

БИЗНЕС-КЛАСС

16+

ЕВГЕНИЙ ОБЖЕРИН

РУКОВОДИТЕЛЬ «ЦЕНТРА ПРАВОВЫХ РЕШЕНИЙ»

■ ДУМАЙ БЫСТРЕЕ,
ДЕЛАЙ БЫСТРЕЕ

с. 22

НУЖНО ПОМНИТЬ, ЧЕМ
ТЫ ПЛАТИШЬ ЗА УСПЕХ

ИЛЬЯ ШУЛЬГИН, ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ
ГОРОДА КИРОВА

с. 26

БИЗНЕСМЕНЫ КИРОВА
В НОВОМ ФОТОПРОЕКТЕ
«Я И МОЯ КОМАНДА»

с. 76



Нам приятно - зная Ваши интересы,
с удовольствием,
Евгений Овсепян

Знафф







**ЦЕНИТЕ СЕБЯ,
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ**

Т МТХОВАЯ МОДА

- Дом купца Кардакова ул. Ленина, 75,
т. 64-99-72
- ЦУМ, 2 этаж, ул. Воровского, 77, т. 54-26-21

www.mehmoda.ru

  meh_moda

ИП Бугай А.В., ОГРН 304432910700014

**Позвольте нам
сохранить ваше
здоровье
на долгие годы!**

Егор Колышницын,
врач-уролог, -андролог
клиники «Наедине»

КЛИНИКА НАЕДИНЕ®

Лицензия № ЛО-43-01-001735

г. Киров, ул. Дзержинского, 6,
ул. Горького, 25,
т. (8332) 32-7777

кпника-наедине.рф





Россия, г. Киров,
ул. Воровского, 73б


ВЯТСКИЕ МЕХА

ИП Плотников Д. И.
ОГРНИП 310434517500067 от 24.06.2010 г.
www.v-meha.ru



Бесценно
и неповторимо



Кольцо, белое золото 750 пробы, бриллианты

Один из постоянных клиентов «Золотой линии» — Елена Князева, руководитель ГК «Горизонт Профи»:

— Украшения от Карена Калайджяна — лучший подарок к любому празднику, как для женщин, так и для мужчин! Бриллианты, рубины, топазы и сапфиры скажут о вашем восхищении, любви и благодарности лучше любых слов. Карен Калайджян создает действительно неповторимые вещи — это авторский дизайн и эксклюзивная ручная работа. Все камни, золото и серебро высочайшего качества, имеют надлежащие сертификаты.



Серьги, золото 750 пробы, аметист, цитрин, топаз, бриллиант



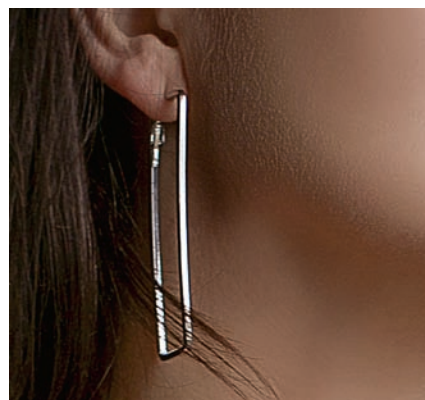
Кольцо, белое золото, 750 пробы, бриллианты, изумруды



Колье, белое золото, 750 пробы, бриллианты формы багет



Кольцо, белое золото 750 пробы, бриллианты



Все изделия на заказ.

Конфиденциальность гарантирована.

Другие изделия вы можете посмотреть на личных страницах **Карена Калайджяна** [VK](#) [f](#)

[@Vipzolotoo](#)

т.: 37-57-43, 8 (912) 337-38-01



ИП МАКОВСКИЙ И. А.
ОГРНИП 304434521900406
от 06.08.2004 г.

PAZOLINI

ТРЦ "ЖАМ МОЛЛ", 1 ЭТАЖ
ТЕЛ.: +7 (8332) 295-308

PAZOLINI.COM



MAZDA6 BLACK EDITION*

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ СЕРИЯ
С ВЫГОДОЙ ДО 221 500 руб.**



* Блэк Эдишн. ** Максимальный размер выгоды указан с учетом суммирования выгоды по программе trade-in и стоимости оригинального дополнительного оборудования Mazda. Данное предложение действует на имеющиеся в наличии у официальных дилеров ООО «МАЗДА МОТОР РУС» (далее ММР) новые модели Mazda6 2018 года выпуска, с датой производства в ПТС не позднее 31.08.2018, комплектации Supreme Plus и Executive. Согласно условиям данного предложения, покупателю устанавливается следующий пакет опций: Литые диски эксклюзивного дизайна и чёрного цвета; Комплект зимней резины (имеющиеся в наличии у официальных дилеров ООО «МАЗДА МОТОР РУС»); Секретки, болты и колпачки - черные; Подсветка пространства под приборной панелью со стороны водителя (белая); Коврики с логотипом специальной серии; Шильдик «Black Edition». Цвета и элементы кузова/интерьера на изображении могут отличаться от фактических. Информация, касающаяся комплектаций, технических характеристик, цветовых сочетаний, а также стоимости автомобилей и сервисного обслуживания, носит информационный характер и не является публичной офертой, определяемой положениями Статьи 437 (2) Гражданского кодекса Российской Федерации. Срок действия акции до 15.11.2018 включительно. Подробности у официального дилера Mazda в Кирове - ООО «АВД Премиум»

АВД Премиум Официальный дилер Mazda
Киров, улица Карла Маркса, 4
Тел. (8332) 222-999
www.mazda-awdm.ru

АВД Премиум



АЛЫЕ ПАРУСА

— ЖИЛОЙ ДОМ КЛАССА PREMIUM —

Дом высокой моды
«Алые паруса» — самый стильный дом в центре Кирова. Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн, высокочеловеческий сервис... Это — правила жизни в стиле Premium. Ваши правила.

СКВЕР РЯДОМ С ДОМОМ | ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ ЛИФТЫ | ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ
БОЛЬШОЙ ВЫБОР 1,2,3-КОМНАТНЫХ КВАРТИР | МНОГОУРОВНЕВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
СЛУЖБА КОНСЬЕРЖ | ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ЛОДЖИЙ | ЛУЧШИЕ ВИДЫ НА КИРОВ

3 ПРИЧИНЫ КУПИТЬ КВАРТИРУ В НОЯБРЕ

- ① Комфортные цены на все квартиры **53 000 р** за кв. м.*
- ② Аренда паркинга **Бесплатно****
- ③ Автомобиль **Volkswagen Tiguan** в подарок***

Получите все выгоды сразу по телефону

— 8332 **71 44 44** —
www.kirovssk.ru

* Застройщик АО "Кировский ССК", проектная декларация на www.kirovssk.ru, стоимость 53 000 руб. за кв. м. действует до 30.11.2018 на все квартиры, кроме квартир с чистовой отделкой. ** При покупке квартиры в ноябре предоставляется бесплатная аренда одного парковочного места в подземном паркинге сроком на 1 год. *** С 12.10.2018 до 31.12.2018 покупатели всех квартир принимают участие в розыгрыше автомобиля Volkswagen Tiguan. Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения уточняйте в отделе продаж по телефону (8332) 71-44-44 или на сайте www.kvartiry.kssk.ru.



CERAMIC

Новые виды керамического покрытия воспроизводят цвет и структуру мрамора. Материал великолепно сочетается с элементами из металла и натурального состаренного дуба. Бытовая техника скрыта в колонне, чтобы не нарушать чистоту природного рисунка камня и дерева.

Giulia Novars®

www.giulianovars.ru

Киров, Октябрьский пр. 80,
т. (8332) 57-85-86

Кирово-Чепецк, пр. Россия, 13,
т. (83361) 241-70

*реклама

слово

0+ БК

Екатерина Суслова,
главный редактор

vk.com/ekaterina_suslova
instagram.com/kate_suslova

Стиль главного редактора:
макияж и прическа —

Школа бизнеса и красоты LP,
г. Киров, ул. Герцена, 426
запись по т. 8-922-668-7007,
[@lp_school43](https://vk.com/lp_school43), vk.com/lp_school43

Одежда: «Шубы из
искусственного меха DaMiNe»,
цена по запросу, г. Киров,
ул. Северное Кольцо, 54,
т. 8-800-550-64-80;
Viber, WhatsApp 8-900-526-33-70,
www.damine.ru,
vk.com/damine.kirov,
[@eco_meh_damine](https://vk.com/damine.kirov)



Этичная красота

DAMiNe

Одежда и аксессуары из эко-меха

ИП Нелюбина О. В.
ОГРНИП 310434502100052 от 21.01.2010 г.

— Я сейчас немного шокирую вас. Никому не интересны глянцевые дифирамбы вашей компании. Всем надоели ваши успехи. Даже завидовать уже не хочется. Интересны только вы — как личность. Люди хотят знать не о показателях предприятия (если это, конечно, не люди из налоговой). Не столько даже о ваших услугах... За любой услугой стоит тот, кто ее оказывает. Люди хотят знать вашу историю — как вы стали тем, кто вы есть. Какой крах пережили, чем пожертвовали, на какие грабли наступили? Чего лишились, что приобрели. Людям интересно, как вы росли. Потому что на дворе не 90е гг, не время жесткого дефицита, и в условиях рыночной конкуренции выбирают того, кого знают. Вы же наверняка сами гуглите информацию о своих партнерах и выбираете того, у кого есть имя. А имя складывается из ярких историй, где без страха и стеснения вы говорите о своем настоящем опыте. И если вы не знаете, с чего начать, если сомневаетесь, что будете интересны, но хотите попробовать заявить о себе, я приду к вам, вы нальете мне кофе, и мы побеседуем. А потом я расскажу о вас на страницах нашего журнала. Просто доверьтесь!

AS98.

Обувь ручной работы
для независимых людей.



«Кардинал Woman»
ул. Воровского, 43,
ТД Европейский, 2 этаж,
т. (8332) 37-38-90

ИП Ильина Е. Н.
ОГРНИП 304431233200208

kardinal43.com



[kardinal43](https://www.facebook.com/kardinal43)



КАРДИНАЛ

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

ОБЛОЖКА НОЯБРЬ 2018


Евгений Обжерин,
руководитель
«Центра правовых решений»



62

ОПЫТ

КОНСТАНТИН РУССКИХ, ДИРЕКТОР СЕТИ
САЛОНОВ «МАКСИ-ФЛОРА»: «БЫЛИ ПОПЫТКИ
«ЗАВЕСТИ РОМАН НА СТОРОНЕ», НО ЦВЕТЫ
МЕНЯ ДЕРЖАТ

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся 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: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Сулова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@bk43.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №2559. Журнал № 10 (118) ноябрь 2018. Дата выхода: 31 октября 2018 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.

16+

64

ПОХВАЛИЛ БЫ МАСТЕР ЙОДА!

О СВОЕЙ РАБОТЕ ИЛЬЯ МУХЛЫНИН,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОГО
АГЕНТСТВА CITY OUTDOOR

18 КОЛУМНИСТЫ

ВАЛЕРИЙ ФЕДЯЕВ — ОБ УДИВИТЕЛЬНОМ
ЧЕЛОВЕКЕ ИЗ СЕЛА ГОСТЕВО

20 PERSONA GRATA

ВИКТОРИЯ ШИТОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ
МЕБЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ДЕФО» —
О ТОМ, КАК СТАТЬ ЛУЧШИМ
ФРАНЧАЙЗИ 4 РАЗА

32 B2B

КУРС НА IT-РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
С КОМПАНИЕЙ ELMA

34 ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ

АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН, ВЛАДЕЛЕЦ
«САНПРО 43» — О НЕТИПИЧНОЙ
МОТИВАЦИИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ

36 ВЧЕРА. СЕГОДНЯ. ЗАВТРА

О СЕГОДНЯШНЕМ ДНЕ БУМАЖНОЙ
ФАБРИКИ В МУРЫГИНО — СЕРГЕЙ
АНТОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

40 МАРКЕТИНГ

КАК ЗАСТАВИТЬ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ
РАБОТАТЬ НА ВАС — ДМИТРИЙ
СОКОЛОВ-МИТРИЧ, РУКОВОДИТЕЛЬ
ЛАБОРАТОРИИ «ОДНАЖДЫ»,
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

54 БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ

ЧЕМ ОПАСНЫ ДЛЯ ХИМЧИСТКИ СКАЧКИ
ВАЛЮТ — ТАТЬЯНА КОРЧЕМКИНА,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР СЕТИ
ХИМЧИСТОК И ПРАЧЕЧНЫХ «БЕЛИССИМО»

58 ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

7 СТРАТЕГИЙ ДЛЯ РОСТА ДОХОДА В
БИЗНЕСЕ — ВАДИМ ГУЛЯЕВ, ПСИХОЛОГ,
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ТРЕНЕР,
ОСНОВАТЕЛЬ «ПЛАТФОРМЫ РОСТА»,
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

60 ИДЕИ

КАК ПРИ ПОМОЩИ ЖЕСТОВ И МИМИКИ
ВЛИЯТЬ НА РЕШЕНИЯ ЛЮДЕЙ —
ВАЛЕНТИН ШИШКИН, ЭКСПЕРТ ПО
НЕВЕРБАЛЬНЫМ КОММУНИКАЦИЯМ



72 СПЕЦПРОЕКТ «КУПЕЧЕСКАЯ ВЯТКА»

АНТОН КАСАНОВ, ИСТОРИК —
О КУЗЬМЕ ЛАПТЕВЕ, ПИОНЕРЕ
ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА
НА ВЯТКЕ

94 РАЗМЫШЛЕНИЯ

О ТОМ, КАК ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ
МЕДИТАЦИЯ СПОСОБНА ИЗМЕНИТЬ
ВЗГЛЯДЫ НА ЖИЗНЬ —
РАССКАЗЫВАЮТ УЧАСТНИКИ ЗАНЯТИЙ

120 ПРАВИЛА ЖИЗНИ

СЕРГЕЙ НОВИЦКОГО, ДИРЕКТОРА
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВА BRANDMAKER

68

ТОЖЕ БИЗНЕС

КАК ОТКРЫТЬ СТУДИЮ ЗВУКОЗАПИСИ —
РАССКАЗЫВАЕТ АРТЕМ ПАМПА,
РУКОВОДИТЕЛЬ И ИДЕЙНЫЙ
ВДОХНОВИТЕЛЬ СТУДИИ «16 ЭТАЖ»

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
К НАМ В СОЦСЕТЯХ:



bk43.ru



facebook.com/bkkirov



vk.com/bk_kirov



instagram.com/bkkirov

Подарите блаженство на Новый год!

5 популярных процедур для прекрасных дам:

1. Шоколадное обертывание «Жизнь в кайф», 2 часа, 3500 Р
2. Процедура оксигенирующая Megapolis Antistress, 2 часа, 2800 Р
3. Карбокситерапия безинъекционная, 1,5 часа, 3000 Р
4. Релаксирующая процедура «Ванна Клеопатры», 2 часа, 3000 Р
5. Антицеллюлитная процедура «Царственный уход Нефертити», 1,5 часа, 2500 Р



Нам всегда не хватает удовольствия и блаженства! Сделайте приятное близким или коллегам — подарите им сертификаты от Spa-салона Veronika. Косметологические процедуры, массаж, спа-программы, маникюр и услуги стилиста — дамы и господа могут выбрать по своему вкусу.

Преподнесите сюрприз родным и близким



5 отличных процедур для мужчин:

1. Мыльный массаж по Гассули, 2 часа, 3000 Р
2. Традиционный китайский массаж «Туйна», 1 час 45 мин., 2700 Р
3. Мужской маникюр и педикюр
4. Комплекс интенсивных процедур по трихологии, от 500 Р
5. Пилинги, от 1300 Р



VERONIKA
SPA САЛОН



г. Киров, ул. Дерендяева, 28,
т.: (8332) 64-55-54, 8-922-951-10-00



spa-veronika.ru

ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС СТРОИТЕЛЬНЫХ И ПРОЕКТНЫХ РАБОТ

КОНСУЛЬТАЦИИ, ВЫЕЗД НА ОБЪЕКТ
И СОСТАВЛЕНИЕ СМЕТ БЕСПЛАТНО



Фасадные работы



Кровельные работы



Монтаж
металлоконструкций



Каменные и бетонные
работы



Дизайн-проекты
и отделочные работы



Электромонтажные
и сантехнические работы

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
БРИГАДЫ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ ЗАКАЗЧИКОВ

ВяткаСтройГарант

г. Киров, Октябрьский проспект, 120, оф. 112
т. 74-55-08, 49-37-25, vsgkirov.ru

Позвоните и проконсультируйтесь
по любым видам работ

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА

Директор: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА
Арт-директор: ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА
Главный редактор: ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА
Журналисты: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ,
ЕЛЕНА ПИЧУГИНА, ЕКАТЕРИНА
НАГАЙЧУК, АЛЕКСЕЙ МАЛЫШЕВ
Ведущий дизайнер: ЕЛЕНА ШЕПТЯКОВА
Дизайнеры: НАТАЛЬЯ ЮДИНЦЕВА, ЕГОР ЗАЛЕТОВ
Корректор: НИНА НИКИФОРОВА
Специалисты по продажам: ОЛЬГА АНТОНОВА,
ДАРЬЯ ХВОСТАНЦЕВА, АННА ШИБАНОВА
PR-специалист: ЮЛИЯ КРИВОШЕИНА

С НАМИ РАБОТАЮТ:

Фотостудия «Река времени»,
г. Киров, ул. Труда, 71, т. 45-75-75, rivertime.
ru, vk.com/rivertimestudio (с. 16, 17, 81)

**Стиль героя обложки и истории
успеха Евгения Обжерина (с. 22):**
Ольга Токмакова, стилист и имиджмейкер,
vk.com/olgotokmakova.design, 8-964-256-50-17,
@olgotokmakova.design

Салон мужской одежды Ramsey,
ЦУМ, 2 этаж, 32-40-90, @ramsey_kirov

Благодарим за помощь в подготовке материала с
коучем Валентином Шишкиным компанию «Вятка-
ЦУМ» и event-hall Атмосфера (с. 60)

Место съемки: **ТЦ «ЦУМ»,** ул. Воровского, 77,
т. (8332) 57-85-78,
tsum.kirov.ru, vk.com/tsum_kirov,
instagram.com/tsumkirov.

Салон красоты «Храм тела»,
Make-up, прическа Анастасии Грициной, г. Киров,
ул. Горбачева, 60, т. 499-205, hram-tela.ru,
vk.com/hramtela, instagram.com/hramtela (с. 67)

Евгения Усанова, мастер по прическам, визажист,
дизайнер украшений для невест, т. 8-961-566-
71-21, 430-300 — make-up, прическа Виктории
Хрусталевой и make-up, прическа Евгении Салтыковой
(реклама «Зимберг»)(с. 76, 3-я обложка)

Место съемки: **Гриль-бар «Мюнхен»,**
Октябрьский проспект, 120, т. 8 (8332) 57-80-40,
грильбар-мюнхен.рф, vk.com/grillbar_munhen,
instagram.com/grillbar_munhen (с. 94)

Благодарим **магазин мужской одежды**
KANZLER за помощь в создании имиджа
Сергея Новицкого (с. 120)

ТАКЖЕ С НАМИ РАБОТАЛИ ФОТОГРАФЫ:

Антон Рожин, Иван Благушин, Евгений
Ананьев, Александр Ивлев, Владимир
Долецкий, Максим Резник, Георгий
Маренин, Ирина Михеева, Ася Чехова.

Акция
бизнесу



Банк Хлынов

Тарифный план ОПТИМАЛЬНЫЙ



3 месяца обслуживания

Заплатить контрагенту
внутри банка **БЕСПЛАТНО**

Бесплатный Интернет-банк
и мобильное приложение

Длинный платежный день
с 6:00 до 21:00

Снятие наличных от 0.95%**

Забронируй счет на банк-хлынов.рф

Звонок по России бесплатный
8 800 250-2-777
банк-хлынов.рф



* Ежемесячная абонентская плата за ведение расчетного счета по Тарифному плану «Оптимальный». Применяется для клиентов, открывших первый расчетный счет в банке (не действует при открытии второго и последующих расчетных счетов), при открытии счета в период с 22.10.2018 года по 31.12.2018 года. Плата 1 рубль взимается в месяце открытия счета, а также ежемесячно за 3 последующих полных календарных месяца. После окончания данного срока, абонентская плата взимается в размере, установленном Тарифным планом.

** Перевести на счет частным лицам или снять наличные: взимается комиссия в размере 0,95% при сумме до 500 000 рублей. За совершение операций по счету, за открытие счетов с особым режимом работы, счетов для осуществления операций с использованием корпоративных карт, а также за открытие счетов клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве, банком взимаются комиссии согласно Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов». Предложение не является офертой. Условия действительны на 22.10.2018 года. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

БИЗНЕС–КАЛЕНДАРЬ

3.11 — Евгений Ситников, руководитель юридической организации ООО «Консультант Киров»

10.11 — Михаил Буровиков, главный инженер в организации по бурению скважин ООО «Гейзер»

10.11 — Денис Ситников, директор ГН «АВД Моторс»

18.11 — Николай Липатников, президент Вятской торгово-промышленной палаты

21.11 — Дмитрий Журавлев, руководитель строительной организации ООО «Кировпромбезопасность»

22.11 — Владимир Яровиков, директор правового агентства «НоденсИнформ»

26.11 — Александр Коновалов, директор строительной организации ООО «Новый терем»

28.11 — Роман Береснев, руководитель ООО «Федерация профсоюзных организаций»

28.11 — Андрей Матрохин, директор агентства «Право и недвижимость»

28.11 — Владимир Тарбеев, директор CAO «ВСК»

Евгений Аристов,
генеральный директор
ООО «Независимая
коллегия юристов»
день рождения 27 ноября



**Яркая коллекция
стильной
мужской одежды
КИНЕМАТОГРАФ**

Образ героя:

Giovanni Botticelli

САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ

📍 ЦУМ, 2 этаж (новое крыло),
т. (8332) 32-40-10

f Giovanni_Botticelli_
Kirov-1639043736387317

📷 @giovannibotticellikirov

Ноябрь

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		



Ноябрь

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Дни рождения предпринимателей Кирова в ноябре



19.11 — Елена Ивановская, владелица турагентства «Вояж»

21.11 — Светлана Пескишева, руководитель «Элис Клуб»

24.11 — Енаторина Гасанова, директор Центра инноваций

24.11 — Ирина Мокряк, руководитель кировского отделения «Райффайзен банк»

27.11 — Ольга Токарева, владелица «Ренессанс косметология»

28.11 — Ольга Трегубова, основательница «5 звезд»

28.11 — Юлия Долгоаршинных, владелица салонов Paolo Conte, Kanzler, Redmond, Incanto Italy, Gipfel, кофейни «Шоколадница» в Кирове

30.11 — Юлия Чинова, владелица салона «Эпатанж»

Анна Русских,
владелица ювелирного
салона «Золото Русских»
день рождения
11 ноября



**Всем, кто празднует день
рождения в ноябре, —
специальная стоимость!
Подробности в магазине.**

**Меховое пальто Emilia
Rinzi, 67 000 ₽**

Образ героини:

Линия верхней одежды премиум-класса

MALINA
Luxe

📍 ТРЦ «Максимум», 2 этаж,
ул. Пролетарская, 15,
т. +7 (8332) 223-800

🌐 mehamalina.ru

ИП Погудина Л.Г.
ОГРНИП: 304434528800839

ОБЕТ, ДАННЫЙ СЕБЕ. ПОЕЗДКА В СЕЛО ГОСТЕВО

Валерий Федяев, колумнист
журнала «Бизнес Класс»



— Побывал в очередной раз в селе Гостево Котельничского района, где находится разрушенная церковь Вознесения Господня. Стало известно, что там поселился какой-то человек и никого к храму не подпускает. Внешний осмотр показал, что работы по восстановлению церкви ведутся здесь целенаправленно, хотя по методу исполнения далеки от совершенства.

Как позднее выяснилось, нового хозяина зовут Александр, на вид лет 40-45, с окладистой бородой, видно, что крепкий хозяйственник. Встретил нас достаточно дружелюбно. Как выяснилось, работал он раньше лесником в Опаринском районе, решил перебраться поужнее.

— Место мне понравилось, высокое, на горе. В совхозе сказали — все земли отдадим (было 14 гектаров земли), но храм надо восстанавливать. Ну что, потихоньку будем восстанавливать, ответил...

Храм нигде не учтен. Когда я начал только заниматься, еще в 2001 году, в Управлении культуры области все церкви поставили на учет, а когда поняли, что надо выделять деньги и на охрану, и на восстановление, они от всех церквей вне населенных пунктов отказались и реестры подчистили. Когда первый раз приехал, мне

сказали — будет 5 млн рублей на счету — мы дадим тебе право ремонтировать. Я уехал в Тюмень зарабатывать. Приезжаю — уже и деньги есть, давай поднимать все, а мне говорят, что это уже и не памятник, и денег выделять не будут. Я документы собрал, что храм никому не принадлежит, чтобы меня потом не вздернули, и начал ремонт сам. Приход я восстановил, он сейчас реально существует. На территории храма находятся захоронения двух владык.

— Помогает ли кто в восстановлении храма?

— Нет, никто не идет. Раз в год, может, кто-то появится, а так нет. Своей семьей в основном и справляемся, жена помогает, и дети по мере сил... Детей у меня четверо, старшему 10 лет. Я сам алтарь доделывал, плитку клал, сколько умения хватает. Так и работаем. Ведь уже пять, шестой год пошел. Я перед тем как заняться, был в 2001 году у Хрисанфа. Митрополит посмотрел на фото, на меня, сказал: «Тяжело будет, но ты лесник (волков бояться — в лес не ходить), справишься».

Кабачки вырастили, а вывезти не можем — дороги нет. Даже президенту писал. Обещали дорогу до кладбища построить, ведь люди до кладбища не могут проехать... Если не хотите,

пишу, так и ответьте — не будем строить! Я тогда бабок соберу, и мы руками и лопатами сами накидаем насыпь, чтобы проехать можно было, если вам плевать на народ. Я же детей своих каждый день вожу до трассы в школу и встречаю обратно. Почему мои дети должны по колено в грязи ходить? Дорогу зимой то чистят, то не чистят... Над народом глумятся, 60 лет им обещают.

— Надеетесь, что село восстановится?

— Если храм восстановлю, народ потянется, здесь же рядом кладбище и многие приезжают помянуть своих родных... А со временем к храму и люди на жительство вернутся. А я от своего обещания или обета не отступлюсь, доведу до конца.

Что же это? Самопожертвование ради достижения цели или стремление к цели через самопожертвование?

Я лично вижу здесь благородный поступок, даже не поступок, а действие, ставшее смыслом жизни ради людей и своей семьи, прежде всего своих детей! Тот урок, который Александр показывает будущему поколению, навсегда останется у них в памяти, и, надеюсь, в дальнейшем они продолжат дело своего отца. Многие ли из нас способны на такой поступок?

Bon Street

ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА
ПРЕМИУМ КЛАССА



Новая коллекция
2018-2019 гг.



ТД «Европейский»,
ул. Воровского, 43.
Телефон: 32-23-73

ЦУМ, ул. Воровского, 77
Телефон: 25-11-33

ВИКТОРИЯ ШИТОВА

2004 г. — Президентская программа
при Академии Народного Хозяйства РФ
(г. Москва);

2010 г. — МВА — финансовый
менеджмент (г. Киров).

2010 г. — директор филиала
«ДЭФО-Киров».



О КЛЮЧЕВЫХ МОМЕНТАХ
СВОЕЙ ЖИЗНИ И РАБОТЫ
В КОМПАНИИ — ВИКТОРИЯ
ШИТОВА, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА
«ДЭФО-КИРОВ»



ПРОДАВАТЬ МЕБЕЛЬ — ЭТО ВЕСЕЛО

1

— В юности училась в пединституте на факультете иностранных языков. Проработав преподавателем английского и немецкого всего год, я поняла, что мне хочется чего-то большего. Тогда я не могла себе даже представить, что мое призвание — быть предпринимателем. Сейчас я и педагог, и психолог, и финансист, и маркетолог, и директор. Кстати, знания языков тоже не оказались лишними. Нередко к нам на склад приходят товары с наименованием на иностранном языке, поэтому чтобы безошибочно принять товар, даже грузчикам приходится учить слова из английского, китайского и итальянского. К тому же, в нашем городе бывают иностранные клиенты. Например, Pirelli: именно благодаря моим языковым навыкам удалось заключить с ними успешную сделку.

4

В 2010 году мне поступило предложение Управляющей компании «ДЭФО» в Санкт-Петербурге об открытии официального представительства в Кирове. За 8 лет работы филиала нам удалось многое: «ДЭФО Киров» 4 раза становилась номинантом премии «Лучший филиал-франчайзи». Еще 3 раза занимали второе место в этой номинации. Каким будет наш результат в этом году, читайте в следующем номере! Такой соревновательный элемент со стороны головной компании помогает нам развиваться и достигать новых высот в продажах.

100

Продавать мебель весело! Потому что рядом дружный коллектив не только нашего небольшого филиала, но и всей большой компании «ДЭФО»: в России нас более 100 представительств.

25

Работа — всего лишь одна из сфер моей жизни, все-таки, бизнес-леди, — прежде всего женщина. Помимо любимого дела меня радуют семья, дети, новые увлечения, общественная работа и постоянные путешествия по всему миру. Всего я побывала в 25 странах — сейчас в моде все успевать! Я увлекающаяся натура: легко зажигаюсь новыми видами деятельности. Например, в понедельник могу пойти на занятие по рисованию или танцам, а в пятницу — уехать в Гималаи. Стараюсь измерять свою жизнь, как жители Бутана: это удивительно, но общенациональный валовой продукт на душу населения в этой стране исчисляется тем, насколько счастлив каждый ее житель.

3

Больше всего ценю в людях 3 качества. Открытость — сотрудник может прямо поделиться своей точкой зрения и будет услышан. Честность — мне важно, чтобы человек говорил правду, а не прикрывался ложью. Чувство юмора — например, если кто-то из работников «накосячит» (такое редко, но случается!) и объяснит ситуацию с юмором, то будет прощен.



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл», 1 этаж),
т.: (8332) 45-58-00, (8332) 47-65-60

✉ kirov@defo.ru

🌐 kirov.defo.ru

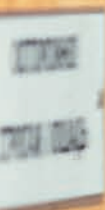
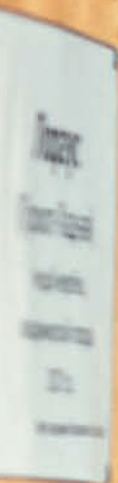




ЗАКОНОМ, КАК ХЛЫСТОМ, МОЖНО БОЛЬНО НАКАЗАТЬ, —
ЕВГЕНИЙ ОБЖЕРИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ «ЦЕНТР ПРАВОВЫХ РЕШЕНИЙ»



ПРАВОВАЯ СИСТЕМА НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ КНУТОМ



Меняйте ваши мнения, сохраняйте ваши
принципы; меняйте листья,
сохраняйте корни.

Виктор Гюго
«Послесловие к моей жизни»

ВОПЛОЩЕНИЕ ПРЕДАННОСТИ

— Лошадьми я «заболел» в 5 лет. Поселок Суна, откуда я родом, славится живописными местами, почти все детство я пробегал на улице, часто наблюдал, как пастухи верхом на лошадях пасли коров. Для меня это были не просто кони. Я видел в них воплощение красоты и грации, силы и благородства. Позже понял, что еще и преданности.

НЕ СОГНЕШЬ, НЕ СЛОМАЕШЬ

Мне до сих пор безумно нравятся фильмы с батальными сценами, где конница бьется насмерть с врагом. Смотрю и восхищаюсь силой и мощью лошадей. Тем не менее понимаю, что при всей своей внешней силе они достаточно уязвимы. Оказывается, лошади очень чувствительны к простудным заболеваниям и вообще прихотливы к условиям содержания: в деннике не должно быть сквозняков и высокой влажности. Также ведь и люди: бывает, смотришь, — внешне человек силен, могуч, а внутри слаб и бессилен. А иногда наоборот, вроде обычный среднестатистический индивид, а после разговора с ним понимаешь, какая сила у него внутри — так называемый «внутренний стержень». Не согнешь, не сломаешь.

КАЖДЫЙ ДОЛЖЕН ПОМНИТЬ, КТО ОН И ОТКУДА

В подростковом и юношеском возрасте у меня не было времени заниматься верховой ездой. Хотя я всегда мечтал об этом. Сейчас, когда определенные цели в жизни уже достигнуты, я специально выделяю для этого время. Лошади для меня — это прежде всего возврат к традициям предков, способ почувствовать единение с природой, первобытную стихийную мощь. А еще это отличный антистресс!

В эпоху цифровых технологий мы постепенно перестаем ценить простую жизнь, все большую ценность для нас

приобретает виртуальный мир. Я считаю, что каждый человек должен всегда помнить, кто он и откуда, помнить свои корни, истоки, происхождение. Мне очень нравится цитата М. Ломоносова: «Народ, не знающий своего прошлого, не имеет будущего».

ЕДУ ЗА ГОРОД

Работа юриста, естественно, носит стрессовый характер. Мое общение с лошадьми снимает накопившееся напряжение и негатив. Я получаю массу положительных эмоций, которые потом еще долго вдохновляют. Порой, чтобы принять верное решение, мне нужно полностью отключиться от привычных условий. «Перезагрузить» свой мозг. Когда в голове сумбур из дел и событий, я сажусь в машину, еду за город на природу. Мысли приходят в порядок, возникают новые идеи, которые помогают мне в работе.

ОШИБКА СТОИТ ПОБЕДЫ

Постоянный покой — худший враг лошади, впрочем, как и человека. Не понимаю людей, которые сидят на одном месте, «косят» от службы в армии, обвиняют в своих неудачах окружающих, считают, что им кто-то что-то должен. Если ничего не предпринимать, жить по накатанной, легко вернуться в состояние обезьяны.

А уж юристу сидеть на одном месте никак нельзя! Каждый день живу по четкому плану — несколько встреч, судебных заседаний, работа в офисе. Порой, такой режим напоминает мне скачки. Думай быстрее, делай быстрее, ошибка будет стоить победы!



г. Киров, Октябрьский пр-т, 120,

т. 8 (951)-348-7777,

lsc.company

info@lsc.company

**ПРИРОДА —
ИСТОЧНИК МОЕГО
ВДОХНОВЕНИЯ**



ЧЕМУ МОЖНО НАУЧИТЬСЯ
ВО ДВОРЕ И КАК ОБРЕСТИ
ГАРМОНИЮ В ЖИЗНИ —
ИЛЬЯ ШУЛЬГИН О КИРОВЕ,
СЕМЬЕ И ЖИЗНЕННЫХ
ПРИНЦИПАХ.

ИЛЬЯ ШУЛЬГИН: ЖИЗНЬ — НЕДОБРАЯ УЧИТЕЛЬНИЦА, НАКАЗЫВАЕТ ОЧЕНЬ ЖЕСТОКО



ГЕРОЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ, ОН ЖЕ ГОША

— Герой нашего времени несильно отличается от героя любой эпохи. Если речь идет о мужчине, то его персонаж описать достаточно просто. Всегда ценится нормальный человек с нормальными установками.

Давайте попробуем его описать. Это здоровый крепкий мужчина средних лет, с хорошей профессией, много работающий. О нем можно сказать, что его слова не расходятся с делом, человек сказал — человек сделал, показал результат. Надежный для друзей и надежный для семьи. Его цель — сохранение семьи и развитие той сферы, в которой он работает. Его не нужно представлять каким-то ангелом. Возможно, он занимается немного спортом, но и не против с друзьями выпить бокал хорошего вина.

Вообще, у меня сразу возникает перед глазами Гога из фильма «Москва слезам не верит». Наверное, он до сих пор для меня герой нашего времени. Я в силу предыдущего опыта очень люблю заводскую среду. Знаете, такой образ человека в каске и подпись: «Когда у вас в квартире погаснет свет, вы позвоните не лидерам общественного мнения, а обратитесь в производственную службу». Это настоящие

герои нашего времени. Это ребята из рабочей среды, которые верят в свою судьбу и понимают, что чего-то серьезного можно добиться только собственным трудом.

ПУБЛИЧНОСТЬ И ГРУППЫ ВЛИЯНИЯ

Для моей должности публичность — это действительно часть работы. Поэтому волей-неволей пришлось адаптироваться. Во многом это произошло благодаря усилиям нашей пресс-службы. Признаюсь, наверное, это самая непростая часть моей работы. Сейчас потихоньку приходит понимание, что людям искренне интересно, чем занимается власть. Благодаря публичности удастся купировать тот негатив, который возникает из-за незнания каких-то вопросов или по причине закрытости власти.

Ты постепенно понимаешь, что чем больше ты объясняешь жителям города, чем более ты публичен, тем понятней действия муниципалитета. Именно благодаря этому удастся достигать согласия и примирения несопадающих точек зрения.

Что касается групп влияния и интересов. У меня ассоциация из детства. Выходишь во двор. Там ребята, они все разные. И если ты хочешь получать от

прогулок простые мальчишеские радости, то нужно учиться поддерживать со всеми хорошие отношения.

Здесь примерно то же самое. Люди взрослеют, принципы не меняются. Если ты хочешь, чтобы тебе в чем-то помогли, услышали важные для тебя вещи, ты должен слушать, помогать, идти на встречу. Пожалуй, для меня это самая простая часть работы.

О ГОРОДЕ И ТЕКУЩИХ ВОПРОСАХ

Понятно, что «текучка» будет всегда. Всегда будет огромное количество вопросов, которые нужно решать прямо сейчас. Часто это очень локальные вопросы, но они важны для людей.

Вместе с тем нельзя забывать, что у нас есть и стратегические задачи, на них нужно ориентироваться, они являются тем маяком, который позволяет держать правильный курс. Для нашего города — это обеспечение комфорта и безопасности. Главное, не потерять за соснами леса. Представлять и помнить, в каком городе мы хотим оказаться через год, три, пять, десять лет. Видеть положительные сдвиги, на них опираться.

Если ориентироваться на такие мегаполисы, как Москва, то даже

ЛЮДИ ВЗРОСЛЕЮТ, ПРИНЦИПЫ НЕ МЕНЯЮТСЯ. ЕСЛИ ТЫ ХОЧЕШЬ, ЧТОБЫ ТЕБЕ В ЧЕМ-ТО ПОМОГЛИ, УСЛЫШАЛИ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ТЕБЯ ВЕЩИ, ТЫ ДОЛЖЕН СЛУШАТЬ, ПОМОГАТЬ, ИДТИ НА ВСТРЕЧУ

она не избавилась полностью от производственных функций. Да, столица продолжает избавляться от многих промышленных бизнесов. Они вынесены либо на периферию, либо в Подмосковье, либо в другие регионы. Так, завод «Электросила» переехал под Уфу. Но речь в данном контексте не идет о высокотехнологичных производствах, которые занимают немного места.

Что касается нашего города, его, возможно, нельзя сравнивать с Москвой. Но тем не менее в мировой практике уже утвердился принцип — производства должны быть вынесены из центральной части города. Это не место для производства. Это центр притяжения горожан. Прежде всего — рекреация, отдых, туризм и какие-то деловые функции — учреждения, деловые и офисные центры. У нас наблюдается именно такая тенденция. Основные производственные площадки уже размещаются на окраинах.

СЕМЬЯ: СТАБИЛЬНОСТЬ И МОБИЛЬНОСТЬ

Это мой второй брак. Моя жена намного моложе меня. Она по образованию экономист. Работала директором по развитию в довольно большой казанской языковой школе. Но сейчас у нас трое маленьких детей. Понятно, что последние несколько лет супруга находится в декретном отпуске. Что касается ее дальнейших планов, то пока, честно говоря, их не обсуждали. Пока все силы направлены на воспитание детей.

Дети — удивительные создания, они находят друзей, где бы ни оказа-

лись. Для них главное, чтобы мама с папой были рядом. Если говорить в целом о семье, то самая большая радость — это проводить время вместе. Куда бы мы ни поехали, как правило, мы едем вместе. Это главное для нас.

Мы вообще довольно мобильные. И когда есть интересное предложение, расстояние не важно. Когда я завершал проект в Салавате, было понимание, что пора возвращаться обратно на родину в Казань. Мы уже перебрались туда и только начали осваиваться, поступило предложение о работе в Кирове. Я спросил жену, готовы ли мы ехать. У нее был только один вопрос: «Как далеко это от Казани?» — «Всего 400 километров» — «Конечно поехали, это почти рядом».

Но после двух лет становится понятно, что в Казань мы толком и не ездим. Не были там уже год. И у меня здесь много дел, и семья нашла здесь очень комфортную среду. Даже отпуск мы проводили в Кировской области. Были в санатории «Вятские увалы», ездили в деревню к другу-фермеру.

МАГИЧЕСКАЯ ФОРМУЛА СЧАСТЬЯ

Главные задачи для мужчины — это дело и семья. И здесь нельзя выделять приоритет чего-то одного. Цена успеха — это время. Но нужно помнить, какими монетами ты за это платишь. Нужно всегда находить время и для семьи — это важно и бесценно. Важен баланс.

Есть люди, для кого семья не так важна. Из публичных людей таких

много в актерской среде. При всех профессиональных успехах многие из известных артистов одиноки. Они себе выбрали такую судьбу. Для кого-то важнее семья, поэтому зачастую они звезд с неба не хватают.

Мой университетский научный руководитель, доктор наук, говорил, что своими успехами он обязан тому, что недопил большое количество чая и кофе с коллегами и не выкурил с ними огромное количество сигарет.

Свободное время — это цена любого успеха. Если ты концентрируешься на какой-то задаче, будь добр — иди до конца, чтобы быть в этой сфере лучшим.

Для меня и работа, и семья имеют одинаково важное значение. Если вспомнить прошлый этап жизни, то в первой семье отношения не сложились как раз из-за карьеры. Я был слишком занят построением карьеры и этот момент упустил. Что для меня стало очень жестоким уроком, который я запомнил на всю жизнь.

Если не хочешь упустить что-то важное в своей жизни, кроме того, что ты успешен, будь добр быть здоровым, будь добр взвешивать каждый шаг. Решай, нужно ли разменивать семью на друзей, на какие-то хобби. Твоя жизнь — упаковывай в нее все богатство выбора, которое перед тобой стоит, чтобы ты мог сказать, что ты действительно счастлив.

Магическую формулу каждый для себя должен подобрать сам. Но это предполагает ответственность за свои действия. Жизнь — она недобрая учительница, она наказывает очень жестоко.



ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, ДОСТОЙНАЯ ВАС

5-комнатная квартира по адресу:
г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 6Б

Соседи — известные люди
города и бизнесмены

Последний мансардный этаж с живописным
видом на Трифонов монастырь и реку Вятку

Площадь квартиры — 290 м²

Территория под охраной

На первом этаже теплый
гараж на 70 м²

Квартира в трех уровнях свободной
планировки с отдельным входом

**При покупке —
дизайн-проект в подарок!**



юридическое сопровождение
на всех этапах сделки

эксклюзивные предложения
на рынке элитной недвижимости

помощь в оформлении
ипотеки

 **КВАДРАТНЫЙ
МЕТР**

г. Киров, ул. Ленина, 103а (торгово-офисный центр «Крым»), 4 этаж, оф. 404
т.: (8332) 780-451, 218-999 www.kvmetr43.com vk.com/kvmetr43



БИЗНЕС МАЛЫМ НЕ ПОКАЖЕТСЯ



ОБ «ИНТЕРНЕТЕ ВЕЩЕЙ», ЖАЖДЕ СКОРОСТИ И ОТСУТСТВИИ ПРОБОК НА КАЧЕСТВЕННОЙ «МАГИСТРАЛИ» — АЛЕКСЕЙ ЖЕНИХОВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ «МЕГАФОН»



«ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ» В МИРЕ ЛЮДЕЙ

— Сегодня все чаще говорят о популярности «интернета вещей». Для чего он бизнесу и насколько это актуально для нашего региона?

— Сегодняшний бизнес часто сравнивают с поездом, который несется по рельсам без остановок, и приходится запрыгивать в него на ходу, чтобы не отстать от ритма. Мир, технологии меняются так быстро, что каждому из нас, нашему делу необходимо меняться, чтобы успеть.

Современные телеком-решения открывают безграничные, а иногда и неожиданные возможности для развития в любой сфере. Например, в режиме реального времени сегодня, благодаря передаче данных по нашей сети можно отслеживать местоположение машин, техническое состояние и даже расход топлива. Когда-то эти примеры были лишь в фантастических фильмах, сегодня — это реальность. SIM-карта, подключенная к сети, стала проводником в мир «интернета вещей», облачных сервисов.

Если в цифрах, то ежемесячно только в Кировской области на 350 «умных» устройств становится больше. В 2018 году более 30% подключенных SIM-карт бизнес региона отдал «машинам», чтобы автоматизировать производственные процессы и удаленно контролировать работу техники. А это и есть технология «интернета вещей» или IoT.

УМНЫЕ ВСЕ СТАЛИ

— Можно ли говорить о конкретных примерах IoT в нашем регионе?

— В Кирове наши IoT-технологии отвечают за работу «умных» оста-

В 2018 ГОДУ БОЛЕЕ 30% ПОДКЛЮЧЕННЫХ SIM-КАРТ БИЗНЕС РЕГИОНА ОТДАЛ «МАШИНАМ», ЧТОБЫ АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

новок. То есть пассажиры, ожидающие транспорт, оперативно получают сведения о прибытии маршрутов, глядя на остановочные информационные табло. Данные о передвижении всех автобусов и троллейбусов автоматически обновляются каждые 15-20 секунд. А если монитор погаснет или зависнет, он автоматически отправит SMS-оповещение диспетчеру.

Общественный транспорт в городе тоже работает под контролем наших мобильных технологий. Около 1 000 SIM-карт «МегаФона» установлены в контроллерах машин, а также в терминалах для оплаты проезда. С помощью GPS-навигации и подключенного к SIM-картам сервиса «М2М-мониторинг» диспетчеры отслеживают маршрут движения автобуса или троллейбуса, получают информацию о скорости, длительности стоянок, отклонении от маршрута и количестве платежей за проезд.

Интернет вещей используется и в ЖКХ. В 500 домах счетчики воды, отопления и электричества работают под управлением интеллектуальной платформы и SIM-карт «МегаФона», дистанционно передают управляющим компаниям объемы потребления энергоресурсов.

Благодаря IoT-решениям бизнес выходит на новый уровень управления, и это только начало: по прогнозам, в ближайшие 3 года объем применения IoT увеличится в 2,5 раза.

САМЫЙ БЫСТРЫЙ МОБИЛЬНЫЙ

— С бизнес-трендами определились. А изменились ли мобильные предпочтения самих абонентов?

— Тренд последних лет — повышенный интерес именно к сети 4G. Абоненты начали активнее покупать

гаджеты с поддержкой LTE и заполнять сеть, интернет-аппетиты растут.

По расчетам аналитиков Telecom Daily, на сети 4G приходится более половины интернет-трафика в России. Если когда-то сеть LTE была хорошей качественной магистралью, по которой ездило не так много машин, сегодня она стала полноценной дорогой, где пользователи могут «гонять» на отличной скорости и «без пробок».

Кстати, умные устройства тоже «без ума» от 4G. Интересно, что самыми общительными в сети LTE стали аппараты видеонаблюдения. В пере-

КУРС НА КОЛЛАБОРАЦИЮ

— Получается, что в нашем регионе телеком-инфраструктура уже полностью готова и сейчас в основном ведется ее апгрейд?

— Не совсем так. Работа над качеством сети — постоянный процесс. Меняется городская инфраструктура, появляются новые микрорайоны, поселки, открываются городские объекты, где необходима надежная связь и быстрый интернет.

В этом году вместе с администрацией города, правительством области и операторами связи мы дали

ЭКСПЕРТЫ УЖЕ ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ПРИЗНАЮТ «МЕГАФОН» САМЫМ БЫСТРЫМ ОПЕРАТОРОМ В РОССИИ

даче данных по сети их догоняют платежные терминалы и банкоматы — все они передают данные с помощью SIM-карт.

Мы совершили настоящий прорыв в мобильных скоростях и в Кировской области, став первым из операторов связи, который запустил сеть LTE Advanced в регионе с максимальными скоростями передачи данных до 300 Мбит/с. Сегодня такие скорости доступны каждому второму жителю нашей области.

До конца года 4G-интернет появится еще в 24 населенных пунктах региона. Благодаря строительству и развитию сети средняя скорость 4G составляет 33 Мбит/с — это самый быстрый мобильный интернет. По данным компании «Ookla» — разработчика сервиса «Speedtest», именно «МегаФон» предоставляет лучшие скорости по передаче данных в России. Эксперты уже второй год подряд признают нас самым быстрым оператором в России.

старт новому направлению в телеком-отрасли — использованию опор двойного назначения, или ОДН. В микрорайонах Чистые Пруды, Зиновы и на Комсомольской площади построили первые базовые станции на ОДН, где установлено и уличное освещение.

Благодаря этому теперь в новых микрорайонах Кирова в 2 раза быстрее будут появляться мобильная связь и интернет, сократятся сроки строительства базовых станций «МегаФона». Проект позволяет направить доходы от аренды за размещение базовых станций на реновацию городской электросети.

В планах до конца года установить базовые станции еще на 16 опорах двойного назначения в Кирове. В первой половине 2019 года мы планируем таким способом оснастить еще 12 объектов, ведь наша главная задача — обеспечить абонентам комфортные условия для общения в сети «МегаФон».



КУРС НА IT-РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

У КИРОВА МОЩНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

— ИТ-компании бурно растут в стране. Обычно большие столичные корпорации открывают ресурсные офисы в регионах: там работа программистов дешевле, можно легко заскочить, «нагреть» зарплаты и быстро набрать людей на разработку. Мы не столичная компания, у нас другой путь — это упорное и планомерное развитие местного рынка кадров, партнерство с местным ИТ-сообществом. Этот путь мы прошли в Ижевске, сейчас повторяем в Кирове.

Мы неслучайно решили масштабировать проектную команду на Киров. Искали географически комфортные для нас регионы с мощным потенциалом, чтобы можно было обеспечивать тесный контакт между сотрудниками. В итоге выбрали именно Киров. Существенным плюсом города стало наличие Вятского государственного университета, являющегося опорным вузом, который выпускает квалифицированных специалистов.

КАК ПОПАСТЬ К НАМ?

IT-Univer — это как раз история про развитие местного рынка. 1 августа 2017 года проект стартовал в Ижевске, а в феврале 2018 года мы запустили его на базе ВятГУ. Одна из основных задач — показать ИТ-специалистам и студентам потенциал и привлекательность различных ИТ-профессий.

Часто молодые специалисты по разным причинам не могут сразу попасть в сферу ИТ: это и недостаток опыта, и отсутствие профильных вакансий. Благодаря IT-Univer они получают допол-



РАЗВИВАЯ ИТ-ОБРАЗОВАНИЕ В КИРОВЕ, МЫ РАЗВИВАЕМ ВЕСЬ РЕГИОН, — ЮЛИЯ БАТАЛЬЦЕВА, HR-ДИРЕКТОР ELMA

Компания ELMA — один из лидеров российского рынка автоматизации процессов. Мы существуем уже более 10 лет и зарекомендовали себя как надежная, экспертная компания, успех которой основан на профессионализме сотрудников. Главный офис и большая часть коллектива находятся в Ижевске, и мы гордимся, что, не уезжая из Удмуртской Республики, делаем программное обеспечение высокого качества, востребованное не только в России. При этом ELMA имеет широкую сеть представительств как в России — это Казань и Киров, так и за ее пределами: Казахстане, Украине, Люксембурге, странах СНГ, Европе, Китае, Великобритании, центральной и Южной Америке.

нительные знания и быстрее найдут себя в этой отрасли.

Вуз дает обширное теоретико-фундаментальное образование, а у нас большой багаж практических знаний, которыми мы хотим делиться. Именно на практические знания мы и делаем акцент в процессе обучения.

Исходя из нашего опыта, существует три категории учеников IT-Univer:

1. Студенты, некоторые из них не могут определиться с профессией, а кому-то просто не хватает практических знаний.
2. Уже практикующие специалисты, которые хотят сменить сферу своей деятельности в рамках ИТ.
3. Ребята без профильного образования, но при этом они отлично разбираются в этой сфере. Часто их просто необходимо познакомить с ИТ-сферой и компаниями изнутри. Смена работы — это зачастую стресс, а IT-Univer — способ посмотреть на компанию изнутри.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что Киров был выбран, в том числе, по той причине, что здесь качественное ИТ-образование, и практические знания, которые мы передаем в рамках IT-Univer, лучше усваиваются и понимаются слушателями курсов. Именно благодаря сотрудничеству с ВятГУ удалось реализовать проект IT-Univer в Кирове на высоком уровне и уже можно подвести первые итоги. За неполный год мы получили 414 заявок, из них зачислены 150 студентов, выдали 84 сертификатов и 40 удостоверений о повышении квалификации. Важный показатель: 11 студентов получили предложение трудоустройства сразу же после вручения сертификатов.

КАК РАБОТАЕТ IT-UNIVER

IT-Univer основан на трех неизменных принципах: все обучение бесплатно, проходит в очной форме и отрабатывается на практике.

Несмотря на то, что все компании, которые принимают участие в проекте — коммерческие, мы прекрасно понимаем, что помимо финансовых задач мы имеем определенные обязанности перед ИТ-средой и кадровым рынком. И поэтому то, что проект бесплат-

ный, никак не влияет на его качество. Все лекции ведут практикующие специалисты, часто это руководители отделов и направлений, у которых есть конкретный проектный опыт и глубинные знания профессии.

Очная форма обучения тоже была выбрана неслучайно: мы считаем, что такое образование более качественно. Плюс нам важен прямой контакт со студентом. Потому мы ограничили максимальное количество человек в группе — всего 12, хотя обычно на курс записываются порядка 20-30 человек. Существует предварительный сбор заявок, который помогает отобрать не только людей с необходимым количеством знаний, но и с нужным уровнем мотивации. Когда в группе 12 человек, лектор может уделить время каждому. Мы пришли к этому практическим путем.

ТОЛЬКО РЕАЛЬНАЯ ПРАКТИКА, БЕЗ ВОДЫ

В среднем курсы очень разные, продолжительностью 20-30 часов, рассчитанные примерно на две недели. Есть дневные и вечерние. Обучение проводят софтверные компании-партнеры. Они имеют опыт возвращения ИТ-специалистов и действующие продукты на рынке. Каждая компания ведет курсы исключительно в рамках своей специализации и компетенций. Только реальный опыт и практика, без воды. Не может не радовать, что в группах нередко присутствуют преподаватели вузов, это говорит о том, что они также стремятся совершенствовать свои знания.

На выходе участник IT-Univer в Кирове получает соответствующий сертификат от ВятГУ, а лучшие специалисты могут получить карьерное предложение от компании, которая проводит обучение и стать ее полноправным сотрудником, при этом курсы могут проходить и специалисты других компаний, которые хотят прокачать свои знания, мы не вводим ограничений.

РЕШАЕМ ПРОБЛЕМУ ВЫМЫВАНИЯ КАДРОВ

IT-Univer не единственный образовательный наш проект. Сейчас мы го-

товим множество мероприятий, мы делимся знаниями вовне. Вот уже сейчас запускаем серию конференций Kirov Dev Talks с участием как наших экспертов, так и внешних специалистов. На ближайшее мероприятие, которое пройдет уже 17 ноября, мы пригласили экспертов по сое-разработке из компании Microsoft.

Одна из основных целей наших образовательных инициатив — решить проблему вымывания кадров. Отток специалистов для регионов критичен: талантливые ребята уезжают в федеральные центры, потому что там есть образование, интересная работа, задачи по плечу. А кто будет развивать регион? Ждать, когда придет федеральный игрок и будет использовать местных ребят, как дешевую рабочую силу — нельзя.

В Кирове после окончания школы ребята остаются получать высшее образование в сильном учебном заведении, но не всегда могут найти себя уже после его окончания, поэтому многие переезжают в более крупные города. При этом в городе есть возможность развиваться дальше: есть ИТ-компании, есть перспективы роста, а глобальные коммуникации позволяют участвовать в мощных международных проектах без необходимости уезжать.

Поэтому мы делаем упор на возможность познакомиться с местными ИТ-компаниями в реальных условиях, поучиться и найти свое место среди единомышленников в отрасли. И, как показывает наш опыт в Ижевске, это работает: за пару лет в столице Удмуртии численность специалистов, трудоустроенных в ИТ-отрасли увеличилось вдвое, число успешных технологических стартапов растет, а налоговые отчисления в экономику региона от ИТ-компаний все заметнее. Киров сможет пройти этой же дорогой. И значительно быстрее.



г. Киров, ул. Преображенская, 65,
ТЦ «Театро», т. 8 (8332) 22-13-11

kirov@elewise.com

1 ОБЕЩАЛ — СДЕЛАЙ

— Вопрос деловой дисциплины — это, по сути, вопрос даже не развития, а просто выживания любой компании, и нашей в том числе. Наши цели и задачи берутся не из воздуха, они определяются необходимостью двигать вперед разнообразные рабочие процессы, поэтому, если ты сам определил себе какую-то задачу или тебе ее поставил руководитель, ее надо выполнить. У меня самого огромное количество мероприятий, включая планерки с руководителями отделов и сотрудниками. На них я как раз и смотрю, как продвигается выполнение намеченного, что нужно корректировать, а где процесс вообще затормозил. И себя, и сотрудников приучаю жестко следить за выполнением текущих дел. Я сам и практически все руководители отделов пользуемся электронными календарями.

2 «ОЧНЫЕ СТАВКИ»: ДОВЕРЯЙ, НО БУДЬ В КУРСЕ

Каждую неделю я провожу по одной планерке с начальниками отделов и одну общую — с сотрудниками. Возможно, уже в этом месяце общая планерка будет проходить раз в месяц, но приглашать на нее мы будем всех, включая мастеров, которые работают на объектах. Я готов доверять своим сотрудникам, но мое доверие должно быть основано на ясной картине происходящего в компании. И в обратную сторону принцип тоже действует: если сотрудники в курсе происходящего в разных отделах фирмы, то у них есть общая картинка и общий образ той организации, где они трудятся. При таком подходе, я уверен, люди не побегут из компании даже в кризисной ситуации — если они будут знать, в чем проблема, то, скорее, будут помогать решать эту проблему, чем, будучи в неведении, начнут искать себе другое место.

3 ДЕЛО ВО МНЕ

Недавно я на общей планерке рассказал об одной давней истории: у прораба был запланирован выезд к клиенту. Но до клиента он так и не доехал, объяснив, что сначала у него машина не завелась, а потом, когда он все-таки поехал, ему внезапно трубы перегородили дорогу. От такого подхода я хотел бы отучить (и отучаю) всех сотрудников, от рядовых до руководства. У нас сотрудники сейчас сами назначают сроки выполнения задач, сами назначают себе штраф за невыполнение и, что важно, выплачивают его в случае невыполнения. Не могу сказать, что я в восторге от наказания деньгами, но пока будем использовать этот подход. И даже при наличии штрафа сотрудник, готовый исправляться, воспринимает это как маркер — я ошибся, нужно учиться. Я и сам выплачиваю штрафы за свои ошибки.

4 ПРОИЗВОДСТВО ДОЛЖНО ПРОИЗВОДИТЬ

Пока фирма была небольшой и неизвестной, нам было трудно искать хороших отделочников. Специфика рынка ремонта и отделки в том, что мастера бросаются прежде всего на большой заказ с хорошей оплатой. Мы же изначально предлагали другую перспективу: стабильный поток заказов вне зависимости от сезона, при этом заказы могли быть разного объема. Поэтому и всю организационную работу (реклама, поиск клиентов) мы с производственников сняли, и они могут заниматься именно специфическими профессиональными задачами. Наши прорабы, руководящие объектами, такой подход оценили. Часть из них уже выстроила свою рабочую структуру, подобную в миниатюре структуре производственного отдела в целом.

5 СТРАТЕГИЯ ШТАНГИ, ИЛИ СОЧЕТАНИЕ АГРЕССИВНОСТИ И ПАРАНОЙИ

Нассим Николас Талеб в книге «Антихрупкость» описал стратегию штанги. Стратегия заключается в том, чтобы на одной стороне размещать события низкого риска, на другой — события высокого риска. При этом соотношение таких событий должно быть примерно 9 к 1, это позволит балансировать. В итоге риск потери снижается, а риск катастрофы сводится к нулю. А поскольку события высокого риска еще приносят очень высокую прибыль, то в случае счастливого исхода (встреча с позитивным «черным лебедем», по Талебу) компания разом выигрывает. Если такого исхода не случится, то события низкого риска не дадут «уйти на дно». Речь в нашем случае идет, например, о том, что я некоторое время назад позволил отдельным подструктурам развиваться самостоятельно, наработывая собственные эффективные схемы. При этом общая структура фирмы осталась прежней. Потом мы проанализировали результаты, и сейчас лучшие наработки внедряем на уровне компании.

НЕТИПИЧНАЯ МОТИВАЦИЯ



О ПРИНЦИПАХ УПРАВЛЕНИЯ
КОМПАНИИ «САНПРО 43» —
АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН, ВЛАДЕЛЕЦ



ТОП-5 ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ



■ ЛУЧШЕ ПОЖАЛЕТЬ О СДЕЛАННОМ, ЧЕМ О НЕСДЕЛАННОМ, — СЕРГЕЙ АНТОНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МУРЫГИНСКОЙ БУМАЖНОЙ ФАБРИКИ



СПРОС НА УПАКОВКУ БУДЕТ ВСЕГДА

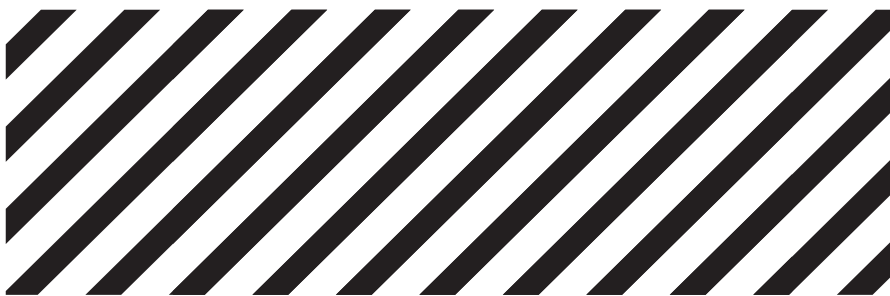
— С фабрикой мы знакомы давно, видели в ней перспективы, поэтому купили ее летом 2017 года. Тем более что рынок упаковки будет вечным — если спрос на газетную бумагу постепенно исчезает, то упаковывать товары будут всегда.

Сама фабрика уникальна. Здесь очень много машин для производства различных видов бумажной продукции. На сегодняшний день мы в основном производим макулатурный лайнер и флютинг. Кроме того, наше предприятие — единственное в России, кто делает конденсаторную, кабельную и трансформаторную виды бумаг в соответствии с ГОСТом. Нам удалось сохранить трудовой коллектив: преданные своему делу люди, не бросившие фабрику даже в самые тяжелые времена — это уже половина успеха. Верим в коллектив, надеюсь, что и коллектив верит в нас!

УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В 1,9 РАЗА

Я всю жизнь посвятил целлюлозно-бумажному производству, поэтому, когда мы с командой единомыш-

ПРЕДАННЫЕ ЛЮДИ — ЭТО ПОЛОВИНА УСПЕХА





ленников приехали в Мурыгино, сразу знали, что делать. У нас уже была успешная бизнес-модель, которую мы грамотно перенесли на фабрику: обеспечили предприятие сырьем, поэтапно проводили ремонт и запускали бумагоделательные машины (БДМ).

В течение года производительность фабрики увеличилась в 1,9 раза по сравнению с показателями первой половины 2017 года.

МЕНЬШЕ СЛОВ, БОЛЬШЕ ДЕЛА

Мы постоянно движемся вперед. Не будем хвастаться, но останавливаться на достигнутом не собираемся. Сейчас нацелены на сокращение издержек. Это в первую очередь касается потерь волокна при производстве, а также расхода энергоресурсов и химикатов.

Чтобы выйти на новый уровень производительности, сейчас используем только внутренние резервы, их нам точно хватит на несколько лет. Недавно модернизировали одну из бумагоделательных машин: поменяли привод на современный с частотным регулированием. В ноябре со-

стоит пуск еще одной БДМ. К 2020 году в постоянной эксплуатации будут находиться 8 бумагоделательных машин. Сейчас заканчиваем процесс газификации, тем самым сэкономим на топливе и снизим нагрузку на окружающую среду.

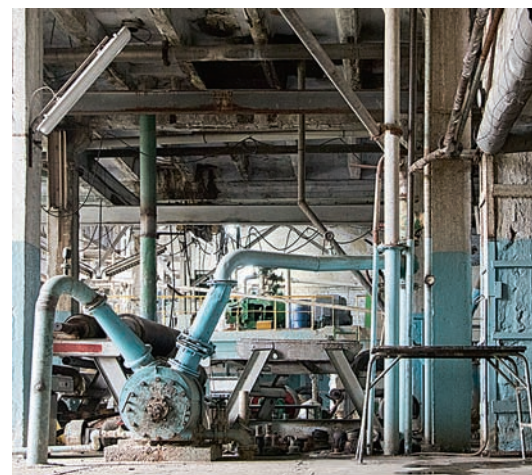
ПЛИТКА ИЗ ОТХОДОВ

Из отходов, образовавшихся в процессе производства — а это в основном полиэтилен — мы начали производство дорожной плитки. Постепенно обогатим всю нашу территорию такой плиткой. Продолжаем оснащать специализированной техникой лабораторию ОТК.


Пожалуй, стоит отметить, что мы своевременно выплачиваем заработную плату и не имеем задолженности по налоговым платежам. Все наши сотрудники работают в новой спецодежде.

Из непрофильной деятельности осуществляем подъем и очистку воды для поселка Мурыгино, также принимаем с поселка стоки.

У фабрики, как и у нас, нет предела совершенству. И над этим мы ежедневно работаем.





 Кировская обл., Юрьянский р-н, пгт Мурыгино, ул. Фабричная, 1

 kirovpaper.com



КАК В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ
БУДЕТ РАБОТАТЬ НОВАЯ СИСТЕМА
ИНФОРМИРОВАНИЯ О РАЗРЫВАХ
ПРИ УПЛАТЕ НДС ПОСТАВЩИКАМИ
ЗЕРНА, РАССКАЗЫВАЕТ СВЕТЛАНА
ДЕМИНА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА
АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ
НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК УФНС
РОССИИ ПО КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



БК 0+

НОВАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ЗА НДС



ЗЕРНОВОЙ ВОПРОС

— С 2017 года агропромышленный комплекс перешел на новые принципы закупок зерна, которые закреплены в Хартии о принципах работы на зерновом рынке.

Основное условие — отказаться от услуг посредников и закупать зерно у производителей напрямую. Это позволит работать прозрачно без неправомерного возмещения НДС и без посредников. Но ведение бизнеса со сложными цепочками перепродаж позволяли недобросовестным участникам рынка оборота сельхозпродукции получать прибыли не за счет развития бизнеса, а за счет неуплаты налогов в бюджет. Включенные в цепочки перепродаж организации «однодневки» создавались на непродолжительный период времени, налоги в бюджет не платили, к моменту предоставления налоговой отчетности счета закрывали.

Преимущества работы для бизнеса — возможность вести конкурентоспособный бизнес «честным путем», сокращение количества проверок. Ведущие предприятия АПК Кировской области поддержали предложение, в 2017 году 17 налогоплательщиков Кировской области вступили в Хартию. Мы видим, что нарушителей становится меньше, количество проверок сократилось.

Сумма уплаченных налогов на прибыль и НДС в области за 1 полугодие 2018 года (по результатам работы по отраслевому проекту) составила 545 млн рублей (с динамикой к аналогичному периоду прошлого года 110%).

ЗАПЛАТИЛ ИЛИ НЕТ?

Представим типичную схему: заказчик оплачивает контрагенту какое-

либо количество зерна с НДС. Затем от этой сделки контрагент должен перечислить налог в бюджет. Но как заказчик узнает, сделал ли это поставщик? Предприниматели попросили систему контроля за оплатой налога. Чтобы был ресурс, который помогал понять заказчику, производят ли его контрагенты отчисления в бюджет. Конечно, эта информация — налоговая тайна. Но мы нашли способ доносить до заказчиков необходимые данные. С 2019 года в интернете начнет работать информационный ресурс с рабочим названием «Информационный Ресурс о Разрывах по НДС». В нем будут размещены сведения о тех предпринимателях, которые не платят НДС, у кого есть разрывы. Источником информации будут письма территориальных налоговых органов, на основании данных программного комплекса о наличии налоговых рисков по НДС — несформированного источника заявленных налогоплательщиком вычетов.

УЖЕ НЕ ТАЙНА

Главная идея информационного ресурса — его наполнение будут осуществлять сами налогоплательщики на основании писем налоговых органов о разрывах по НДС у их контрагентов. Эти письма будут направляться налогоплательщикам при наличии согласия самого налогоплательщика и его контрагента на признание сведений о разрывах по НДС общедоступными.

Но какое бы ни принял решение поставщик, для заказчика его решение будет важным сигналом — если контрагент не представляет согласия, не значит ли это, что он не платит налоги? А если контрагент новый — стоит ли вообще начинать с ним сотрудничество?

Заказчик понимает: если контрагент не заплатит НДС в бюджет, у налоговой появятся вопросы и к нему. А между тем максимальное наказание за незаконное возмещение по НДС 11 лет.

Предприниматели-заказчики (особенно крупный бизнес) не чувствуют себя в безопасности, потому что понимают, что не застрахованы от налоговых рисков. Именно поэтому сейчас у каждой организации есть целый отдел, который анализирует контрагентов: проверяет, однодневка или нет. Что будет делать заказчик, если налоговый орган выяснит, что у контрагента ничего нет за душой, хотя оплата была перечислена в полном объеме? Если НДС не попал в бюджет, значит, обогатился кто-то из участников сделки. Начнутся вопросы о том, какие работы контрагент выполнял для него, как были перечислены деньги. Мы понимаем волнения и предлагаем механизм не только информирования, но и дополнительного юридического регулирования — после того, как система начнет работать, у заказчика появится возможность прописать дополнительный пункт в договоре о поставке, если контрагент не платит НДС, заказчик вправе убрать сумму из вычетов, а налог взыскать с контрагента.

Когда мы видим разрыв по НДС, мы направляем одновременно два письма — контрагенту и покупателю с информацией о выявлении неуплаты НДС. С момента получения письма в течение 1 месяца можно разобраться и урегулировать вопрос. Если вопрос решается, в конце месяца мы пишем второе письмо с результатами — устранен разрыв или нет. По вопросам реализации информационного ресурса обращаться к Светлане Деминой: 37-83-40, заместителю Ольге Лапихиной: 37-80-95.

ПОЛИГРАФ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр детекции лжи «Признание»



ул. Воровского, 92, офис 25



8-922-989-62-00



poligraf-kirov.ru

ИСТОРИЯ, В КОТОРОЙ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ



ПИШЕМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

— Сейчас слова типа «реклама» и «пиар» уже устаревают, меняется инструментарий продвижения в информационном пространстве. Традиционные методы пиара вроде контекстной рекламы, баннеров или рекламных статей все менее эффективны. Организации все меньше инвестируют в рекламные издания, но первые по-прежнему хотят влиять на экосреду и транслировать собственные ценности. Теперь на первый план выйдут именно они, и я определяю это как вариант искренней коммуникации. Причем не только с внешней аудиторией, но и внутри организации.

В лаборатории «Однажды» мы определили управление бизнесом при помощи историй как story management. Пока такого продукта нет даже за рубежом. Это новая сфера и не имеет ничего общего с PR, потому что здесь нет манипуляций с мнением аудитории. Если просто: все успешные компании выстраивают свое развитие вокруг драмы и привлекают этим многих людей. Мы создаем именно такие истории, пишем книги для бизнеса и о бизнесе. И делаем бизнес еще более устойчивым и эффективным.

СОФТ ДЛЯ МОЗГОВ

Всю ценность story management я осознал уже во время работы над первой книгой в 2014 году, которая называется «Яндекс.Книга». Стало ясно: то, что было создано, — это не просто текст, который интересно читать. Внутри компании он стал работать как инструмент управления сразу в нескольких сферах. Книга не только хорошо продавалась и имела успех, но

и оказалась ценна внутри самой компании — когда я писал книгу, в компании работало 7 тысяч сотрудников, при таком количестве специалистов очень важно, чтобы была ясна система ценностей организации, она им нужна. Если не понятно, чем дышит компания, тут никакие тимбилдинги, внутренние коммуникации все-равно исправить положение не смогут.

Эта книга неожиданным образом проблему решила. После того, как книга была готова, «Яндекс» закупил ее и раздал всем сотрудникам, а я ездил и рассказывал о ней в других офисах компании. Путешествуя, я увидел, какое впечатление книга произвела на людей — у них начали загораться глаза, они осознали, в какой компании работают, почувствовали себя частью истории. И стали относиться по-другому к своей работе и жизни. В тот момент я понял, что история — это не просто текст, а софт для мозгов — мы думаем и действуем историями. Можно тысячу раз объяснить человеку (сотруднику), что хорошо, а что плохо, но воспринять и почувствовать он сможет, только если ему расскажут историю, внутри которой он захочет жить. Только тогда ценности станут частью его личности.

ЧЕСТНЫЕ ОТВЕТЫ НА СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ

Когда руководитель решает написать истории собственного бизнеса, ему нужно честно ответить себе на вопрос, в чем его мотивация. У нас бывали разные клиенты — некоторым нужно было, чтобы книгу прочитала потенциальная аудитория, люди из внешней среды, а кому-то не так интересно рассказывать о себе дру-



О ТОМ, КАК ЗАСТАВИТЬ ЦЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТАТЬ НА ВАШ БИЗНЕС, — ДМИТРИЙ СОКОЛОВ-МИТРИЧ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЛАБОРАТОРИИ «ОДНАЖДЫ» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)



ДМИТРИЙ СОКОЛОВ-МИТРИЧ



02.05.1975 г.



Московский Государственный Университет
имени М.В. Ломоносова, факультет
журналистики



Октябрь 2008 г. - апрель 2015 г. —
заместитель главного редактора журнала
«Русский репортер»

С 2015 г. — основатель и руководитель
Лаборатории «Однажды»

гим и хочется сфокусировать внимание на коллективе и его мотивации. Бывают руководители, которым важно записать свой опыт ведения бизнеса, проанализировать взлеты и падения и в последующем транслировать эти знания новым сотрудникам. А бывают и такие, которые пишут книгу ради поднятия имиджа — иными словами, выдают желаемое за действительное, этакая ярмарка тщеславия.

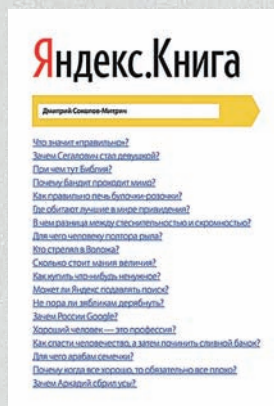
На самом деле писать историю успеха можно далеко не только в формате книги. Для начала достаточно и грамотного описания на сайте организации в рубрике «О компании». Главный совет — не бояться открытости и искренности, не бояться быть критичными к себе и привнести в историю долю негатива. Не нужно делать розовую заставку, которая не оставляет ни уму, ни сердцу. Пусть это будет какой-то корявенький, с проблемной стилистикой текст. Пусть он будет таким, главное — чтобы цеплял. А просто красивый текст из ничего не будет иметь силы. Задача человека быть максимально искренним с собой и окружающими.

СКУЧНО ТАМ, ГДЕ НИЧЕГО НЕ ПРОИСХОДИТ

Бывают руководители, которые думают, что их организация не имеет какой-то интересной истории внутри. Но на самом деле это не так. И здесь стоит сразу обратиться к вопросу о том, почему истории успеха предпринятий пишут именно журналисты. У меня самого огромный опыт работы в журналистике — множество репортажей из разных точек мира, я был свидетелем многих исторических событий последних лет. Но писать о войне или конфликтах — это одно, задача очевидная. Тут не такая сильная творческая составляющая.

Вообще, журналистика начинается именно там, где, казалось бы, ничего не происходит — журналист начинает исследовать компанию, погружается глубже, и всегда интересно наблюдать, к чему это исследование приведет в конце, как книга будет выглядеть, как будет сочетаться позитив и негатив. Это чисто журналистское, творческое.

ТОП-3 ИСТОРИЙ ОТ ЛАБОРАТОРИИ «ОДНАЖДЫ»:



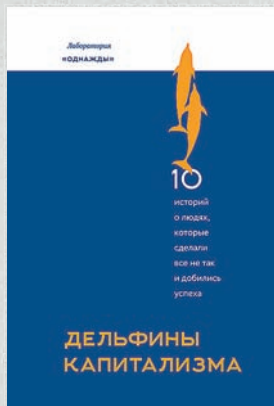
«ЯНДЕКС.КНИГА»

Сюжет: первая книга Дмитрия Соколова-Митрича рассказывает о том, как создавался крупнейший интернет-портал России. История охватывает 20 лет существования компании: с 1970 года до 2014-го. «Яндекс.Книга» — нетипичный взгляд на профессиональное развитие самых известных IT-специалистов страны — Аркадия Воложа и Ильи Сегаловича. Главная идея заключается в том, что в нашей стране не привыкли делать деньги на идеях. История «Яндекса», описанная Соколовым-Митричем, ловко опровергает подобные взгляды. Это яркая история о том, как неправильные и невероятные решения превратили маленькую IT-компанию в крупнейшую интернет-организацию России.



«МЫ ЗДЕСЬ, ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ»

Сюжет: книга появилась благодаря инициативе двух крупных инвесторов — основателя и владельца компании ru-Net Леонида Богуславского и Алексея Панферова, управляющего партнера фонда прямых инвестиций New Russia Growth. Но в книге вместо историй успеха бизнесмены поставили перед собой цель переосмыслить тесную взаимосвязь бизнеса и законов выносливости! Леонид и Алексей являются чемпионами самого изнурительного вида триатлона «Ironman» — 4 км вплавь, 180 км на велосипеде, 42 км бегом — и все в один день. Также книга включает еще 5 историй предпринимателей, которые также добились больших успехов не только в бизнесе, но и в спорте.



«ДЕЛЬФИНЫ КАПИТАЛИЗМА»

Сюжет: кто такие «социальные предприниматели»? Мечтатели или прогрессоры? «Дельфины капитализма» дадут ответ на эти вопросы в 10 историях предпринимателей, которые, имея во многом утопичные идеи, успешно построили на них бизнес и продолжают уверенно менять мир вокруг себя. Отправная точка для социальных бизнесменов — социальная проблема, которая нашла отклик в сердце и побудила изменить ситуацию. Истории охватывают разнообразные сферы бизнеса — от туризма для инвалидов до торговли очищенной водой, а герои историй живут и действуют по всей территории России — от Калининграда до Камчатки.



ОН УШЕЛ ВНЕЗАПНО... НАВСЕГДА.

Денис Леонидович Крутихин прожил достойную, яркую и насыщенную жизнь. В памяти всех, кто его знал, он навсегда останется человеком высоких идеалов и большого трудолюбия. Его заслуги перед нашим городом отмечены многими наградами.

С 1996 года, когда Денис Леонидович возглавил предприятие, комбинат совершил огромный рывок по освоению и вводу новых современных линий производства продукции для строительной отрасли. Важным шагом в развитии стало создание в 2002 году своего проектного института. С этого момента «Кировский ССК» надежно обосновался среди лидеров строительной отрасли и заслужил репутацию одного из крупнейших застройщиков региона.

Высокое чувство долга, требовательность к себе и подчиненным, доброжелательность и трудолюбие Дениса Леонидовича снискали уважение и авторитет среди коллег в строительной отрасли.

Он всегда прислушивался к мнению каждого сотрудника предприятия. Он был ответственным руководителем, профессионалом, безраздельно преданным своему делу, честным и справедливым человеком.

Он — яркий пример беззаветного служения Отечеству, избранному делу, верности своим идеалам и убеждениям. Денис Леонидович внес колоссальный вклад в развитие строительной индустрии Кировской области. Его смерть стала невосполнимой потерей для коллектива комбината и строительной отрасли.

Выражаем искренние соболезнования родным и близким, коллегам и друзьям покойного.

Коллектив ГК «Горизонт-ПРОФИ»

МИР ПАМЯТЬ О ТЕБЕ ХРАНИТ



3 НОЯБРЯ 2018 ГОДА
В ВОЗРАСТЕ 47 ЛЕТ
УШЕЛ ИЗ ЖИЗНИ
ДЕНИС ЛЕОНИДОВИЧ
КРУТИХИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ
АО «КИРОВСКИЙ ССК»
БЕССМЕРНЫЙ
РУКОВОДИТЕЛЬ НА
ПРОТЯЖЕНИИ 22 ЛЕТ



ВСЕ ДЕНЬГИ В ДЕЛО



«ДЕЛО И ДЕНЬГИ»
ДАВНО УЖЕ НЕ
МИКРОФИНАНСОВАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ. О ТОМ
КАКИМ БЫЛ ПУТЬ
ОТ РОСТОВЩИКА
К ЗАСТРОЙЩИКУ,
РАССКАЗЫВАЕТ ЕЕ
РУКОВОДИТЕЛЬ НИКИТА
ПАВЛОВ

ИЗ РОСТОВЩИКОВ В СПЕКУЛЯНТЫ

— Еще в далеком 2007 году мой предшественник и наставник по бизнесу «Дело и Деньги» занимался выдачей займов для предпринимателей. В то время для многих людей было удивительно, что займ можно получить не только в банке, но и в обычной «ОООшке», причем намного быстрее и проще. Я пришел в этот бизнес в 2011 году, когда рынок еще формировался, все было новое и неизвестное. Но нас это не остановило. Так как предпринимателям всегда нужны деньги, мы видели здесь растущий тренд. За годы работы сумели создать базу постоянных клиентов, заслужили доверие, нарастили капитал, поменяли географию присутствия — открыли офисы в дру-

гих регионах. Но менялись не только мы. Со временем и законодательство стало более жестким, местами запрительно жестким. Ужесточились «правила игры», плюс различные финансовые потрясения, скачки валютных курсов 2014-15 годов, многие недобросовестные игроки и конкуренты, не выдержав, сами ушли с рынка. Здесь, как по закону эволюции — выживает тот, кто умеет приспосабливаться к изменяющимся условиям. Пройдя весь путь с самого начала, набравшись опыта, мы открыли для себя новые возможности. Продолжили развивать финансовые направления и постепенно ушли в сторону недвижимости: а именно — в сделки по срочному выкупу. Начали активно выкупать квадратные метры у предпринимателей, в обмен предоставляя им быстрые деньги. Подобные операции в

плюс и им, и нам: клиенты получают необходимые средства, мы становимся владельцами этих квартир или коммерческой недвижимости и уже самостоятельно выставляем их на продажу. На этом зарабатывали и зарабатываем сейчас.

ИЗ СПЕКУЛЯНТОВ В ЗАСТРОЙЩИКИ

Вскоре мы стали работать с застройщиками и строительными организациями. Схема работы похожая. Мы увидели проблему, которая, к сожалению, до сих пор встречается, когда у небольших застройщиков свободных денег нет, и они рассчитываются с подрядными организациями за выполненные работы будущими квадратными метрами этого же объекта. Из-за этого подрядчикам приходится самостоятельно реализовывать «отписанные» им квартиры. А поскольку деньги им тоже нужны быстро, они просто выкладывают объявления на ресурсах о продаже квартир, дают большие скидки и тем самым роняют цены на рынке. Для покупателя в некоторых случаях это даже хорошо — он сможет купить квартиру у подрядчика дешевле, чем у застройщика. Но в конечном итоге могут пострадать все, и сами застройщики, и долевики: нет дальнейших продаж, нет денег, стройка встает и объект может быть недостроен. Получается замкнутый круг... Мы эту ситуацию пытаемся менять, давая возможность всегда вовремя получить деньги для строительства. Мы начали оптом выкупать у застройщиков и подрядчиков квартиры с определенной скидкой, тем самым даем застройщикам возможность всегда иметь деньги для продолжения работ — чтобы стройка не останавливалась, оказывая хорошую услугу для строительного рынка и рынка недвижимости в целом. И именно это нас подтолкнуло к следующему этапу: мы решили строить сами.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ГЕНЫ ЗОВУТ

Конечно, нам приходилось слышать скептические отзывы — ужесточается законодательство и мелким игрокам якобы будет сложнее работать. Но всегда интересно пробовать что-то новое и в конечном итоге добиться успеха.



Дом на стадии завершения



Кроме того, мой отец и родные по линии отца — архитекторы. Наверное, поэтому строительные проекты мне очень интересны.

Сейчас мы уже завершаем строительство нашего первого объекта — многоквартирного дома в центре города. Этот дом станет имиджевым для нас. Он сделан полностью из кирпича, с индивидуальными парковочными местами и качественной отделкой подъезда. В доме 8 этажей и всего 24 квартиры, что позволит избежать столпотворений, которые стали обычным делом в многоэтажных «муравейниках». Как правило, небольшое количество квартир является одним из признаков элитного жилья. В нашем случае это не так — мы предлагаем качественный комфорт-класс средней ценовой категории.

У НАС НЕТ ЦЕЛИ ЗАСТРОИТЬ ВСЬ КИРОВ

К каждому следующему проекту мы будем подходить максимально ответ-

ственно — просчитав возможные риски и прибыль. Это очень сложный и ответственный бизнес, здесь нельзя ошибаться. Сейчас «Дело и Деньги» — это группа компаний, развивающая небанковские финансовые направления, так что пока мы не ставим перед собой грандиозных задач построить весь Киров. Просто будем максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Проектная декларация и разрешение на строительство объектов на сайте делоиденьги.рф



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1,
т. 77-77-69,

realty@delo-i-dengi.ru

делоиденьги.рф

ООО Финансовая корпорация «Дело и Деньги»

ИГРА НА СВОЕЙ ТЕРРИТОРИИ



МИР БИЗНЕСА КАЖДУЮ СЕКУНДУ НАХОДИТСЯ В РАЗВИТИИ — ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЕГО ВЕДЕНИЯ, ОПТИМИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ. ОХВАТИТЬ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ ДОСТАТОЧНО СЛОЖНО. 16 НОЯБРЯ ЭТО СТАНЕТ ВОЗМОЖНО — В КИРОВЕ СОСТОИТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ «ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА-2018»

ЭКОНОМИКА НОВОГО УРОВНЯ

Форум пройдет под эгидой Правительства Кировской области, министерства экономического развития и поддержки предпринимательства Кировской области. Организатором форума выступает Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства.

Форум объединит более 200 участников: представителей регионального Правительства, органов местного самоуправления, общественных объединений предпринимателей, бизнесменов Кировской области.

Основная цель события — поддержка и развитие предпринимательского движения в регионе и развития экономики. На мероприятии выступят ведущие эксперты в области бизнеса, аналитики и продвижения компании.

БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ БУДУЩЕГО

Форум будет поделен на несколько секций, где у предпринимателей будет уникальная возможность найти наиболее эффективные решения вопросов ведения бизнеса и укрепить взаимовыгодное сотрудничество. Во время стратегической сессии с представителями власти области



«Предпринимательство в Кировской области: новые возможности», бизнесмены обсудят наиболее актуальные темы форума. Во время секции «Производство в условиях «новой экономики», спикеры расскажут о новинках в сфере управления бизнесом. А представители правительства — о том, какую поддержку готовы оказать бизнес-среде. Во время обсуждения на тему «Внедрение IT-технологий в бизнес процессы» предприниматели изучат особенности успешного перехода традиционного бизнеса на современную модель на примерах действующих организаций, овладеют эффективными новыми подходами к собственному бизнесу через IT-технологии, узнают больше актуальной информации о технологиях блокчейна. Секция «Основы создания бренда компании и территории» коснется актуальных вопросов использования бренда территорий в маркетинговой стратегии компании, варианты применения искусственного интеллекта в бизнесе, а также лайфхаки в сфере маркетинга от предпринимателей.

Почетными гостями мероприятия станут первые лица правительства региона.

ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА

Организаторы форума «Территория бизнеса 2018» уверены — чтобы быть успешным, предприниматель всегда должен учиться, узнавать новое. Работа в секциях — один из самых эффективных способов обмена опытом с коллегами из других регионов. Именно она поможет сделать бизнес-процессы в своей компании быстрее.

В мире постоянно появляются все более эффективные инструменты для развития своего дела. И чем скорее бизнесмены научатся ими пользоваться, тем выше вероятность, что они пополнят «золотые» списки лучших предпринимателей области!



Правительство
Кировской области



Кировский областной
ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
(КОБРАСТ МСК)

Время и место проведения:
16 ноября 2018 года, с 9:00 до 18:00.
г. Киров, ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл», конгресс-зал, 1 этаж).
Сайт для регистрации участия
в Форуме: forum-kirov43.ru

По всем вопросам обращаться
по телефону: 8 (8332) 64-70-10.

ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ



АДРЕС: Кировская область, г. Киров,
ул. Воровского, д. 37

Цена продажи 131 440 000 (сто тридцать один миллион четыреста сорок тысяч) рублей с учетом НДС, в том числе:

- здание банка общей площадью 3 777,8 м² —
120 609 000 рублей, включая НДС
- помещение гаража общей площадью 68,4 м² —
1 440 000 рублей, включая НДС
- земельный участок общей площадью 2 326 м² —
9 391 000 рублей, НДС не облагается.

Обязательным условием продажи объектов недвижимости является заключение договора аренды банком помещений общей площадью 1066 м².

Коммунальные услуги оплачиваются банком дополнительно по факту.

Срок аренды — 10 лет.

Существующие обременения —
заключенные договоры аренды на площадь 1 656,1 м².
Коммунальные услуги возмещаются дополнительно по факту.



Контактные лица для связи

ФИО	Электронный адрес	Телефон
Рязанцев Александр Викторович	avryazantsev@sberbank.ru	(8332) 36-89-78
Суханова Елена Александровна	easukhanova@sberbank.ru	
Ердяков Вадим Валерьевич	vvlerdyakov@sberbank.ru	



ГК «РУСНЕДВИЖИМОСТЬ» — ПЕРВЫЕ В РОССИИ*



ЗНАТОКИ НЕДВИЖИМОСТИ

— В рамках ежегодного Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса, который прошел в середине октября, состоялись риелторские поединки лучших команд России.

В риелторском мастерстве состязались 6 лучших команд со всей страны, в том числе сборные команд Федерального округа и Жилищного конгресса. Для всех участников стало неожиданностью, что победителем стала не столичная компания, а команда из региона.

Победив в риелторских поединках, компания «Руснедвижимость» еще раз подтвердила статус лидеров рынка не только в Кирове, но и во всей России. Главными критериями оценки риелторских поединков было показать владение ситуацией, сформулировать и показать выгоды для клиента, защитить его интересы перед противоположной стороной, знать основы техники продаж, психологии, конфликтологии. В жюри входили ведущие бизнес-тренеры и консультанты в сфере недвижимости нашей страны. Гордимся земляками. Доверяем профессионалам!

Напомним, что группа компаний «Руснедвижимость» является прямым членом Российской Гильдии Риелторов, лауреатом регионального этапа ПФО риелторских поединков и обладателем титула № 1** в рейтинге доверия потребителей по результатам проведенного в июле 2018 года опроса среди населения города Кирова.

Приятно, что команда является растущей, насчитывает более 100 профессионалов и обеспечивает высокий экспертный уровень тем, кто решил сделать риелторские услуги своей профессией и предназначением.



Команда ГК «Руснедвижимость»



МЫ ОДЕРЖАЛИ БЕЗОГОВОРЧНУЮ ПОБЕДУ В РОССИЙСКИХ РИЕЛТОРСКИХ ПОЕДИНКАХ, ОСТАВИВ ПОЗАДИ СЕРЬЕЗНЫХ СОПЕРНИКОВ ИЗ ДРУГИХ АГЕНСТВ НЕДВИЖИМОСТИ СО ВСЕЙ СТРАНЫ. ГОРЖУСЬ СВОЕЙ КОМАНДОЙ! — ЕКАТЕРИНА ОРЕШКОВИЧ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РУСНЕДВИЖИМОСТЬ»



РУСНЕДВИЖИМОСТЬ



г. Киров, ул. Воровского, 21,
т. (8332) 555-000



RN43.ru



rusnedvizhimost43



clubrn43



ya.rusnedvizhimost

*10 октября 2018 года в рамках Санкт-Петербургского Всероссийского жилищного конгресса состоялись риелторские поединки среди агентств недвижимости из разных городов России. ГК «Руснедвижимость» одержала победу.

**№1 в народном рейтинге среди АН г. Кирова, по результатам независимого опроса среди участников группы <https://vk.com/kirovmums>, проводимого в период с 21 по 26 июня 2018 года. Пост с результатами опроса https://vk.com/kirovmums?w=wall-40740411_1367135

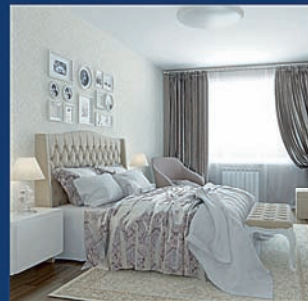


Жилой комплекс «ZNAK» расположен в природном уголке на юго-западе города. Это уникальный дизайн-проект от Мастерской Алексея Иванова (г. Москва).

Застройщик «Железно» официально объявил о старте продаж квартир в новом доме ЖК «Znak». Второй дом в городе будущего для тех, кто хочет быть уверенным в завтрашнем дне.

ДЛЯ ИСТИННЫХ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА ДОСТУПНЫ РЕДКИЕ ФОРМАТЫ КВАРТИР

- Уютные квартиры с вместительным гардеробом и просторной ванной комнатой.
- Квартиры с двумя санузлами.
- Хайфлеты — квартиры с высокими потолками.
- Квартиры с мастер-спальнями — европейское представление «семейного пространства». Такие спальни имеют собственные санузлы, ванные и гардеробные.
- Квартиры с просторной террасой — это уникальное семейное пространство, которое сделает вашу жизнь по-настоящему особенной.



Бонусы от щедрого застройщика

- 1 Только в ноябре получите новогоднюю скидку **20,19%** на все квартиры
- 2 Станьте обладателем второй квартиры **БЕСПЛАТНО**
- 3 Получите сертификат на бесплатный **КВАДРАТНЫЙ МЕТР**

ЗНАЕМ, ЧТО ВАМ ПРЕДЛОЖИТЬ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

КАЧЕСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ



TOP WELD

СВАРОЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ • МАТЕРИАЛЫ • КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
СТАНКИ • СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ**



ДОСТАВИМ И РАСТАМОЖИМ



НУЖНА ТАМОЖЕННАЯ ОЧИСТКА ИЛИ ДОСТАВКА ТОВАРА ИЗ-ЗА ГРАНИЦЫ? РЕШИМ ВАШ ВОПРОС! — ДМИТРИЙ ПОПОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ТОП ВЕЛД ГРУП»



КАК МЫ РЕШИЛИ ПРОБЛЕМУ СВОИХ ПОСТАВОК

— В начале организации нашего бизнеса мы пользовались услугами брокерской компании по таможенному оформлению. По мере того, как ассортимент рос, мы все чаще стали замечать, что планируемые сроки поставки товара не соответствуют действительности. Пришлось разложить весь процесс на составные части и проанализировать, где идет сбой. Определили узкие места, разработали решения этих проблем.

Одно из таких решений — создание отдела внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Мы подобрали специалистов, которые могли бы выполнять все необходимые операции, связанные с таможенным оформлением документов. Конечно, не сразу все получилось как нам бы хотелось. Возникла необходимость еще глубже изучить таможенное регулирование, действующее в нашей стране, Таможенный кодекс РФ. Пришлось следить за изменениями и обновлениями в законодательстве. Но шаг за шагом движение по плану дало свои плоды. Сегодня мы профессионалы в этом вопросе.

ГОТОВИМ ВАШ ИМПОРТ К ТАМОЖНЕ

Закрыв вопросы по таможенной очистке основной продукции «Топ



велд групп», мы увидели, что наши услуги могут быть востребованы на рынке. Занялись поиском заказов различного оборудования и товаров. Сначала это были разовые заказы: одним необходимо была просто доставка, другим, наоборот — только оформление таможенных деклараций.

Сейчас мы предлагаем свои услуги по поставке импортного товара под ключ. Схема работы такая: заказчик дает техническое задание на интересующее его оборудование, мы его изучаем, уточняем первичную информацию. Далее подбираем 2-3 варианта, организовываем при необходимости выезд на предприятия в страну-изготовителя, согласовываем все окончательные технические

характеристики, тем самым помогаем конкретизировать, что именно необходимо от оборудования заказчику. Определяем сроки поставки. Обговариваем, какие необходимы дополнительные разрешительные документы на данное оборудование. Затем после подписания контракта заказчику остается только дождаться поступления оборудования в место назначения. Ну а мы занимаемся всем необходимым для осуществления поставки.

TOP WELD
СВАРОЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Правильный
вектор развития



г. Киров, Производственная, 29Д
т.: 8(8332) 44-89-27, 24-73-71



ОХРАНА — НАША ПРОФЕССИЯ



С 22 ПО 25 ОКТЯБРЯ
В КИРОВЕ «ЛЕГИОН»
КУРИРОВАЛ
КОНФЕРЕНЦИЮ В ЧЕСТЬ
5-ЛЕТИЯ МОП ПФО
(МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО
ОБЪЕДИНЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПО
ПРИВОЛЖСКОМУ
ФЕДЕРАЛЬНОМУ ОКРУГУ)



Руководители частных охранных организаций из 17 городов России, включая Киров, обсудили волнующие проблемы в сфере безопасности, поделились опытом и поддержали партнерские отношения.

**В ОТВЕТ НА ПОТРЕБНОСТЬ
РЫНКА У НАС ВОЗНИКЛА
КООПЕРАЦИЯ — «МОП ЦЕНТР»**

МЫ УЖЕ НЕ ПРОСТО ПАРТНЕРЫ, МЫ СТАЛИ ТОВАРИЩАМИ



ЮРИЙ ВАСИЛЬЕВ, «ВОЛКОДАВ», Г. УФА:

— Каждый из нас долгое время развивался на своей территории. Но сегодня крупные сетевые компании хотят видеть комплексный подход, так называемого, «одного окна» — чтобы заключать единый договор на всех территориях, где бы действовали общие правила и качество услуг. Вот так в ответ на потребность рынка у нас возникла кооперация — «МОП Центр», благодаря которой мы выработали на наших территориях единые стандарты работы, объединили их под этим брендом и теперь быстрее заключаем контракты с сетевыми компаниями. Раз в полгода проводим конференции, обмениваемся опытом, технологиями, открываем новые тендерные направления, объединяемся в системных закупках, масштабируем бизнес. Благодаря хозяину этой конференции — Сергея Рудковского, мы дружим уже 5 лет, знаю его как конкретного, позитивного человека, внимательного к мелочам.



АЛЕКСЕЙ ИЛЬИН, «ФАРЬ», Г. ЙОШКАР-ОЛА:

— В МОП ПФО входят одни из самых крупных и профессиональных компаний своего региона. Мы здесь обмениваемся управленческими решениями, технологиями, интересно, как люди работают в нашей сфере по всей стране. Это обогащает. Благодарю Сергея Рудковского за то, что он привез на эту конференцию одного из топовых управленцев России — Андрея Тесленко. Так как я был одним из организаторов МОП ПФО, для меня было важно, чтобы наше объединение функционировало без образования юридического лица. У нас нет руководителя, все участники являются равными партнерами. Компания Сергея Рудковского «Легион» — как я называю «компания-ЗУМ», где все сотрудники профессионально владеют знаниями, умениями и навыками. Спасибо за радушный прием!



ОЛЕГ МОЛОЧНЫЙ, «БУМЕРАНГ», Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД:

— В охранном бизнесе сейчас жесткий демпинг, поэтому необходимо мониторить деятельность предприятий сферы безопасности. По сути за счет чего они могут ставить цены ниже рыночных? За счет того, что неофициально устраивают людей, берут непрофессионалов, оснащают их дешевым снаряжением. По сути — нарушают закон. Но я уверен, что со временем рынок придет в нормальное состояние. За 5 лет существования МОП ПФО мы уже не просто партнеры, мы стали друзьями, товарищами, можем подставить друг другу плечо, выручить, помочь решить какую-то проблему. Вместе обсуждаем мелочи и нюансы работы, что позволяет привлечь новых клиентов.



г. Киров, ул. Московская, 4

8-800-500-43-63

Деятельность осуществляется на основании ЛИЦЕНЗИИ № 43-69 от 22 марта 2007 г. выдана Управлением внутренних дел по Кировской области

КАК ТАРГЕТОЛОГ МОЖЕТ ВАС ОБМАНУТЬ?

□ НА ЧЕМ ДЕЛАТЬ АКЦЕНТ ПРИ ПОИСКЕ ТАРГЕТОЛОГА, — РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕКС ВОЛКОВ, ТОП-СПЕЦИАЛИСТ ПО ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЕ И ПАРСИНГУ* ВО «ВКОНТАКТЕ»



3 ВОПРОСА НА СОБЕСЕДОВАНИИ

— Когда вы впервые встречаетесь с таргетологом, главное, о чем нужно помнить — давайте в ответах возможность человеку говорить максимально полно. Сейчас кейсы, статьи или логотипы можно купить или даже своровать. Это значит, что так называемый профессионал может вас обмануть. В идеале, вам нужно набрать сразу 10 кандидатов и попросить их рассказать об особенностях работы с вашим контентом. Получить обратную связь. А затем найти независимого специалиста, который поможет вам проанализировать всех кандидатов и вывить того, кто вам нужен. Но если вы поставили цель самостоятельно найти таргетолога, нужно учиться задавать

вопросы, на которые невозможно просто ответить «да» или «нет». Так сразу видно, насколько человек компетентен. Вот три вопроса, которые помогут определить, что перед вами специалист:

— Какой у вас опыт в работе?

— Могли бы показать свой первый, пусть даже и не успешный проект?

— Могли бы показать последний свой проект?

Эти три вопроса помогут понять, как быстро развивается специалист.

НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНЫ СРОКИ?

Я оцениваю, насколько реальные сроки человек себе ставит и выполняет ли. Если человек скрывает их на день-два — это не страшно, надо просто подтянуть его в знании самого себя и в навыках таймменджмента.

КАКИЕ ЗАДАЧИ ТАРГЕТОЛОГУ НЕ СТАВИТЬ

Для таргетолога ваше понимание работы — это четкие и прописанные в договоре KPI (англ. «ключевые показатели эффективности»). Но главное, о чем стоит подумать, прежде чем давать конкретное задание таргетологу, попросите провести тесты аудитории. Потому что без тестов никто вам гарантировать ничего не сможет.

Вот хороший вариант постановки задачи: провести тестовую рекламную кампанию и выявить, каких показателей мы можем придерживаться в трафике по социальной сети «ВКонтакте». Бюджет — 10 тысяч/месяц, цель — максимальный тест с не менее 20 различными аудитория-

ми и конечным результатом, который сохраняется как минимум на 5 000 охвата аудитории.

После того, как выяснили KPI, может быть вот такая задача: платим 20 тысяч в месяц за работу, бюджет — 50 тысяч в месяц, KPI — 10 лидов (потенциальных покупателей) в день, на которых в общем уйдет 300 рублей затраченного бюджета.

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ОБ ОТДАЧЕ ОТ РЕКЛАМЫ

Надо осознавать, что подписчик в коммерческое сообщество может стоить до 15 рублей (свыше очень дорого), без учета оплаты за работу таргетологу. При этом суть не в том, кто приведет дешевых подписчиков, а в том, сколько этот человек отдаст вашему бизнесу денег и через какой промежуток.

При составлении плана затрат на рекламу почти все, кто начинает это делать впервые, допускают существенную ошибку. Реклама в социальных сетях — это не офлайн-баннеры и контекстная реклама. Тут вы вкладываете в рекламу, а отдача может быть потом. Был случай, когда я провел неудачную (по моему мнению) рекламную кампанию и отказался дальше работать, вернув деньги.

Через полгода ко мне пришел этот заказчик и умолял взять его проект обратно. Все просто, он хорошо получил спрос летом, но заказы приходили от тех людей, которые видели рекламу зимой. Поэтому лучше ориентироваться на такие идеи — чем дольше работаем, тем больше собираем данных для аналитики хорошим специалистам. А они уже смогут из этого сделать выводы и запустить в бизнес поток клиентов.



СЕРГЕЙ ЛАШУКОВ,
директор частной пожарной
охраны ООО «911»

НАШИ КЛИЕНТЫ:

- Шинный завод «Нокиан Тайерс»
- Автомобильный завод «Форд Мотор Компани»
- Завод «Аристон»
- Завод «Гестамп-Северсталь»
- Вертолетный завод «Камов»
- Целлюлозный комбинат «Интернейшнл Пейпер»
- Взрывоопасное производство «Краснознаменец»
- Торговые центры и объекты системы «Глобус»
- ТЦ «Тайм»
- Завод «Ермак Термо»
- Площадка по сжижению газов «Газпром НИИ Петон»
- ПАО «Транснефть Балтика»
- Северо-Западная ТЭЦ ИНТЕР РАО ЕЭС
- Табачная Фабрика «Бритиш Американ Табако»
- Музей Победы г. Москва
- Муниципальное образование г. Светогорск (население 15 000 человек)

911

ЧАСТНАЯ ПОЖАРНАЯ ОХРАНА

**СЛУЖБА СПАСЕНИЯ
ВАШЕГО БИЗНЕСА**

- проектирование и монтаж систем противопожарной защиты
- 10 подразделений пожарной охраны
- 2 профессиональных аварийно-спасательных формирования
- 1 охрannое предприятие
- специализированная монтажная группа
- круглосуточный диспетчерский центр
- 6 лет опыта быстрого реагирования на пожары и ЧС



Больше информации на

г. Киров, ул. Орловская, 48-А, офис 22,

т.: (8332) 26-03-08, 8 -912- 825-01-89

e-mail: 911-ooo@mail.ru

Лицензия № 3-А/00025 от 07.12.2012
Лицензия № 3-Б/00931 от 01.03.2013

911-spb.ru

БК 0+

СЛОЖНОСТИ «ЧИСТОГО» БИЗНЕСА



**СЕКРЕТЫ УСПЕХА
БИЗНЕСА РАСКРЫВАЕТ ТАТЬЯНА
КОРЧЕМКИНА, КОММЕРЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР СЕТИ ХИМЧИСТОК
И ПРАЧЕЧНЫХ «БЕЛИССИМО»**



СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

— Темп жизни современного городского жителя часто не оставляет времени для утомительных домашних дел. Поэтому все больше людей поручают чистку одежды профессионалам. Рынок этой сферы в Кирове уверенно растет. Если 12 лет назад на весь город было 3 химчистки, то в 2018 — более 7.

Химчистку «Белиссимо» можно считать одним из лидеров этого рынка. Сегодня сеть является самой большой в Кирове. Она включает в себя 9 стационарных пунктов приема вещей, а также мобильный пункт.

ПЕРВОГО КЛИЕНТА ЖДАЛИ МЕСЯЦ

История «Белиссимо» началась в 2006 году. Тогда мы с супругом задумались о создании своего бизнеса. На тот момент заметили, что в Кирове плохо развиты услуги чистки одежды и стирки белья. Изучив конкурентов — количество, методы работы и сроки выполнения, поняли, что ниша имеет хорошие перспективы.

Мы запланировали создать современное технологичное предприятие, которое помогало бы качественно чистить вещи и стирать белье в короткие сроки.

Строили бизнес на свои средства. Спустя год поняли перспективы роста и окончательно утвердились в мысли о расширении. Для этих целей взяли кредит на оборудование. Впоследствии расширяли парк машин также за счет заемных средств и постепенно рассчитывались.

Сложностей на первых этапах было достаточно. Однако одной из самых главных была проблема привлечения клиентов. Своего первого заказчика ждали практически месяц.

Чтобы привлечь внимание людей к новой услуге, мы запустили рекламу на телевидении. Нам было важно, чтобы бренд «Белиссимо» был на слуху у горожан.

СЕРВИС НАЧАЛСЯ С НАС

Сегодня сфера серьезно развивается: конкуренция растет с каждым годом. Сейчас в этот бизнес зайти гораздо проще, поскольку на второй план



ушли сложности с поиском информации и получение кредитов на оборудование стало доступнее. Плюс люди стали более платежеспособными.

Может, мы не были первопроходцами на рынке химчисток и прачечных Кирова, однако первыми изменили подход в этой сфере — предложили сервис. Услуги стали доступными для горожан, и заказ не приходилось ждать неделями. Изначально поставили цель — выполнять заказы в течение суток. Мы сделали качественный и современный продукт, благодаря которому с каждым годом успешно наращивали базу клиентов.

Сегодня 97% заказов химчистки для физлиц приходится на пункты приема и всего 3% — на онлайн-заказы, когда курьер приезжает за вещами к клиенту на дом. Сейчас наша задача — упростить процедуру приема вещей. Иными словами, чтобы заказ оформлял не приемщик, а сам клиент при помощи специальной программы с целью экономии времени.

ЧЕМ ОПАСНЫ ДЛЯ ХИМЧИСТКИ СКАЧКИ ВАЛЮТ

Многие химчистки, в числе которых и «Белиссимо», используют в работе европейские моющие средства. Когда начались скачки валют в 2014 году, в стране активизировались отечественные производители. Мы получаем от них много предложений. С некоторыми мы сотрудничаем, однако используем российские моющие средства очень осторожно. Отечественная культура производства такова, что изначально средство эффективно удаляет загрязнения, но со временем качество моющего средства может снизиться. По этой причине мы и не рискуем.

Цены на наши услуги не поднимаем, поскольку хотим сохранить свою аудиторию.

Однако скачки курсов валют все же влияют на нас через стоимость оборудования, запчастей для машин, расходных материалов европейского производства.

Ежегодно мы расширяем свой парк. И каждое новое оборудование встает нам в копеечку.



SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны:

- технологичное европейское оборудование
- большой штат профессионалов
- 12-летний опыт
- работа с качественными моющими средствами

Возможности бизнеса:

- развитие сети по всей области
- перевод оборудования на газ, что снизит расходы компании

Слабые стороны:

- зависимость производства от электроэнергии, курса евро.

Риски бизнеса:

- снижение платежеспособности населения
- рост тарифов на коммунальные услуги.



Также в числе крупных затрат, которые несет «Белиссимо», — это зарплата сотрудникам, электроэнергия, коммунальные услуги.

КУПИЛИ ПАРУ СТИРАЛЬНЫХ МАШИН — И ВСЕ?

Может показаться, что организовать химчистку легко — купили пару стиральных машинок, поставили их дома и организовали пункт приема. Некоторые конкуренты по такой схеме и работают в городе. Однако, чтобы качественно выполнять большой объем заказов, нужны серьезные вложения. Сегодня на кировском рынке есть большой разброс: кто-то вложил 100 тысяч рублей в бизнес, а кто-то — десятки миллионов. Соответственно, качество работ химчисток будет разным.

Другая проблема кроется в умении собрать сильную команду. Когда только запускали бизнес, мы сами обучались всем процессам. Потом постепенно набирали сотрудников и передавали им наш опыт работы. С увеличением количества заказов мы расширяли штат. И те люди, которых мы обучали ранее, передавали знания новичкам.

Кто-то из сотрудников успел обучиться в технологическом колледже по специальности «Технолог химчистки» (с 2007 года отделение закрыто — прим. ред). Им было проще вливаться в процесс. Другим — сложнее. Ежегодно мы отправляем технологов на обучение

в Москву, Санкт-Петербург, Пермь, Екатеринбург и другие города. Там на производствах наших коллег они повышают свой профессиональный уровень и обмениваются знаниями.

За годы работы персонал накопил богатый опыт. Там, где новичок рынка опустит руки, в «Белиссимо» всегда доведут работу до конца, так как химчистка принимает вещи любой сложности. Клиенты доверяют нам и знают, что наши специалисты выведут практически любые загрязнения. Для этого у «Белиссимо» есть и необходимые мощности, и эффективные моющие средства, и трудолюбивый персонал. Например, когда на чистку приносят пуховик, приемщики объясняют заказчику, что вещь почистят столько раз, сколько это необходимо, пока не выйдут все загрязнения. Исключения составляют лишь пятна, которые имеют необратимую реакцию. В итоге клиенты в книге отзывов часто пишут: «Вы вернули нам вещь лучше, чем тогда, когда мы ее только покупали!»

В команде «Белиссимо» практически все люди работают постоянно. Мы пережили много вновь открывшихся химчисток. Но из персонала никто к конкурентам от нас не перебежал.

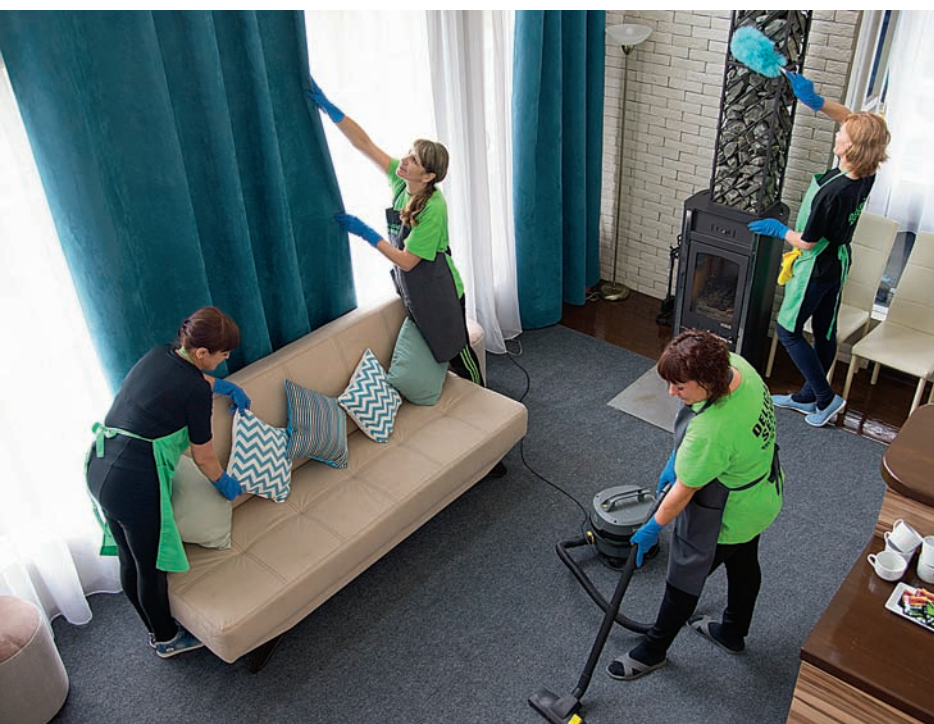
ЧЕРНЫЙ ПИАР ВО БЛАГО?

Нередко конкуренты нечестно играют против нас: пишут псевдожа-

лобы в соцсетях или заказные статьи. Как мы определяем, что это фальшивки, а не реальные проблемы людей? Все просто. Мы поднимаем клиентскую базу, в которой указаны все детали, начиная от персональных данных человека и заканчивая особенностью чистки вещи. Сравниваем информацию и так понимаем, что негативный отзыв фальшивый. Воспринимаем такие выпады спокойно. Понимаем, что такова участь лидера. Мы не стремимся никому отомстить или писать какие-либо опровержения. Считаем, потребитель должен сам сделать свой правильный выбор в пользу той или иной химчистки.

ПЛАН ЭКОНОМИИ

Сейчас на производстве идет процесс газификации и постепенной замены оборудования. Вся работа завязана на электричестве, оплата которого ежемесячно обходится нам в сотни тысяч рублей. Чтобы оптимизировать расходы, мы вложили несколько миллионов в строительство газопровода. Сейчас объект готов к запуску. Однако у нас сложно идут переговоры с местными поставщиками газа. Как только произойдет подключение, мы начнем существенно экономить. Проблема, к сожалению, не решается третий год. Надеюсь, что в ближайшем будущем вопрос будет закрыт.



DELICAT SERVIS

КЛИНИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

Регулярная уборка домов и квартир

Обратиться в клининговую компанию — значит пустить незнакомых людей в личное пространство. «Деликат-Сервис» ценит доверие своих заказчиков, поэтому услуги по уборке частных пространств оказывают только специально отобранные и подготовленные горничные. Безусловно, они виртуозно моют, чистят, гладят, прибирают. Но это не главное. Наши сотрудники прекрасно понимают, то что происходит в вашем личном пространстве, не должно покидать его границ. И тогда, вернувшись домой после непредсказуемого и хаотичного дня, вы ощутите только уют и порядок. А они складываются из мелочей, о которых позаботиться «Деликат-Сервис».

Деликат-Сервис



ds-home.ru



uborka_kirov



@delicatservis



т. (8332) 782-782,
(8332) 410-402.



ДУМАЙ КАК МИЛЛИОНЕР

— Настоящее богатство — это умение делать деньги на пустом месте, из ничего. Это основополагающая черта успешных людей. При этом ни в коем случае нельзя жаловаться на жизнь, какой бы несправедливой она ни казалась, а также сравнивать себя с другими.

Я родился в небольшом городке Георгиевске Ставропольского края в бедной семье. На жизнь едва хватало, поэтому в 8 классе задался целью выучить английский и выиграть грант на обучение в США. Так и получилось!

Затем поступил на переводчика и уже студентом зарабатывал на репетиторстве. После университета поступил на переквалификацию на психологическое консультирование. Также занимался боксом, практиковал кундалини-йогу, увлекался эзотерикой.

Последние годы глубоко изучаю тему финансового мышления, провожу авторские тренинги по личностному росту проекта «Платформа Роста».

Знайте, что большой доход не свалится просто так, нужны точные точные действия. Следуйте принципу Парето: 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата. Моя история тому пример!

7 СТРАТЕГИЙ ДЛЯ РОСТА ДОХОДА В БИЗНЕСЕ

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДЕНЕЖНЫХ БЛОКОВ И ЗАБЛУЖДЕНИЙ, — ВАДИМ ГУЛЯЕВ, ПСИХОЛОГ, ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ ТРЕНЕР, ОСНОВАТЕЛЬ «ПЛАТФОРМЫ РОСТА», ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

ПОДНЯТЬ ЦЕНЫ

В одном из исследований клиентов разделили на 2 группы: для одних показали стандартную цену на товар, для других на 30% больше. Там, где цена оказалась выше, приобрели товара на 5% меньше, чем у другой группы, но прибыль была впечатляющей. В каждой нише можно поднять цены, если грамотно отстроиться от конкурентов за счет ценностей товара. Ценность мы повышаем через переупаковку, ребрендинг, улучшение сервиса, удобную доставку и т.д.

ОТСЛЕЖИВАТЬ КОНВЕРСИЮ И ПОДНИМАТЬ ЕЕ

Мир уходит в интернет, все чаще покупают в онлайн-магазинах. Например, из 100 зашедших на сайт человек, 10 купили, в этом случае конверсия составит 10%. А, изменив цвет кнопки, вы можете увеличить конверсию еще на 10%. Многие просто не отслеживают эти показатели.

УВЕЛИЧИТЬ ЧИСЛО ЛИДОВ

Лид — это потенциальный клиент (заявка). Например, в прошлом шаге это — 100 человек, которые зашли на сайт. Однако до тех пор пока конверсия не измерима или мала, нет смысла увеличивать число лидов.

УВЕЛИЧИТЬ ЧАСТОТУ ПРОДАЖИ

Легендарный Starbucks решил порадовать своих фанатов кофе премиальным продуктом — капсульной кофемашиной Verismo. Приобретая ее, покупатель будет приходить к кофевар за зернами, стаканчиками и т.д., от этого частота покупок вырастет.

УВЕЛИЧИТЬ ЧАСТОТУ ОПЛАТ ОТ 1 КЛИЕНТА

Сделать покупки регулярными можно! Посмотрите на американскую компанию Netflix, которая за 8 долларов месяц открывает пользователю доступ к своей библиотеке фильмов. У нас есть тоже такой проект — личный клуб на «Платформе Роста», где обучающие видео, вебинары, розыгрыши призов и подарков, можно получить за абонентскую плату.

РЕКЛАМИРОВАТЬ ТОВАРЫ ПАРТНЕРОВ, ЛИБО КОНКУРЕНТОВ

Большое заблуждение думать, что если у вас есть база подписчиков или клиентов, то они покупают только у вас. Представьте, если бы «Эльдорадо» продавала технику только одного бренда. Клиенты приходят за выбором. В этом случае партнерские программы помогают получать комиссионные (до 30-50%) от компаний за продажу их продукции.

СОЗДАНИЕ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

В этом случае привлекается база реселлеров. Она состоит из лояльных покупателей, зарегистрировавшихся в партнерской программе и получающих процент от привлеченных ими людей. Этот механизм позволяет увеличивать ежемесячную прибыль компании на автопилоте.



Есть защита – есть бизнес!

- Безопасность онлайн-платежей
- Управление через облачную веб-консоль
- Обеспечение непрерывности бизнес-процессов
- Защита от шифровальщиков с возможностью отката вредоносных действий
- Эффективная защита предприятий с числом сотрудников до 25
- Защита компьютеров Windows® и Mac, файловых серверов Windows и устройств Android™

Функции: Облачная защита от вредоносного ПО в режиме реального времени | Безопасные платежи для защиты финансовых операций | Контроль доступа сотрудников к веб-сайтам и контенту | Безопасность смартфонов и планшетов | Шифрование файлов | Технологии защиты от фишинга | Надежное блокирование спама | Менеджер паролей

www.kaspersky.ru

© АО «Лаборатория Касперского». 2018. Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей. Windows – товарный знак Microsoft Corporation, зарегистрированный в Соединенных Штатах Америки и в других странах; Mac – зарегистрированный товарный знак Apple, Inc. Android – товарный знак Google, Inc.



Platinum Partner Лаборатории Касперского

610050, г. Киров, ул. Ульяновская, д. 10
+7 (8332) 760-741 | 8 (800) 555 4995

www.rubicon-it.ru | 4clicksoft.com | soft@rubicon-it.ru

ООО "РУБИКОН", ОГРН: 1044316570924, от 2.11.2004 г.

УПРАВЛЯЕМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ



КАК ПРИ ПОМОЩИ ЖЕСТОВ И МИМИКИ МОЖНО СОЗДАТЬ БЛАГОПРИЯТНЫЙ ИМИДЖ И ВЛИЯТЬ НА РЕШЕНИЯ ЛЮДЕЙ — ВАЛЕНТИН ШИШКИН, ЭКСПЕРТ ПО НЕВЕРБАЛЬНЫМ КОММУНИКАЦИЯМ

ЭФФЕКТ НЕВЕРБАЛИКИ

— Чтобы понять, как невербальные коммуникации позволяют получить конкретные преимущества и добиться желаемого результата, приведу пример. Ко мне обратился клиент — сотрудник крупной корпорации с доходом в 1,5 миллиона в год. Ему важно подняться на следующую ступень по карьерной лестнице, для этого нужно пройти интервью с начальником. Проблема в том, что разговор строился не на русском, а на английском. При этом начальник очень плохо говорил на этом иностранном и для него языке. В беседе клиент сказал: «Меня точно спросят — почему ты, а не Василий. Чем ты лучше? А я, если честно, не лучше, но мне очень нужна эта должность. Что мне нужно для этого сделать?» Мы прописали, что именно он будет говорить начальнику, с какой интонацией, а потом поставили невербалику.

В диалоге с начальником мы четко расписали каждый шаг.

Начальник: Почему ты достоин должности?

Клиент: Я умею, и мне нравится это (при разговоре ладони спикера открыты и направлены на собеседника).

Начальник: Почему Василий не должен занять место, а именно ты?

Клиент: Безусловно, Василий — профессионал (ладони спикера все также открыты и направлены на собеседника). И если его поставят на проект, то у него, конечно, получится (при произношении последних слов правая рука клиента проскальзывает по диагонали сверху вниз).

Таким образом, словами клиент сказал правду о конкуренте, но его не-

вербалика сказала об обратном. Этот жест отрицания мы отработывали раз 20. В итоге проделанная работа дала результат — клиент получил желаемую должность.

МНОГОГРАННЫЙ ИМИДЖ

Имидж — это диалог с миром. Бывает имидж вербальный — это то, что мы говорим, как и о чем, а также, о чем мы молчим. Есть имидж габитарный — те вещи, которые мы носим. Есть имидж кинетический — это то, как мы двигаемся и ведем себя. Опыт показывает, что именно кинетика играет зачастую главенствующую роль во впечатлении о человеке. Но этому, увы, не учат в школе. А вот если бы учили, было бы здорово — эти знания относятся к основам безопасности жизнедеятельности. Умение правильно держать дистанцию, умение не ронять подачу, умение отстаивать свою точку зрения — всё это делает человека более сильным и уверенным в себе. Если откровенно, в школе критически важно ввести такой предмет, как коммуникации — детей нужно учить общаться. Это базовый навык, чем лучше он развит, тем успешнее становится человек.

ТОЛКОВАТЬ ЖЕСТЫ СТОИТ В КОМПЛЕКСЕ

Толкование жестов из книги Алана Пиза («Язык телодвижений») — это только одна из граней, которая помогает понять замыслы людей. К примеру, если человек при разговоре отводит глаза — это не значит, что он лжет или что-то скрывает. Есть люди, которым трудно вступать в прямой

визуальный контакт. Поэтому важно считать не только отдельно взятые жесты, но состояние человека в целом. А именно светлое или темное состояние (человек предстает перед окружающими энергичным, позитивным или депрессивным, вялым), зажат человек ли и нет, какие у него уровни подачи: верхний (аристократичный) или нижний (подача простолюдина).

Большинство людей приходят ко мне с прикладными проблемами: «Валентин, надо получить повышение. Как мне это сделать?» Я смотрю на него, а он находится в нижней подаче, то есть ведет себя не как начальник, а как подчиненный. Таких людей, как правило, не повышают. Грубо говоря, такого человека считают ресурсом, который можно использовать.

Какая у человека подача — можно определить по нескольким критериям.

Первый — какие позы преобладают: завершенные или незавершенные. Чтобы понять значение этого критерия, рассмотрим пример. Мужчина стоит на месте. Если он стоит и держит ноги вместе, то эта поза считается незавершенной, она неуверенная, нестабильная. А если стоит так, что ноги расставлены на ширине плеч, то эта поза считается завершенной, поскольку она не требует энергии для поддержания.

Скорость — второй критерий. Замечено, что люди с верхней подачей, двигаются средними и медленными скоростями. Их шаги более размеренные.

Третий критерий — количество запущенных процессов. Люди с верхней



ВАЛЕНТИН ШИШКИН

- 1** 26.11.1975 г.
- 2** 1994-1998 гг. — руководитель Молодежного театра
- 2001 г. — постановщик регионального тура конкурса красоты «Мисс Россия» (в г. Уфа)
- 2003 г. — концертный директор группы «Рефлекс»
- 2004-2005 гг. — постановщик культурно-массовых мероприятий (г. Москва)
- 2005-2007 гг. — руководитель социального проекта «Мир красоты»
- 1998-2007 гг. — организатор порядка 20 конкурсов красоты, фестивалей мод
- 2007-2016 гг. — тренер в области невербальных коммуникаций.

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ НА ЖЕСТКИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Если у вас предстоят жесткие переговоры, то вам нужно усвоить несколько важных правил.

Первое. Если собеседник повышает скорость общения, то вам нужно ее понизить.

Второе. Если разговор идет на повышенных тонах, можно говорить не только размеренно, то и слегка убавить громкость.

Перечисленные техники самые простые и действенные. Помните, невербально выигрывает тот, кто остается в балансе.

Приведу пример из практики.

Ко мне обращается клиентка: «Валентин, сотрудникам нашей строительной фирмы предстоит серьезные переговоры. На кону — контракт на 1,5 млрд рублей на несколько лет. При этом недавно мы допустили много ошибок. Если сейчас сорвемся, то компания уйдет с рынка. Что делать?» Я узнаю, что именно будет делать инвестор. Клиент: «Он будет орать». Моя рекомендация была следующей: «Первое, что нужно делать в таких ситуациях, — сесть в удобную позу, закрыть рот, открыть уши. Пока он орет — двигаться в его ритме» (кивать, раскачиваться).

После переговоров клиентка говорила, что инвестор и правда орал. А когда поток негатива иссяк, он внешне сказал: «Ты — единственная адекватная в вашей фирме. Только ты будешь с нами работать».

Так, настроившись на собеседника, клиентка сохранила контракт.

подачей делают все размеренно. Если вы запустили более 4-5 процессов, значит у вас нижняя подача.

Еще один важный критерий — стоимость привлечения внимания. Люди, которые имеют опыт принятия решения с высокой стоимостью, конечно, уделяют значения мелочам, но не таким, как упавшая на пол салфетка.

Типичный пример. Студент сдает экзамен по архитектуре. В руках у него лазерная указка, которая вдруг начинает мигать. Спикер пытается ее включить. Тем временем зал ждет... тут он откладывает указку и говорит: «Посмотрите в правый верхний угол. Там находится здание...» Такой подход говорит о чем? Это значит: я не трачу свое и чужое время на мелочи. Я продолжаю вести.

Умение встраиваться в ситуацию, меняться в зависимости от изменений — это все признак людей с верхней подачей.

КАК ПОВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ ПРИ ПОМОЩИ НЕВЕРБАЛИКИ

Невербальное влияние можно активно применять в повседневном общении. К примеру, если я хочу, чтобы мое мнение было более весомо, то я начинаю чуть медленнее говорить, занимаю чуть больше места и делаю небольшое движение вперед. Так я смогу быть более убедительным.

Если хочу узнать информацию, я, наоборот, двигаюсь немного назад и задаю вопрос, но уже более мягким голосом, при этом речь немного ускоряется. Взгляд все время остается на собеседнике. Такая связка позволяет собеседнику чувствовать себя комфортно и поверить в ваш живой интерес.

Есть много книг по невербалике. Я рекомендую прочитать «Я вижу, о чем вы думаете» Джо Наварро. Эта специализированная литература есть в открытом доступе.



■ БЫЛИ ПОПЫТКИ «ЗАВЕСТИ РОМАН НА СТОРОНЕ»,
НО ЦВЕТЫ МЕНЯ ДЕРЖАТ! — КОНСТАНТИН РУССКИХ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И СОВЛАДЕЛЕЦ «МАКСИ ФЛОРА»

ЦВЕТЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА — ЭТО ДЕТИ



РОСТКИ БИЗНЕСА

— У цветов не бывает будней, они всегда одеты празднично. Также и в нашем семейном бизнесе — где вы еще за один день испытаете столько радостных моментов от юбилеев, свадеб и других трогательных дат, к которым «Макси Флора» готовит букеты?! Конечно, в 95 году начинал дело совсем не празднично: в стране прошла смена власти, ввели в обращение новые деньги, повсюду безработица... Моя тетушка подсказала интересную бизнес-идею — заняться цветами по примеру ее знакомых в Санкт-Петербурге. Я решил попробовать.

Ростки бизнеса тогда только появлялись в России, хотя мало кто вообще понимал, что такое бизнес, как его делать. Первый маленький отдел открыли с компаньоном в Доме быта (сейчас ТЦ «Огонек»). Сам стоял за прилавком, продавал цветы, ездил закупаться в Москву. Ассортимент был скромный: гвоздики да розы — что еще тогда нужно было покупателю?! Сегодня серьезно выросла покупательская способность, другие потребности, ценности, культура потребления. А главное, стало больше праздников! (смеется)

У НАС ВСЕГДА БУДЕТ РАБОТА!

За 23 года наш бизнес серьезно вырос. А сколько мы пережили кризисов? Самым тяжелым испытанием для компании стал 2008 год, где «завяла» вся экономика страны, не только мы с цветами. Нам пришлось закрыть на тот момент четыре салона цветов из восьми. Однако на ошибках учатся, становятся лишь сильнее. Сейчас «Макси Флора» — это межрегиональная сеть. Она насчитывает 14 салонов в Кирове и 8 — в Сыктывкаре.

Наверное, у многих бизнесменов были мысли бросить все и заняться чем-то другим. Не скрою, были попытки «завести романы на стороне» (я о бизнесе сейчас говорю), но цветы меня не отпускают. Люди всегда будут стремиться дарить друг другу радость и красоту, поэтому у нас всегда будет работа! (улыбается)

САМЫМ ТЯЖЕЛЫМ СТАЛ 2008 ГОД, ГДЕ «ЗАВЯЛА» ЭКОНОМИКА СТРАНЫ, НЕ ТОЛЬКО МЫ С ЦВЕТАМИ

НЕ ЗНАЕМ СЛОВА «КЛИЕНТ»

Цветочный бизнес в Кирове — интеллигентный. Так сложилось, что мы работаем в условиях здоровой, не агрессивной конкуренции. Без нее никуда, иначе быстро ослабишься. Посетители тоже держат нас в тонусе, например, необычными пожеланиями при заказе. Да, мы не знаем слова «клиент»! Каждого, кто к нам приходит, будь то губернатор области или глава администрации Кирова, мы считаем своим посетителем. Даже если человек ничего не купил, он должен выйти с положительным впечатлением о нашем салоне, чтобы эти эмоции помогли ему вернуться именно к нам.

В любом деле ценю порядочность и честность, в первую очередь, перед самим собой. Бизнес научил меня поступать по совести. Я увидел на конкретных примерах, когда люди хотели быстро и нечестно обогатиться и оказывались у разбитого корыта. Иду малыми шагами только своей дорогой, ее, как известно, осилит идущий. Мой принцип: доверяй, но проверяй. Поэтому за серьезный проступок, например, воровство (такие случаи, к сожалению, были в компании) прощаюсь с человеком сразу.

ЛИЧНЫЙ ЦВЕТОПЛАН

Каждый на рынке хочет быть уникальным. Как яркий букет на витрине, который так и просится в руки покупателю, так и «Макси Флора» старается выделиться в первую очередь за счет сервиса. Это не только улыбка на входе, но еще и работа с покупателем, начиная от правильной дистанции и заканчивая сервисным звонком. В этом нам помогает постоянное внутреннее обучение. В компании разработан специальный

учебник для сотрудников, по нему сдается экзамен.

Конечно, наша главная гордость — это новый бесплатный сервис доставки цветов в нужное время — «Цетоплан». Аналогов ему нет в России! Около года нам потребовалось, чтобы воплотить идею доставлять цветы по расписанию в жизнь. Для чего мы ее создали? Деловые люди все время заняты, день расписан по минутам, встречи, командировки, многие задачи им приходится держать в голове. Важно в суете не забыть о самом главном — праздничных датах своих родных и близких! «Макси Флора» готова взять на себя все заботы по доставке букетов и хорошего настроения точно в срок, минута в минуту!

Сервис избавит вас от необходимости стоять в очередях за цветами в праздничный день, тратить свое драгоценное время. Достаточно:

1. один раз спланировать календарь событий, важных дат;
2. составить цветоплан с индивидуальными букетами под каждое событие;
3. в назначенное время, к особому случаю, мы доставим подарок, букет, сюрприз и поможем сделать момент особенным!

Все данные занесены в нашу CRM-систему, человеческий фактор практически исключен. А если букет не понравится получателю, мы заменим его в день доставки без выяснения причин!

Удобный и экономный сервис уже оценили наши друзья и партнеры: ГК «Железно», Том Garret, ГК «Руснедвижимость», «Мебель братьев Баженовых» и другие.

СЕРДЦА РАСКРЫВАЮТСЯ САМИ

Новый сервис, а также наш многолетний опыт, особая ассортиментная

матрица и, конечно, набитые шишки подтолкнули нас к масштабированию бизнеса. Сейчас мы готовим все необходимые документы и в начале 2019 года планируем открыть федеральную франшизу «Макси Флора». Сейчас рынок франшиз развивается большими темпами. Согласно аналитике РБК, к 2025 году он вырастет еще в 10 раз. Поэтому глупо сидеть на багаже знаний и не делиться ими, при этом увеличивать свой доход. В этом мне помогает мой сын, Кирилл, который почти ровесник нашей компании.

Я не настаивал на том, чтобы сын работал в компании. Это было целком его решение. Знаете, сердца — как цветы, — их нельзя открыть силой, они должны раскрыться сами! В 19 лет Кирилл начинал работать грузчиком, а также проводил ремонты в салонах. Спустя 6 лет он отвечает за службу доставки «Макси Флоры», франшизу, проводит внутренний аудит, контролирует обучающий процесс.

Конечно, женский коллектив непростой, тем более, творческий. Хотя у Кирилла есть богатый опыт: в его школьном классе на 4 парня приходилось 16 девушек (смеется). В нашей команде, как в поговорке: каждая женщина — это цветок, поэтому как за ней ухаживаешь, так она и цветет! Мне приятно, что Кирилл активно помогает нашему семейному делу, а значит, у «Макси Флоры» большое будущее!



МАКСИ ФЛОРА™

г. Киров, ул. Ленина, 81А, т. 77-88-78

maxi-flora.com

maxiflora

ЦВЕТОПЛАН

цветоплан.рф

maxiflora.dostavka

maksiflora

ООО «Макси Флора», ОГРН 1064345074860 от 21 марта 2006 г.

ПОХВАЛИЛ БЫ МАСТЕР ЙОДА

ИНТЕРЬЕР И ФАСАД РЦ ГЛОБУС

Теги: фасад, космос, глобус, звездные войны.

Проблема и решение: после 11 лет работы ТРЦ «Глобус» требовался ребрендинг. Необходимо было создать кардинально новое, ни на что другое не похожее пространство для развлечений. Такое, которого еще не было не только в Кирове, но и в России. Было решено работать в направлении легендарных «Звездных войн». Нужен был вау-эффект, и мы сами приступили к его созданию с горящими глазами!

Сроки реализации проекта:
3 месяца.

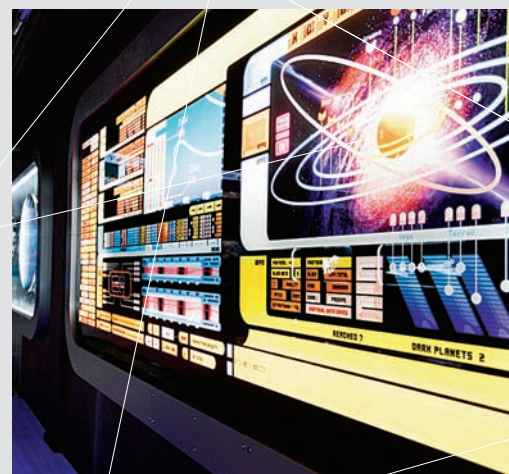
Особенности проекта: максимум творчества, детально изучен фильм, чтобы как можно более реалистично передать мир «Звездных войн». Например, казалось бы, такую незначительную деталь, как винты для люков, мы заказывали в Германии — именно они лучше других вписывались в дизайн космического корабля. Ломали голову, как сделать световые мечи, в итоге официальный STAR WARS из США оценил нашу работу. Мы разработали около 50 эскизов фасада, каждый с проработанной концепцией, в итоге тот фасад, который вы видите, стал результатом комбинации этих вариантов. Если бы сейчас мне предоставилась возможность заново сделать этот проект, я бы согласился, даже несмотря на всю его сложность.

Над проектом работали:
30 человек.

О нас: готовы к масштабным проектам с эксклюзивной концепцией и самым сложным решением. Горим своей работой, даем максимальный результат!



**ИЛЬЯ МУХЛИНИН, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА CITY OUTDOOR,
РАССКАЗЫВАЕТ О СВОЕЙ КОСМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ**



АРТЕМ БУРОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ РЕКЛАМНОГО ОТДЕЛА «СИСТЕМЫ ГЛОБУС»:

— Рекламное агентство City Outdoor зарекомендовало себя надежным деловым партнером, обладающим большим потенциалом для решения любых рекламно-производственных задач. Ребята всегда были готовы откликнуться на все наши нужды, с неординарным творческим подходом. Мы рады, что выбрали City Outdoor в качестве партнера, и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.



г. Киров, ул. Северное кольцо, 54,
2 этаж, т. 21-10-37

РУССКИЙ КЛЕЁНЫЙ БРУС С НЕМЕЦКИМ ХАРАКТЕРОМ



Предлагаем клеёный брус с немецким профилем: продажа погонными метрами или под проект. Опыт работы в производстве бруса — 10 лет.



Наши преимущества:

- 100% гарантия качества — вся продукция сертифицирована
- высокотехнологичное оборудование, опытные специалисты и высококачественное сырьё



Собственное производство

Без переплаты посредникам — существенная экономия



Склад готовой продукции

Быстро реагируем на внеплановые заявки



Гибкая ценовая политика

Скидки постоянным клиентам

Приглашаем строительные организации к сотрудничеству!

Игорь Ржаксинский, директор компании «Тесляр», tsrwood.ru:

– С «Вятскими домостроительными технологиями» работаем несколько лет. Компания является нашим стратегическим партнером. Если спросить почему мы выбрали брус именно этой компании, то в первую очередь, из-за качества продукции. Брус отличается прочностью, имеет небольшую степень усадки, его легко монтировать. Не менее важно и то, что компания предлагает большой размерный ряд продукции. Благодаря этому мы можем реализовывать любые задумки клиентов — создавать прочные, эстетичные дома, в которых хочется жить всей семьей.

«Вятские домостроительные технологии»



Кировская область,
Слободской район,
д. Сапожнята,
ул. Фабричная, 2а



8-922-929-50-50,
8-912-370-70-92



vdt-kirov.pf



info@vdt43.ru,
vdt-kirov@mail.ru





ВИДЕОУПАКОВКА БИЗНЕСА: КЕЙС №3

ВИДЕОПРЕЗЕНТАЦИЯ ОХРАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ФЕМИДА»

Теги: имиджевый ролик, личный бренд, отработка возражений, «кухня» компании.

Проблема и решение: для охранного предприятия «Фемида» важно донести, что работа охранной компании — это сложный многоуровневый процесс, в котором задействованы как человеческие, так и аппаратные ресурсы. Такое позиционирование позволяет обосновать стоимость услуг, убедить клиента в надежности компании, а также подтвердить экспертность руководителя и персонала.

Особенности проекта: в качестве ключа повествования был выбран формат познавательного ролика в духе «А знаете ли вы, что...». Такой корпоративный фильм смотрится «на одном дыхании» и имеет хороший виральный потенциал. Нам особенно важно было «держать динамику», поэтому ролик плотно укомплектован графикой и имеет постановочные сцены в сюжете. Для усиления личного бренда рассказчиком и главным героем выступил Евгений Урванцев.

Рабочая группа: 10 человек (копирайтер, сценарист, координатор проектов, режиссер, motion-дизайнер, пилоты квадрокоптера, операторы, режиссер дубляжа, звуковой дизайнер, монтажер).

Стоимость: 100 000 Р.

Результаты:

Ролик помогает в отработке возражений клиентов при b2b и b2c продажах, усиливает позиционирование компании, приводит клиентов на сайт компании со сторонних площадок.

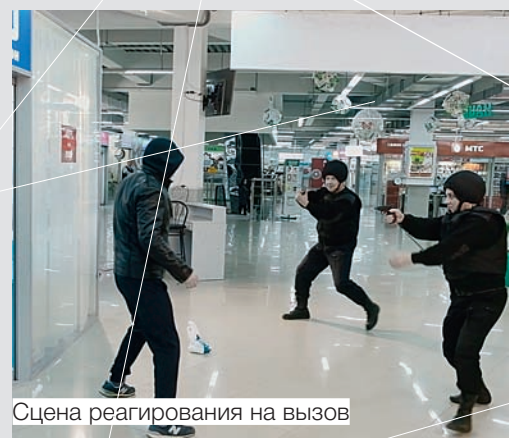
Сайт, где можно посмотреть ролик:
ohrana43.ru



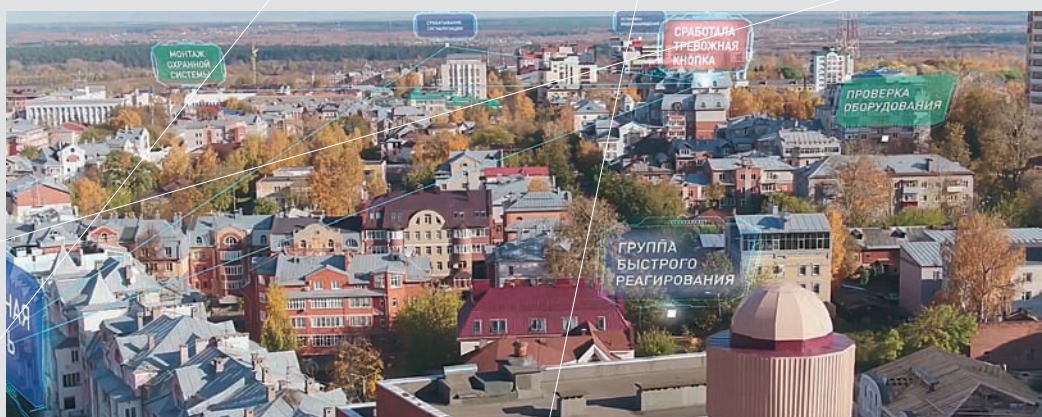
ЯРОСЛАВ ЗАЛОМОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ
ВИДЕОСТУДИИ «ОТЛИЧНО», РАССКАЗЫВАЕТ О КЕЙСАХ
ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРОДАЖ И ИМИДЖА КОМПАНИИ
ЧЕРЕЗ ВИДЕОКОНТЕНТ



Комбинированная графика



Сцена реагирования на вызов



ЕВГЕНИЙ УРАНЦЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ОП «ФЕМИДА»:

— Ролик создавался для формирования положительного имиджа компании. Нам хотелось, в первую очередь, повысить доверие к компании и ответить на частые вопросы клиентов о том, что представляет собой компания «Фемида». Очень приятно было работать с командой «Отлично». Эффективность ролика на высоте. Работа строилась в течение одного месяца согласно графику съемок — все было точно и в срок.



т. 8 (8332) 21-00-96

otlichno@yandex.ru

otlichno.pro

otlichno5

ОФОРМИТЕ КРАСНУЮ КАРТУ НА САЙТЕ

**АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСПОРТНО-
ЭКСПЕДИЦИОННОЙ КОМПАНИИ
«ИМПЕРИЯ АВТО»:**

— Шопинг — моя страсть! Позволить себе немного больше, когда так хочется порадовать себя покупкой, — легко! Теперь приобретать новые наряды в салонах одежды, смотреть фильмы в кино и отдыхать с друзьями в ресторанах и клубах города выгоднее с красной картой от банка «Хлынов». Это не только выгодный кешбэк, но еще и отличная ставка, большой льготный период, возможность не платить за обслуживание. С ней нет почти ничего невозможного! Не верите? Закажите красную карту прямо сейчас на сайте банка «Хлынов».

СТАВКА

ОТ 16,9%

КЕШБЭК

ДО 5%

ЛЬГОТНЫЙ ПЕРИОД

ДО 61 ДНЯ



Банк Хлынов

8-800-250-2-777 | банк-хлынов.рф

**ВСЕГДА С СОБОЙ,
ВСЕГДА С ДЕНЬГАМИ**

Карта является расчетной с возможностью получения Овердрафта. Срок действия карты 3 года. Тип карты – Mastercard World. Кредитный лимит – от 20 до 300 тыс. руб. Процентная ставка по кредиту – от 16,9% до 19,9% годовых. Сумма платы за ежемесячное обслуживание – 49 рублей. Условия бесплатного обслуживания: при безналичном обороте по карте при оплате ей товаров и услуг за календарный месяц на сумму не менее 10 000 руб./минимальный ежедневный размер задолженности за отчетный месяц (условие применимо, если карта не находится в льготном периоде) – не менее 10 000 руб. Льготный (беспроцентный) период до 61 дня. Кешбэк (англ. cashback) – возврат наличных денежных средств до 5% по специальным предложениям. Комиссия за снятие наличных денежных средств по карте (от суммы транзакции): в банкоматах и пунктах выдачи наличных АО КБ «Хлынов» – 3,90%; в пунктах выдачи наличных иных банков – 4,90%, минимум 400 руб. Минимальный ежемесячный платеж определяется как 5% от осудной задолженности Клиента на начало дня первого числа месяца, для которого рассчитывается минимальный платеж + задолженность по неустойкам, комиссиям, процентам и просроченная задолженность по основному долгу. Подробности на сайте bank-hlynov.ru и в офисах банка. Не является публичной офертой. Условия действительны на 01.10.2018. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.



А НЕ СПЕТЬ ЛИ МНЕ ПЕСНЮ О ЛЮБВИ?

□ О ТОМ, КАК ОТКРЫТЬ СВОЮ СТУДИЮ ЗВУКОЗАПИСИ И ПОЧЕМУ СТОИТ ДРУЖИТЬСЯ С КОНКУРЕНТАМИ, — РАССКАЗЫВАЕТ АРТЕМ ПАМПА, РУКОВОДИТЕЛЬ И ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ СТУДИИ «16 ЭТАЖ»

SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны:

- увлеченность, любовь к своему делу
- профессиональное оборудование и условия для записи
- расположение в центре города **S**

Возможности бизнеса:

- расширение функционала студии: набор специалистов по узким музыкальным направлениям **O**

Слабые стороны:

- каждая услуга студии уникальна, сложно масштабироваться

W

Т Риски бизнеса:

- потерять качество звука, если поставить звукозапись на поток
- массовое снижение платежеспособности населения

ное управление, работал диджеем в кировских ночных клубах. Окончив вуз, уехал в Питер, потом в Москву. В основном занимался продажами, при этом параллельно писал музыку на компьютере и подрабатывал диджеем на мероприятиях.

В 2014 году вернулся в Киров. Первое, что сделал, — возобновил работу диджеем. Предложил сотрудничество клубу «Чиллим», вместе с другом создали промогруппу — команду профессиональных диджеев, которая и по сей день успешно работает в клубе.

В это же время я начал воплощать в жизнь давнюю мечту о своей студии звукозаписи. Вначале это была домашняя студия для личного творчества. В ней с друзьями-коллегами записывали свои треки. Студия в то время располагалась на 16 этаже — так и решили ее назвать. Кроме того, на базе клуба я реализовывал различные творческие проекты. Благодаря одному из них встретил Лену. Она писала стихи, пела свои песни и играла на флейте. Она стала моей женой и главной музой. Сейчас мы вместе занимаемся творчеством, создаем песни и музыку в стиле chill-out. И конечно, вместе развиваем наш музыкальный бизнес.

Вложения в запуск бизнеса составили 300 тысяч рублей. Деньги ушли на ремонт и аренду.

Через несколько месяцев работы я понял, что одной комнаты мало. Хотелось более удобное, комфортное, светлое место, в котором разместятся и операторская (где работает звукорежиссер), и тон-комната, а также зоны для административной работы и отдыха.

Найти и оборудовать новое помещение удалось в течение нескольких дней. При выборе учитывал наличие окон, объем помещения и акустические условия. Оптимальным вариантом для студии считается деревянное помещение, и мансардные кабинеты нам идеально подошли!

КАК ФОРМИРОВАЛСЯ СПРОС

Формирование услуг студии тоже шло постепенно. Одной из самых первых была услуга записи аудиорекламы. Она и сейчас пользуется спросом. За время работы у нас собралась большая база дикторов и исполнителей. Помимо рекламы товаров и услуг, мы записываем информационные ролики, голосовое меню, аудионавигацию для крупных объектов.

Услугами студии пользуются профессиональные музыканты, творческие коллективы, в том числе и детские. Записываем фонограммы для выступлений.

В какой-то момент появился спрос на запись песен для торжественных событий: свадеб, юбилеев, корпоративов. Сейчас эта услуга называется «Песня в подарок». Мы можем не только записать вокал, свести его с минусовкой, но и сделать песню под

ПРЕДЫСТОРИЯ ПРОЕКТА

— Мысль о том, чтобы стать профессиональным музыкантом и создать студию звукозаписи, зародилась еще в юности, когда я впервые попробовал написать собственный трек. Дома случайно оказалась рабочая станция Yamaha. Смастерив несложный бит, я полюбил музыку навсегда.

Учась в институте по специальности «Государственное и муниципаль-

300 000 НА ЗАПУСК БИЗНЕСА

В какой-то момент я понял, что нужно выводить студию на новый уровень. Уже были пройдены все этапы работы с музыкальным производством: от написания трека до продвижения, собрано все необходимое оборудование. Естественным решением стало найти новое помещение. Пространство представляло собой одну комнату в 28 м².

ключ: сочинить текст, музыку, свести, аранжировать.

КОНКУРЕНТЫ — НЕ ВРАГИ

Как и в любом другом бизнесе, у нас есть конкуренция. Однако вместо борьбы стараемся друг другу помогать. Мы не пишем экстремальную музыку (треш-метал, гранж и т.п.), но, если к нам приходит человек с желанием записать песню в таком стиле, перенаправим его к коллегам.

РАНИМЫЕ ТВОРЧЕСКИЕ ЛЮДИ

В каждом деле важно определить, кто твой клиент. Возраст для нас не

имеет значения, наши клиенты — творческие люди с желанием сделать интересный продукт.

Человек приходит к нам со своей идеей. Наша задача — помочь ему реализовать ее так, как он это видит. В каких-то случаях мы помогаем усовершенствовать замысел, но всегда относимся к этому процессу очень трепетно. Все-таки творческие люди очень ранимые, сомневающиеся, поэтому так важно в процессе работы над произведением поддержать человека и помочь ему раскрыться.

Практически с каждым клиентом проводим психологическую работу, особенно если он не профессионал. Помогаем распелеться, рассказываем,

как работать с микрофоном, активно общаемся во время записи, подсказываем, поддерживаем. Находим такие слова, чтобы человек расслабился, раскрылся и получил кайф от записи.

ПРОБЛЕМЫ МАСШТАБИРОВАНИЯ

Основная проблема студии — масштабирование. Да, сейчас мы работаем в плюс, но стремимся к большему. Стать более глобальным непросто, так как каждая наша услуга уникальна.

В ближайшее время главная цель — увеличить скорость работы. За 2 года мы выросли в этом плане и провели реконструкцию: существенно модернизировали тон-комнату, преобразовали пространство для отдыха.

Недавно мы сделали очередной шаг в развитии — увеличили штат сотрудников. Это стало необходимо, поскольку спрос на услуги продолжает расти.

ПОЕМ В СТИЛЕ CHILL-OUT

Для продвижения студии активно используем соцсети и контекстную рекламу. Однако больше всего заказов идет через сарафанное радио и благодаря нашим творческим выступлениям.

Уже 1,5 года вместе с Леной выступаем как музыкальная группа под названием «16 этаж», и это очень помогает нашему бизнесу. В основном исполняем спокойную музыку с глубокими текстами в стиле chill-out. Также есть и танцевальные треки. Когда люди слышат наши работы, доверие к нам как профессионалам растет.

Мы любим наше дело и наших клиентов. Стремимся, чтобы они чувствовали себя уютно, пели и были собой — как в компании своих добрых друзей.

16 ЭТАЖ
студия звукозаписи



г. Киров, ул. Пролетарская, 7



т. 8 (8332) 49-52-16



16этаж.рф



Живой звук от кавер-группы M&Dance

Живой звук M&Dance Cover Band от души, душевно в душу! В нашей программе есть музыка для любого повода и возраста: ретро, дискотека 2000-х, русский рок, каверы на зарубежные и современные хиты. Закажи M&Dance на свой новогодний праздник, наполни вечер музыкальным драйвом и самыми положительными эмоциями!



m&d cover band ance

По вопросам сотрудничества обращайтесь
по т. 8 963 553 34 78 | vk.com/mdancekirov



БК 0+

КУЗЬМА ЛАПТЕВ — ПИОНЕР ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ВЯТКЕ



О ЛИЧНОСТИ ЭПАТАЖНОГО КУПЦА
КУЗЬМЫ ЛАПТЕВА РАССКАЗЫВАЕТ
ИСТОРИК АНТОН КАСАНОВ



НЕОДНОЗНАЧНАЯ ФИГУРА

— Прославленная купеческая династия Лаптевых происходила из крестьян села Подрелье Орловской округи — старинного старообрядческого центра на Вятке. Сами Лаптевы были очень набожными. Не случайно в губернском центре они содержали у себя в доме на Николаевской улице (до 1910 г.) старообрядческую молельню, а вятское старообрядческое кладбище называлось «Лаптевским», так как семья много жертвовала на благоустройство и содержание поминальной часовни.

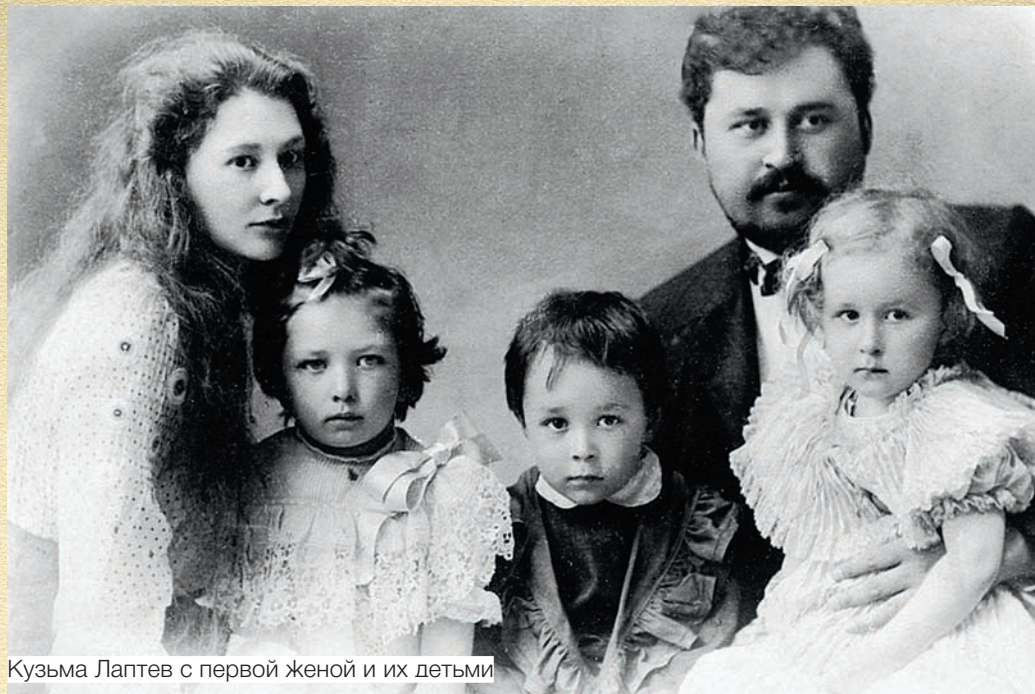
Среди всех представителей династии выделяется имя эпатажного купца Кузьмы Лаптева (1876–1937 гг.), известного в первую очередь тем, что именно он познакомил Вятку с автомобилем. Многогранная и сложная личность Лаптева долгое время оценивалась через призму сугубо негативного взгляда. У Лаптева сформировался имидж глубоко порочного бездельника-гедониста, любящего эффектные развлечения. В то же время многие исследователи не соглашались с подобными оценками. Так, авторитетный краевед Александр Рева считал, что «по складу характера, по широте натуры Кузьма Игнатьевич был человеком замечательным. Он с юных лет увлекся прожектами, идеями братства и народного просветительства и, если бы его не сдерживали, запросто пустил бы семейный капитал по ветру этих идей. Его отзывчивость к людям, готовность на всякую просьбу откликнуться делом,



Купец Кузьма Лаптев

помощью знали все окружающие, и родители вынуждены были контролировать сына, ограничивать его контакты с людьми». Однако даже А. Рева отмечал, что в отличие от многих других купцов Лаптев не был трудоголиком и именно проценты с семейного капитала обеспечивали семье Кузьмы Игнатьевича безбедное существование, доход же он был волен тратить на свое усмотрение.

Неоднозначный портрет Кузьмы Лаптева в своих воспоминаниях рисует его современник, сын известного вятского врача Н. Н. Шкляева Валериан Николаевич Шкляев (1889–1976). Лаптева он характеризовал в сугубо негативном ключе: «...Был в Вятке купчина и фабрикант, миллионер Кузьма Игнатьевич Лаптев, попросту — Кузя Лаптев, довольно молодой еще человек, очень здоровый, румяный, с красивой небольшой бородкой. Был он почти без образования, но очень любил «культуру», любил хорошо, необыкновенно шикарно одеваться, имел самых лучших лошадей, дорогие повозки и сани. Кучер у него был точно бог, важности необыкновенной, сидит на козлах, как прямо-таки идол. Для внушительности под кафтан кучера подкладывали, видимо, целые подушки, зад кучера не уступал по мощности крупу большой лошади. Дом у Кузи был хотя и деревянный, двухэтажный, но весь раскрашенный выющимися растениями, немного в модном, декоративном стиле, славился Кузя еще и довольно буйным нравом, любил всякие выходки, любил пустить пыль



Кузьма Лаптев с первой женой и их детьми

в глаза. Говорят, его постоянно мучила назойливая мысль, что бы еще сделать, чтобы удивить людей, показать им свое богатство и «культурность». Также не в комплементарном ключе о Лаптеве отзывался и другой вятский мемуарист Борис Сергиев. Он называл Кузьму Игнатьевича «гуляющим купеческим сынком» и указывал, что Лаптев «нажился» на военных подрядах во время войны с Японией, поставляя на фронт овчинные полушубки.

ПЕРВЫЙ АВТОМОБИЛИСТ НА ВЯТКЕ

Прославился Кузьма Лаптев тем, что первым в городе в 1906 году приобрел в Европе автомобиль и совершенно беспечно разъезжал на нем по доселе не выдавшей такого чуда техники Вятке. Правил передвижения на автомобиле в городе тогда еще не существовало, и Лаптев ездил, как хотел, шокируя публику, прозвавшую его «Фиат» «адской машиной». В целом Вятка встретила лаптевский автомобиль чрезвычайно настороженно, ибо машина пугала не только лошадей, но и простых горожан. Именно Лаптеву принадлежит пер-

вое в истории Вятки дорожно-транспортное происшествие. Вот что писала по этому поводу газета «Вятская жизнь»: «А что на вятских узких улицах, да еще занесенных снегом, является большая опасность от катания на автомобилях, так как здешние лошади совсем непривычны встречаться с такими колымагами, об этом говорит печальный случай, происшедший с тем же Лаптевым.

Нужно заметить, что его колымага во время хода чрезвычайно шумит и трещит (очевидно, какое-нибудь старье), отчего встречные лошади бьются и, кидаясь в сторону, опрокидывают сани и увечат седоков. На Московской улице, против части, г. Лаптев встретился с лошадей, на которой ехали две дамы. Лошадь, испугавшись, кинулась в сторону. В ту же сторону почему-то повернулась и колымага; это еще больше испугало лошадь, и она, опрокинув сани, понеслась, при этом, конечно, вылетели обе дамы, и кучер долго волокся на вожжах». Дамы упали в сугробы и отделались только незначительными ушибами и испугом, но впоследствии заявили на Лаптева в полицию. Об инциденте даже было доложено губернатору, многие горо-

жане требовали Кузьму Игнатьевича наказать как можно более строго.

Впрочем, уже 1 марта Лаптев совершил еще одно ДТП: на улице Николаевской распугал лошадей извозчиков, которые бросились на тротуары, раскидав при этом бочки с рыбой. «Вятская речь» негодовала и предлагала Лаптеву для прогулок на автомобиле избрать свободные поля вокруг города.

Валериан Шкляев вспоминал, что Лаптев не долго катался на автомобиле по городу, а потом машина внезапно исчезла. Ходили слухи, будто полиция запретила Лаптеву ездить на автомобиле, другие утверждали, что «Фиат» сломался и никто в Вятке не может его исправить. Тем не менее, необходимо воздать должное купцу как пионеру технического прогресса, причем в консервативной вятской среде. Возможно, не покажи Лаптев вятчанам автомобиль, не было бы и знаменитого прогрессивного свода правил автомобильного движения по городу 1910 года. Машины в большом количестве в Вятке еще не ездили, но свод регламентирующих их движение правил уже существовал, за основу были взяты ПДД Санкт-Петербурга. Кстати, именно Лаптев как технократ

КУЗЬМА ЛАПТЕВ ОЧЕНЬ ЛЮБИЛ СВОИХ ДЕТЕЙ, КОТОРЫХ БЫЛО ШЕСТЬ ОТ РАЗНЫХ БРАКОВ

первый познакомил горожан еще и с «усовершенствованным говорящим фонографом» в 1900 г.

ЛЮБВЕОБИЛЬНЫЙ КУЗЬМА

Кузьма Лаптев очень любил своих детей, которых у него от разных браков было шесть: Елизавета, Валентин, Мария, Екатерина, Марина и Татьяна. Первая жена Лаптева, Прасковья Колмакова, происходила из семьи состоятельного тюменского коммерсанта, как и Лаптевы, являвшегося старообрядцем.

К сожалению, в 1907 году Прасковья скоропостижно умерла. Второй женой купца неожиданно для многих стала домработница Пелагея (Полина) Пименовна, получившая воспитание в женском монастыре Вятки. Интересно, что это не единственный случай, когда богатый купец женился вовсе не на девушке, близкой по социальному статусу, а на простой горничной. Так, знаменитый «Шоколадный король» Вятки, польский предприниматель Станислав Якубовский точно так же женился на горничной и был счастлив в браке.



Прасковья Колмакова,
первая жена Кузьмы Лаптева

ДИСКУССИИ ВОКРУГ СУДЬБЫ ДЕЯТЕЛЯ

В дореволюционный период Кузьма Лаптев был одним из самых узнаваемых и ярких людей города. Он вел активную общественную деятельность, являясь членом Вятской ученой архивной комиссии и губернского попечительного комитета детских приютов.

По поводу судьбы Кузьмы Лаптева после Октябрьской революции в среде вятских краеведов по сей день ведется дискуссия. Александр Рева полагал, что Кузьма Лаптев, потеряв после национализации все капиталы, закончил жизнь в Москве дворником. Правнук купца Сергей Рысев считает, что в действительности Лаптев завершил свой жизненный путь в 1937 году в ГУЛАГе под Архангельском, куда был отправлен из Оренбургской области. Туда же Кузьму Игнатьевич выслали в 1935 г. из Ленинграда как «социально опасный элемент», а поводом для этой волны репрессий стало убийство С. М. Кирова.

Кузьма Лаптев жил ярко, но после 1917 года повторил путь в нищету и забвение сотен других вятских купцов.

«ПЕШКОМ ПО ВЯТКЕ»

(А. Касанов, С. Суворов) — авторский
путеводитель

Авторский путеводитель «Пешком по Вятке» — уникальное издание, которое позволит вам самостоятельно путешествовать по городу и познавать историю Вятки. 8 пешеходных маршрутов превратились в «Путеводителе» в 8 глав, в каждой из которых 10 наиболее интересных объектов той или иной улицы старой части Вятки



Стоимость путеводителя — от 480 Р.

Для оформления заказа

от 20 экземпляров книг по цене 400 Р
пишите на vyatkawalks@gmail.com

Вы можете приобрести путеводитель в следующих местах г. Кирова:

- Центр досуга «Практикум» (здание кинотеатра «Октябрь», ул. Карла Маркса, 81)
- Библиотека им. А. И. Герцена (ул. Герцена, 50)
- «Книжный клуб 12» (ул. Преображенская, 15)
- Центр современного искусства «Галерея Прогресса» (ул. Горького, 5)
- Кировский областной краеведческий музей (ул. Спасская, 6)
- Музейно-выставочный центр «Диорама» (ул. Горького, 32)
- Дом-музей М. Е. Салтыкова-Щедрина (ул. Ленина, 93)
- Музей «Вятские Народные художественные промыслы» (ул. Спасская, 46)
- Книжный магазин «Золотой век» (Октябрьский проспект, 90, ул. Ленина, 65)
- Туристско-информационный центр (Октябрьский проспект, 145, к. 2)

МОЯ СЕМЬЯ — МОЯ КОМАНДА

ПОМОЩЬ БЛИЗНЕМУ — ЭТО ПРИЗВАНИЕ

— Моиими главными чертами характера всегда было стремление к новым знаниям и чувство справедливости. Эти качества составляют мой внутренний стержень. Поэтому мой выбор пал на юридическую профессию. Когда я окончила университет и получила достаточно практического опыта, поняла, что готова открыть собственное дело. Особенно, это было для меня важно потому что мои девочки подрастали, и мне нужно было дать им только самое лучшее. Когда Виктория и Ольга были маленькими, конечно у меня даже мысли не было привлекать их к семейному делу. Но гены все равно берут свое — дети постоянно видели, как мне нравится то, чем я занимаюсь, что работаю и успешно защищаю интересы других людей. Поэтому и они получили юридическое образование. Я этому была очень рада — профессия помогла им сориентироваться и получить бесценные знания о своих правах и в конечном итоге, научиться защищать свои и чужие права в любой ситуации. Тогда же я увидела, что дочери готовы стать частью семейной фирмы.



Октябрьский пр-т, 104, оф. 311,
т.: (8332) 78-37-95, 57-83-11

ukbip.kirov.ru



БИЗНЕС, ОСНОВАННЫЙ НА СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЯХ, — НЕОСПОРИМЫЙ ГАРАНТ ВЫСОКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ РАБОТЫ И СЕРЬЕЗНОГО ОТНОШЕНИЯ К ДЕЛУ. О ТОМ, КАК СКЛАДЫВАЛИСЬ ЦЕННОСТИ УСПЕШНОГО СЕМЕЙНОГО ДЕЛА, — ПРЕЗИДЕНТ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «БИЗНЕС И ПРАВО» СВЕТАНА ЧЕШУИНА И ЕЕ ДОЧЕРИ ВИКТОРИЯ И ОЛЬГА



ОЛЬГА ФЕДОСИМОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА:

— Семейный бизнес для нас — это образ жизни и одна из главных возможностей самореализации. В самом начале мы даже не раздумывали о том, стоит ли быть частью фирмы или нет. Все случилось будто само собой. Я люблю свою профессию, считаю ее значимой и нужной. В компании я возглавляю отдел работы с юридическими лицами: занимаюсь регистрацией и ликвидацией фирм и ИП по всей России. В нашем холдинге всегда благоприятная обстановка, сотрудники поддерживают друг друга, и в любой момент готовы прийти на помощь.



ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ХОЛДИНГА «БИЗНЕС И ПРАВО»:

— Для меня семейное дело — не просто общемировая тенденция, которой люди больше доверяют. Это, в первую очередь, ценности жизни. Ведь никто так не будет стараться и переживать за свой бизнес, как семья. В компании «Бизнес и Право» я возглавляю судебный отдел, постоянно бываю на заседаниях. Мне это по душе — всегда нравились судебные разбирательства, я люблю защищать права и интересы своих клиентов. Воля к победе у меня с детства — занималась в спортивных секциях, танцами и конным спортом. И конечно же мне нравится, когда мы достигаем успехов — заключаем крупную сделку или выигрываем важное дело.



БК 3+



ФОТОПРОЕКТ

Я И МОЯ КОМАНДА

РУКОВОДИТЕЛИ
ОРГАНИЗАЦИЙ
РАССКАЗЫВАЮТ О ТОМ,
ПОЧЕМУ ИХ СОТРУДНИКИ —
ЛУЧШИЕ

ВАЛЕНТИНА МИРОНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНА ШТОР «ЗОЛОТАЯ ВУАЛЬ»:

— Мы вместе 23 года. Главное в нашем коллективе — это профессионализм и творческая свобода, постоянное желание учиться новому, следовать современным тенденциям, нести красоту и позитив! И, конечно, наш самый большой источник вдохновения — это любовь к своему делу!

Слева направо: Марина Перфилова, Екатерина Левашова, Валентина Миронова, Светлана Тарасова, Екатерина Федорова, Лариса Дрожичих.

**Золотая
вуаль**





ОЛЬГА ЛОБАСТОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ЛЕТУЧИЙ КОРАБЛЬ»:

— Эффективная «бирюзовая» компания, в которой каждый член команды принимает миссию и цели фирмы как свои личные. В этом эмоциональном поле коллектива друзей и единомышленников каждый реализуется на 100%.





ЭДУАРД СЮТКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ EVENT-АГЕНТСТВА* INVITE:

— Нет такой компании, в которой результаты делает один человек. Серьезные достижения возможны только с помощью команды. В этом году нашему агентству Invite исполнилось 5 лет! Даже не верится, что за это время нами было организовано более 1 200 мероприятий численностью от 11 до 3 000 человек! И все это благодаря нереальному таланту, вдохновению, большому опыту, вовлеченности, взаимовыручке и усердию нашей команды. Помните, сегодня — время команд, а не персоналий. Любите свою команду, защищайте и понимайте. И будет вам счастье.

*Event — от англ. «событие», «мероприятие»



АЛЕКСАНДР ШАТУНОВ, ДИРЕКТОР КПК «КРЕДИТНЫЙ КЛУБ»:

— КПК «Кредитный Клуб» Дело и Деньги — это союз лучших специалистов в сфере финансов. Наша команда развивает свои горизонты, становится крепче год от года, процветает и растет в успехе и стабильности благодаря слаженной работе коллектива. Единство и целеустремленность, уверенность и энтузиазм нашей команды — главные составляющие успеха компании.



Дело и Деньги
кредитный клуб



АЛЕКСЕЙ БЕЛОЗЕРОВ, ДИРЕКТОР «КАЙЗЕРДОМ»:

— За 10 лет у нас сложилась дружная и надежная команда. Работаем плечом к плечу, строим дома из сосны, лиственницы и кедра.



**ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА, СЕРГЕЙ И ВАЛЕНТИНА ВЕРХОТУРОВЫ,
ТУРИСТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ВЯТКА ТУР»:**

— Уже 24 года мы дарим нашим клиентам незабываемые эмоции от путешествий по всему миру. За эти годы мы отправили на отдых более 80 000 клиентов, у нас появилось много друзей и надежных партнеров. Мы с вниманием подходим к каждому желанию и стремимся держать высокий статус стабильной и динамично развивающейся компании. Всегда следим за новыми тенденциями и новостями в сфере туризма. Наши менеджеры имеют большой опыт работы с разнообразными туристическими направлениями и лично проверяют их безопасность и качество. Их профессионализм позволит избежать любых проблем и трудностей, связанных с организацией отдыха. Мы уверены — ваше долгожданное путешествие должно стать по-настоящему ярким событием!



KDA: МЫ ФАНАТЫ СВОЕГО ДЕЛА

ОБ ИСТОРИИ ДЕТЕЙЛИНГА В КИРОВЕ И О НОВЫХ УСЛУГАХ — РОМАН ПОСАЖЕННИКОВ, ПРЕЗИДЕНТ КИРОВСКОЙ АССОЦИАЦИИ ДЕТЕЙЛЕРОВ



ПО ПРОСЬБАМ ТРУДЯЩИХСЯ

— Решение ввести культуру профессионального детейлинг-ухода в Кировский регион было непростым. Работая техническим директором одного детейлинг-комплекса в Москве, я видел, как клиенты-кировчане были удивлены результатом, получив комплекс первоклассных услуг. Они не раз говорили мне, как не хватает такого сервиса в Кирове. По их многочисленным просьбам через два года мы открылись в Кирове. Я создал Кировскую Ассоциацию Детейлеров (KDA).

ПОЙМАЛИ МИРОВОЙ ТРЕНД

Сегодня KDA — это объединение единомышленников и профессионалов в сфере детейлинга и сопутствующих смежных cross-услуг. Наша цель — поддерживать и развивать высокий профессиональный уровень всех членов Ассоциации. Члены KDA — единомышленники, душой болеющие за общее дело. Мы опираемся на принципы: качество, уникальность, индивидуальный подход и комплексные решения. Всё должно быть на исключительно высоком уровне. Ассоциация за этим очень следит.

Мы помогаем профессионалам расти и развиваться вместе в едином информационном поле, совершенствуем качество — учимся у коллег из других

городов и стран, обмениваемся опытом с профессионалами, постоянно следим за новинками и трендами в мире детейлинга.

11 КОМПАНИЙ-ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Сегодня KDA — это 11 компаний-единомышленников. В вопросах правильного ухода за автомобилем, мотоциклом, велосипедом стоит довериться команде специалистов по бережному уходу за авто и мототранспортом из Sclass Detailing Center. В студии DOAuto вам окажут услуги по выправлению вмятин без покраски по технологии PDR. Смело обращайтесь в студию «Автосфера» для защиты кузова полиуретановыми и виниловыми плёнами и тонированием. Автомобиль вам помогут в автомоечном комплексе Perfecta — быстро и недорого, но профессионально и качественно!

ШКОЛА ДЕТЕЙЛИНГА

Вы — начинающий детейлер? PROFI школа детейлинга — единственная профессиональная школа подготовки специалистов по детейлингу в Кирове.

Вы уже прошли профессиональное обучение, стали членом KDA и собираетесь открывать собственную детейлинг студию? Вам помогут наши партнеры ООО «АПТ» — официальный дилер

продукции компаний Krytex и Koch Chemie в нашем регионе. VDD shop — продажа материалов, химии и оборудования для детейлинга.

Perfecta Киров — официальный дилер знаменитого бренда по производству автохимии, которая отличается высочайшим качеством и не повреждают поверхность лакокрасочного покрытия, одновременно удаляя даже самые стойкие загрязнения.

УХОД ЗА ИЗДЕЛИЯМИ ИЗ КОЖИ

Новым членом KDA стала компания LeTech Киров — дилер эксклюзивного представителя по разработке и производству уникальных средств по уходу за кожей, тканью и деревом. Специалисты LeTech Киров, работающие на базе Sclass Detailing Center, оказывают услуги по реставрации и уходу за изделиями из кожи. Они восстановят не только рули, сидения и другие кожаные детали вашего автомобиля, но вернут к жизни сумочки, барсетки, кошельки и любимые сапоги, курточки и диваны!



8-800-222-28-43

kda43.com

kda43@bk.ru

Эдуард Носков,
заместитель генерального
директора «Кировское
машиностроительное
предприятие»:

— Мне всегда интересны темы автоматизации нашей жизни. Это явление еще принято называть «Индустрия 4.0», когда привычные вещи, такие как бытовая техника, выключатели, розетки, лампочки, приобретают новый формат взаимодействия с человеком. Они становятся не просто бездушными холодными вещами, а начинают с нами обмениваться информацией, подстраиваться под наши желания.

Пока что конкурентов в сфере этих технологий не так много, но я уверен, что направление будет развиваться. Пройдет еще каких-нибудь 3-4 года, и большинство из нас будет получать от крана на кухне информацию о том, сколько воды израсходовано за день. Приятно знать, что в Кирове такие системы уже давно популярны благодаря компании «Умный Дом». Где инженеры решают индивидуально потребности заказчиков. В компании представлены системы автоматизации жилья, с помощью которых возможно управление всей инженерией дома со смартфона и в автоматическом режиме по заданным параметрам; интеллектуальное видеонаблюдение и сигнализации обеспечат безопасность семьи и собственности.

Поскольку я занят строительством дома, меня особенно заинтересовало, как компания «Умный Дом» может решить проблему с перебоями электроснабжения.

Будущее уже в ТВОЕМ доме!



интеллектуальные системы
для комфорта
и безопасности

ул. Калинина, 40 (ЖК «Олимп»),
т. 8 (8332) 79-21-01

teletask-kirov.ru

teletask_kirov

teletask_kirov



Управление Умным
домом с мобильных
устройств



Управление
отоплением



Видеонаблюдение
и мониторинг
безопасности



Автоматические
шторы



Управление
освещением



Энергосбережение



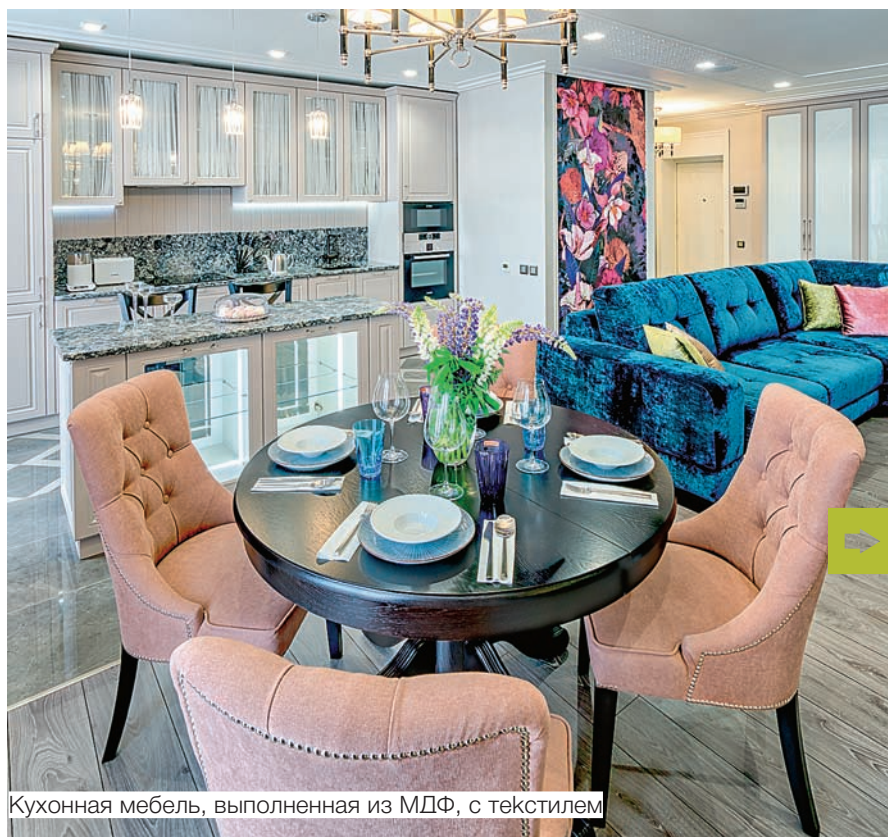
Климат-контроль



Мультирум
и домашний
кинотеатр



НАКОНЕЦ-ТО ДОМА! МЕБЕЛЬ, КОТОРАЯ СОЗДАЕТ НАСТРОЕНИЕ



Кухонная мебель, выполненная из МДФ, с текстилем



О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ИНТЕРЬЕР КОМФОРТНЫМ, — ТАТЬЯНА КУРАГИНА, ВЕДУЩИЙ ДИЗАЙНЕР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM

ГАРМОНИЯ ВО ВСЕМ

— Большую часть жизни каждый из нас проводит на работе. Встречи, деловые поездки, собрания, совещания... Главное, чтобы в доме была гармония. И не важно, в каком стиле будет выполнен ваш интерьер. Мебель должна быть функциональной. На протяжении нескольких лет большой популярностью пользуются лофт, про-



Столешница из натурального камня



Двери-купе с распашной системой

ванс, скандинавский стиль и современная классика. Последняя будет актуальна еще не один год, заявляют ведущие дизайнеры страны и мира.

МЕБЕЛЬ ВНЕ ВРЕМЕНИ

Чтобы создать мебель вне времени, не нужно гнаться за трендами. Лучше дополнить интерьер новым декором и освещением. Мы считаем, что домашний интерьер не должен соответствовать последним модным тенденциям, он должен быть таким, чтобы, глядя на него, хозяин радовался, что он наконец-то дома, окружен уютом и комфортом. При этом дом должен быть технологичным.

БЛИЖЕ К ПРИРОДЕ ИЛИ СОЛНЦУ

Очень часто в дизайне мебели мы используем светлые и древесные оттенки. И это вполне объяснимо: мы хотим подарить себе спокойствие, быть поближе к природе. Легкий интерьер, где много воздуха, дарит ощущение свободы. В последних наших проектах много стекла и зеркал, часто фабрика Veroom использует кварц для столешниц не только на кухне, но и для мебели в гостиной, прихожей или ванной комнате. Сочетание материалов и продуманные детали позволяют создавать индивидуальное уютное пространство для отдыха.

Возможности фабрики позволяют меблировать любое помещение в совершенно различных стилях под ключ.

**ЗАКАЖИТЕ
БЕСПЛАТНУЮ
КОНСУЛЬТАЦИЮ
ДИЗАЙНЕРА
НА САЙТЕ VEROOM.RU**



ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

г. Киров, ул. Лепсе, 12,
т. (8332) 690-000

veroom.ru



**ВОЗМОЖНОСТИ ФАБРИКИ ПОЗВОЛЯЮТ
МЕБЛИРОВАТЬ ЛЮБОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
В СОВЕРШЕННО РАЗЛИЧНЫХ СТИЛЯХ
ПОД КЛЮЧ**



Шкаф-купе с текстильными шторами

ХОТИТЕ УВИДЕТЬ КВАРТИРУ СВОЕЙ МЕЧТЫ? ПРИХОДИТЕ — МЫ НАРИСУЕМ! — АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САНПРО43»

ДИЗАЙН КВАРТИР: ПРЕДУГАДАТЬ ВАШИ ОЖИДАНИЯ

ЧТОБЫ НЕ ОШИБИТЬСЯ

— Хочешь решить проблему — осознай и назови ее. Хочешь получить такой ремонт, который устроит всех живущих в квартире — осознай, чего именно желаешь, и позволь дизайнеру изобразить свои ожидания и пожелания.

Отделку квартиры многие воспринимают как простой, хоть и трудоемкий процесс: на стенах должны быть традиционные обои, на полу уже привычный ламинат, потолки пусть будут натяжные. А ведь дизайнер способен вывести ваше жилье на новый уровень комфорта, не достигаемый только подбором более дорогих и более качественных материалов. Соединяя в своем опыте знания истории и направлений дизайна, архитектуры, живописи, эргономики, эстетики, психологии, технических строительных норм, специалист поможет заранее, еще до начала ремонта, в деталях увидеть его результат.

И еще: дизайн-проект помогает сэкономить на переделках. Вам мо-

жет не хватить опыта, чтобы правильно определить будущую планировку квартиры или нужные места для розеток. Если не продумать все заранее, кучу мелочей придется делать заново. По нашему опыту, исправление ошибок на финишном этапе увеличивает бюджет ремонта примерно на 25%! Так что дизайн-проект — это грамотное и продуманное вложение.

КОГДА ЕСТЬ ШАНС ПЕРЕДУМАТЬ

Даже если у вас есть четкое понимание того, как будет выглядеть ваша квартира после ремонта, стоит понимать, что финальный результат всегда будет отличаться от фантазий. Сочетание цветов и фактур сложно оценить, если не видеть картину целиком.

Еще хуже, если с дизайном вы окончательно не определились. Делаете замеры, ищете стройматериалы и мебель, но, имея на руках готовую ведомость, внезапно понимаете, что вам ближе совершенно другой стиль. И хорошо, если работы еще не начались.

Даже если проект визуализации готов, от него можно отказаться и попросить спроектировать новый — с нуля или отталкиваясь от тех наработок, которые вам понравились.

СДЕЛАТЬ ТАК, КАК ВЫ ХОТИТЕ

Не так сложно удовлетворить пожелания клиента, как сформировать их. Разработка дизайн-проекта — это, по сути, формирование вашей картины мира в рамках отдельно взятой квартиры. Дизайнер даст вам не просто изображения помещений, а ваши представления о том, где в квартире будет место для общих встреч и бесед, а где — ваш личный уединенный уголок, где вы сможете отдохнуть от суеты.

Кстати, заказывать дизайн-проект считается уже не привилегией избранных, а вполне рядовой услугой. Она хоть и увеличивает бюджет отделки квартиры, но зато помогает увидеть, каким будет жилье после ремонта.

Сегодня заказчики понимают, что лучше увидеть результат ремонта до его

УРОК №3

УСЛУГА, ДОСТУПНАЯ КАЖДОМУ!

Разработка дизайн-проекта двухкомнатной квартиры от 250 ₽ за 1 м².



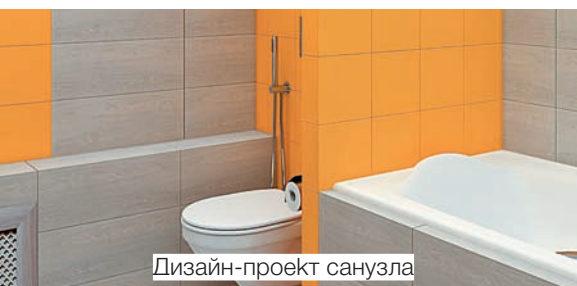
**ЗАХОДИ И СМОТРИ
ПРИМЕРЫ
ДИЗАЙН-ПРОЕКТОВ
КОМПАНИИ
САНПРО43**



Дизайн-проект кухни-гостиной



Воплощенный проект



Дизайн-проект санузла



Воплощенный проект

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С «САНПРО43»

- узаконивание перепланировки, юридическое сопровождение
- работаем по договору
- гарантия на дизайн
- плотная связка – отделочники+дизайнер
- скидка 5% на отделочные работы по нашим дизайнам
- любой дизайн доведем до реализации



#ЧестноДоброТноНадёжно

ул. Труда, 71 (ТЦ «СтройРемо», 2 этаж),

ул. Воровского, 37
(отделение Сбербанка, 2 этаж),

ул. Профсоюзная, 1 (БЦ «Кристалл»),
оф. 1508

т. (8332) 77-40-47

sanpro43.ru

vk.com/sanpro43

instagram.com/sanpro43

*Информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках, месте и порядке их получения уточняйте по т. (8332) 77-40-47. ИП Печенкин Александр Александрович, ОГРН 314434518200087.

начала, а разнообразие отделочных материалов и оборудования диктует необходимость обращаться к специалисту, который поможет грамотно все скомпоновать. В «СанПро43» дизайн-проект квартиры разрабатывается на основе пожеланий клиента, которые обычно включают:

- деление помещений на функциональные зоны в зависимости от состава проживающих, их рода занятий, увлечений и даже питомцев
- предпочитаемый стиль интерьера, цветовую гамму
- использование конкретных отделочных материалов (например, искусственный камень или пробковый пол) и оборудования

После уточнения пожеланий и проведения замеров специалист может приступить к разработке планировочного решения и 3D-визуализаций.

НЕ ТОЛЬКО КРАСИВАЯ КАРТИНКА

Пожалуй, одно из самых важных преимуществ профессио-

нально разработанного проекта — умение специалиста увидеть и спланировать интерьер помещения одновременно в отдельных деталях и их совокупности.

Дизайнеры «СанПро43» имеют достаточный опыт создания проектов квартир и других помещений в Кирове и за его пределами. Они знают технологические особенности отделочных материалов и подскажут, как реализовать задумки заказчика без ущерба для качества.

Сотрудничество мастеров и автора проекта происходит в процессе авторского надзора, в ходе которого дизайнер контролирует ход работ и их соответствие проекту. Он же планирует расход и раскладку материала, учитывая все нюансы.

Для нас выполнены ожидания клиентов — это то, что вдохновляет всех наших сотрудников на дальнейшие свершения.

Выбирайте свой пакет услуг на нашем сайте sanpro43.ru, и вы увидите результат ремонта заранее!

МЕБЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК НОВАЯ МЕБЕЛЬ ПОВЛИЯЛА НА БИЗНЕС



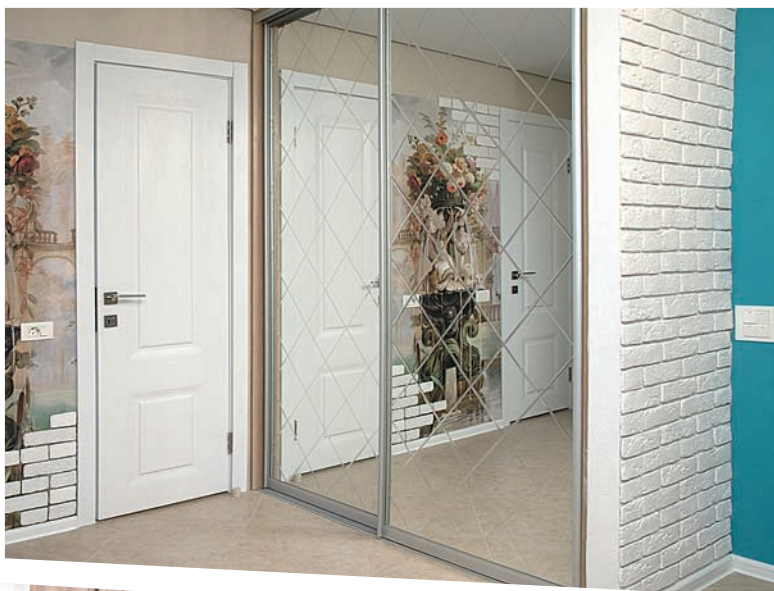
РАССКАЗЫВАЕТ
МАРИНА
УРВАНЦЕВА,
ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ,
КЛИЕНТ САЛОНА
МЕБЕЛИ «КРАФТ»:

ПРОЧЬ ОТ БЕЗЛИЧНОГО САЛОНА

— Офисному пространству часто не хватает авторского подхода: такие помещения не индивидуализированы, безлики, почти не отличаются друг от друга. Мне же всегда было важно, чтобы клиенты чувствовали себя максимально комфортно, посещая мой косметологический салон. К тому же, система в рабочем пространстве в разы повышает статус услуг. Со своими идеями и желаниями обращалась в несколько компаний. Не хватало опыта, либо желания проникнуться моей идеей, поэтому получалось скучно и не функционально, а для косметологического салона это немаловажно. В фабрику «Крафт» посоветовала обратиться моя клиентка. Сказала, что весь интерьер ее офиса спроектировали и изготовили именно они. Мне очень важно, чтобы меня «слышали» и специалист «Крафт» оказалась именно тем человеком, кто меня услышал.

ЭСТЕТИКА В ДЕТАЛЯХ

Вопросов у меня было много, несмотря на небольшую площадь будущего «офиса» и «дома» в одном месте.



АССОРТИМЕНТ МЕБЕЛИ:

- кухни
- диваны, кресла (офисные, кресла-качалки)
- мебель в прихожую
- офисная мебель (столы, шкафы, полки)
- бескаркасная мебель
- мебель для ванной комнаты

Основная задача – совместить комфорт и удобство рабочего места, уют домашней обстановки, разработать индивидуальный дизайн, который будет вызывать у моих клиентов позитивные эмоции.

Опыт сотрудника фабрики «Крафт» сыграл важную роль в проектировании. О некоторых технических моментах я и не догадывалась. Например, шкаф-купе выполняет функцию перегородки, а столешница в рабочей зоне – функцию подоконника. Достаточно времени потратили на расположение многочисленных ящиков и полок, которые мне постоянно нужны, но, в то же время, не должны «съедать много пространства». Сейчас я понимаю, что был выбран идеальный вариант.

Как же я была удивлена тем, что и двери, могут быть разработаны индивидуально, именно под мою стилисти-

ку! Классические белые двери с магнитным «тихим» замком, как нельзя лучше вписались в интерьер

СЧАСТЛИВЫЙ КЛИЕНТ – ЛУЧШАЯ РЕКЛАМА

В процессе общения я поняла, что менеджер фабрики «Крафт» мне привлекателен не только, как грамотный специалист, а как человек. Очень приятно иметь дело с дружелюбными людьми.

Как только клиенты переступают порог, сразу чувствуют волшебную искорку, которая помогает им расслабиться и войти в комфортное состояние. Теперь мои клиенты наслаждаются временем, проведенным в стенах моего салона. А довольный клиент — лучшая реклама!

CRAFT 
мебельная фабрика

www.43mebel.ru

Магазины: ТЦ Весна, 2 этаж. Тел: 45-14-48

ТК МегаДом, 3 этаж. Тел: 73-50-05

Офис: г. Киров, ул. Базовая 8/1. Тел: 777-112, 41-02-01

e-mail: 777112@list.ru

ОТРАЖЕНИЕ УСПЕХА



О ТОМ, КАК КРАСИВЫЕ ВЕЩИ МОГУТ ПРЕОБРАЗИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ, — ИРИНА СИТНИКОВА, СОЗДАТЕЛЬНИЦА НАСТЕННЫХ ПАННО ИЗ НАТУРАЛЬНЫХ МИНЕРАЛОВ

РЕШАЮЩИЙ АКЦЕНТ

— Помещению необходимо цветовое наполнение. Иногда решающим акцентом цветового ансамбля может стать совершенно неожиданная идея, изюминка. Поэтому я придумала и начала создавать стеклянно-зеркальные настенные панно с минералами. Я выбираю только особенные и натуральные материалы — работаю с зеркалом, художественным стеклом, металлом и всевозможными минералами и драгоценными камнями.

ДРАГОЦЕННЫЕ ЗВЕЗДЫ

Одним из самых ярких моих проектов можно считать серию именных звезд для награждения лучших предпринимателей в бизнес-среде города на торжественной церемонии «Человек Года — 2017». Проект требовал тонкого и почти ювелирного подхода, каждая звезда олицетворяла не просто награду, но особый статус ее обладателя. Кроме того, что каждая звезда ручной работы, она особым образом обработана, создана с использованием натуральных камней — я использовала цитрин, камень успеха и бизнеса. Все вместе подчеркнуло уникальность моих произведений! И поэтому каждая награда — единственная в своем роде — вы не найдете двух похожих.



SV СТУДИЯ ВИТРАЖА
ITRAZH

г. Киров, ул. Казанская, 90
т. 8 (8332) 77-15-38
irina.sitnikova.art
irinas43



Стол, стулья, кресла, сейфы.



НОВЫЙ СТИЛЬ

В наличии.



5 900 Р



4 250 Р



15 600 Р

20 450 Р

18 000 Р



2 400 Р

4 850 Р



7 100 Р



5 600 Р

4 400 Р

3 700 Р

1 800 Р



7 100 Р

Салон мебели «Новый Стил»



+7 (8332)
41-22-11



ns-mebel.ru



г. Киров,
ул. Азина, 15

ООО «НСК», г. Киров, ул. Азина, 15,
ИНН 4345480813, ОГРН 1184350006994



НОВЫЙ СТИЛЬ





ВЗГЛЯНУТЬ НА МИР ПОД ДРУГИМ УГЛОМ

О ТОМ, КАК ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ МЕДИТАЦИЯ* СПОСОБНА ИЗМЕНИТЬ
ВЗГЛЯДЫ НА ЖИЗНЬ И ЧЕЛОВЕКА В ЦЕЛОМ, РАССКАЗЫВАЮТ
УЧАСТНИКИ ЗАНЯТИЙ ПО ТЕХНИКЕ ТМ



Елена Белашова, косметолог



СОВЕРШЕННО ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК

Софья Владимировна, эксперт в сфере недвижимости: — Практикую медитацию второй год. За это время посетила 3 семинара мастера ТМ-медитации Михаила Молдованова: два в Кирове и один в Санкт-Петербурге. Практикую немного, но моя цель — дальше развиваться в данном направлении. За прошедшее время я кардинально изменилась: исчезли суетливость, нервозность.

Елена Шишкина, бизнес-консультант: — ТМ-медитацией занимаюсь 2 раза в день: утром и вечером. Для меня медитация — это своеобразная «стиральная машина» для мозга. За это время удалось достичь многого, но главное то, что у меня появилось ощущение счастья — быть в гармонии с собой.

Александр Колупаев, предприниматель: — Михаил Молдованов случайно появился на моем пути. Его порекомендовали люди, которым доверяю. Основная цель визита — найти эффективные пути саморазвития, личностного роста, пути снятия стресса. Хотел изменить себя. Работа постоянно держала в напряжении. Многие годы у меня копился стресс, а стандартные методы расслабления уже не действовали.

После вводной лекции понял, что мне интересно это направление и я хочу в нем развиваться дальше. ТМ-медитация помогла иначе посмотреть на жизнь. Стрессы, конечно, не ушли, однако у меня повысился барьер восприимчивости напряженных ситуаций. С новыми знаниями стало интереснее жить, увеличился круг друзей.

Софья Владимировна: — Если сравнивать меня с той, которая была 2 года назад, с уверенностью скажу, что это совершенно разные люди. Для себя я сделала открытие, что внешняя составляющая успешного, красивого молодого человека — это ничто по сравнению с внутренним миром. Соглашусь с Александром, многие из нас проходили разные стадии борьбы со стрессом. Сейчас я это характеризую как побег от себя. Медитация позволяет рассмотреть свое счастье, истинную цель, то, ради чего мы все появились на свет.

Во время медитации происходит глобальная работа на уровне психики. Моя работа связана с людьми, и порой я решаю много жизненно важных вопросов. При избытке информации медитация помогает четко и быстро понять, какое решение верное, понять, что есть суть, а что лишнее.

СОВМЕСТИМОСТЬ СЧАСТЬЯ И УСПЕХА

Елена Белашова, косметолог: — Для людей, которые практикуют медитацию, понятия счастья и успеха неотделимы. Конечно, для каждого они будут восприниматься по-своему. Однако отношение к успеху меняется через состояние счастья — истинного, правильного, не определенного внешними обстоятельствами.

Для кого-то успех — это привязанности: иметь машину, дом, бриллианты, шубу. От всего этого я ушла и счастлива, что не цепляюсь за блага. Считаю, что истинную ценность имеет духовная составляющая.

Александр Колупаев: — Машина, квартира, драгоценности — все они могут быть целями, но они не будут являться главными в жизни. Как правильно сказала Елена, новая покупка перестает радовать уже через несколько дней, после чего чувствуется опустошение. Слово, какого-то важного звена не хватает в жизни. Медитация позволяет почувствовать себя наполненным жизненной энергией.

ПАУЗА ДЛЯ МОЗГА

Елена Белашова: — Говоря о том, много или мало заниматься медитацией 2 года, скажу, что срока как тако-

вого не должно быть. Медитация — это нечто больше, это образ жизни.

Софья Владимировна: — Мы прибегаем к медитации, чтобы разобраться в себе и найти пути для роста. ТМ-медитацию практикуют по всему миру, причем такие великие личности, как Мартин Скорсезе, Стив Джобс, Арнольд Шварценеггер, Дженифер Лопес, Ринго Старр и многие другие. Интересный факт, что такие крупные компании, как Google, IBM, Toyota, внедряют ТМ-медитацию как корпоративное средство развития персонала, для них медитация — это ежедневная, коллективная практика.

Александр Колупаев: — Вы уже с первого занятия можете себя почувствовать лучше. Лично я сразу ощутил вау-эффект: почувствовал расслабление, спокойствие, равновесие и гармонию в душе.

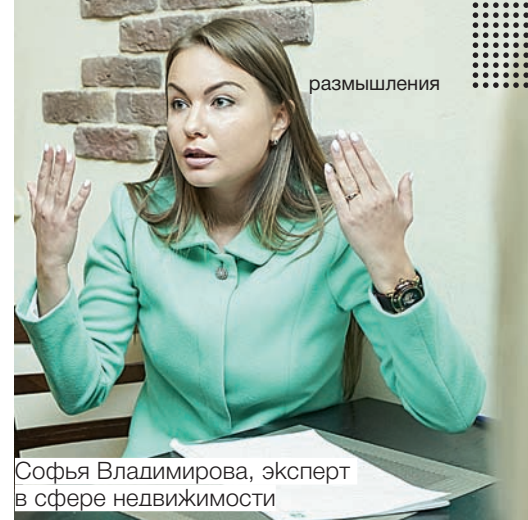
Елена Шишкина: — На практике ТМ мы вводим себя в состояние отсутствия мыслей. Это позволяет мозгу отдохнуть. Интересно, что осознаешь это состояние уже потом, после самой медитации. И это ни с чем не сравнимое ощущение.

Софья Владимировна: — Несколько раз в неделю у нас проходят занятия для небольшой группы единомышленников. Мы вместе медитируем. Когда этот процесс проходит в коллективе, то действие медитации усиливается. При этом участникам обязательно быть всем вместе в одном помещении. Главное — делать это одновременно. Это позволяет находиться в едином энергетическом поле, в спокойствии.

МЕДИТАЦИЯ ДЛЯ КАЖДОГО

Софья Владимировна: — ТМ-медитация подходит для каждого. Главное — довериться и попробовать. Здесь важно отметить, что техника никак не противоречит религиозным убеждениям, потому что не имеет никакого отношения ни к религии, ни к вере.

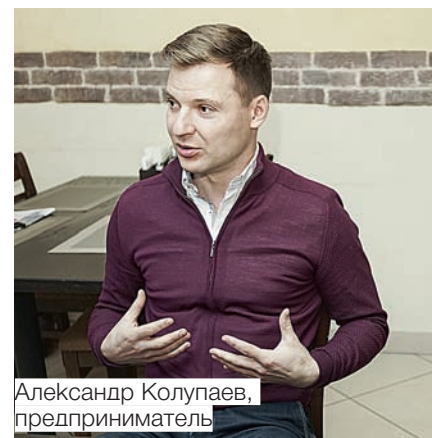
Елена Шишкина: — Медитация — это техника механическая, не требующая особых познаний влияний. Тут никаких ограничений нет, поэтому начинайте медитировать, и вы увидите, как мир изменится вокруг вас.



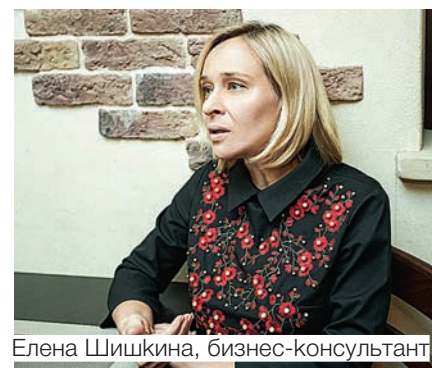
Софья Владимировна, эксперт в сфере недвижимости

КАК НАУЧИТЬСЯ МЕДИТИРОВАТЬ?

23 ноября в 19:00 пройдет бесплатная вводная лекция о ТМ-медитации. Адрес: г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82 (3 этаж), запись обязательна: 8 953 673 36 75. После лекции любой желающий сможет пройти короткий курс обучения.



Александр Колупаев, предприниматель



Елена Шишкина, бизнес-консультант

Благодарим гриль-бар «Мюнхен» за предоставленное место для проведения фотосъемки

* Трансцендентальная Медитация (ТМ) — (сокр. ТМ, от лат. transcendens — «перешагивающий», «выходящий за пределы» и лат. meditatio — «размышление», «обдумывание») — это простая, естественная, не требующая усилий умственная техника, которой легко обучиться и которой занимаются 15-20 минут утром и вечером, сидя удобно с закрытыми глазами.

■ СЛУЖИТЬ КРАСОТЕ — ОБЕЩАТЬ СЧАСТЬЕ

□ ОБ УЧАСТИИ В КОНКУРСЕ «ЗВЕЗДЫ ЭСТЕТИКИ-2018», ПРИЗВАНИИ И УСПЕХАХ КЛИНИКИ — НАТАЛЬЯ ИЛЬИНА, ЗАВЕДУЮЩАЯ ОТДЕЛЕНИЕМ ЛЕЧЕБНО-ЭСТЕТИЧЕСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ ЦМИК «ЭЛЛАДА»



РАСТИ ВМЕСТЕ С КЛИНИКОЙ

— Каждый проходит свой путь и начинает его совершенно по-разному, но призвание и любовь к своему делу, уверена, объединяет всех профессионалов. Я благодарна судьбе, которая 10 лет назад привела меня, юную студентку медицинской академии, в центр медицины и косметологии «Эллада». Здесь в меня поверили, вложили силы и средства, я выросла вместе с клиникой как состоявшийся специалист.

Почетно и ответственно быть частью команды одной из лучших клиник области и прилагать все усилия, чтобы она динамично развивалась.

КРАСОТА НАЧИНАЕТСЯ СО ЗДОРОВЬЯ

Время — лучший врач, но очень плохой косметолог. Нельзя быть

красивым не будучи здоровым! Стирая возрастные следы, в первую очередь, необходимо знать, в каком состоянии находится ваш организм.

В условиях дневного стационара нашей клиники можно пройти комплексное обследование. Это поможет выявить патологии, которые могут препятствовать улучшению состоянию вашего здоровья. А если скомпенсировать эти хронические недуги, то операция или косметологическая процедура пройдут без осложнений. Тем более, что все необходимые консультации можно получить на месте у специалистов высшей квалификационной категории, докторов и кандидатов медицинских наук.

Вся наша команда работает на результат! Поэтому для нас понятие красоты — это обещание счастья, и мы его не нарушаем.

ЗВЕЗДЫ ЭСТЕТИКИ

Опыт работы, индивидуальный стиль и нестандартный подход, гарантирующий моим пациентам естественный результат высоко оценили эксперты регионального конкурса «Звезды Эстетики-2018». Он проходил в течение года среди ведущих косметологов Приволжья.

Мы делились результатами своей работы в комплексной коррекции лица, шеи, декольте у пациентов различного возраста, гендера и типа старения. В начале октября в офисе компании Merz в «Москва-сити» прошла церемония награждения, где мне присудили победу в номинации «Индивидуальный стиль и нестандартный подход».

Награда стала для меня профессиональным признанием и стимулом для роста себя как специалиста и клиники «Эллада» в целом.



ВЛАДИМИР СТЕСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЦМИК «ЭЛЛАДА»:

— Наталья Валерьевна, пройдя славный путь от студентки медакадемии до заведующей отделением лечебно-эстетической косметологии ЦМИК «Эллада», добилась небывалых успехов. Таким врачом может гордиться любой медцентр! Она в постоянном творческом поиске, продолжает много учиться. Приятно наблюдать, что у нее открылись еще педагогические способности. Наталья Ильина — сертифицированный тренер — щедро делится опытом и секретами мастерства со своими учениками. Пока печатался журнал, Наталья отправилась на международный форум косметологов в Сеул (Южная Корея), где ей предстоит выступить с докладом о своих авторских методиках. Желаем ей успехов в работе и личной жизни!



Лицензия ЛО 43-01-002051 от 15.07.2015 г.

г. Киров, ул. Ленина, 80,
т.: (8332) 38-60-21, 38-60-90
elladakirov@yandex.ru, ellada43.ru,
@elladakirov

31
ДЕК

STUDIO 101

ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО

НАЧАЛО ВЕЧЕРА: 22.00

ОКОНЧАНИЕ ВЕЧЕРА: 6.00

New Year 2019

ВЕДУЩИЙ ВЕЧЕРА:
ИВАН СУСАНИН

ЖИВОЙ ЗВУК:
ГРУППА
«ПАРК ИМ. КИРОВА»

ПИКСЕЛЬНОЕ
ШОУ ОТ
«ХАНАБИ»

КАЖДОМУ ГОСТЮ
НОВОГОДНИЙ
Welcome Drink

ХЕДЛАЙНЕР вечера

**DJ АНДРЕЙ
ПАНИН**
(МОСКВА)

Стоимость билета:
1500 руб. входной билет
3500 руб. меню
Вход после 24:00 500 рублей

ЛЕНИНА 101А, 3 ЭТАЖ
БРОНИРОВАНИЕ ПО ТЕЛЕФОНУ: 441-797

18+



ЦИФРА УСПЕХА

Юбилей 15 лет — для человека возраст небольшой, а вот для компании — это дата очень значительная и серьезная. Такой возраст говорит об успешности и ответственности фирмы. Эта цифра вызывает уважение и доверие к компании.

История «VIP-Дент» началась в далеком 2003 году, когда мы получили лицензию на медицинские услуги. С той поры мы двигались вперед, кирпичик за кирпичиком закладывая фундамент для будущих достижений. Клиника постепенно наращивала мощности, наши специалисты становились более компетентными и опытными. Мы непрерывно совершенствовались и применяли инновационные методы, находящие отклик у постоянных и новых клиентов. Решение сложных и нестандартных задач позволило клинике трансформироваться в компанию с большой базой пациентов и оказывать широкий спектр услуг по лечению, протезированию и профилактике стоматологических заболеваний.

Сегодня стоматология «VIP-Дент» — это инновационная, динамично развивающаяся компания, комплексно реализующая современные подходы в восстановлении жевательной эффективности. Следуя современным тенденциям и требованиям заказчиков,

«VIP-ДЕНТ»: УЛЫБКА ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

С 2003 ГОДА КЛИНИКА НЕПРЕРЫВНО СОВЕРШЕНСТВОВАЛАСЬ. ТЕПЕРЬ КАЧЕСТВО РАБОТЫ ЕЕ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕ ВЫЗЫВАЕТ ВОПРОСОВ, А НОВЫЕ ВЫСОТЫ ПОКОРЯЮТСЯ БЫСТРЕЕ И ЛЕГЧЕ, — СВЕТЛАНА САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

в компании выделено 4 направления деятельности: терапия, ортопедия, хирургия и детская стоматология.

КАЧЕСТВО УРОВНЯ ВИП

Основным фактором успеха компании являются ее сотрудники — команда специалистов, способная решить любые, даже самые сложные задачи. Наша клиника значительное внимание уделяет профессиональному развитию сотрудников, повышению атмосферы доверия и взаимопонимания внутри компании, увлечению спортом и здоровым образом жизни.

Именно благодаря нашим специалистам, клинике удалось добиться значимых достижений — в особенности, внедрение микрохирургии, которая основана на приемах обычной хирургической техники, но осуществляется с помощью оптических средств, специального инструментария и тончайшего шовного материала. Внедрение микрохирургической техники позволило успешно проводить зубосохраняющие операции, удаление зубов с одномоментной имплантацией.

Также мы очень гордимся, каких высот клиника достигла в ортопедии. Наши врачи и зубные техники выполняют работы по протезированию любой сложности.



Светлана Савиных, генеральный директор клиники «VIP-Дент»

«VIP-ДЕНТ» — ЭТО СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Елена Данилевич,
главный врач, стоматолог, хирург,
имплантолог, ортопед



Елена Захарова,
заместитель
директора клиники



Екатерина Сергеева, стоматолог-
терапевт, эндодонтист, специалист
по микроэндодонтии



Иван Шмаков, хирург,
имплантолог, ортопед



Алексей Гончаров,
хирург, стоматолог,
ортопед, имплантолог



Дмитрий Баглаев,
зубной техник



Анна Ильина,
старший зубной техник



Светлана Корчемкина,
стоматолог, детский врач



Наталья Синцова,
стоматолог, детский врач

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВАС

В профессиональной среде мы уже давно зарекомендовали себя, как клинику с безупречной репутацией, проверенной временем. Но сейчас нам бы хотелось, чтобы об этом узнало как можно больше наших потенциальных клиентов. Чтобы отношение к ВипДент было, как... к Шанель. Вы не найдете людей, которые бы не понимали, из чего складывается стоимость духов или платья этого бренда. По отношению к «ВИП-Дент» мы так же стремимся к идеальному соотношению цены и высокого качества услуг.

15 ЛЕТ — ТОЛЬКО НАЧАЛО


В этом году у нас юбилей 15 лет, и несмотря на такой срок, есть понимание, что это лишь начало осознанного пути. Мы желаем себе дальнейшего развития, стабильности, но при этом мобильности в реагировании на изменения, сил, удовольствия от работы, и возможности реализовать планы и амбиции. Мы благодарны каждому, кто так или иначе помог нам на протяжении этого времени — близким и семьям — за понимание, партнерам и клиентам — за сотрудничество, и нашим специалистам, людям, без которых ВипДент не смогла бы существовать. С днем рождения нас!



**ЦЕНТР ИННОВАЦИОННОЙ
СТОМАТОЛОГИИ**

Лицензия № ЛО-43-01-001669

г. Киров, Октябрьский пр-т, 88,
т. (8332) 54-91-71,
Октябрьский пр-т, 59,
т. (8332) 58-07-71

 vipdent43.ru



ОБНОВЛЕНИЕ НА КЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ!



НОВАЯ КОЖА ЗА 10 ДНЕЙ — ЭТО РЕАЛЬНО! ВАУ-ЭФФЕКТ ОТ ФРАКЦИОННОГО ЛАЗЕРНОГО ОМОЛОЖЕНИЯ ИСПЫТАЛИ ДОКТОРА И ПАЦИЕНТЫ ЦМИК «АФРОДИТА»

ВРЕМЯ НА «ПАУЗЕ»

В жизни каждого наступает момент, когда он задумывается, как убрать морщинки, предательски выдающие возраст, а под скальпель хирурга ложиться не хочется. Более того, при пластической операции кожу подтягивают, производят лишь ее перемещение. В центре медицинской косметологии «Афродита» готовы остановить время благодаря глубокому омоложению кожи всего за 1 процедуру! Воспользуйтесь научным подходом к красоте и сделайте лицо чистым и молодым благодаря новейшему фракционному углекислотному (CO₂) лазеру.

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ КРАСОТЫ

Неинвазивная лазерная процедура, которая обновляет, омолаживает кожу и улучшает ее качество, не имеет аналогов и обладает ши-

роким спектром применения в разном возрасте, для женщин и мужчин! Перед пилингом необходимо проконсультироваться со специалистом. Курс устанавливается по назначению доктора. Для достижения максимального эффекта, возможно, потребуется одна-две процедуры. С помощью фракционного лазера происходит:

- устранение мимических морщин кожи и улучшение ее тонуса
- удаление верхних кожных слоев с целью омоложения и удаления пигментных пятен на лице
- сужение расширенных пор и сглаживание рельефа кожи
- сглаживание травматических рубцов после угревой болезни.

Самое главное, что процедура лазерного пилинга CO₂ эффективная, а реабилитация быстрая — может длиться от 3 до 7 дней, в зависимости от индивидуальных особенностей пациента. С помощью специальных средств, подобранных

врачом индивидуально для вашего типа кожи, реабилитация проходит активно. После нее кожа выглядит ровной, цвет лица здоровый и сияющий, а максимальный эффект наступает через 1-1,5 месяца.

Многие доктора центра медицинской косметологии «Афродита» лично испытали вау-эффект от лазерного пилинга. Тем самым предлагая своим пациентам только эффективные методики омоложения.

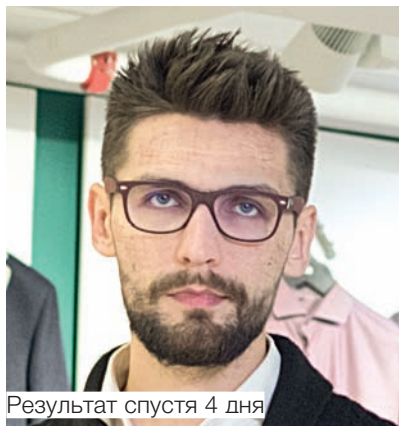
АКТИВАЦИЯ МОЛОДОСТИ

Фракционный лазер послойно выпаривает кожу, полностью разрушая старый эпидермис и частично верхний слой дермы. В результате в коже образуется большое количество так называемых лечебных зон, в которых стремительно формируется новая молодая ткань, а клетки, расположенные вблизи лечебных зон, также вовлекаются в этот процесс и активно обновляются.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Перед процедурой



Результат спустя 4 дня



Результат спустя 14 дней

СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ РЕДАКЦИИ ДЕЛОВЫХ СМИ (ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС», ГАЗЕТА «НАВИГАТОР. БИЗНЕС»):

— Ненормированный график в СМИ, встречи, сдачи номеров, стрессы, командировки, фото- и видеосъемки отражаются на состоянии моей кожи. В клинике «Афродита» я уже проходил косметологические процедуры, так называемые уколы молодости (ботулинотерапия). Конечно, мимические морщины на лице разгладились, но хотелось получить эффект подтянутой, сияющей, здоровой кожи без инъекций.

ДНЕВНИК ПРЕОБРАЖЕНИЯ

1 ДЕНЬ

Лазерный пилинг прошел в выходные. За час до процедуры мне нанесли на лицо специальный крем, чтобы обезболить ощущения. Сама манипуляция длилась около 15 минут, было не больно. Затем доктор покрыла кожу успокаивающим кремом. Спустя час лицо стало краснеть. К вечеру было ощущение, что оно сгорело на солнце.

2 ДЕНЬ

Краснота на лице начала спадать, кожа подсохла, но прикасаться к ней было неприятно. Умываться нельзя, только аккуратно протереть ватными дисками с хлоргексидином.

3 ДЕНЬ

Покраснение совсем исчезло, однако четко проявилась сеточка на лице. Это не смутило меня выйти на работу. Коллеги удивленно рассматривали лицо. Кожа начала сильно стягиваться. Дискомфорт облегчал крем.

4 ДЕНЬ

Кожа покрылась плотной корочкой, на отдельных участках лица началось шелушение. Наконец-то стал умываться.

5 ДЕНЬ

Шелушение практически прошло. Еще заметны мелкие точки, образующие сеточку.

6 ДЕНЬ

Корочка с лица сходит естественным способом, продолжаю использовать регенерирующие препараты.

7 ДЕНЬ

Пришел на контрольный осмотр. От лазерного пилинга не осталось никаких следов. Кожа приобрела розоватый оттенок, лицо уже выглядело свежим и сияющим. И все это без уколов и боли!

14 ДЕНЬ

Кожа продолжает обновляться, стала более упругой и ровной. Через месяц эффект должен быть еще заметнее.

**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ
НАУЧНЫМ
ПОДХОДОМ
К КРАСОТЕ И
СДЕЛАЙТЕ ЛИЦО
МОЛОДЫМ**



Лицензия ЛО-43-01-002286 от 20 апреля 2016 г.

Учебный центр:
г. Киров, ул. Ленина, 164/5,
т.: (8332) 356-555, 35-21-35,

afrodita43.ru

vk.com/afrodita43_ru

@afrodita_centre

Центр продаж:
г. Киров, ул. Орловская, 14,
т.: (8332) 21-20-68, 21-21-71, 789-826,

afrodita43.ru

vk.com/afrodita_sale

@afrodita_sale

Центр медицинской косметологии:
г. Киров, ул. Володарского, 157,
т.: 8 (8332) 77-88-55, 32-33-88,

afrodita.cc

vk.com/afrodita_cc

@afrodita_cc

video.afrodita.cc

ВНИМАНИЕ!

ВАС РАЗЫСКИВАЕТ УЛЫБКА!



О ПАРОДОНТОЛОГИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ СЕТИ КЛИНИК «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ» — ТАТЬЯНА БУЛЫЧЕВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ, СТОМАТОЛОГ-ПАРОДОНТОЛОГ (ХИРУРГ) ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ

«ТИХАЯ БОЛЕЗНЬ»

— Пародонтит* влияет на нашу жизнь и внешний вид сильнее, чем вы думали раньше. Часто это недооценивают, потому что признаки и симптомы этого заболевания, особенно на ранних стадиях, очень незначительны. Вот почему пародонтит иногда называют «тихой болезнью».

Риск заполучить пародонтит увеличивается из-за генетической предрасположенности к этому недугу, а также из-за несбалансированного питания, дефицита витаминов, нарушения обменных процессов в организме, плохой экологии и многих других обстоятельств, большинство из которых изменить мы, к сожалению, не в силах.

По данным ряда авторов, 98% населения нашей страны страдает заболеваниями пародонта. Распространенность этого заболевания остается на высоком уровне и не имеет тенденции к снижению. Важно то, что большинством современных исследований подтверждено влияние пародонтита на общее состояние здоровья (болезнь

Альцгеймера, сердечно-сосудистые заболевания, сахарный диабет).

Сложность выявления воспалительных заболеваний заключается в том, что на ранних стадиях заболевание характеризуется скрытым течением, что отодвигает начало его лечения. Грозным симптомом является кровоточивость десен, на которую пациенты редко обращают внимание, а затем лечатся самостоятельно.

У БОЛЕЗНИ НЕТ ВОЗРАСТА

У кого чаще всего бывает пародонтит? Возраст в этом плане не является определяющим фактором. В 20 лет кажется, что это проблема людей старшего поколения, но на самом деле это не так. В этом молодом возрасте может начаться пародонтит, особенно если есть проблемы с гигиеной полости рта или исправленный прикус. Также имеют значение наличие вредных привычек и сопутствующих заболеваний.

Помните, что заболевание может стать хроническим, а его развитие ведет к разрушению связочного аппарата зубов, рассасыванию костной ткани, подвижности и потере зубов.

Вот почему каждый человек должен внимательно относиться не только к здоровью своих зубов, но и тканей пародонта (десен) и слизистой оболочки полости рта.

Специалисты сети клиник «Моя Стоматология» рекомендуют проходить регулярные осмотры (2 раза в год), а также профессиональную гигиену полости рта, чтобы предупредить заболевание. А при первых же признаках болезни важно незамедлительно обратиться к специалисту — врачу-пародонтологу, который владеет современными методами диагностики и лечения. Только комплексный подход сможет решить вашу проблему. Необходимо участие целой команды квалифицированных специалистов.

**УЛЫБАЙТЕСЬ КРАСИВО!
УЛЫБАЙТЕСЬ НА ЗДОРОВЬЕ!**

В последние годы стало проще выявлять и лечить заболевания пародонта и слизистой оболочки полости рта не только у взрослых, но и у детей и подростков. Родителям следует обращать внимание на ранние признаки развития пародонта, фак-

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Специалисты клиники (слева направо): Константин Холманских, стоматолог-ортопед, Анастасия Штейн, гигиенист стоматологический, Татьяна Булычева, главный врач, стоматолог-пародонтолог, Лариса Маркова и Мария Санникова, стоматологи-терапевты

торы риска (нарушение прикуса, неправильное развитие уздечек губ, языка, наличие кровоточивости десен, появление запаха изо рта и т.д.).

Учитывая актуальность данной проблемы и рост числа заболеваний тканей пародонта и слизистой оболочки полости рта, руководство сети клиник «Моя Стоматология» приняло решение о создании пародонтологического центра. Новейшее оборудование (в том числе дентальный компьютерный томограф, аппарат «Вектор») и современные материалы, опытные доктора, работающие в тесном контакте друг с другом, система внутреннего контроля качества услуг — все это позволяет нам гарантировать высокий уровень оказания услуг.

Для нас важно, чтобы качественная стоматология была доступна каждому. Спасибо, что доверяете нам! Мы работаем ради вашей улыбки.

*Пародонтит — это воспалительное заболевание десен, которое сопровождается разрушением связочного прикрепления зуба к кости, рассасыванием костной ткани вокруг зуба, что приводит к потере зубов.

КОНСУЛЬТАЦИЯ ВРАЧА-ПАРОДОНТОЛОГА — 300 ₽*

**При осмотре взимается стоимость одноразового (смотрового) пакета — 200 ₽.

3D КОМПЬЮТЕРНАЯ ТОМОГРАФИЯ — 1 800 ₽

ОРТОПАНТОМОГРАММА — 700 ₽

КОМПЛЕКСНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГИГИЕНА — 4 000 ₽*

*При регулярном посещении (каждые 6 месяцев) — 2000 ₽.



НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ ВИЗИТ К ВРАЧУ ПРИ:

- кровоточивости десен, которая возникает при любом механическом, а в запущенных случаях и температурном воздействии
- появлении неприятного привкуса и запаха изо рта
- гнойных образований на деснах и вокруг них
- отечности десен
- изменении оттенка тканей десны до нездорового ярко-красного или бледного
- образовании пространства между зубами и деснами
- оголенности зубных шеек
- изменении углов наклона зубов, их расшатывании.



Лицензия ЛО-43-01-002370 от 24.08.2016 г.

ул. Преображенская, 82, к. 1, т. (8332) 66-04-10

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru
info@my-dent.ru

ВСЕГДА ЧУВСТВУЮ БОЛЬ ПАЦИЕНТА



О СЕБЕ, СОВРЕМЕННЫХ СТОМАТОЛОГАХ И О ТОМ, С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЗДОРОВЬЕ ЗУБОВ, — ЕЛЕНА ГУДОВА, СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ КЛИНИКИ «ВЯТКАМЕДСЕРВИС»

ЛЮБЛЮ ПОРЯДОК И ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Медицину я выбрала для себя с детства: любила порядок и определенность во всем, и профессия врача как раз казалась мне важной, целостной. Единственное, чего я боялась в своей врачебной практике — это не справиться с поставленной врачебной задачей из-за недостаточности специальных знаний и опыта. Поэтому постоянное самообразование стало правилом моей жизни.

Окончив с отличием Московский стоматологический институт, 14 лет я проработала в медсанчасти угольного района объединения «Ростовуголь». Безусловно, я получила в то время неоценимый опыт, потому что приходилось заниматься помимо терапевтической стоматологии, челюстно-лицевой хирургией в стационаре, а также организацией здравоохранения, так как 12 лет я занимала должность заведующей поликлиники медсанчасти. В 1996 году моя семья переехала в Киров, я устроилась в клинику «Вяткамедсервис», которая стала моим вторым домом, потому что работа доставляет огромное удовольствие, т.к. уже 22 года полное взаимопонимание с руководством и коллегами, уверенность в профессионализме команды, который является коллектив клиники.

НАСТАВНИЧЕСТВО — РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВ

Профессия врача — это ответственность за здоровье, которое доверил ему пациент, поэтому принцип



«primum non nocere» (прежде всего — не навреди) для меня является одним из основных. Он подразумевает хорошую теоретическую подготовку и определенные мануальные навыки, т.к. стоматология является прикладной наукой. Поэтому в нашей клинике мы серьезно относимся к подготовке молодых специалистов.

БЕЗ ДОВЕРИЯ ЛЕЧИТЬ НЕЛЬЗЯ

Если врач не чувствует боль пациента, он не сможет его понять. А как тогда лечить? Без сопереживания и доброго отношения к пациенту это невозможно. Многие мои пациенты наблюдают у меня еще с 90-х гг. Ко мне приходят их дети, даже уже внуки, со многими мы в дружеских отношениях. И это правильно. Потому что пациент должен доверять врачу, это поможет решить проблемы, связанные со здоровьем.

ЛУЧШИЙ СОВЕТ МАМАМ

Заботиться о здоровье зубов своего ребенка нужно еще до его рождения.

Для этого беременность должна быть планируемой, а будущие мамы — здоровыми. Закладка зачатков молочных зубов идет именно в период беременности, а постоянных — на первом году жизни ребенка. При этом роль играет все: наблюдение будущей мамы в женской консультации, наблюдение у врача-стоматолога, отношение к своему здоровью после родов и здоровью родившегося малыша. Конечно же, большую роль играет характер вскармливания малыша и качество продуктов, которыми питается мама. Будьте внимательны к своему здоровью и никогда не думайте, что стоматологические заболевания — ерунда!



Лицензия ЛО 43-01-00-17-06 от 31.07.2014 г.

г. Киров, ул. Октябрьский пр-т, 54, т. (8332) 32-12-55, 8-964-255-00-01, ул. Маклина, 39, т. (8332) 54-14-15

vyatkamedservis.rf



3 дня немецкой оптики!

С 30 ноября по 2 декабря в салонах Zeiss Оптика вы узнаете, как хорошо можно видеть в очках, которые изготовили специально для вас!

АННА КОЧКИНА, ДИРЕКТОР САЛОНОВ «ЛЮКС ОПТИКА» И ZEISS ОПТИКА:

— На сентябрьской конференции в Берлине «Оптика будущего» один из докладчиков ZEISS сказал: «Хорошо, что мы носим очки». Что он имел в виду? Посмотрите вокруг: компьютеры, гаджеты, ультрафиолет, короткие волны. И самый чувствительный орган тела — глаза — считывает и воспринимает через себя все, даже то, что люди не ощущают. И те люди, которые носят очки, держат под защитой свои глаза.

ТОЛЬКО 3 ДНЯ:

- Специалисты мирового уровня, представители немецкого концерна Carl Zeiss Vision в России проконсультируют вас об особенностях зрения и помогут подобрать очки, решающие ваши зрительные проблемы.
- Полные коллекции известных немецких брендов будут представлены в Кирове в салонах Zeiss Оптика. Вы сможете примерить и приобрести бескомпромиссное качество и дизайнерский стиль новых коллекций. Вы подберете себе очки, идеально подчеркивающие ваш стиль.
- В Дни немецкой оптики на все оправы и линзы будет действовать скидка 30%.

**Порадуйте себя хорошим зрением!
Ведь вы этого достойны!**



📍 ул. Преображенская, 38,
ЦУМ, 1 этаж,
т. (8332) 21-22-88

🌐 очки-киров.рф

📧 lux_optika

📱 @luxoptika43

**Для подбора рецептурных
очков запишитесь
на индивидуальную
консультацию к специалистам
по телефону (8332) 21-22-88**



■ НОВЫЙ УРОВЕНЬ



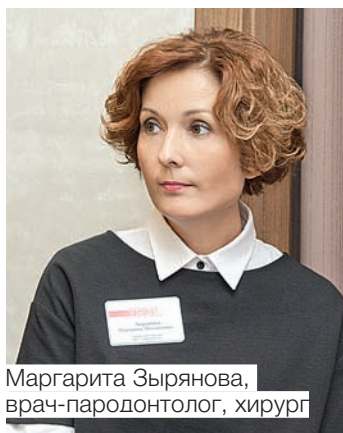
□ КАК ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО СЕРВИСА КЛИНИКИ, ПОЛУЧИТЬ БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ РЕЗУЛЬТАТ, И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОНЯТЬ И УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ СВОИХ ПАЦИЕНТОВ — УЗНАЛ КОЛЛЕКТИВ ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ» НА АВТОРСКОМ СЕМИНАРЕ СВЕТЛАНЫ ДУБОВИК



Александр Шестопалов, врач-ортопед,
Александра Казакова, врач-ортодонт



Дмитрий Гайдышев, главный
врач клиники «Денталия»



Маргарита Зырянова,
врач-пародонтолог, хирург



КОЛЛЕГИ, НАСТАВНИКИ, ДРУЗЬЯ

Руководство «Денталии» большое внимание уделяет развитию клиники. Нет предела совершенству, но стремиться к нему необходимо! Команда единомышленников из врачей, ассистентов, администраторов сложилась уже давно. В коллективе очень много молодых талантливых грамотных специалистов, их объединяет общая цель — сделать каждого обратившегося за помощью по возможности максимально здоровым человеком. Поэтому ценности клиники и стандарты качества, а также внутренняя философия объединяют и помогают в работе.

«Денталия» — одна большая семья, которая вместе проходит все сложности, радуется победам, переживает неудачи, поддерживает и помогает друг другу во всех начинаниях. Работают, учатся, отдыхают все вместе.

НАПРАВИТЬ ВСЕ СИЛЫ И ЭНЕРГИЮ ДЛЯ ИСКРЕННЕЙ, ОСОБОЙ ЗАБОТЫ О ПАЦИЕНТАХ



Светлана Дубовик, лектор (г. Санкт-Петербург)



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Быть лидером, предлагать пациентам только самое лучшее, начиная от услуг и заканчивая сервисом, возможно только благодаря регулярному обучению сотрудников клиники.

2 и 3 ноября в конференц-зале отеля «Альфа» состоялось корпоративное обучение сотрудников клиники «Денталия». Тема семинара: «Повышение клиентского сервиса. Успешная врачебная практика».

С авторской программой обучения выступила Светлана Дубовик, соучредитель клиники в г. Санкт-Петербурге и руководитель проекта «Бизнес-Кардинал», которая занимается обучением работников здравоохранения более 15 лет.

Авторитетный эксперт дал практические рекомендации как повысить качество услуг, их сервис, клиентоориентированность. Поделилась бесценным опытом, как направить все силы и энергию для искренней, особой заботы о пациентах и оказания помощи с душой и сердцем.

УСПЕШНЫЙ ДОКТОР — СЧАСТЛИВЫЙ И ДОВОЛЬНЫЙ ПАЦИЕНТ

Планируя посещения тренинга, каждый из специалистов «Денталии» поставил перед собой четкую цель, которая так или иначе сводилась к главной мысли — стать лучшими. Как результат — успешные специалисты, довольные собой и своей работой.

На двухдневном тренинге коллектив «Денталии» узнал об успешных мотивационных моделях стоматологических клиник, которые повышают интерес специалиста к профессии и желание работать на результат более эффективно.

Кроме того, Светлана Дубовик подарила собравшимся возможность проанализировать свою схему работы, понять, что можно изменить, как получить более высокий результат и удовлетворенность пациентов.

Безусловно, обучение было очень полезным. Укрепился корпоративный дух, желание работать. Уже на следующий день все начали применять полученные знания на практике.



ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»:

— Наш коллектив уже не в первый раз участвует в семинарах подобной тематики и на каждом из них получает практические инструменты по управлению, организации работы, мотивации, после применения которых значительно повышается вовлеченность наших сотрудников в работу клиники. Вдохновляясь идеями, полезным опытом, коллектив «Денталии» быстрее идет к тому, чтобы наша клиника стала центром притяжения талантливых врачей и благодарных пациентов.

Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,
т.: (8332) 403-033,
8-953-681-46-77

dentalia@yandex.ru

dentalia21vek.ru

Лицензия № ЛО-43-01-002335 от 22 июня 2016 г.



СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ
О КЛУБЕ «МИРОК» ДЕЛЯТСЯ
РОДИТЕЛИ МАЛЕНЬКИХ
ВОСПИТАННИКОВ



«МЫ НАШЛИ ИДЕАЛЬНЫЙ САДИК ДЛЯ РЕБЕНКА»



ЖАНЕТТА МЕРКУЛОВА, МАМА АЛЕКСАНДРЫ:

— Дочка хорошо развита для своего возраста, поэтому при выборе садика нам важно было найти тот, в котором ребенку смогли бы помочь развиваться дальше. После предварительной беседы с педагогами клуба «МирОк» поняла, что нашла идеальное место для Александры. Во-первых, здесь работают опытные воспитатели, способные играючи вовлечь ребенка в обучающий процесс. Во-вторых, в клубе всегда царит позитивный эмоциональный настрой. В-третьих, каждый день детей сопровождается творческими занятиями: лепка, аппликация и т.д. Также в клубе интересно проходят музыкальные занятия. Детки не просто слушают и поют песни, а ставят небольшие театральные постановки. Приятно также, что руководитель клуба всегда открыта для диалога с родителями. Такое отношение очень подкупает.



ВАЛЕРИЯ МЕЛАДЗЕ, МАМА АЛАНА:

— В возрасте 1,6 года Алан стал проявлять интерес к сверстникам и ребятам постарше, поэтому решили начать поиск подходящего частного садика. Выбор занял пару месяцев. На все экскурсии в садики ходили вместе с сыном. Нам было важно, как он отреагирует на педагога и на атмосферу садика в целом. «МирОк» понравился нам по многим причинам: в клубе работает постоянный коллектив педагогов и нянечек, обустройство садика соответствует всем нормам безопасности, есть своя огороженная площадка, расположенная вдали от автодорог. Также хотела бы отметить наличие видеонаблюдения, что является огромным бонусом клуба «МирОк». За 3 месяца в садике мы заметили, что сын стал более самостоятельным: он ловко управляется ложкой, пытается убирать за собой игрушки. Причем старается ставить туда, откуда их взял, а не куда придется.



ОЛЬГА КАРКИНА, МАМА ЖАСМИН:

— Я восхищаюсь клубом «МирОк»! Воспитатели находят подход к каждому ребенку, при этом не обделяя вниманием других детей! Они очень отзывчивы, добры, вместе с тем они тактичны и в меру строги. Я это очень ценю! Нравится, что в клубе грамотно продуман распорядок дня: пятиразовое питание, ежедневные прогулки, спортивные и творческие занятия. Хотели бы ходить в клуб вплоть до школы. Надеемся, что директор не оставит наше пожелание без внимания.



г. Киров, ул. Преображенская, 40,
ул. Казанская, 107,
т.: 8-953-678-40-81, 8-999-361-77-97

vk.com/mirok43



КОНЮШНЯ
ГРИЛЬ-БАР

Предновогодние

КОРПОРАТИВЫ

С 17 ПО 30 ДЕКАБРЯ 2018

БАНКЕТНОЕ МЕНЮ

ШОУ-ПРОГРАММА

ПРИ ЗАКАЗЕ ОТ 1200 РУБ. С ЧЕЛОВЕКА
НАПИТКИ ПО ЦЕНАМ МАГАЗИНА

ВХОД: 300 РУБ.

КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 82. ТЕЛЕФОН ДЛЯ БРОНИРОВАНИЯ: 43-04-85

ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ УТОЧНЯЙТЕ У АДМИНИСТРАТОРА

ШОУ-ПРОГРАММА 18+



ВМЕСТО ЭВЕРЕСТА — ГОНКИ ПО БЕЗДОРОЖЬЮ

■ ОБ УВЛЕЧЕНИИ ВНЕДОРОЖНЫМ АВТОСПОРТОМ РАССКАЗАЛИ АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ДИРЕКТОР «ВТК ОПТИМА», И ЮРИЙ БАРАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «АТК ТЕПЛОГАЗ».



ПУТЬ В ТРОФИ-СПОРТ

Андрей: — С Юрием дружим давно. Одно время каждый занимался экстримом по-своему. Я увлекался «ветреными» видами спорта: виндсерфингом, кайтсерфингом. Юра с детства ездил на мотоцикле. В соревнования по преодолению бездорожья мы пришли благодаря моему коллеге по работе. Первый раз на гонки по бездорожью съездил именно с ним. Через год предложил Юрию создать свою команду.

Юрий: — Главная задача соревнований в том, чтобы за отведенное вре-

мя экипаж нашел контрольные точки, спрятанные организаторами. На первые соревнования мы отправились на багги. И на тот момент, казалось, что мы победим за счет легкости и маневренности этого автомобиля. В итоге гонка далась непросто. Подкачала навигация, мы не нашли точек, и броды оказались глубоким для багги. Так мы поняли, что этот автомобиль не подходит для соревнований. К следующему сезону приобрели подготовленный внедорожник «Сузуки Самурай». В прошлом он участвовал в подобных соревнованиях. Однако двигатель этого автомобиля не работал из-за прого-



Андрей Черепанов



Юрий Баранов

ревших поршней. Найти новый двигатель к «Самураю» было непросто, но «всемирная паутина» помогла. В результате купили сразу два б/у двигателя. Зачем два? «Сердце» автомобиля в гонках работает на пределе возможности, постоянно на максимальных оборотах, на грани перегрева. В первый же сезон одно из «сердец» опять не выдержало...

СЛОМАЛАСЬ МАШИНА? НОЧУЙ В ЛЕСУ!

Андрей: — В гонках по бездорожью главными считаются две составляющие. Во-первых, надежность техники. У машины часто случаются поломки, но даже при наличии их мы стараемся вернуться в лагерь, пусть даже «на честном слове и на одном крыле». А на соревнованиях случается всякое. Вплоть до того, что у соперников ломалась машина и они оставались на ночь в лесу. На такие экстремальные случаи у каждого участника подготовлен аварийный запас. У нас он хранится в 40-литровой бочке. Там есть все необходимое: суточный запас еды, сухая одежда, средства для розжига огня и прочие полезности.

Во-вторых, важны навыки и умения членов экипажа.

Юрий: — На заключительных соревнованиях сезона 2016 года у нас произошел пожар в моторном отсеке. При помощи огнетушителя сбили пламя, но этого оказалось мало. К счастью, на дворе была зима и при помощи снега мы смогли справиться с огнем.

КАРЕТА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ТЫКВУ

Андрей: — Каждая гонка — это школа экстремального вождения и ориентирования. При этом важна не только мощность машины. На проходимость влияют шины, дорожный просвет, база автомобиля, «блокировки» и «понижайки». Мощность у «Самурая» небольшая, а проходимость хорошая. По сравнению с УАЗом, у нашего автомобиля преимущество в движении по лесу (меньшая ширина) и по болотному ковру (меньшая масса).

Задача участников — вернуться в лагерь в назначенное время, ина-



Команда штурмует очередной рубеж

че карета превращается в тыкву. То есть если соберешь все точки и опоздаешь на минуту, то набранные баллы сгорят.

Юрий: В среднем на прохождение всей трассы организаторы дают 9-10 часов. Количество отметок тоже всегда разное. Их число и расположение зависит от фантазии организаторов, местности, класса соревнований. Иногда, на сложных трассах, можно взять 10-15 точек и выйти в призеры, потому что остальные просто не доехали до финиша. Часто организаторы делают так, чтобы все точки было собрать невозможно. Так они сохраняют интригу в соревнованиях.

ГЛАВНОЕ — ВЫЕХАТЬ!

Юрий: — На соревнованиях нужно постоянно анализировать ситуацию: выстраивать благоприятный и малозатратный путь. Когда находишь контрольную точку, нужно спланировать, как подобраться и выехать обратно. То, что другие «накатали», порой не самый эффективный путь. Одна машина по этому месту пройдет, а другая уже нет. Не все зависит от машины, важнее мастерство водителя и штурмана.

Андрей: — Правильно проложить маршрут и угадать траекторию проезда к точке — задача штурмана. На карте, конечно, обозначены просеки, леса, болота, реки, но на деле бывает, что просеки заросли деревьями и кустарниками, болото может оказаться трудно, но проходимым, по лесу можно ехать, протискиваясь между деревьями, а река всегда имеет брод!

На «зрелищные» точки организаторы всегда стараются обеспечить доступ для зрителей. Иногда готовят искусственные преграды, чтобы люди вживую могли увидеть штурм реки, болота или рва.

ДЖИПЕРСКИЙ ДУХ

Андрей: — Несмотря на то, что трофи-рейд — это спортивная дисциплина, подразумевающая соперничество, к другим участникам относимся по-доброму. Правила не подразумевают помощь друг другу во время гонки, но если какой-то из экипажей оказывается в беде, то мы помогаем, как и другие участники соревнований.

Юрий: — Мне в этом виде спорта как раз нравится отношение людей друг к другу. В бизнесе все жестко. Там нет взаимовыручки, человек человеку волк или как минимум конкурент. А когда приезжаешь на соревнования, «вдыхаешь этот джиперский дух», в котором нет коммерции. Когда видишь, как в случае проблем люди приходят на помощь абсолютно бескорыстно, сам стараешься поступать таким же образом.

Люди покоряют Эверест или еще какие-то вершины. Что они получают взамен? Кайф, экстрим. У нас с Андреем вместо Эвереста — бездорожье. Местность и природные условия порой бывают суровыми. Все это позволяет проявить себя: заехать туда, куда пешком не каждый человек доберется сможет. Для меня это своеобразный Эверест. И когда я его покоряю, то получаю удовлетворение.

БК 0+

ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА — ЧАСТИЧКА РАЯ НА ЗЕМЛЕ



О СВОЕМ ПУТЕШЕСТВИИ В ДОМИНИКАНСКУЮ РЕСПУБЛИКУ —
ДМИТРИЙ БУКЛАНС, ШОУМЕН



ПУТЕШЕСТВИЕ НА ОСТРОВ МЕЧТЫ

— 8 месяцев назад в моей жизни произошло значимое событие — свадьба. После тожества вместе с супругой решили вложить денежные подарки в свадебное путешествие. Хотелось, чтобы этот отдых был особенным. Практически сразу подумали, что полетим на экзотические острова. Доминиканская Республика как раз вписывалась в нашу концепцию об идеальном отдыхе.

В поездках на первом месте для меня сервис. Мне важно, чтобы он

начинался с выбора путевки: чтобы кто-то помогал, советовал.

Тур в Доминиканскую Республику мы забронировали за 3-4 месяца. Делали это, в первую очередь, чтобы не откладывать поездку на потом. Мы внесли 50% от стоимости тура. Так уже понимали, что пути назад нет и путешествие должно состояться, несмотря ни на какие обстоятельства.

СЮРПРИЗ ИЗ ВОДОРΟΣЛЕЙ

Наше путешествие началось с 12-часового перелета. Путь показался очень долгим и утомительным.



По прилете Доминикана встретила нас теплой и солнечной погодой. +27-30 — типичная температура для тех мест. Кажется, теплый климат сделал все, чтобы и местные, и туристы почувствовали себя здесь комфортно.

От аэропорта до места назначения — курортной зоны Пунта-Кана — добрались за 20 минут. Принцип строения курорта примерно схож с Турцией: все отели расположены вдоль береговой линии. И это очень удобно, поскольку нам была важна близость к морю. Однако когда приехали в отель и вышли к морю, то увидели всю набережную в водорослях. Не стану скрывать, мы с женой были разочарованы, поскольку прилетели увидеть райский уголок, как в рекламе «Баунти». Как объяснил гид, заранее предсказать такой наплыв водорослей невозможно. Ситуацию сгладил тот факт, что берег постоянно прибирали и сам пляж не выглядел захламленным.

НЕ ПУГАЙТЕСЬ, ЭТО НОРМАЛЬНО!

Местные показали нам очень дружелюбными. Они всегда улыбаются и, что немного странно для русского человека, танцуют и поют везде: на улицах, на работе и в магазинах. Танцующая нация, что еще сказать! А если у тебя вдруг плохое настроение, кто-нибудь обязательно подойдет и подбодрит. Даже самые обычные вопросы, такие как, где лежит банное полотенце, они превращают в анимацию, размахивая руками и ногами.

ДАРЫ ДОМИНИКАНЫ

Одна из отличительных особенностей Доминиканы — обилие всевозможных фруктов. Они продаются везде. Есть даже целые фруктовые бары, где можно купить как фрукт, так и коктейль. Я уже не говорю про арбузы и дыни, которые мы пили в виде коктейлей с утра до вечера. Также Доминиканская Республика славится сигарами и ромом. Так как мы люди некурящие, мало обращали внимание на сигары, а вот местный ром попробовали. Так же, как

фрукты, он продается повсеместно. Интересно, что можно купить бутылку доминиканского горячительного напитка в магазине или дьюти-фри, а потом найти тот же ром на пляже, только в 2-3 раза дешевле.

ЭКСКУРСИИ НА ОСТРОВА

Самыми впечатляющими были дни, когда мы с женой ездили на острова. У каждой такой поездки была своя особенность.

В первой — мы побывали на подводной экскурсии: спустились в океан с трубкой и рассматривали подводный мир. Египет славится такими экскурсиями, но в Доминикане было не менее здорово, эффектно и красиво. Интересно смотреть не только на морских обитателей, но и на океан. Плынешь и наблюдаешь, как он меняет свой цвет — от светлого к темному. Зрелище впечатляет. Помимо этого, высаживались на остров, гуляли по нему 3 часа, купались в го-



Дмитрий с супругой Ксенией

**В РАЙСКОМ УГОЛКЕ
ОБЯЗАТЕЛЬНО ЕСТЬ
БЕЛОСНЕЖНЫЙ ПЛЯЖ
И ЛАСКОВЫЙ ОКЕАН**



Фруктовое изобилие

лубой лагуне с абсолютно прозрачной водой.

Вторая поездка была также с высадкой на остров, но программа больше заточена на акваразвлечения. Сначала мы подумали, что нас прокатят на «ватрушках»! Однако организаторы предложили совершить нечто большее: самостоятельный заплыв на сферах или байдарках. Для нас это был новый и интересный опыт.

ВЛИЯНИЕ АМЕРИКАНЦЕВ

В стране велико влияние США. А все потому, что больше половины турпотока — американцы. Это отражается на языке общения и еде. К

примеру, в нашем отеле, несмотря на разнообразие кухни, в обилии был представлен фаст-фуд. Американцы едят его в неограниченном количестве.

Также американцы очень громкие люди. К примеру, если в бассейне купаются два американца, то создается ощущение, что там целая толпа! При этом шума за собой они не замечают.

Доминиканская Республика подарила нам с супругой яркий отдых. Да, путешествие в эту страну стоит недешево. Есть много вещей, на которые мы тратим деньги, а потом жалеем. С поездкой в Доминикану такого точно не произойдет.



Дмитрий с супругой на экскурсии

ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА ПОДАРИЛА НАМ ЯРКИЙ И УВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ОТДЫХ



Типичный гостиничный комплекс

СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ КУХНИ, ШКАФЫ-КУПЕ, ДЕТСКИЕ И ГОСТИНЫЕ

БЕСПЛАТНО:

- 3D-проект
- замеры
- доставка
- установка
- гарантийное обслуживание

Запись на замеры
по т. 8-922-939-922-1



г. Киров,
2-ой Кирпичный пер., 2-а
т. 8-922-939-922-1
сайт: zu-hause.ru

zuHause
Кухни



2 ДЕКАБРЯ

16.00-19.00

**ОБЛАСТНОЙ
ДВОРЕЦ МОЛОДЕЖИ**

**Большой
открытый тренинг**

**«ЛАЙФХАКИ ПУБЛИЧНОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ»**

Спикер: бизнес-тренер,
основатель школы речи
«Риторик», популярный шоумен
РОМАН МАМЕДОВ

**ВАС ЖДЕТ ГРАНДИОЗНОЕ
МЕРОПРИЯТИЕ:**

- ✍ практический тренинг,
где каждый научится уверенно
выступать перед любой
аудиторией
- ✍ розыгрыши хороших призов
и подарков от партнеров
- ✍ интересные знакомства
и мотивационное настроение
- ✍ возможность лично задать
вопрос Роману Мамедову

#ТРЕНЕРРОМАНМАМЕДОВ

**Стоимость билета: от 500-2 000 ₽
Информация: 460-400; 440-137**

СЫР С ЛЮБОВЬЮ ИТАЛИИ



1 НОЯБРЯ В ОТЕЛЕ FOUR ELEMENTS
СОСТОЯЛАСЬ ЗАКРЫТАЯ ДЕГУСТАЦИЯ
ТВЁРДОГО СЫРА GRAND VYATKA



Предприниматели и власть, известные люди города и представители журнала «Бизнес Класс» отметили изысканный вкус сыров, сделанных Филиппо Спади и его командой со всей итальянской любовью на вятской земле. Вечер дополнили песни от Альберто Чиккарелли. Вино, музыка и сыр, что может быть лучше?



Алексей Котлячков,
зампреда
правительства
Кировской области



Филиппо Спади,
производитель сыра
Grand Vyatka



Альберто
Чиккарелли



Сергей Слотин



Владимир Скобелкин,
«Дортрансбанк»



Валентин
Пугач, ВятГУ



Елена Ковалева, глава города, с супругом и итальянцами Симоне
Гуйдорци, Джулиано Роверси, Дамиано Парравано

8 ЛЕТ ГАУДИ

8 ДЕКАБРЯ

/ СБОР ГОСТЕЙ 19:00
/ НАЧАЛО 21:00

18+

Artik & Asti

при участии
**DJ LOYZA
and THE KIDD**

SELFMADE
MUSIC

www.artikasti.ru

[www.vk.com/artikasti](https://vk.com/artikasti)

[artikastiofficial](https://www.instagram.com/artikastiofficial)

Продажа столов,
Коллективные заявки:

43-11-00

Онлайн билеты:

KASSIR RU

kassy.ru 998 000

Билеты в кассах:

ЦУМ | ЕВРОПЕЙСКИЙ
ГЛОБУС | ТЦ GREEN HAUSE
ТЦ ВРЕМЯ ПРОСТОРА

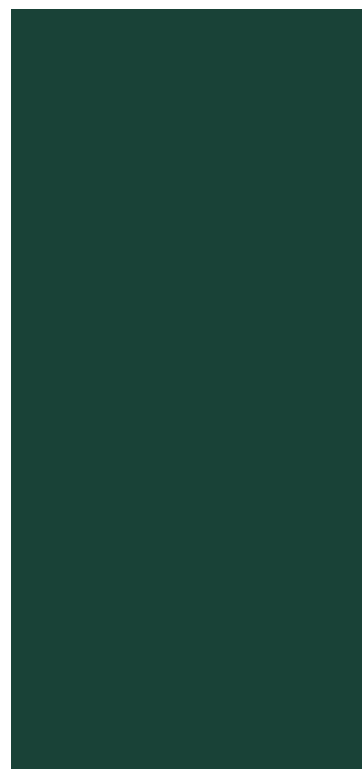
ЛЕГЕНДАРНЫЙ GEOX ТЕПЕРЬ В MENZER BERLIN



МУЖСКОЙ КОРНЕР-САЛОН ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВУЮ ЗИМНЮЮ КОЛЛЕКЦИЮ ОТ МИРОВОГО БРЕНДА, ТЕХНОЛОГИИ КОТОРОГО ЗАЩИЩЕНЫ БОЛЕЕ 60 МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПАТЕНТАМИ



Евгений Урванцев, генеральный директор ООО «ОП «Фемида», с сыном оценили комфорт и преимущества коллекции Geox в салоне Menzer Berlin



ТЕХНОЛОГИИ КОМФОРТА

Menzer Berlin стал официальным представителем Geox в Кирове. Эта итальянская компания известна миру как производитель «дышащей» одежды и обуви.

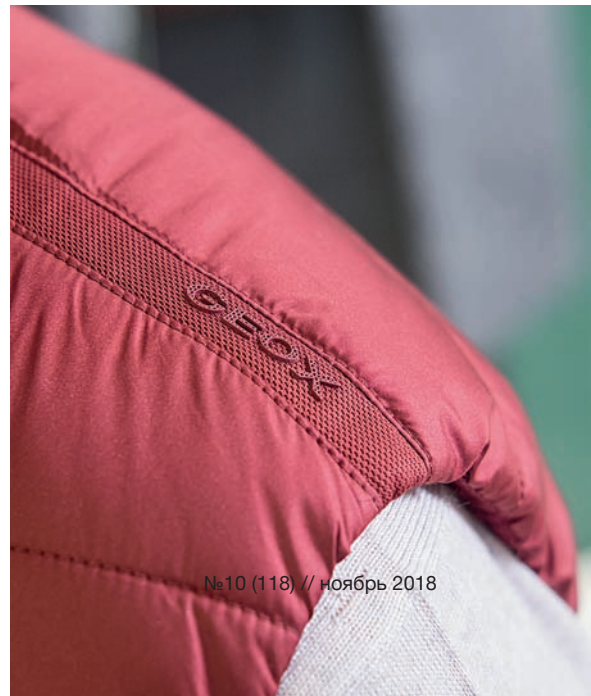
Прошло почти 25 лет с тех пор, как основателю и президенту компании, Марио Моретти Полегато, пришла в голову революционная идея проделывать отверстия в резиновой подошве своей обуви. Технология была им незамедлительно запатентована, а спустя время ассортимент продукции Geox расширился до верхней одежды. Сейчас бренд защищен более чем 60 патентами!

БОЛЬШЕ КИСЛОРОДА

«Для тех, кто хочет дышать всегда и везде!» — эта идея, особый подход и обещание хорошего самочувствия и абсолютного комфорта стали миссией Geox со дня его основания. Теперь эти технологии комфорта доступны и в Кирове в корнер-салоне Menzer Berlin.

Куртки Geox обладают воздухопроницаемостью и при этом не позволяют воде проникнуть внутрь даже при непосредственном контакте с мокрой поверхностью.

Сочетание ткани и специальной дышащей мембраны обеспечивает полную защиту от холода, воды и ветра.



3 ГОТОВ К ЛЮБОЙ ПОГОДЕ

Куртки и пуховики имеют также высокотехнологичную и невероятно легкую подкладку, отличающуюся высокой износостойкостью и теплоизоляционными свойствами. Особенности одежды Geox являются: матовый полиэстер, блестящий пухонепроницаемый нейлон, водоотталкивающий материал, сильная теплоизоляция, экологический пух премиального качества.



Куртки Geox обладают воздухопроницаемостью

4 ИСПЫТАНИЯ ХОЛОДОМ

Благодаря системе Geox Respira одежда остается сухой, а ее обладатель не рискует промокнуть и простудиться даже при чрезмерном потоотделении в холодную и ветреную погоду. Продукция Geox успешно проходит внутренние и внешние испытания в реальных и экстремальных условиях — от гоночных арен до лыжных трасс.

Многочисленные отзывы подтверждают, что срок службы изделий Geox превышает срок службы одежды конкурентов и в ходе носки продукция практически не теряет первоначального вида.



5 СТИЛЬ В ДЕЙСТВИИ

Каждая новая коллекция Geox отражает актуальные тенденции сезона. Это одежда для повседневного использования с утра до вечера, в городе и на природе. Для тех, кому интересны новые разработки и кто хочет выглядеть стильным и современным без ущерба для комфорта, качества и, прежде всего, хорошего самочувствия. Для тех, кто любит стиль в действии. Убедитесь и вы!



Легкая подкладка отличается высокой износостойкостью и теплоизоляционными свойствами

MENZER

BERLIN

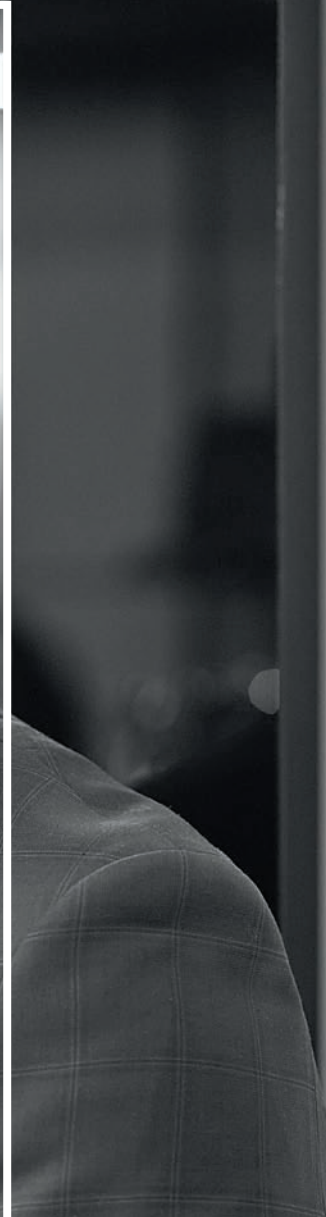
- ЦУМ, 3 этаж, т. 8 (8332) 25-55-42
- menzer.club
- vk.com/menzer_kirov
- instagram.com/menzer_kirov

Интернет-магазин menzer.club, ООО «Венто Фэшн Групп», ОГРН 1134345015925 от 28 июня 2013 г.

ДИРЕКТОР
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВА
«BRANDMAKER»

ПРАВИЛА ЖИЗНИ СЕРГЕЯ НОВИЦКОГО

БК 0+



— **Часто бываю строг с сотрудниками.** Так я воспитываю внутри компании людей, которым не все равно на профессию и наше общее дело.

Нередко слышу от коллег-маркетологов: «Нам платят мало, поэтому мы не выполняем все задачи». Во-первых, это все от лени. Во-вторых, потому и мало платят, что результат от такой работы минимальный. Если ты хорошо знаешь свое дело, то не сможешь его сделать плохо, вне зависимости от того, сколько тебе за это заплатят.

Считаю ли я себя перфекционистом? Скорее нет. Как только я узнал, что стремление доводить все до идеала —

это психологическое отклонение, граничащее с шизофренией, то сразу стал проще относиться к жизни.

Регулярно путешествую с сильным и интеллектуальным окружением. Когда общаюсь в таком кругу — начинаю мыслить по-другому. За такими людьми я готов отправиться куда угодно.

У меня есть одна сфера жизни — это работа. Поэтому все и всех оцениваю через призму бизнес-задач. К примеру, если говорить о том, каких людей я ценю, то, в первую очередь, — настоящих и тех, кто доводит дела до конца.

Делаю то, что хочу. Одно из главных правил жизни. Если на семинаре

не хочу говорить по заявленной теме, то плавно перевожу разговор к той, которая волнует меня здесь и сейчас. При этом выступление будет связано с первоначальной темой.

Ежедневно ставлю перед собой задачи, которые помогают выйти из зоны комфорта. Например, могу проехать с дальнотойщиком до определенного пункта. Такой подход помогает познавать мир. После каждой успешно завершенной задачи мысленно ставлю себе +1.

Регулярно ишу себе новые увлечения — танцы, массаж, езда на мотоцикле и т.д. Такие занятия иногда дают больше пользы, чем очередной бизнес-тренинг.

Евгения Салтыкова,
владелица турагентства «Летим!»

Болеро, серебристо-черная лиса,
цвет белый, цена - 41 000 ₽



ЗИМБЕРГ

г. Киров, ул. Горького, 7,
т. (8332) 22-70-80,
ул. Воровского, 43,
ТД «Европейский», 2 эт.
т. (8332) 25-50-30
т. 8 (800) 707-87-98,
www.zimberg.ru

ИП Лазарев В. А.
ОГРНИП 309434531600242

МЕСТА ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



«Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ!»»

Вам Руслан Мосеев



г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,
т.: (8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77

dentalia21vek.ru dentalia7@yandex.ru

Лицензия № ЛО-43-01-002335 от 22 июня 2016 г.