЫ

АВИАМОДЕЛИЗМ ПЕРЕЖИВАЕТ НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА. ВСЕ ДЕРЖИТСЯ НА ЭНТУЗИАСТАХ, — МИХАИЛ МАМОНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ IMLIGHT



СПОРТ ВЫСОКОГО ПОЛЕТА

— В детстве стоило лишь услышать шум самолета, как я тут же бежал к окну и наблюдал за «крылатой машиной». Поэтому, когда классе в третьем начался набор в авиамодельный кружок, записался, не раздумывая. И даже после окончания школы остался в нем, только уже руководителем.

Авиамоделизм — это и спорт, и целая инженерная наука: хороший результат зависит и от твоих физических возможностей, и от четкой работы техники. Модели делятся на несколько классов: свободнолетающие (планеры и таймерные), радиоуправляемые и кордовые (скоростные, пилотажные, гоночные, воздушного боя, копии). Последними «рулят» с помощью корда — 16-метрового троса.

Некоторые модели самолетов требуют участия не одного человека, а экипажа: как правило, дуэта пилота и механика. Главное отличие в том,

что пилот всегда должен быть в хорошей физической форме, ему необходимо постоянно тренироваться — и чем больше, тем лучше.

Раньше я был пилотом, сейчас из-за дефицита времени — механик. Но и сейчас есть огромное желание вернуться в «большой» спорт.

ЧТО НАМ СТОИТ МОДЕЛЬ ПОСТРОИТЬ?

В советское время комплектующие для спортивных моделей, включая двигатели, делали сами — приобрести было негде, да и зачем? Многие работали на заводах — на станках производили все необходимое. Материалов, конечно, не хватало. Помню, как-то стеклоткань с теплоотрассы отматывали...

А сейчас проще купить. Продукции много — в любом виде: начиная от набора реечек до готовой — настроил и пошел «летать».



МИХАИЛ МАМОНОВ

08.05.1966 г.

ВятГУ.

1983 г. — Дом пионеров Первомайского района, руководитель технического кружка; 1989 г. — ВятГУ, преподаватель специальности «техническое творчество»; 1993 г. — ООО «Имлайт», руководитель отдела комплексных проектов.



Но не факт, что так дешевле. Все же это не «бюджетный» вид спорта. Да и помещение отдельное необходимо — на кухне пилить и клеить не будешь...

«Строительство» модели с нуля может занять не день и не месяц. К примеру, на создание копии уходит несколько лет кропотливого труда. Я таким количеством свободного времени, к сожалению, не располагаю. Поэтому приобрел готовый вариант — брата-близнеца в масштабе 1:3 британского самолета Sopwith — истребителя Первой мировой войны. Это для души.

ПЛАНЕР УХОДИТ В НЕБО

В школьные годы я мог за зиму сделать планер — летательный аппарат без двигателя. На соревнованиях такой «затягивают» на веревке, как воздушного змея, и отпускают. Если продержится в воздухе 3 минуты —

заработаешь 180 баллов — максимальное количество. Может летать и дольше, но это уже не имеет значения. Поэтому на модели устанавливают ограничивающие таймеры, которые срабатывают после трех минут, и начинается плавное приземление.

Свой планер я решил испытать заранее, еще до начала состязаний. Не включая таймер, слегка подтолкнул летательный аппарат. Он сделал небольшой круг, пролетел мимо меня, выше, выше... Так и ушел в небо — стал едва уловимой точкой!

Ошибка в том, что я не обратил внимание на восходящие потоки воздуха — они-то и «унесли» планер. Важно учитывать состояние погоды. Это кордовым моделям все нипочем — ни снег, ни дождь — соревнования могут отменить лишь тогда, когда ветер достигает 10-12 м/сек.

Со свободнолетающими самолетами сложнее. В твоем распоряжении всего час, и надо почувствовать наи-

НА СОЗДАНИЕ КОПИИ УХОДИТ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ КРОПОТЛИВОГО ТРУДА

более подходящую минуту для запуска. Опытные моделисты знают, если вдруг стало теплее от ветра — это лучший момент для старта. Увидел облако — направляйся к нему — именно там царит восходящий поток.

ПОЛЕТ КРУГЛЫЙ ГОД

Сезон для турниров ограничен летними месяцами, только воздушный бой — круглый год. Помню, в ноябре 1987 года поехали в Нижний Тагил с напарником выполнять нор-



МОДЕЛЬ ВЕСОМ ВСЕГО 500 ГРАММОВ, НО ЛЕТАЮЩАЯ СО СКОРОСТЬЮ 150 КМ/ЧАС, — УЖЕ СЕРЬЕЗНАЯ УГРОЗА

мотивы кандидата в мастера спорта. Мороз стоял около 30 градусов. Когда запускали двигатель, все кисти и отморозил! До сих пор шутим, что я свои кандидатские корочки заслужил руками.

Есть в этом спорте и посерьезнее опасности. На запуске все участники обязательно должны быть в шлемах. Даже нетяжелая модель весом всего 500 граммов, но имеющая металлический мотор и летящая со скоростью 150 км/час, — уже серьезная угроза. Поэтому площадка для соревнований всегда огорожена сеткой, заходить за которую зрителям запрещено.

ОТ МОДЕЛИ К ПЛАНЕРУ

Раньше на областные соревнования съезжались десятки команд — около 100 участников и преподавателей. Ночевали прямо на аэродроме, в палатках.

А сейчас авиамоделизм «держится» только на частной инициативе. К примеру, чтобы поехать на соревнования или организовать их, мы тратим в том числе и свои деньги...

«От модели к планеру, от планера на самолет!» — помните такие советские лозунги? Школьники после уроков «дурака не валяли», и с профессией им помогли раньше определиться — при каждом предприятии были организованы станции и клубы юных техников. Где все это сейчас? Если и существует, то только для галочки. Обидно!

✂ Т. (8332) 47-37-09



Vivalina АТЕЛЬЕ-САЛОН
ВЯЗАНЫЙ ТРИКОТАЖ

Ваши теплые отношения
Весь январь дарим скидку 10%*

г. Киров, ул. Свободы, 58, т.: (8332) 35-80-17, 47-37-09, www.vivalina.ru

* Скидка действует на корпоративные заказы



ОКНО В ЕВРОПУ

« СДЕЛАЙТЕ ВАШИ ОКНА ИСТОЧНИКОМ ТЕПЛА, А НЕ ПРИЧИНОЙ ЕГО ПОТЕРЬ, — ЭДУАРД ЗАЛУЧЕНОВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТЕРМОГЛАСС-КИРОВ» И ОЛЬГА ЖУЙКОВА, ДИРЕКТОР СТУДИИ ДИЗАЙНА И РЕМОНТА «ДЕТАЛИ»



ТЕПЛО, А ВАС Я ПОПРОШУ
ОСТАТЬСЯ

Эдуард Залученов, директор ООО «ТермоГласс-Киров»: — С детства мечтал, чтобы в моем доме были огромные окна. Такие, как показывают в иностранных фильмах в элитных особняках на берегу океана. Пусть таких панорам в наших краях не найти, зато есть лес, снега, озера...

Ольга Жуйкова, директор студии дизайна и ремонта «Детали»: — Как вы схожи с нашими заказчиками! Все

чаще клиенты просят воплотить подобные проекты. Однако в нашем суровом климате такие идеи попадают, скорее, в разряд невозможного — как ударит мороз, уж точно не до красот за окнами будет! Некоторые готовы ставить под стеклянные конструкции обогреватели, но разве это спасет?

Эдуард: — Действительно, через окна «утекает» до 37% тепла. Именно поэтому ученые уже давно ломают голову, как эти потери уменьшить. Так и родилась уникальная технология инфракрасных обогреваемых окон — стеклопакет сам становится отопительным прибором. По этой технологии оборудован, к примеру, отель в Финляндии из 20 стеклянных иглу — внутри тепло, даже когда на улице мороз минус 40° С. Теперь такая технология доступна у нас в Кирове — это настоящий прорыв для России.

Ольга: — И как она работает?

Эдуард: — Наш стеклопакет состоит из низкоэмиссионных стекол: на внутреннюю поверхность одного нанесено токопроводящее покрытие из оксида металла, на другое — теплоотражающее. В результате тепло (инфракрасное излучение) «отталкивается» обратно внутрь помещения. Так можно сэкономить до 70% расходов на электроэнергию — окна обеспечивают самый быстрый нагрев помещения — всего за 10-15 минут. Никакой непрерывной работы обогревателей не потребуется. Принцип тот же, что и у солнца — нагревается не воздух, а предметы. Такая технология выгодна не только в холодное время года, но и в жару: стекло не пропустит в дом летний зной — лишних расходов на кондиционирование не будет. Потребление электроэнергии зависит от назначения и выбранного режима работы — от 0,6 до 0,1 кВт/час с 1 кв.м стеклопакета, что в некотором смысле сопоставимо с электропотреблением обычной лампы накаливания.

А ИЗ НАШЕГО ОКНА...

Ольга: — Когда слышишь слова «покрытие», «излучение», сразу ду-



ООО «ТермоГласс-Киров»,
Киров, ул. Пристанская, 1, оф. 23,
т.: (8332) 789-689, факс: 8 (8332) 607-477



e-mail: thermoglasskirov@mail.ru



www.thermoglasskirov.ru

Благодарим за помощь в организации съемок кафе-бар «Конюшня»



Дом-студия с инфракрасными греющими окнами (Канада)



Отопление коттеджей греющими окнами (Финляндия)

ГОТОВЫ ДАТЬ ГАРАНТИЮ 2 ГОДА И БЕСПЛАТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ 30 ЛЕТ

маешь — насколько это безопасно и экологично? Наши заказчики очень требовательны к материалам.

Эдуард: — Во-первых, токопроводящее покрытие и проводка находятся внутри стеклопакета, который абсолютно герметичен и не контактирует с человеком. Во-вторых, используемый диапазон инфракрасных лучей «копирует» солнечное тепло и с медицинской точки зрения полезен всему живому. В-третьих, электрообогреваемым окнам не страшны перепады температур от -60°C до $+400^{\circ}\text{C}$. Тем более стекло закаленное, гораздо более прочное, чем обычное — чтобы разбить, надо сильно постараться. Мы уверены в своем продукте, поэтому готовы дать гарантию 2 года и бесплатное обслуживание в течение 30 лет.

Ольга: — А как такие окна с повышенной влажностью «уживаются»?

Эдуард: — Проблема решена по законам физики — если температура стекла выше окружающего воздуха, то конденсата на нем не возникает.

Ольга: — Получается, такой стеклопакет можно установить даже в бассейне?

Эдуард: И не только! Остекление оконных и дверных блоков, балконов, кровли, теплицы, оранжереи, зимнего сада, аквапарка, светопрозрачных пешеходных переходов — архитектурных решений масса.

ЖИЗНЬ ЗА СТЕКЛОМ

Ольга: — Требуется ли дополнительное отопление при таких окнах или они вполне могут его заменить?

Эдуард: — Наши окна с инфракрасным обогревом можно использовать в качестве основного источника тепла, если в вашем доме нет другой системы отопления. В этом режиме они также будут работать на оттаивание снега и льда, предотвращение образования наледи. Помимо этого, окна могут работать и в других режимах. В самом «легком» варианте они создадут здоровый комфортный микроклимат в помещениях и пре-

дотвратят образование конденсата. Если центральное отопление есть, наши окна будут дополнительным источником тепла, решающим проблему теплопотерь, которая возникает из-за эффекта «холодного окна». Если центральное отопление вовсе отсутствует, можно дополнительно использовать наши инфракрасные обогреватели. Они также экономичны, бесшумны, не пересушивают воздух и вписываются в любой интерьер. Комбинируя различные виды нашего оборудования, можно создать оптимальную систему отопления для каждого вида помещения, обеспечивая максимальный комфорт проживания.

Ольга: — Признаюсь, дизайнеры ценят новинки, которые не только дарят комфорт, но особенно удачно гармонируют с любым интерьером. Сегодня люди хотят инноваций — они устали от традиционных форм. Хорошо, что способов для воплощения самых смелых проектов стало больше!



Жизнь в теплом «застилке» («Дом Мечты» итальянских архитекторов Карло Сантамброджио и Эннио Арозио)

ЛОКОНЫ В ДВИЖЕНИИ

СТРИЖКА ОТ ИТАЛЬЯНСКОГО МАСТЕРА ТЕПЕРЬ ДОСТУПНА И В НАШЕМ ГОРОДЕ, — АННА ШЕВЧЕНКО, МАСТЕР САЛОНА КРАСОТЫ «ШАЛЕ»



ПРОФЕССИОНАЛЫ СРАВНИВАЮТ НОВИНКУ С ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКОЙ



г. Киров, ул. Дерендяева, 59
т. (8332) 43-43-33

www.shale-kirov.pф

Фотограф — Анна Шиз Гара

ОТМЕНЯЕМ СТАРЫЕ ЗАКОНЫ

— Почему часто в салоне новая прическа выглядит безупречно, но дома повторить эффект не удается?.. Все дело в технике! Как говорят, волосы покорны лишь в руках мастера...

Сегодня такая ситуация становится стереотипом. Признанному мэтру Маурицио Полверини удалось совершить переворот в парикмахерском искусстве, разрушая старые законы стрижки. Изобретая новую методику, он провозгласил гениальную мысль: наши волосы постоянно находятся в движении, поэтому любые приемы обработки и укладки должны быть подвижными. Не случайно и сама стрижка от Полверини называется динамичной. В этом главный секрет — с инновационной техникой линии прическе диктует не мастер, а сами волосы.

ПРОСТО ВЫСУШИТЬ ФЕНОМ

По эффективности профессионалы сравнивают новинку с волшебной палочкой. Тонким волосам такая стрижка придает объем, а тяжелым и пористым — легкость. Методика Полверини подходит для любой формы — от строгого каре и прямых линий до легких градуировок, от делового стиля до романтического.

Кроме того, она упрощает ежедневную укладку и надолго сохраняет роскошный вид, словно вы только что из салона. Сложного ухода не потребуется, достаточно просто высушить волосы феном.

ВПЕРВЫЕ В РОССИИ

Уникальная технология широко известна в Европе — ее представляет группа компаний, объединенных брендом Polverini, которая включает главную Академию во Флоренции, учебные центры в Перудже и Милане и более 120 салонов в Италии.

У нас динамическая стрижка только начинает завоевывать популярность. Пока всего 8 мастеров из России и Украины прошли обучение в престижной Академии. Мне посчастливилось быть в их числе, так Киров стал одним из немногих городов, в которые проникло веяние стилистов Италии. Воспользуйтесь возможностью обновить свой образ в русле последних мировых тенденций в VIP-салоне красоты «Шале».

ВАШ ОБРАЗ ДОПОЛНЯТ:

- парикмахерские услуги;
- ногтевой сервис;
- эстетическая косметология;
- визаж;
- профессиональные средства для ухода за волосами.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



**Золотая
вуаль**

Уникальный выбор текстиля и аксессуаров для штор;
пошив портьер, покрывал, скатертей, подушек, салфеток, чехлов на стулья;
установка карнизов, провешивание штор;
выезд дизайнера, замеры бесплатно.

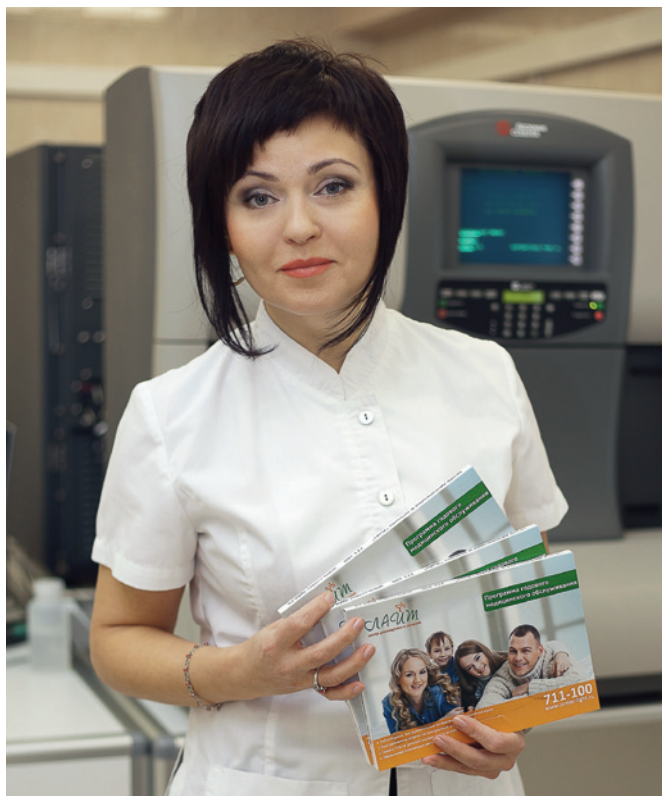
В Вятку мы пришли первыми, чтобы стать лучшими.

Валентина Миронова, директор салона штор «Золотая вуаль»

г. Киров, ул. Герцена, 42, т.: (8332) 35-74-01, 35-81-41

▲ ПОЛНЫЙ ПАКЕТ ЗДОРОВЬЯ

□ О НОВОЙ ГОДОВОЙ ПРОГРАММЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ — СВЕТЛАНА ПЛЮСНИНА, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ «ЛАЙТ»



SLIGHT
центр диагностики и лечения

Киров, Гостиный пер., 5/1
т. (8332) 711-100

www.center-light.ru

* Акция действует с 10.12.13. по 31.01.14.

Лицензия № ЛО-43-01-001374
от 14 августа 2013 г.



ГОД БЕЗ ЗАБОТ

— Создавая годовой «Пакет здоровья», мы думали о тех, кто заботится о себе, ценит высокое качество обслуживания и индивидуальный подход. Приобретая такой пакет от нашего центра, вы сможете пользоваться медицинскими услугами «Лайта» целый год.

Одна из важнейших особенностей пакета — прикрепление к каждому клиенту личного лечащего врача-те-

рапевта. Он примет вас в удобное время по записи, которую можно сделать по телефону или на сайте. Назначит необходимые исследования, лечение или процедуры. Если потребуются консультация профильного специалиста, вы получите направление к нему на прием бесплатно.

В «Полный пакет здоровья», помимо услуги «Личный врач», входят консультации более 50 лучших врачей центра «Лайт», широкий спектр лабораторной и инструментальной диагностики, физиопроцедуры, лечебные манипуляции и оформление больничных листов по назначению лечащего врача. Ваше здоровье целый год будет находиться под нашим контролем!

МЕДИЦИНА НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

В чем еще преимущества предлагаемого нами «Полного пакета здоровья»?

Во-первых — высокий сервис в предоставлении услуг. В «Лайте» мы собрали отличных специалистов как в области лечения, так и диагностики. Все они — одна команда, чьи усилия направлены на решение проблем, связанных с вашим здоровьем.

Во-вторых, наличие собственной современной диагностической базы. Сейчас в «Лайте» проводится более 1000 лабораторных исследований, а также 150 видов инструментальной диагностики. Наши специалисты постоянно совершенствуют свои профессиональные навыки и осваивают новые технологии диагностики и лечения. Все кабинеты оснащены современным оборудованием.

И, в-третьих, «Полный пакет здоровья» позволяет экономить не на качестве услуг, а на их стоимости. Уникальность нашего предложения — его очевидная выгода — всего 6000 рублей в год!* Заплатив эту сумму, вы сможете быть уверены в том, что при необходимости получите весь комплекс медицинских услуг.

Льготная цена действует только до 31 января! Возможна рассрочка платежа. Торопитесь купить заботу о здоровье для себя и своих близких!

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

КАК ВЫГЛЯДЕТЬ МОЛОЖЕ НА 10 ЛЕТ?



Новинка!

Инновационная методика подтяжки кожи и устранения морщин!

3D-мезонити — новое слово в подтяжке кожи без скальпеля и разрезов. Видимый эстетический результат сразу после процедуры. Эффект сохраняется от 2 до 5 лет.

ВНИМАНИЕ!
На все аппаратные методики цены пополам!

Успейте записаться! Акция действует с 5 по 30 января!

Рождественские акции:

- Радиоволновой лифтинг — ~~3000 руб.~~ **1500 руб.**
- Лазерная биоревитализация — ~~3000 руб.~~ **1500 руб.**
- Мезонити: за одну нить — ~~900 руб.~~ **от 500 руб.**
- Криолипосакция — ~~5000 руб.~~ **2500 руб.**
- Ультразвуковая липосакция — ~~2500 руб.~~ **1250 руб.**
- Ультразвуковая чистка + маска — ~~1250 руб.~~ **750 руб.**
- Наращивание ресниц — ~~1200 руб.~~ **600 руб.**

центр косметологии
«Ренессанс»

г. Киров, ул. Труда, 70, т.: (8332) 73-92-52, 78-41-85

С НОВЫМ ЗУБОМ!

ПРЕДЛАГАЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ИМПЛАНТАЦИИ ВСЕГО ЗА ОДНО ПОСЕЩЕНИЕ КЛИНИКИ, — ДЕНИС ШУТКИН, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ ООО «СИМФОНИЯ ЗДОРОВЬЯ»



УЛЫБАЙТЕСЬ БЕЗ КОМПЛЕКСОВ

— Всем известно, что классическая имплантация представляет собой длительный процесс, который может занять больше полугода. Но сегодня современные технологии позволяют пациенту даже после одного посещения уйти из клиники с новым зубом на имплантате, установленном в лунку удаленного. Преимущества очевидны: вам не придется страдать от комплекса неполноценности, скрывая улыбку, — сразу получите готовое решение проблемы разрушенного зуба.

Плюсы одномоментной имплантации:

1. Удаление, имплантация и временный зуб в одно посещение.
2. Практически всегда хорошие условия для операции.
3. Врачу проще определить направление установки имплантата.
4. Минимальная атрофия костной ткани после операции.
5. Высокий процент «выживаемости» имплантатов.

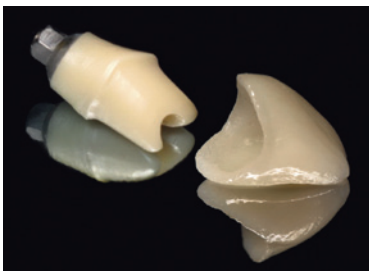
ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СТОМАТОЛОГИИ



В область удаленного зуба установлен имплантат MIS.



В то же посещение изготовлена временная коронка из бис-акрила.



Внешний вид индивидуального абатмента (промежуточная часть между имплантатом и коронкой) из диоксида циркония и коронки из пресс-керамики E.max.



Постоянная керамическая коронка зафиксирована в полости рта через 4 месяца после имплантации.



*Симфония
здоровья*

г. Киров, ул. Володарского, 132,
т.: (8332) 37-11-71, 78-35-71,

<http://симфония-здоровья.рф>



Следуя мировым тенденциям!

Клиника доктора Конопаткиной



Процедуры проводит Ирина Конопаткина, косметолог, хирург, действительный член Европейского общества пластических хирургов и косметологов, специалист по инъекционным и новейшим лазерным технологиям.

Клиника работает по самым эффективным и современным методам омоложения кожи!

Мы доверяем только проверенным методикам, оправдавшим себя с точки зрения доказательной медицины.

Наша миссия — гармоничное, комплексное омоложение без гиперкоррекции, достижение эффекта «естественной красоты и молодости»!

Основные направления работы клиники включают:

- 3D-моделирование лица (восполнение утраченных объемов) с введением разнообразных биodeградируемых филеров;
- восстановление овала лица, формирование опорного каркаса кожи с помощью мезонитей;
- исправление мимических морщин и сформировавшихся «заломов» кожи с применением ботулотоксина;
- улучшение качества и тургора кожи под воздействием ДОТ-лазера, исправление врожденных и приобретенных дефектов кожи;
- нехирургическая подтяжка лица, ликвидация гравитационногоптоза с помощью УЗ-системы ULTHERA SYSTEM;
- улучшение формы губ и отдельных зон лица с помощью комплексного воздействия филеров и волюмайзеров;
- помощь и коррекция методами инъекционной и лазерной косметологии разнообразных патологических состояний: гипергидроз, рубцы, постакне.



Красота дарит крылья!

г. Киров, ул. К.Маркса, 426 (остановка «Трансагентство»)
т. (8332) 78-58-27







0+ БК УНЕСЕННЫЕ ВЕТРОМ

” В КАЙТСЕРФИНГЕ НЕ СТОИТ БОРЬТЬСЯ СО СТИХИЕЙ. ЕЕ НУЖНО УКРОТИТЬ И НАПРАВИТЬ В НУЖНОЕ РУСЛО, — АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ДИРЕКТОР ООО «ВТК ОПТИМА»



ПОРВАЛИ ПАРУС

— Лет 10 назад я долго и упорно пытался самостоятельно «встать» на сноуборд — шишки набивал целый сезон. С кайтсерфингом не стал наступать на подобные грабли — за три занятия с инструктором обучился основным приемам. И сразу же принял участие в соревнованиях: занял, правда, почетное последнее место — перехлестнулся стропами с одним из спортсменов и порвал свой кайт. Для первого сезона простительно.

В кайтсерфинге движение по снегу или волне происходит благодаря управляемому воздушному змею. Его подбирают в зависимости от веса спортсмена: чем больше масса, тем он крупнее. Важно учесть и скорость ветра, здесь зависимость обратная: ветер сильнее — «воздушный змей» меньше. В идеале кайтов должно быть несколько — каждый под определенный ветер. Мне пока одного хватает, рассчитанного на скорость потока от 5 до 10 м/сек.

ПОЛЕ, РУССКОЕ ПОЛЕ

Когда переходил со сноуборда на кайт, дополнительно приобрел еще видеокамеру, которая на голове крепится — а как еще про себя фильмы снимать? Все остальное: шлем, термобелье и «защита» — в арсенале уже имелись. Хотя профессионалы советуют для

АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ

03.12.1974 г.



ВятГУ.



с 1997 г. — «Энергонадзор», инспектор; с 2003 г. — КОГУП «Агентство энергосбережения», от заместителя директора до директора; с 2005 г. — ГК «ВТК Оптима», от начальника отдела до директора.

**ИНТЕРЕСНЫЕ
ФАКТЫ О ЗИМНЕМ
КАЙТСЕРФИНГЕ:**

Более 112 км/ч — официально зарегистрированная максимальная скорость спортсмена.
3 часа 26 минут — рекордное время Иво Брайнера (Швейцария) на 100-километровой дистанции в 2006 году.
Более 400 метров — максимальная высота, с которой планировали с кайтом.

кайтсерфинга покупать специальную «доску», которая в отличие от сноубордической прямая, без изгиба — здесь дугами кататься не нужно. Все по прямой.

Для зимнего кайтинга в Кировской области ветры подходящие: вышел в поле и катай. К примеру, рядом с поселком Катково есть отличное место. Главное, чтобы построек и проводов в округе не было.

Приезжая на место, ветер измеряем анемометрами, предварительно прогноз погоды изучаем. Хотя эти предсказания не всегда оказываются правдивы. Однажды катались спокойно, оборачиваюсь — надвигается плотная снежная стена! Не растерялся, под-

нял кайт в зенит, чтобы сбросить тягу, лег на спину. И минут 15 сильные порывы меня, как пушинку, поднимали и бросали через каждые 2 метра.

ПОД КАЙТОМ

Зимний кайт все же безопаснее летнего. Устал кататься — сел, отдохнул. На воде же перевести дыхание сложнее: тебя постоянно будет сносить ветром. Однажды на Азове меня полтора часа в сторону украинской границы тащило — чуть не стал незаконным эмигрантом.

Но есть у летнего кайтсерфинга преимущество — отсутствие явных ограничений по расстоянию.



ДЛЯ КАЙТА НЕТ ПЛОХОЙ ПОГОДЫ — ЕСТЬ ПЛОХАЯ ОДЕЖДА

Знакомые, к примеру, на кайте из Хургады в Эль-Гуну путешествовали. Это еще что! На форуме профессионалы выкладывают свои траектории поездок по 15-20 километров...

У ПРИРОДЫ НЕТ ПЛОХОЙ ПОГОДЫ

Сезон зимнего кайтинга начинается, как выпал первый снег, небольшой перерыв в межсезонье, и снова под кайт — летний.

Даже в теплое время года максимально закрываем все участки кожи — то окунает в воду, то выдерживает, на скорости обдувает сильным ветром. И при +20° С простыть очень легко. Но, шутим, нет плохой погоды — есть плохая одежда, каждой частью которой нельзя пренебрегать.




Однажды убедился в необходимости шлема. Дело было в конце первого зимнего сезона. Трамвай — ездить взад-вперед — надоело, решил попробовать свои силы в прыжках. Собрал информацию по трюку из Интернета, посоветовался с инструктором. Наконец, решился: из 10 попыток всего одна увенчалась прыжком. Потом опять десяток проб, и чувствую — лечу! Вскоре понял, что завис в воздухе. А как спускаться? Этому меня никто не научил! Как сюжет из мультфильма про «Летучий корабль»... Недолго думая, сбросил планку и рухнул на землю. Тут-то шлем и пригодился!

Сейчас опыта больше, поэтому не только сам обучаюсь, но и дочь подсадил на экстрим. В прошлом сезоне с кайтом побегали — ей понравилось. Значит, в этом году продолжим.





ВЕРА ЛИХАЧЕВА

-  28.10.1976 г.
-  ВятГГУ; Высшая Школа Международного Бизнеса; РАНХиГС.
-  С 1997 г. — Центр деловой информации «Норма», от рекламного агента до директора по продажам и персоналу, соучредителя компании; с 2005 г. — «Адрес-Киров», директор; с 2007 г. — «Лихачева и другие», директор.



0+
БК **В ГОСТИ
К КОАЛАМ**

В СУТКАХ МОЖЕТ БЫТЬ И 31 ЧАС, ЕСЛИ ВЫ ЛЕТИТЕ ИЗ АВСТРАЛИИ! — ВЕРА ЛИХАЧЕВА, БИЗНЕС-ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ И СЕРВИСУ В РОССИИ И УКРАИНЕ



В ПОДАРОК ЦЕЛЫЙ КОНТИНЕНТ

— Моя карьера началась с должности рядового менеджера в турфирме. Первой проданной путевкой был тур в Австралию. Помню рекламный буклет: девочка с коалой на руках. Сразу влюбилась и в зверьку, и в страну! Тогда пообещала себе побывать в Австралии и обязательно сфотографироваться с коалой.

Мечта сбылась через 15 лет! Ранним утром в свой день рождения прилетела в Сидней. Когда в иллюминаторе показался главный символ страны — Оперный театр — я была непередаваемо счастлива.

С шампанским в честь своего праздника и чемоданом в руках я уже готова была вдохнуть волшебный воздух Австралии, но жестоко ошиблась: в аэропорту ждали испытания, которых не пожелаешь никому. На таможенном контроле меня обыскали, был проверен весь чемодан, все личные вещи, даже фото в телефоне пролистали и перечитали все записи в блокноте.

Причину такого внимания объяснили просто — из России и не замужем. Но все же оказались вполне приветливыми — поздравили с днем рождения.

Главным пунктом в своем маршруте я обозначила зоопарк. Как маленькая девочка, любовалась коалой несколько часов. Знала, что не смогу сфотографироваться с коалой на руках — сейчас другие правила, их нельзя трогать. Но это была мечта, и поэтому я все же потрогала коалу за лапку: она вздрогнула, я взвизгнула, знакомство состоялось!

В РОССИИ ТАК НЕ ЖИТЬ

Австралия оказалась не похожей ни на одну из 32 стран, в которых я была. В Сиднее все приспособлено для комфортной жизни: огромные парки, на дорожке для бега колонки с бесплатной питьевой водой (в магазине вода стоит от 2,5 до 5 австралийских долларов за пол-литра), общественные туалеты чистые и с хорошей бу-



магой. В местах отдыха прямо на пляжах оборудованы электрические грили для любителей пикников: готовь с видом на океан. В торговых центрах бесплатный wi-fi и зоны релаксации с удобными диванами: утомил шопинг — приляг отдохни.

Однако стоят все эти бесплатные блага дорого — раз в квартал взимается налог на содержание района — 1500 долларов. Почему у нас так не живут? Заплатили бы деньги за содержание своего двора — относились бы к жизни иначе.

ТРАТЫ И ЗАРПЛАТЫ

Огромная статья расходов для семьи — детский сад и школа. День пребывания ребенка в группе стоит 150 долларов, год обучения в средней школе — около 20 тысяч долларов. При этом хорошей зарплатой считается 7 тысяч в месяц. Можно отлично жить на эти деньги в Кирове, но как с таким доходом приспособиться к австралийским ценам — для меня загадка.

Жилье там настолько дорогое, что его проще арендовать. Австралийская знакомая рассказала, что даже в ре-

сторанах не принято оставлять чашечки, потому что чеки и так достаточно высоки — хорошо покушать меньше чем на сотню долларов не просто.

Побывала и на особом «органическом» рынке, где предлагают только экологически чистую продукцию. Торговые шатры и палатки стоят прямо на траве за городом. Попробовала мороженое из молока буйвола, соевый капучино, банановый хлеб, «экологичное» вино и «натуральные» яблоки. Что ж, в Одессе на Привозе яблоки такие же, только в разы дешевле.

УМЕЙ НАСЛАЖДАТЬСЯ

Впечатлили бомжи. Нестарые интеллигентные люди в достаточно чистой одежде, с велосипедами и чемоданами — сегодня здесь, завтра там, все легко и просто, погода располагает к ночевкам даже в парках.

Никакой традиционной для русских трагедийности ни в лицах, ни в надписях. На табличках у австралийских скитальцев можно встретить философские мысли, например, «жизнь прекрасна, когда ты можешь

наслаждаться ею». Здесь уважают их выбор — быть свободным и жить на улице. Прохожие делятся с бездомными частичками своих удовольствий: не только деньгами, но и, к примеру, печеньем, или кофе с маффином, или интересным коктейлем. Так сидят бомжи на улицах Сиднея, потягивая вкусный коктейль из трубочки!

ЗРИ В КОРЕНЬ

Нам у австралийцев стоит учиться любить и ценить себя и окружающих, подмечать и создавать прекрасное вокруг. Однажды в зоопарке услышала, как русская дамочка возмущалась: «Какая у крокодила грязная вода!»

Но это вопрос личного выбора — на чем мы концентрируем свое внимание.

Ни в одной стране я не встречала настолько дружелюбных, открытых людей. Стоит взгляду задержаться на лице незнакомца всего на секунду, как он уже тебе говорит комплимент. А что нам мешает искренне улыбаться людям на улице и ценить жизнь? Конечно, в России не так тепло и солнечно... Но у нас солнце в душе — так давайте им делиться!

5 ПРИЧИН ОТДЫХАТЬ В «АДМИРАЛЕ»

1. Чистейшая экология и красота леса
2. Отдых в любое время года
3. Радужный прием
4. От города 30 минут езды
5. Покой и безопасность

Два комфортабельных дома с 2-, 3- и 4-местными номерами. Банкетный зал для праздников, свадеб, юбилеев на 50 человек. Сауна на дровах с бассейном. Детская площадка. Беседки с мангалами. Конные прогулки, аэрохоккей, настольный теннис, русский бильярд. Парковка.



Фестиваль-парк «Адмирал», Кирово-Чепецкий район,
Советский тракт, 27 км, т.: (8332) 78-91-77, 8-982-384-76-00

БК «ЧЕЛОВЕК ГОДА» 2013

□ В GAUDI HALL ПРОШЛА ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

Чарующие звуки саксофона, выступление грациозных танцовщиц, светские беседы гостей, приятные сюрпризы и, конечно, главная интрига вечера — кто получит в награду «золотую звезду»? 11 декабря 2013 года журнал «Бизнес Класс» раскрыл результаты ежегодного рейтинга по 10 номина-

циям. Уникальность голосования в том, что лучших из лучших в каждой сфере определяли сами представители элиты — чиновники, бизнесмены, банкиры, юристы, общественные деятели, врачи... В итоге получилась независимая оценка достижений номинантов за прошлый год.

Шумные овации, памятные призы от партнеров церемонии заслужил каждый, кто поднимался на сцену за наградой.

В завершение вечера всем гостям вручили свежий номер журнала с эксклюзивными интервью победителей.



Победитель номинации «Банкир года» Илья Прозоров («Хлынов») и Анна и Рустам Бадаловы («Полмира»)



Константин Русских («Макси Флора») с супругой



Владимир Головин («Ключ здоровья»), Инна Горшкова («Вина всего мира») и Александр Рылов (ТК «Первый городской»)



Победители номинаций получили «золотую звезду»

Часть фото предоставлена порталом GeoMetric.ru Киров. Полная фотогалерея на bk43.ru



Елена и Николай Головинны («Вяткамедсервис»)



Николай Семеновский (Кировский перинатальный центр) и Наталья Еременко («Юристь»)



Андрей Пушкарев («ИМЛАЙТ-Шоутехник») с супругой



Ирина Могелюк («Денталия») и Ольга Попова («Источник успеха»)



Победитель номинации «Бизнес-леди года» Марина Слотина (SERGEY SLOTIN) и Наталья Кучешева (Si Belle)



Владимир Грибанов («Театр на Спасской»), Азиз Агаев («Бизнес-Информ») и Вячеслав Вакушин («Мехико»)



Алексей Шмаков («МЦ-5») и Юрий Кропанев («Элгисс»)



Шоу-балет Ольги Андреевой



Победитель номинации «Юрист года» Ян Чеботарев («УК «Максимум») и Татьяна Щерба (SPA-салон Veronika)



Валерий Юнгблюд (ВятГГУ) и Алексей Вершинин (зам. главы администрации города Кирова)



Борис Веснин (Правительство Кировской области) и Олег Кочкин («Вятка АВИА»)



Дмитрий Сергеев («Маяковская»), Николай Липатников (ВТП), Алексей Миронов («Кировспецмонтаж») и Николай Курагин («Вятич»)

Партнеры мероприятия:



Благодарим партнеров мероприятия Компанию «Территория цветов»



И ВЫ НЕОТРАЗИМЫ!

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА САЛОНА — SPA-ЗОНА, «ВАННА КЛЕОПАТРЫ» И, БЕЗУСЛОВНО, АППАРАТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ, — СВЕТЛАНА САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SPA-САЛОНА VERONIKA

НА ЦЕРЕМОНИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА» МЫ ВРУЧИЛИ ГОСТЯМ ПРИГЛАШЕНИЯ



СО СТОЛИЧНЫМ РАЗМАХОМ

— Возможно, не все еще знают, что в нашем городе есть салон красоты столичного уровня, где в чередѣ напряженных будней можно полноценно отдохнуть и пройти эффективные процедуры. Все дело в том, что в суете событий деловые люди часто забывают о себе... Поэтому на вручении премии «Человек года», организованном журналом «Бизнес Класс», мы решили представить бизнес-сообществу SPA-салон Veronika.

Вручая приглашения гостям мероприятия, мы нередко слышали в ответ удивленные вопросы: «Это действительно интерьер вашего салона? Не ожидали увидеть в Кирове SPA с таким размахом».

ТЕХНОЛОГИИ ИЗ ЕВРОПЫ

Два года я занимаюсь развитием салона красоты и понимаю, что для востребованности услуг нужно предлагать что-то уникальное. Наши главные преимущества: SPA-зона, «Ванна Клеопатры» и, безусловно, — аппаратная косметология. Мы не прогадали, когда приобрели Palomar Vectus: всего за 4-6 процедур аппарат удаляет нежелательные волосы

на теле навсегда. К тому же большой плюс центра — медицинская лицензия — гарантия качества и безопасности.

Чтобы привнести в работу современные технологии, с 22 по 24 января мы с врачом-косметологом примем участие в масштабном мероприятии, которое служит традиционной рабочей площадкой специалистов эстетической медицины. Около 30 докладчиков из России, Украины, Франции, Италии, Южной Кореи, Израиля будут не только дискутировать, но и на практике демонстрировать методики.

Цель поездки — узнать о наиболее прогрессивных технологиях в индустрии красоты и, возможно, привезти в Киров новое оборудование. Запланировано выступление и пластических хирургов: Фада Бенслимана из Марокко, Роберто Пиццамильо из Италии и Бенжамина Ашера из Франции.

Если возникнет спрос на хирургические процедуры, в салоне появятся услуги такого рода. Тем более что возможности позволяют.

Думаю, в 2014 году мы воплотим все, что задумали. Самой высокой наградой станет признание нашего салона как одного из лучших жителей-ми Кирова. Мы к этому стремимся.



г. Киров, ул. Дерендяева, 28
т.: (8332) 64-55-54, 64-53-54,

e-mail: spa-veronika@mail.ru

www.spa-veronika.ru

Лицензия № ЛО-43-01-001395 от 28.08.2013 г.



«СЕМЬЕ» — СЕМЬ!

5 декабря каталог покупок «Семья» отметил свое 7-летие. В этот вечер для гостей было приготовлено множество приятных сюрпризов: виртуозно по-

ставленные дефиле и завораживающая шоу-программа, эффектное оформление и праздничный торт. Были вручены памятные стелы тем

партнерам, которые с первого номера сотрудничают с изданием. Под занавес мероприятия прошел розыгрыш призов.



Праздничный торт от ТМ «Чудохлеб»



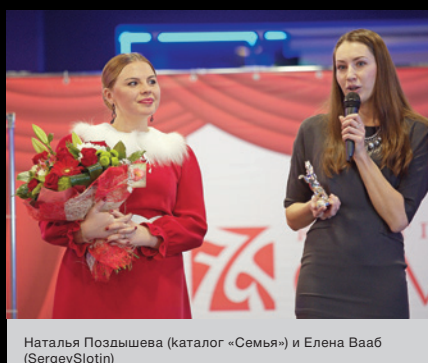
Вручение диплома Светлане Пенкиной («Меховая мода»)



Михаил Христюлов



Вручение приза Денису Хлусьянову («Венеция», Ресрест)



Наталья Поздышева (каталог «Семья») и Елена Вааб (SergeySlotin)



Дефиле (Luccia и Оптика Polaroid)



Дефиле («Мехико»)



Вручение стелы Наталье Ибрагимовой («Линия света»)

Партнеры мероприятия:





ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Спецпроект

*Известные люди города
раскрывают самые ценные
экземпляры домашней
библиотеки.*

ЧТОБЫ ОТЛИЧИТЬ БЕЛОЕ ОТ ЧЕРНОГО

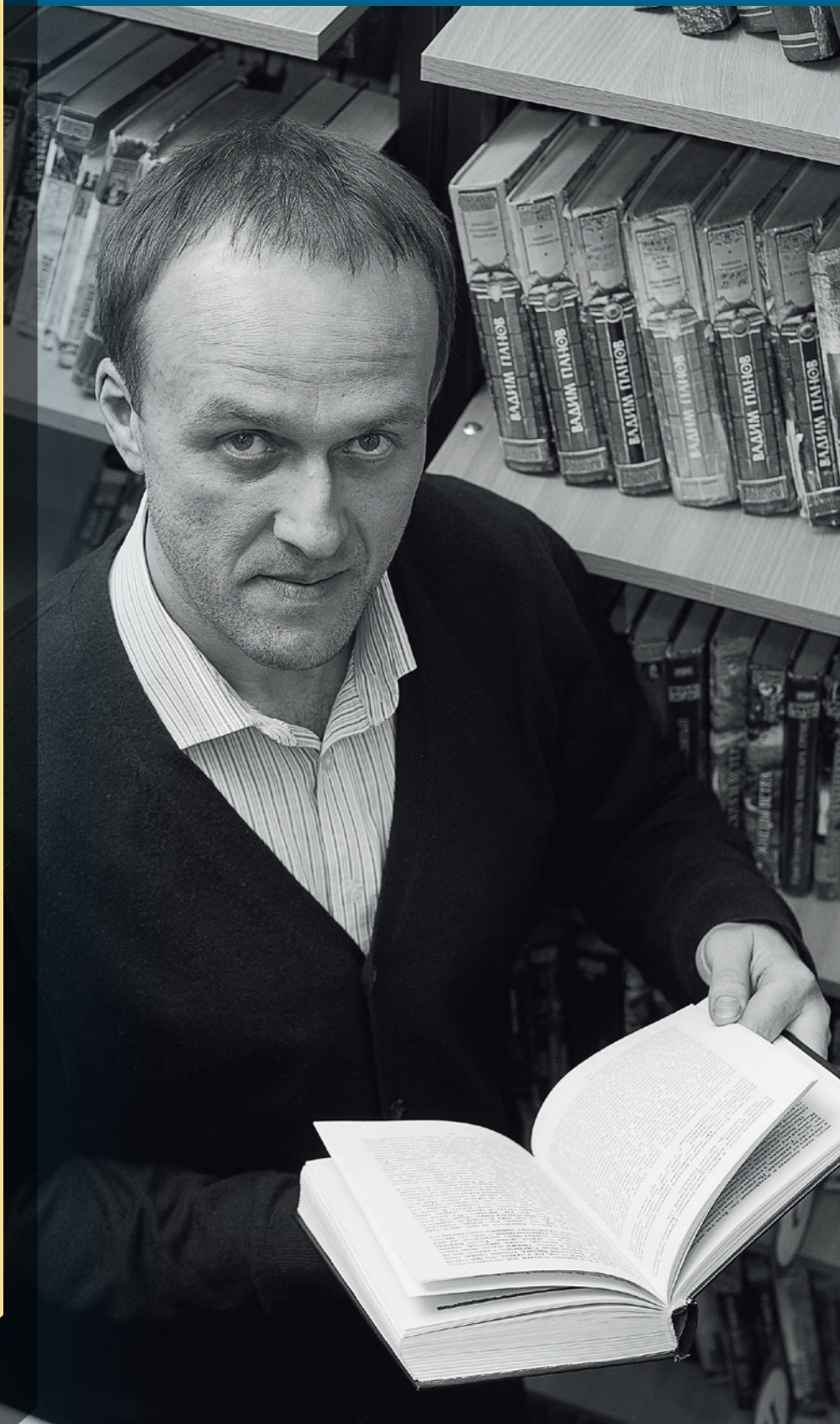


«Из десяти
девять не знают
отличия тьмы от
света, истины
от лжи, чести
от бесчестья,
свободы от
рабства. Также
не знают и
пользы своей»

Трифиллий,
раскольник,
«Отягощенные
злом, или Сорок
лет спустя»
Аркадий и Борис
Стругацкие

ДМИТРИЙ БАШКИРОВ, ДИРЕКТОР ЗАО БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ»:

— Такие книги, как эта, встречаются на пути в определенный момент, когда ты готов задуматься над смыслом жизни. Сейчас шатаются понятия главенствующей идеологии, которые мы получили извне, признав их аксиомами. Многие довели до абсурда, тем самым позволив сомневаться в правоте этих истин. Произведение позволяет вернуться назад, к развилке. Задать себе вопросы о выборе, который каждый многократно делает в своей жизни, о внутренних ценностях. Считается, это одна из самых сложных работ авторов — в ней они подводят итоги своим изысканиям. Не могу и не хочу рекомендовать ее: к этой книге нужно прийти самому. Пусть даже «случайно». Кто-то не воспримет роман всерьез, возможно, не дочитают... А я, думаю, вернусь к нему еще не раз.





Меняем старые очки
на скидку в 25%

при покупке новых

 **Очки**

центр оптики
и контактной коррекции зрения

г. Киров

ул. Воровского, 44
т. (8332) 54-44-58

ул. Ленина, 78
т. (8332) 64-66-39

Октябрьский пр., 24
т. (8332) 78-44-93

г. Слободской

ул. Советская, 66
т. (8332) 44-48-87

getochki.com

Скидка 25% во всех салонах оптики «Очки».
С 01.12.2013 по 31.01.2014. Подробности на местах продаж.

ОПТИКА КОНСУЛЬТАЦИЯ ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО

ЛОШАДКИ ОДНОЙ МАСТИ

ПРИТЧА О ЕДИНСТВЕ И ГАРМОНИИ

Ехал однажды магнат в роскошной карете, которую везла шестерка породистых лошадей, купленных в разных странах. Карета завязла в трясине, и сколько кучер ни стегал коней, они не могли сдвинуться с места. Но тут появился крестьянин на телеге, запряженной парой лошадок, и с легкостью проехал через ту самую трясину. Магнат изумился:

— В чем сила твоих лошадей?

Крестьянин ответил:

— Ваши лошади сильны в отдельности, но все разной породы, и нет между ними никакой связи. Каждая считает себя породистее и клонит в свою сторону: стегнешь одну, а другая этому только радуется. А у меня лошадки простые, одной масти: кобыла со своим жеребенком. Чуть пригрозил кнутом, сразу все силы прикладывают, чтобы помочь друг другу.

**ТАТЬЯНА МАРКОВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ЦЕНТР СЕМЕЙНОЙ МЕДИЦИНЫ
«ЛАДАМЕД»:**

— Хорошее наставление и урок. Я голосую за слаженную гармоничную систему, поддержку и понимание друг друга как в семье, так и в бизнесе. В этом и сила «однородных лошадок», успех и победа!

**ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН,
ДИРЕКТОР ООО «ЭНЕРГОСТРОЙСЕРВИС»:**

— Ситуация схожа с басней Крылова: «Когда в товарищах согласья нет, на лад их дело не пойдет...». Точно так же и в компании: если нет слаженности между сотрудниками и каждый тянет одеяло на себя, рано или поздно такая система рухнет. Необязательно состоять в родственных связях, чтобы помогать друг другу.



ТРАНСАЭРО ТУР
КИРОВ

20 января открытие представительства В КИРОВЕ

Доминикана

Мексика

Бразилия

США

Ямайка

Маврикий

Мальдивы

Сейшелы

Вьетнам

Китай

Таиланд

Сингапур

Япония

Израиль

Иордания

Египет

ОАЭ

Австрия

Болгария

Греция

Италия

Турция

Франция

Россия

СНГ



ТУРИЗМ
АВИА-
И Ж/Д БИЛЕТЫ

В честь
открытия
дарим всем
подарочный
сертификат
на сумму

3000 рублей!

г. Киров, ул. Маклина, 30,
т.: (8332) 49-02-22, 22-55-82

www.transaerotour.com



Malina

Мужской КЛУБ

ул. Лепсе, 4 20-50-50

*Показатель
вашего успеха!*

Персона месяца

ТАТЬЯНА РУБАНОВСКАЯ

ИМИДЖМЕЙКЕР

ДАТА РОЖДЕНИЯ: 5 ЯНВАРЯ

КАК ПОЗДРАВИТЬ: Т. (8332) 78-81-14

— МОЖНО ИСКАТЬ
ИЗЮМИНКУ В САМЫХ
ПРОСТЫХ ПОДАРКАХ!
НО ГЛАВНОЕ — ДАРИТЬ
ОТ ЧИСТОГО СЕРДЦА,
БУДЬ ТО СТИХИ,
РУЧНАЯ ОТКРЫТКА
ИЛИ УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ.

СПОНСОРЫ ПРОЕКТА:

 Paolo Conte
■ ОБУВЬ ■ АКСЕССУАРЫ

ТРЦ «Jam МОЛЛ»,
ул. Горького, 5а, 1 этаж,
т. (8332) 295-555
www.paoloconte.ru

GLANCE
COLLECTION

ЦУМ,
ул. Воровского, 77, 3 этаж,
т. (8332) 540-777,
www.glance.ru



УДАР ПО ЦЕНАМ! СКИДКИ ДО 50%*



г. Киров, ул. Воровского, 135,
ТЦ «Глобус», 3 этаж, т. (8332) 62-66-06

*ПОДРОБНОСТИ У ПРОДАВЦОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ