

БИЗНЕСКЛАСС

16+



НАТАЛЬЯ ТУНЕВА

ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ И ДИРЕКТОР
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ
«АЙСБЕРГ»

■ Я В БОЛЬШЕЙ
СТЕПЕНИ ВРАЧ,
ЧЕМ БИЗНЕСМЕН

с. 14

ЧЕЛОВЕК-БРЕНД:
НУЖНА ЛИ ВАМ
ПОПУЛЯРНОСТЬ?

с. 18

СПЕЦПРОЕКТ
«БИЗНЕС В ЛИЦАХ»

с. 24

Официальный
представитель
в Кирове брендов:
TEKA, Bosch, Siemens,
V-ZUG, Gutmann,
NEFF, SMEG, LIEBHERR,
KUPPERSBUSCH, Asko



центр

встраиваемой
техники

Г. КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89

т.: 49-82-57, 8-922-973-60-04,
8-922-973-60-07

□ cvtplus.ru
□ [cvtpluskirov](#)
□ [cvtpluskirov](#)

KÜCHEN HOF®

немецкие кухни



Европейский дизайн
Более 50 моделей
Более 500 цветов
Эксклюзивная отделка
Доставка и установка

*Когда
достаточно
лучшего...*

*Милые
девушки!*

Пусть в сердце Вашем царит весна,
наполняя жизнь яркими красками,
светлыми мечтами и новыми силами!
Пусть чувство праздника не покидает Вас
никогда, а близкие радуют неожиданными
сюрпризами — с поводом или без!

Пусть Ваши глаза сияют, а жизнь
наполняется приятными мгновениями!

МИР ЦВЕТОВ **Сеть салонов**

📞 777-170 🌐 мц43.рф 📩 vip.cvety

- Хлыновская, 16, т. 777-170
- Ленина, 190 (н-в ТЦ Грин Хаус), т. 45-07-40
- Ленина, 102 (ост. Филармония), т. 78-92-41
- Щорса, 19, т. 45-07-04
- Чапаева, 67/1 (рядом с ТЦ Небо), т. 32-49-09
- мкр. Радужный , ул. Новая, 9, т. 78-35-50
- Лепсе, 51, т. 78-92-51
- Воровского, 102 (пл. конева), т. 45-96-02
- Кольцова, 30 (Красная Горка), т. 45-96-03
- Ленина, 88 (ост. Трифонов Монастыры), т. 78-92-31
- К. Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
- Цеховая, 1, т. 78-93-62



КОЛЛЕКЦИЯ ВЕСНА 2021

НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ СТИЛЯ




SEVER
WEAR

📍 ЦУМ, 3 этаж ☎ 434-064

1 | МЕХОВОЙ

📍 ТЦ Глобус, 2 этаж ☎ 734-064

Полный каталог смотри здесь:

Instagram: sever_wr
VK: sever_wr

Instagram: 1mehovoy
VK: 1mehovoy



RITZ*

Воплощение утонченной элегантности.
Фасады с двойным кантом и декоративный
фасад «Волна» подчеркнут шик стиля ар-деко.

Giulia Novars®

www.giulianovars.ru

Дарите любимым уют!

Дизайн квартиры в подарок*

Это просто праздник какой-то!

Александр Печёкин,
директор компании «СанПро43»:
– Никогда еще ремонт не приносил
столько радости и выгоды!



дизайн и ремонт

#Честно Добротно Надёжно

ул. Труда, 71 sanpro43
(8332) 77-40-47 sanpro43_plus
sanpro43.ru sanpro43

*Акция действует до 15 апреля 2021 г. Скидка предоставляется только при выполнении всех условий акции. Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве подарков, сроках и месте их получения уточняйте по т. (8332) 77-40-47, а также на сайте sanpro43.ru. ИП Печёкин Александр Александрович, ОГРН 314434518200087.

Youtube-канал
«СанПро43»

Примеры
дизайн-проектов



Благодарим за праздничный букет
сеть салонов цветов «Макси Флора»,
maxi-flora.com

МОЖНО ДАТЬ ВТОРОЙ ШАНС, НО ТРЕТИЙ — НИКОГДА

**АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ»:**

— Юриспруденция для меня — хобби, которое занимает очень много моего времени. Я действительно глубоко изучаю практику по разным делам, потому что мне это интересно. Но по факту я почти не зарабатываю на решении юридических вопросов. Во всяком случае, это не те деньги, о которых я мечтал. Зарабатываю я на инвестиционных проектах. Если у вас есть интересная бизнес-идея и вам нужен инвестор, приходите, обсудим.

Деньги для меня — это мера качества вещей. Хорошая вещь или ценная услуга не могут стоить дешево.

Сейчас я ищу новое направление для своей деятельности. Хочу найти идею, продумать бизнес-модель, отработать ее и масштабировать. На данном этапе чувствую себя в большей степени бизнесменом, чем юристом.

Хороших людей мало, а надежных — еще меньше. Поэтому их надо ценить.

Человеку можно дать второй шанс, но третий — никогда.

Содержание сейчас не в моде.

К сожалению. Впрочем, все так, как и 200 лет назад. Только вместо золоченой кареты — дорогой автомобиль, а вместо праздничного кафтаны — Gucci и Louis Vuitton. Хотя пороков больше не стало, стало больше порочных людей.

Результат не приходит сразу — это я усвоил с детства. Поэтому привык много работать и быть перфекционистом.

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЭЛЕГАНТНЫХ ПАЛЬТО



1998

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

👤 giovanni_botticelli43

📷 giovannibotticellikirov



СТИЛЬ АЛЕКСАНДРА ЧИСТОВА:

Одежда из салона GIOVANNI BOTTICELLI

Пальто 26 990 ₽

Водолазка 100% шерсть 11 290 ₽

Брюки 9 990 ₽

ДОБРЫМ БЫТЬ СЛОЖНО,
НО В ЭТОМ — СЧАСТЬЕ

**ТАМАРА ИВАНОВА, ВЛАДЕЛИЦА
СТУДИИ КРАСОТЫ ВОНЁМЕ:**

— **В моём деле самое главное — люди!** Те, кто предоставляет услуги, и те, кто приходит за ними.

Мелочей не бывает! Педантичность — очень хорошее качество для сферы услуг.

У красоты всегда две составляющие.

Внешняя, условная, ведь каждому нравятся определенные черты лица и фигура. Но когда постоянно общаешься с человеком, перестаешь все это замечать. Настоящая красота — внутри. Красивый человек для меня — прежде всего добрый человек. Добрые люди все красивы.

Мое хобби — это моя работа. Могу работать с утра до ночи, потому что мне нравится то, чем я занимаюсь.

Люблю красивые интерьеры, поэтому многие друзья и знакомые обращаются за помощью при планировании квартиры. По образованию я инженер-строитель и могу начертить проект дома или планировку квартиры.

Старость наступает, когда ничего и никуда не хочется.

Я — человек настроения. Если его нет, могу замкнуться и даже самые приятные вещи в мире не радуют.

С иронией отношусь ко многим вещам, без чувства юмора очень сложно.

**В мужчинах пугает жестокость
в суждениях, и тем более в поступках.** Добрый быть сложно, но в этом счастье.

UNA

📍 unabracelet

VK unabracelet

📍 Киров, ул. Горбачева, 62, офис 4, 7 этаж

Эдем

бутик итальянской одежды

📍 г. Киров, ул. М. Гвардии, 46-а,
т. (8332) 64-22-75

VK edem_kirov

FB edem_la_scala

СТИЛЬ ТАМАРЫ ИВАНОВОЙ:

Бутик «Эдем»
Кардиган Twin set ~~26 000 ₽~~ 13000 ₽
Топ Twin set ~~7 000 ₽~~ 3500 ₽
Брюки Pesarico ~~40 000 ₽~~ 28000 ₽

Браслеты из натуральных камней UNA

БИЗНЕС КОМПЛЕКС

Б
К



Екатерина Суслова, главный
редактор журнала «Бизнес Класс»

kate_suslova

Kushova
MAKE UP SCHOOL

макияж и укладка для Екатерины
Сусловой — Нина Кушова

8-922-661-16-34

ninakushova

За кокошник благодарим elena_fils_de_renard

Личный бренд — пожалуй, одно из самых частых понятий, о котором кричат соцсети и которое витает в воздухе на тренингах по лидерству. И вот, когда вы доверяете свой личный бренд специалистам, главное... чтобы во всей этой истории остались вы сами. Вы настоящий. Потому что стилисты, маркетологи и гуру брендинга могут сколько угодно колдовать, создавать ваш образ, придумывать историю, но если всё это, по большому счету, не имеет к вам никакого отношения, то вы просто зря потратите кучу денег. Журнал «Бизнес Класс» — один из эффективнейших инструментов для создания и продвижения вашего личного бренда. И каждый наш номер подтверждает это, а в мартовском — три конкретных кейса о том, как мы создавали личные бренды для трех предпринимателей. И еще... как бы ни ругали нас за пафос и фотошоп, мы стремимся к минимуму искусственности, но — к искусству.



1. Скачай приложение по QR-коду.
2. Считай QR-код приложением.
3. Оживи фото камерой в приложении.



ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ от 20 до 330 м²

- ⌚ Первая линия в центральной части города.
- 👤 Помещения от собственника.
- 📝 Предоставление юридического адреса.
- 🕒 Доступ в здание 24 часа в сутки.
- 👉 Круглосуточная охрана и видеонаблюдение.
- 🚗 Нет проблем с парковкой.

- 📍 Высокая транспортная и пешеходная доступность.
- 👤 Большой трафик посетителей.
- 🏢 Удобная планировка помещений.
- 🌬 Система вентиляции и кондиционирования.
- 👉 Включение коммунальных услуг в ставку аренды.
- % Гибкая система скидок и индивидуальный подход.

Наши якорные арендаторы:

СОГАЗ

КЭСФ
Кировская экспертино-строительная организация

СОВКОМБАНК

 **ГРУЗОВАЯ ПЛАНЕТА**
транспортная компания

 **Р-ФАРМ**
Инновационные технологии здоровья

 **ДАНИЛА МАСТЕР**
Услуги по ремонту и строительству

 **Telia** Авиакомпания

 **HOLZ HOUSE**
www.holz-house.ru

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

18 КАК ЖУРНАЛ «БИЗНЕС КЛАСС» РАЗВИВАЕТ ЛИЧНЫЙ БРЕНД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

20 ЧЕЛОВЕК-БРЕНД. НУЖНА ЛИ ВАМ ПОПУЛЯРНОСТЬ?

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ БРЕНДИНГА МЫ ОБСУДИЛИ СО СПИКЕРАМИ ЗАПЛАНИРОВАННОГО НА НАЧАЛО АПРЕЛЯ «KIROV MARKETING FORUM»

24 СПЕЦПРОЕКТ «БИЗНЕС В ЛИЦАХ»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ РАССКАЗЫВАЮТ СВОИ ИСТОРИИ УСПЕХА

40 «СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»

О ТОМ, КАК ВЫЙТИ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ, И О МОДЕ БУДУЩЕГО — СВЕТЛАНА ШАТУНОВА, ДИРЕКТОР ДОМА МОДЫ SHATU — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ

42 ФОТОПРОЕКТ «КТО ЕСТЬ КТО»

44 СПЕЦПРОЕКТ «О ЧЁМ ГОВОРЯТ ЖЕНЩИНЫ»

ИНТЕРВЬЮ С ЕЛЕНОЙ ВЕРБИЦКОЙ, ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «ТРИ ГРАЦИИ»

64 «СВЯЗИ РЕШАЮТ ВСЁ»

НАЙДИТЕ ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

 vk43.ru

 vk.com/bk_kirov

 facebook.com/bkkirov

 bizclasskirov

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: 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: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №538. Журнал № 3 (146) март 2021. Дата выхода: 28 февраля 2021 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 съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Директор: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА

Арт-директор: ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА

Главный редактор: ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА

Журналисты: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ИВАН КРЮКОВ

Дизайнеры: ЕГОР ЗАЛЕТОВ, МАРИЯ НАЙМУШИНА

Корректор: НИНА НИКИФОРОВА

Специалисты по продажам: ОЛЬГА АНТОНОВА, АННА ШИБАНОВА, КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, ИРИНА ТОМЕНКО

БЛАГОДАРИМ:

Фотостудии

- «Фотофабрика» ул. Горького, 5, к. 2, 2 этаж, т. 8-912-826-46-53, и лично благодарим Дениса Мальцева, владельца

Макияж и укладка

- **Нина Кушова**, г. Киров, ул. Ленина, 83, vk.com/makeupkirov, 8-922-952-64-09, инстаграм: kushova_make_up_school
- **Полина Пушакова**, г. Киров, ул. Труда, 48, 8-922-915-01-42, <https://vk.com/pushakovapv>
- **Евгения Усанова**, vk.com/wedding.kirov, т. 8-961-566-71-21

Стиль героев

- **стилист-имиджмейкер Татьяна Мишкина**, т. 8-912-828-05-50, vk.com/mishkinat, инстаграм: mishkinat
- **Kardinal**, ТД Европейский, этаж 2, т. 37-38-90

БЛАГОДАРИМ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО ФОТОГРАФОВ:

Иван Благушин, Георгий Маренин,
Елена Червякова, Александр Марченко



Производство ЖБИ



производственная
мощность
более 100 000
куб. м

- энергетическая отрасль;
- дорожное строительство;
- сельхоз. отрасль;
- гражданское строительство.

Строительство



более
20 выполненных
проектов

- торговые центры;
- сельхоз. объекты;
- многоквартирные дома;
- городские проекты.

Недвижимость

- квартиры
комфорт-класса;
- коммерческая
недвижимость: аренда
и продажа.



больше
50 000
кв. м



www.ps-gk.ru
тел.: 8 (8332) 731 777



ps-nedvizhimost.ru
тел.: 8 (8332) 77 77 06

Офис продаж

г. Киров,
ул. Ломоносова, д. 11

У ВАС ИДЕИ? У НАС РЕШЕНИЯ



Сканируй QR-код и отправляй
заявку на участие в медиапроектах
для вашего бизнеса

БИЗНЕСКЛАСС

bk43.ru
bk_kirov

@bizclasskirov
bkkirov

Воодушевляем и помогаем стать успешнее! Заглядывай к нам в инстаграм и группу ВКонтакте и будь уверен, мы станем твоим личным источником вдохновения. Там тебя ждут бэкстейджи со съемок, подлинные истории успеха и деловой глянец. Будь в курсе самых горячих трендов вместе с журналом «Бизнес Класс».

БИЗНЕСКЛУБ

@bizclub.kirov

Наш «Бизнес Клуб» объединяет успешных людей: эксклюзивные мероприятия для первых лиц города, встречи с партнерами и полезные знакомства.

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru
navigator_kirov_group

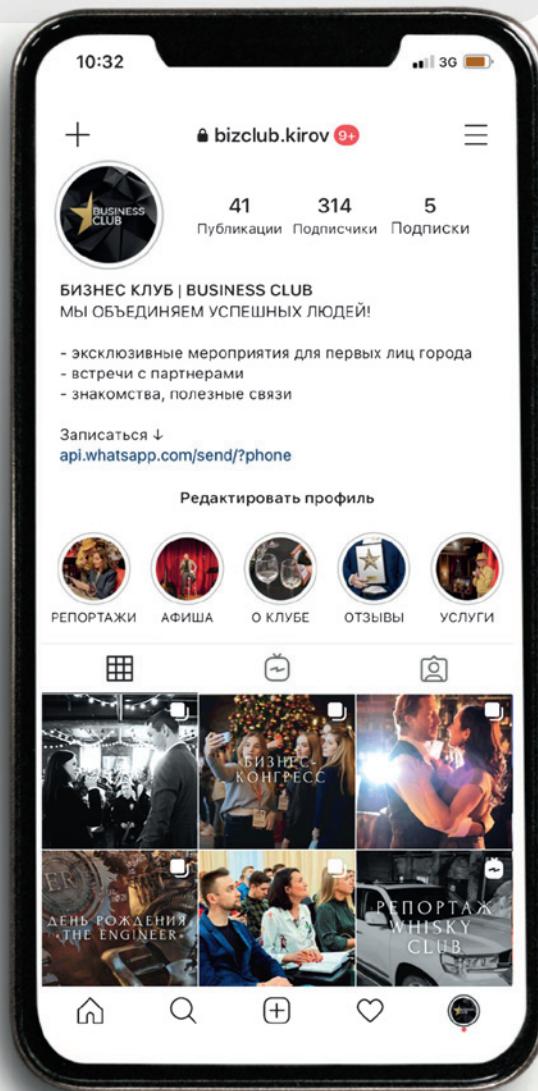
@navigator_kirov
navigator.kirov

Навигатор.Бизнес и navigator-kirov.ru — о бизнесе по делу. Новости, интервью, аналитика, инфографика. Читайте или смотрите. Как вам удобно.

LIVE

@navigator_kirov_group

Видео для бизнеса. Создание контента для продвижения товаров, услуг, личного бренда. От масштабных прямых трансляций до фильмов о компании.





Твоя сеть. Твои правила.

Гибкая защита – для растущего бизнеса.

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Универсальный защитит виртуальные и физические рабочие места в любом их соотношении и поддержит ваши планы по развитию корпоративной ИТ-инфраструктуры.



Kaspersky
Endpoint Security
для бизнеса
Универсальный

kaspersky

АКТИВИРУЙ
БУДУЩЕЕ

© АО «Лаборатория Касперского», 2019.
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания
являются собственностью их правообладателей.



Platinum Partner Лаборатории Касперского

610050, г. Киров, ул. Ульяновская, д. 10

+7 (8332) 760-741 | +7 (8332) 760-750

www.rubicon-it.ru | powerkpi.ru | soft@rubicon-it.ru



история успеха

ЖЕЛЕЗНАЯ РУКА В БАРХАТНОЙ ПЕРЧАТКЕ



ПРАВИЛА ЖИЗНИ МАМЫ ЧЕТВЕРЫХ ДОЧЕРЕЙ, УНИВЕРСАЛЬНОГО ВРАЧА-СТОМАТОЛОГА И ДИРЕКТОРА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «АЙСБЕРГ» — НАТАЛЬИ ТУНЕВОЙ

НЕУЖЕЛИ ВСЁ САМА?

Сила женщины — в её слабости, хоть порою она обманчива. И в умении видеть радости, быть загадочной и заманчивой.

Выйти замуж, родить детей и создавать уют в доме — таково традиционное предназначение женщины. Но если она открывает свой бизнес, получает учёную степень или выигрывает олимпийские игры — то есть становится значима и заметна вне семьи, общество удивляется. Это непривычно. Поразительно. Неужели всё сама?

Железная рука в бархатной перчатке — вот такое сравнение приходит мне на ум, когда я думаю о том, какой должна быть женщина. Пусть у каждой из нас внутри будет свой стержень из принципов и личных границ. Пусть внешне мы будем изящными, мягкими и нежными. Но если кто-то попытается нас сломить, ему будет трудно.

ЧУВСТВУЮ СЕБЯ СПОСОБНОЙ НА МНОГОЕ

Бабушка смогла привить мне ощущение семейственности, безопасности и поддержки рода. Дети и внуки часто гостили у нее. Летом на пасеке мы вместе наблюдали за пчелами, гнали мед и жевали сладкие соты. Это чувство глубинного единения и родства навсегда осталось в моем подсознании. Я стала очень семейным человеком. Чувствую себя способной на многое благодаря заботе и поддержке родных.





Своих дочерей я воспитываю независимыми.

Советую им рассчитывать на себя, а не на других. Потому что каждый человек, неважно, мужчина это или женщина, должен быть яркой и самостоятельной личностью.

Хулиганили мы как-то во время поездки в Париж! Скажите, кто мог ожидать, что элегантная дама в белом платье до пола (это я) будет невозмутимо вести детей без очереди в Лувр и зайцем ездить с ними в метро. Правда, это было 10 лет назад, но сейчас я вспоминаю эти моменты с улыбкой.

ПОДАРКИ ДАРЯТ ОТ ВЕЛИЧИЯ

Папа — это моя поддержка, моя основа. Он сыграл огромную роль в воспитании меня и моих дочерей. Мы с девчонками его обожаем. Стремимся покупать ему модные вещи и уделять как можно больше внимания. Часто отправляем его в путешествия по миру. Он такой красавец, что старушки на улице не дают ему проходу.

Скамейка запасных была моим обычным местом в школе в спортивном классе. Тогда по многим показателям я уступала одноклассникам, зато сейчас активно занима-



ЧУВСТВУЮ СЕБЯ СПОСОБНОЙ НА МНОГОЕ БЛАГОДАРЯ ЗАБОТЕ И ПОДДЕРЖКЕ РОДНЫХ

Самое большое мое желание — двигаться вперед, воплощать идеи (их так много в моей голове!), быть востребованной как специалист и любимой в кругу близких людей. Политика нашей семьи — когда мы вместе, мы сила.

Наши семейные традиции — ежегодно летом с детьми и друзьями сплавляться на байдарках, а новогодние каникулы проводить всем большим семейством на даче. Дочери обещали мне, что, где бы они ни были, в январские каникулы будут возвращаться ко мне, чтобы проводить их вместе.

Быть многодетной мамой я не мечтала. Однако так случилось, что у меня четыре красавицы-дочки. Сама себе удивляюсь. Оглядываясь назад, понимаю, что это самое главное и лучшее в моей жизни. Мы с дочерьми очень близки — как лучшие подруги. Взаимопонимание и доверие — основа наших отношений.

юсь фитнесом и плаванием, чувствуя себя достаточно физически подготовленной. Успех в жизни относителен и зависит от того, где и с кем ты находишься и что сам считаешь успехом.

В детстве отец учил меня, что после ссоры сильный человек первым может пойти на примирение. Прощение — проявление силы. Когда думаешь, что подарить, помни: подарки дарят от величия. Ещё папа часто говорил мне: чем больше человеку дано, тем больше с него спросится; никогда не скигай за собой мосты; лучше худой мир, чем добрая ссора. Когда в моей жизни что-то решается, я стараюсь просить его благословения.

Мы с мужемссоримся редко, но даже если это происходит, то максимум на 5 минут. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на всякую ерунду.

Любовь для меня — сильное и глубокое чувство. Прорастает в самое сердце и живет, пока оно бьется. Настоящая любовь не умирает. Но чтобы сохранить ее, нужно заботиться, проявлять терпение и порой идти на компромисс.

СПАСАЕМ ЗУБ, ДАЖЕ ЕСЛИ ВЕРОЯТНОСТЬ — ВСЕГО 1%

Бесценно то, что дано человеку природой. Мы в клинике предпочитаем естественную красоту, поэтому наша политика — максимально сохранять, оздоравливать и восстанавливать челюстно-лицевую систему. Любой протез, даже искусно сделанный, все равно уступает натуральным зубам. Мне удалось собрать команду врачей-профессионалов, которые к тому же стали моими единомышленниками.

Спасаю даже те зубы, которые другие врачи готовы удалить. Пациенты часто рассказывают, что обошли столько клиник и везде вердикт врачей был таков: «Зуб надо удалять». А мы в «Айсберге» этот зуб спасаем! Даже если есть всего 1% вероятности, что это возможно, мы стараемся использовать шанс!



“

**СПАСАЮ
ДАЖЕ ТЕ
ЗУБЫ,
КОТОРЫЕ
ДРУГИЕ ВРАЧИ
ГOTОВЫ
УДАЛИТЬ**

Я — ТЕРАПЕВТ, ХИРУРГ, ПАРОДОНТОЛОГ И ИМПЛАНТОЛОГ

Занимаюсь реплантиацией. Возвращаю ваш удаленный или выпавший зуб на место. Предварительно восстанавливаю его, реставрирую, а потом вставляю обратно. Это как имплант, только свой.

Без ложной скромности могу назвать себя врачом-универсалом. Я освоила почти все стоматологические специальности (кроме детской) — хирургия, терапия, пародонтология, протезирование, имплантология, гнатология. И оказываю квалифицированную помощь по всем этим направлениям.

Я В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ВРАЧ, ЧЕМ БИЗНЕСМЕН

Являюсь практикующим врачом и руководителем клиники. Совмещать это не просто. Но я не собираюсь бросать практику: это моя родная стихия. К тому же мои услуги очень востребованы у пациентов.

Пример отца — всю жизнь у меня перед глазами. Папа — хирург от бога. Но в результате травмы руки он вынужден был прекратить оперировать и стал главным врачом. Пришлось решать административные задачи, хотя хирургия была ему намного интереснее. И я такая же. В большей степени считаю себя врачом, чем бизнесменом.

Лечебный процесс является для меня творческим. Знаете, как художник пишет картину и выдает шедевр, точно так же и я — спасаю зуб, лечу его, восстанавливаю и создаю красоту. Пациент выходит из кабинета счастливым!

У меня есть дар видеть в человеке его внутреннюю силу, его талант, то скрытое начало, которому, как зародышу, необходимо дать развитие. Это помогает человеку добиться успеха.

Моё счастье — в моей семье. Моя мечта — чтобы мы жили вместе под одной большой крышей, часто виделись и поддерживали друг друга. Сейчас дети разъехались, но я мечтаю чаще встречаться и чаще иметь возможность их обнять. □

ЧЕЛОВЕК-БРЕНД: НУЖНА ЛИ ВАМ ПОПУЛЯРНОСТЬ?



«БЕЗ ПУБЛИЧНОСТИ НЕТ ПРОЦВЕТАНИЯ!» — УТВЕРЖДАЮТ ГУРУ МАРКЕТИНГА. «НЕ ВЫСОВЫВАЙСЯ, И ДЕЛА ПОЙДУТ НА ЛАД!» — ГЛАСИТ РУССКАЯ НАРОДНАЯ МУДРОСТЬ ПОСЛЕДНИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ. ТАК СТАНОВИТСЯ ЛИ ЧЕЛОВЕКОМ-БРЕНДОМ? ПОМОЖЕТ ЛИ ШИРОКАЯ ИЗВЕСТНОСТЬ ВАМ В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ И КАКИЕ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ОНА НЕСЁТ? ЭТИ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ МЫ ОБСУДИЛИ СО СПИКЕРАМИ ЗАПЛАНИРОВАННОГО НА НАЧАЛО АПРЕЛЯ «KIROV MARKETING FORUM»

ЧТО ТАКОЕ ЛИЧНЫЙ БРЕНД И НУЖНО ЛИ В НЕГО ИНВЕСТИРОВАТЬ

В.А.: — Понятие личного бренда складывается из трёх составляющих. Во-первых, это медийность, известность, узнаваемость. Во-вторых, сюда входит репутация, то есть позитивные и негативные отзывы окружающих. Вообще всё, что о вас говорят. Третья составляющая бренда — это экспертность, то, как вы себя позиционируете и в каких вопросах являетесь экспертом. Именно экспертность является краеугольным камнем для создания личного бренда.

М.Б.: — Не нужно рваться к тому, чтобы создать личный бренд. Люди часто недооценивают затраты времени и других ресурсов на ведение видеоблога. Ещё более важен комфорт, который испытывает человек в кадре. Это отдельный навык, которым нужно овладеть. Важно также соотносить затраты и отдачу. В том же YouTube популярность приходит очень медленно. Она является результатом ежедневных усилий на протяжении минимум полугода, когда можно будет говорить о первых результатах.

Э.Ч.: — Последние несколько лет все, включая меня, постоянно говорили о том, что персональный бренд — это какой-то магический трюк, который поможет решить все проблемы. Но практика показала, что это далеко не панацея, он имеет побочные свойства. Я это очень хорошо увидел в рамках работы с Black Star, этот бренд излишне сильно зависит от конкретной личности — Тимати. То же самое я вижу и в отношении своего бизнеса. Все клиенты хотят работать исключительно со мной лично, а не с моим агентством. И это проблема под номером один.

Вторая проблема — это хейт. Вам могут начать писать абсолютно незнакомые люди, выдвигая какие-то дикие претензии. Если учитывать всё это, то позиция «не вы-



ВЛАДИМИР АРУСТАМОВ

Организатор Kirov Marketing Forum, сооснователь ArGon Promo.



МАЙКЛ БОРОДИН

YouTube-продюсер, создатель шоу для Иды Галич, Ирины Хакамады, Романа Тарасенко и др., подрядчик Яндекс, Danone, Nestle, Samsung и др. Специалист по продвижению блогов на YouTube, лектор Asics, Ozon, Headliner School и Волны AdIndex.

совытайся, и дела пойдут хорошо» уже не кажется полностью утратившей актуальность. Хотя, с другой стороны, в современном мире без персонального бренда уже сложно вести бизнес.

В КАКИХ СФЕРАХ БИЗНЕСА ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА — НЕПРЕМЕННОЕ УСЛОВИЕ

М.Б.: — Поставщику промышленного оборудования не стоит тратить ресурсы на прокачку личного бренда в соцсетях. Все не могут быть популярными и знаменитыми.

Э.Ч.: — Если вы производите дизель-генераторы для подводных лодок, то ведение Instagram не кажется рациональным решением, хотя не исключает этого. Даже если вы продаёте специальное промышленное оборудование, имеет смысл заниматься личным брендом. Узкая целевая аудитория с одной стороны затрудняют работу, а с другой стороны делают её проще. Другой вопрос — наличие субъективных ограничений, которые останавливают вас от развития собственной публичности. У меня есть кейсы, когда ребята из Иркутска переехав в Москву стеснялись, что зарабатывают слишком много и боялись об этом рассказывать. Но в какой-то момент решили изменить позицию. Один из них снял апартаменты в Москва-Сити за немыслимые для его родного города деньги. При этом активность в соцсетях помогла ему буквально за месяц продать несколько франшиз. Окружающие увидели не только успешность его бизнеса, они увидели его как личность. Что он нормальный чувак, с которым можно иметь дело. С ним хочется работать!

В.А.: — Личный бренд необходим людям, которые предлагают услуги типа Н2Н, то есть человек-человеку. Но даже если в вашей сфере речь идёт не о личных услугах, всё равно нужно развивать экспертность, медийность, формировать позитивную репутацию бренда.

М.Б.: — Все бизнесы В2С абсолютно точно могут вкладывать ресурсы в личный бренд. Со сферой В2В сложнее. Здесь при определении целевой аудитории нужно ориентироваться на людей, которые принимают решения. Именно с ней нужно создавать канал коммуникации.

ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА

М.Б.: — Личный бренд можно сформировать в разных пространствах. Другое дело, что контент на разных площадках работает не одинаково. Если посты в Instagram или TikTok актуальны максимум пару дней, то на этом фоне YouTube-контент выглядит вечным. Многие пользователи часто используют эту сеть как поисковую систему. Это позволяет роликам жить и приносить трафик месяцы и даже годы. К примеру, один из постов моего клиента, который был размещён более 7 лет назад, до сих пор ежемесячно генерирует 50 тысяч просмотров, а это позволяет привлекать на канал новых пользователей.

Э.Ч.: — Нужно понимать, что работа над персональным брендом не ограничивается соцсетями. Никто не отменял выступления на отраслевых конференциях, публикацию профильных материалов...



ЭДУАРД ЧЕЧЕРИН

Директор по маркетингу Black Star Burger, ex-директор по маркетингу Москальян, ex-директор по маркетингу Black Star Gaming. Создатель более 100 кейсов для малого и среднего бизнеса и крупных брендов.

В.А.: — Признаюсь, мой Instagram-аккаунт имеет ограниченные рекламные функции. Главная площадка, на которой я могу эффективно продвигать свой личный бренд — это мероприятия, которые организует наша компания ArCon Promo. Я точно убеждён в том, что через мероприятия можно добиться более горячей аудитории, чем через интернет-трафик. Выступающий может зацепить эмоциями, или он доносит интересные мысли, в любом случае это серьезно стимулирует к подписке в социальных сетях. И это не случайные подписки, а действия людей, которые заинтересовались вашим предложением. Живые продажи — куда более эффективная стратегия, чем размещение рекламы.

С ЧЕГО НАЧАТЬ РАБОТУ НАД ЛИЧНЫМ БРЕНДОМ

Э.Ч.: — Первое, с чего стоит начинать работу — это стратегия: чёткое понимание того, кто вы и куда хотите прийти, какова ваша целевая аудитория. Признаюсь, мне это до конца так и не удалось. Второй шаг. Нужно упаковать: озабочиться своим внешним видом и оформлением материа-

лов. Встречают всегда по обложке. Именно поэтому на публичных выступлениях я выхожу под видео со специально написанной музыкой, с подобранными фото и так далее. Это сразу обращает на себя внимание.

И только на третьем шаге стоит задуматься над методами, с помощью которых вы будете продвигать свой персональный бренд.

В.А.: — Личный бренд предполагает построение доверия с вполне конкретными экономическими целями. Доверие к человеку, который глубоко разбирается в том, о чем говорит, несомненно, выше. Вот тут мы и сталкиваемся с необходимостью высокого уровня экспертины.

Для его демонстрации важно наличие не просто знаний по теме. Необходимо наличие серьезного практического бэкграунда. Были ли у вас серьезные клиенты? Есть позитивные отзывы от заказчиков? Какими конкретными цифрами вы можете подтвердить свои достижения.

М.Б.: — Есть блогеры, которые говорят о банальных вещах или просто болтают, но люди их смотрят. Потому, что они им интересны.

Э.Ч.: — Не противопоставляйте подачу и содержание. Визуал привлекает, а содержание заставляет вернуться. Например, в Black Star Burger люди приходят в первый раз потому, что там крутой интерьер, можно сделать клёвые фотки, а возвращаются из-за вкусных бургеров. Визуал, «упаковка» необходимы на начальном этапе, чтобы привлечь внимание целевой аудитории. Девушке с симпатичным лицом и отличными формами очень легко набрать и удержать массу подписчиков в Instagram, хотя особого содержания в таком блоге ждать не приходится. Другое дело, что эта аудитория не евангелисты для вашего бизнеса, если только вы не продаете beauty-наборы. Вывод. Подача и содержание — это инь и ян. Они существуют вместе.

МОЖНО ЛИ ПРОКАЧАТЬ «ХАРИЗМУ»

В.А.: — Я пока не готов однозначно утверждать, насколько харизматичность является даром или её вполне можно развить. Сначала нужно стать более понятным для аудитории. Следующий этап — наложение на всё это эмоциональной составляющей, демонстрация уверенности через мимику и позы, включение элементов юмора. Это всё можно наработать.

М.Б.: — Нельзя спорить с тем, что для привлекательного видео-контента нужны афоризмы, необходимо умение удерживать внимание публики. Но эти навыки приобретаются с опытом. При серьезном подходе чем больше вы выпускаете видео, тем больше вы чувствуете аудиторию. YouTube — это очень серьёзная работа над собой. Нужно уметь держаться в кадре, говорить в кадре, нужно хорошо выглядеть. Для большинства это очень хорошая тренировка, прокачка навыков, которые важны во всех сферах жизни.

Э.Ч.: — Есть вполне просчитанные технологии, которые позволяют научиться, прокачать даже свою харизму. Самое смешное, что здесь главное осознание. Если вы поняли, что есть определённая черта, которая мешает построению вашего личного бренда, то через общение со специалистами очень быстро можно набрать необходимый уровень информации и снять существующие блоки.

Хотите подкачаться — запишитесь к фитнес-тренеру. Если нужно подобрать хороший look, то обратитесь к стилисту.

Но в первую очередь нужно развивать свои сильные стороны. Конечно, откровенно слабые нужно немножко подтянуть, но не зацикливаться на этом.

РАБОТАЮТ ЛИ ПРОВОКАЦИИ НА ЛИЧНЫЙ БРЕНД

М.Б.: — В целом, провокация работает. Чёрный PR — тоже PR. Блогер по определению должен провоцировать людей на определённые эмоции. Но для эффективного использования этих моментов нужно быть тонким психологом и хорошо знать свою аудиторию. Если ты высказываешь мнение, которое отличается от мейнстрима, то это уже провокация. Тем более, если основная масса твоих зрителей думает иначе.

Э.Ч.: — Самый простой способ заявить о себе — найти известную личность и бросить вызов. Например, есть такой пожилой мужчина, который пишет много книг, маркетолог Игорь Мянн. Я не припомню ни одного его крутого кейса, но о нём все знают и этого достаточно, чтобы мне, гипотетически, заявить: «Мянн, ты ничтожество, я сотру тебя в пыль!» и начать снимать массу видео о том, насколько устарели его представления о маркетинге. Этим занимаются многие начинающие блогеры. Проблема в том, что на подобном контенте вы поднимите исключительно токсичную аудиторию. Это будет настоящая банка с пауками. Как

САМОЕ ХУДШЕЕ — ИГНОРИРОВАТЬ НЕГАТИВНЫЕ КОММЕНТАРИИ

САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ — БРОСИТЬ ВЫЗОВ

KIROV MARKETING FORUM
03.04.21

ARGON PROMO.

Билайн
Бизнес

ДМИТРИЙ БАНЧУКОВ
ЭДУАРД ЧЕЧЕРИН

ВЛАДИСЛАВ БЕРМУДА

МАКСИМ БЕЛОУСОВ

НИКИТА ФЛОРИНСКИЙ

МАЙКЛ БОРОДИН

ВЛАДИМИР АРУСТАМОВ

ВЕДУЩИЕ* СПИКЕРЫ ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ

КРЕАТИВНЫЙ КОНТЕНТ
ОСНОВЫ ТРИГГЕРНОЙ КОММУНИКАЦИИ
ТRENДЫ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ 2021
КРОСС-МАРКЕТИНГ

ВЗРЫВНОЙ ПИАР В РЕГИОНАХ
YOUTUBE И ТИКТОК ДЛЯ БИЗНЕСА
СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ
РАБОТА С БЛОГЕРАМИ

kirovconf.ru **8 (984) 707-97-74**

* Киров Маркетинг Форум
* По мнению организаторов форума

16+

с точностью предсказывать поведение аудитории и планировать на несколько шагов вперёд.

РЕПУТАЦИЯ. КАК БЫТЬ С НЕГАТИВНЫМИ КОММЕНТАРИЯМИ

М.Б.: — Нельзя однозначно ответить на вопрос о влиянии негативных комментариев. Но это не исключает того, что любой качественный контент должен вызывать эмоции. Второй принцип: чёрный PR — это тоже PR. Многие люди, которые выходят в публичное поле это знают и этим пользуются. Но также верно, что многие этого боятся. Вообще, репутация — это сложная вещь. Управление репутацией — это отдельная дисциплина, в которой я не являюсь экспертом. Но при этом я знаю, что любую репутацию можно быстро перевернуть как в «плюс», так и в «минус».

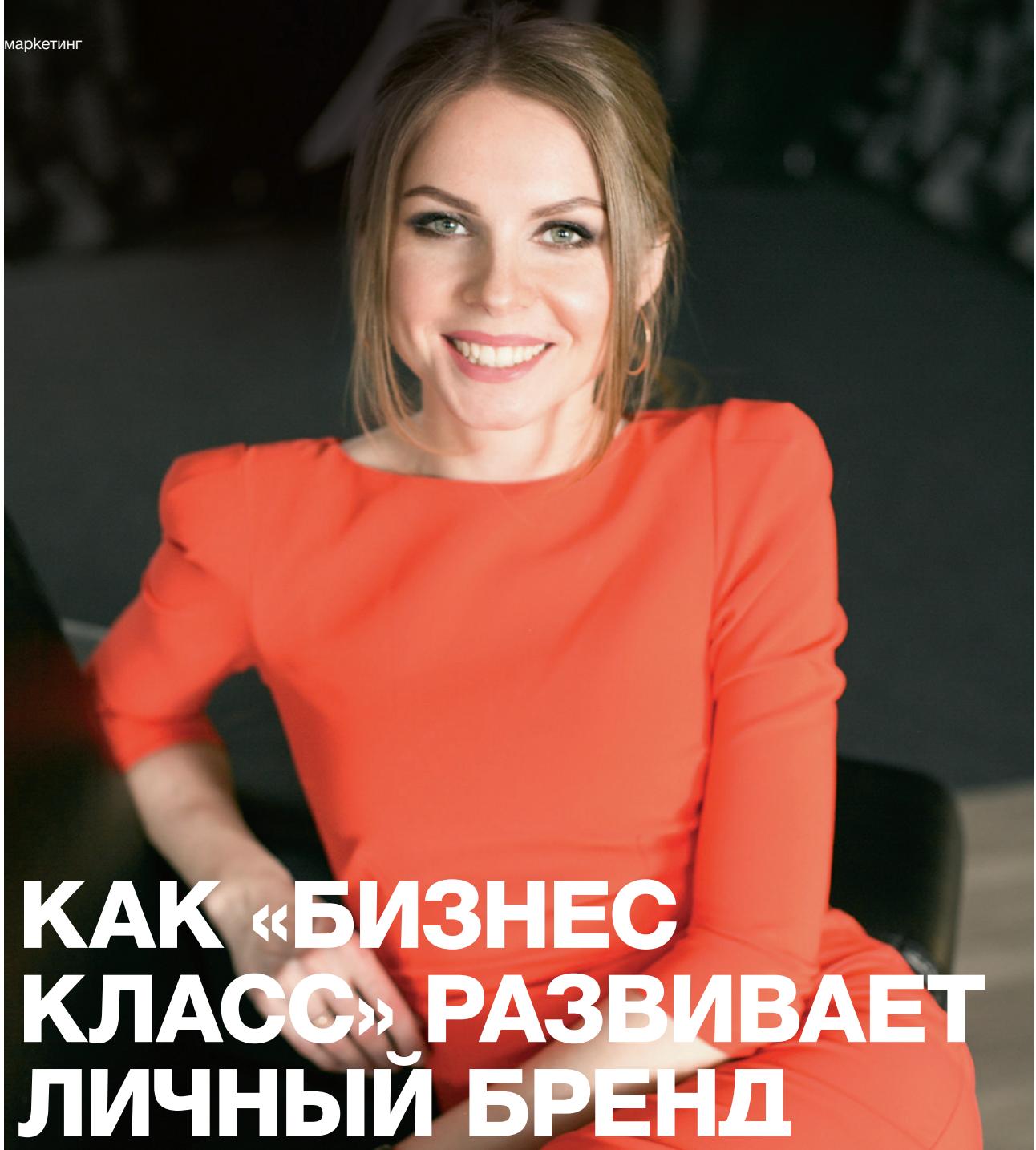
Э.Ч.: — Есть целая наука о работе с негативом и негативной репутацией. Там уже отработаны конкретные методы. На определённом уровне эти скилы также можно освоить. Негатив — это обратная связь, которую нужно учитывать. Самое основное в негативе — разобраться в его причинах. Недавно брат с претензией заявил, что я тусовщик. Что?! Это несправедливо! Я по 15 часов в день работаю, глаза красные из-за того, что я постоянно за ноутбуком! Только позже я понял, о чём речь. Я в соцсети выкладываю фото с приёмов и вечеринок, но никак не отчет о том, как я работаю. Для меня это стало стимулом размещать больше профильной информации о работе, делиться с людьми какими-то сугубо профессиональными вещами.

Нужно исходить из того, что соцсети созданы для общения. Особенно на первом этапе самое худшее — это игнорировать негативные комментарии или начать выгонять людей за критические замечания. Такими действиями вы просто расписываетесь в своей беспомощности, и аудитория это видит. Тем более, на каждом негативе можно заработать лояльных и активных подписчиков. 

только вы станете чуть более известным, эти люди моментально обратятся против вас, и сожрут вас.

В.А.: — Провоцирование споров должно основываться на экспертности. Это более экологичный подход. Попытка представить себя более крутым, чем ты есть на самом деле, имеет далеко идущие негативные последствия. Если ты не сможешь обеспечить заявленный уровень услуг, в будущем получишь только негативные отзывы, то есть сработаешь на негативную репутацию. Сильная позиция и критика других должна основываться на ваших реальных достижениях.

Э.Ч.: — Хотя я часто рассказываю про какие-то хайповые истории, я не сторонник чёрного PR. Да, это может привлечь внимание, дать трафик, но это неконтролируемый занос. Чтобы управлять такими процессами и их последствиями нужно быть маркетологом или даже политтехнологом высочайшего уровня, так как требуется



КАК «БИЗНЕС КЛАСС» РАЗВИВАЕТ ЛИЧНЫЙ БРЕНД

□ РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ЛИЧНЫЙ БРЕНД

— Личный бренд — это не то, что вы говорите о себе. Это то, что и как думают о вас другие. Формировать и продвигать его нужно, чтобы создать крепкую связь между собой и своим бизнесом. Зачем? Причастность вашей личности к вашей продукции или услуге делает её более востребованной и увеличивает продажи. Люди склонны доверять не безликой компании, а конкретному человеку. А значит, персональный

бренд — это реальная возможность повышения лояльности вашей целевой аудитории и привлечения дополнительных инвестиций.

Журнал «Бизнес Класс» — один из ключевых инструментов создания и продвижения личного бренда. Ещё один эффективный инструмент продвижения личного бренда в предпринимательском сообществе — это премия «Человек Года». Если хотите принять участие в премии, самое время отправить заявку на участие. 



Отсканируй QR код,
чтобы подать заявку
на участие в премии
«Человек года»



**ЛАРИСА
ЕСЮНИНА,**

директор
лингвистического
центра Relod

1. Почему решили развивать свой личный бренд с помощью «Бизнес Класса»?

Никогда не ставила целью развивать свой личный бренд ради тщеславия. Когда мне поступали предложения от БК принять участие в том или ином проекте, я всегда задавала вопрос: а как это поможет донести до целевой аудитории журнала (а она во многом является и нашей аудиторией) ценности, которыми живёт Relod. Ведь наша миссия — давать людям свободу общения со всем миром.

2. Какие решения предложил «Бизнес Класс»? Каждый раз «Бизнес Класс» поражает меня креативной подачей: будь то личная история, возможность поделиться опытом или моя экспертизой. В наших материалах нет прямой, назойливой рекламы. И это хорошо, потому что люди устали от навязчивых продаж.

3. Срок сотрудничества: я была, наверное, в числе первых клиентов журнала. Начиналось наше сотрудничество около 12 лет.

4. Результат работы с «Бизнес Классом»: больше уважаемых людей города знакомы с Relod и моей personality (личной историей, историей успеха моей компании). Я это вижу и ощущаю.

5. Как журнал «Бизнес Класс» повлиял на ваш личный бренд: я стала «Человеком года-2018». И ещё — мне просто приятно общаться с талантливыми, умными людьми, сотрудниками журнала.



**ВИКТОРИЯ
ХРУСТАЛЕВА,**

президент
юридической
компании «Бизнес
и Право»

1. Почему решили развивать свой личный бренд с помощью «Бизнес Класса»?

Моя целевая аудитория — это как раз клиенты «Бизнес Класса». Среди них есть мои хорошие друзья и знакомые. Они получают журнал ежемесячно. Многие из них также рекламируются в этом издании. Кроме того, мне просто нравится журнал: его интересно не только листать, но и читать.

2. Какие решения предложил «Бизнес Класс»? Все идеи и проекты, которые мне презентовали, полностью оправдывают мои ожидания. Это и статьи, и необычные фотопроекты, и обложка, и история успеха, и, конечно, участие в премии «Человек года».

3. Срок сотрудничества: 6 лет, с 2015 года.

4. Результат работы с «Бизнес Классом»: признание, причем как среди широкого круга предпринимателей, так и среди коллег. Кроме того, журнал помог мне сформировать доверие к себе и даже найти новых друзей. Что уж говорить об удовольствии от съёмок и шикарных фотографий, которые тоже очень важны для личного бренда. Не могу не отметить три победы подряды на премии «Человек года» 2017, 2018 и 2019.

5. Как журнал «Бизнес Класс» повлиял на ваш личный бренд: помимо того, что «Бизнес Класс» помог мне в продвижении себя и своей компании, это большая ответственность и стимул становиться всё лучше.



ИЛЬЯС АГАЕВ,

основатель
компании «Водовоз
из Русского села»[®]

1. Почему решили развивать свой личный бренд с помощью «Бизнес Класса»?

Хотели рассказать деловой аудитории о наших отличиях: принципиальной чистоте воды и великолужном сервисе. На наш взгляд, «Бизнес Класс» сегодня — один из эффективных инструментов коммуникации с предпринимателями.

2. Какие решения предложил «Бизнес Класс»? Я рад, что «Бизнес Класс» в ходе нашей работы проявил гибкость и готовность идти навстречу нашим идеям и форматам.

3. Срок сотрудничества: рекламная кампания должна быть не только комплексной, охватывать все каналы коммуникаций, но и долгосрочной. Мы планировали наше сотрудничество на год вперёд.

4. Результат работы с «Бизнес Классом». Комплексная рекламная кампания только за последние 6 месяцев позволила привлечь 605 новых офисных точек доставки с ростом более, чем в 2 раза к доковидному периоду.

5. Как журнал «Бизнес Класс» повлиял на ваш личный бренд: я рад, что у компании «Водовоз из Русского села» появилось человеческое лицо, и я стал тем человеком, кто лично отвечает перед каждым клиентом за принципиальную чистоту нашей воды и великолужный сервис.

СЛОМАТЬ СТЕНУ НЕВОЗМОЖНОГО

“

ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ЗАКАЗЧИКАМ РЕМОНТ ПО ПОСЛЕДНИМ ТРЕНДАМ! —
ДАНИЛА ПЕРМИНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ СК «ДАНИЛА-МАСТЕР»

НУЖНО УЧИТЬСЯ, ПОКА ЕСТЬ, У КОГО

— Кто бы мог подумать, что бывший подсобный рабочий создаст свою компанию? Сначала я тоже не думал об этом. Неплохо умей держать в руках молоток, устроился на должность «подай-принеси» в фирму, которая занималась отделочными работами. Но кушать хочется вкусно, а жить — хорошо, поэтому я понял, нужно учиться, пока есть у кого, а потом идти создавать своё — как танк прошибать лбом стену невозможного. Через год мы с ребятами из этой компании ушли в свободное плавание.

Я быстро схватывал, хотел стать мастером. Потому что понимал, мастера востребованы, пусть даже война или революция. Хороших мастеров по пальцам пересчитать, а ремонт будет нужен всегда. Так уж человек устроен: стремится к комфорту! Набравшись опыта и храбрости, я стал работать мастером один. Брал объект и делал его. А в 2012 году открыл свою компанию. Над названием долго думать не пришлось — «Данила-мастер», что тут ещё скажешь.

ЛИЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ДИРЕКТОРА

Чтобы делать бизнес, надо очень много сил и терпения. Людей я набирал медленно, по мере того, как увеличивалось число заказов. Сейчас уже 9 лет работаем и развиваемся. Берем любые объекты и делаем под ключ — квартиры, офисы, производственные помещения. Много объектов премиум-класса. Премиальный ремонт отличается не только дизайном и материалами. Контроль качества должен быть безупречным! Хотя у меня работают опытные прорабы, которые ежедневно следят за работой отделочников, плиточников и маляров. Раз в две недели я лично проверяю готовность объектов. Перед сдачей лично принимаю объект у своего прораба и, если придаться не к чему, только тог-

да даю добро — и прораб уже показывает ремонт заказчику. Личный контроль директора — такова «фишка» «Данилы-мастера».

ПО МОИМ СТОПАМ

У меня два сына, Арсений — 4 года и Никита — 14 лет. Не скрываю своего желания, чтобы они пошли по моим стопам, но давить не буду. Часто беру старшего с собой на объекты, показываю нюансы, учу. Стараюсь уже не работать 24/7, как раньше. Компания растет, и я в основном сейчас занимаюсь только ее развитием. Всё-таки это дорогое стоит — проводить время с семьей: дома, на природе, в горах, в других городах. Но чтобы позволить себе это со спокойной душой, мне пришлось потратить 9 лет и выстроить собственную компанию.

МАСТЕРА СВОЕГО ДЕЛА

Я не готов рисковать и переделывать ошибки горемонтников. Поэтому в наших бригадах — только квалифицированные кадры. Кстати, костяк компании работает со мной почти с момента ее основания. И я очень ценю всех, кто прошел со мной огонь, воду и медные трубы. Кстати, каждый наш рабочий — узкопрофильный специалист. У нас такое правило в компании: электрик делает только электромонтажные работы, плиточник — плитку и т.д. Все — мастера своего дела. Сейчас количество объектов, ремонт которых доверяют нам, постоянно растет. Поэтому мы увеличиваем штат.

ДЕЛАЕМ ИНТЕРЬЕР ПОД КЛЮЧ

Мы активно сотрудничаем с кировскими дизайнера-ми, хотя у нас в штате есть трое своих. Не только разрабатываем дизайн интерьера, но и комплектуем мебелью и дверями. Таким образом, мы делаем ремонт полно-

У НАС ДИЗАЙН-ПРОЕКТ — В ПОДАРОК!



го цикла, чтобы заказчик приезжал на приёмку квартиры уже с чемоданом в руках.

С каждым годом мы отслеживаем увеличение количества объектов. Связываю это напрямую с нашей работой: сарафанное радио приводит к нам много клиентов, плюс мы постоянно вводим новые «плюшки». Например, сейчас у нас дизайн-проект — в подарок!

РЕМОНТ ПО ПОСЛЕДНИМ ТРЕНДАМ

Не так давно мы стали посещать образовательные семинары по трендам в отделке. Считаю это нашим большим конкурентным преимуществом. Мы изучаем новые технологии и материалы, посещаем федеральные выставки, тем самым прокачивая себя. Готовы предложить заказчикам ремонт по последним трендам! □



📍 Киров, ул. Московская, 107Б
(БЦ «Московский», 7 эт., оф. 708)

📞 +7 (8332) 771-447
+7 (953) 947-14-47

✉ remontkirov43.ru

✉ danila43region

✉ sk_danila_master43

МОГУ ПРИУМНОЖИТЬ

ВАШИ ДЕНЬГИ ПУТЁМ ИНВЕСТИЦИЙ

“

КАК ВЫРВАТЬСЯ ИЗ БЕСКОНЕЧНОГО КРУГА НЕХВАТКИ СВОБОДНЫХ ДЕНЕГ И
СОВЕРШАТЬ КРУПНЫЕ ПОКУПКИ ЗА 35% ОТ ИХ СТОИМОСТИ — МАТВЕЙ ТИМКИН,
ДИРЕКТОР ОФИСА ПО ЗАКРЫТИЮ ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ «ФИНИКО»

РЕШЕНИЕ НЕ СДАВАТЬСЯ

— Я всегда знал, что буду заниматься бизнесом. Начинал с продажи кресел-мешков, потом у меня был бизнес по продаже флагов на чемпионате мира и военных пилоток на 9 Мая. Тогда я зарабатывал 100 000 рублей в день. В 2019 году благодаря финансово-консалтинговой компании Life is good прокачал свои финансовые навыки, техники продаж и публичных выступлений.

Параллельно познакомился с темой финансовой компании FINIKO: увидел, как люди делают бизнес и к каким результатам они пришли за полгода. Чтобы до конца понять, как это работает, я 5 месяцев инвестировал в изучение FINIKO. Общался с лидерами и партнёрами, которые уже развиваются этот проект. И вот с началом пандемии я ушёл из Life is good и полностью посвятил своё время развитию бизнеса FINIKO. Принял решение не сдаваться. Начал действовать: переговоры, организация мероприятий, звонки и главное — создание большой команды для большого бизнеса. Для этого мне нужна была всего 1000 долларов.

ЗА 1,5 МЕСЯЦА ОКУПИЛ 1000 ДОЛЛАРОВ

Пообщался с Андреем Галущенко, основателем партнёрской сети в компании FINIKO. Расспросил его, как мне делать бизнес, что важно. Он рекомендовал максимально изучить все механизмы работы продуктов компании и дисциплинированно об этом рассказывать. Я так и делал. Говорил людям: «Привет, я сейчас зарабатываю, развивая компанию FINIKO. Открываю офис. Здесь можно купить автомобиль за 35% от его стоимости всего за 120 дней. Интересно? Могу рассказать». Люди, конечно, шли не сразу. Но моя настойчивость и любовь к этому делу помогли рассказать об этом огромному количеству людей, которые уже сами принимали решения о выборе той или иной программы.

ПЛАТИ 35% ОТ СТОИМОСТИ АВТО, КВАРТИРЫ, ЧЕГО УГОДНО — И ПОЛУЧАЙ ЭТО В СВОЮ СОБСТВЕННОСТЬ

Суть бизнеса FINIKO — закрытие потребностей клиентов за 35%. Деньги зарабатываются при помощи трейдинга. Приумножаются путём инвестиций, которые совершаются опытными трейдерами — в компании работает целый отдел специально обученных профессионалов. Они торгуют высокодоходными инструментами на фондовом рынке и по правилам компании способны зарабатывать от 3% в день.

Так вот, первый наш продукт: покупка автомобиля или недвижимости за 35% от его стоимости. Как? Вносишь 35% его стоимости, ждешь 120 дней — и тебе приходит выплата на автомобиль либо объект недвижимости. Без обременений, очередей, залогов и кредитов. В полную собственность. Через наш офис в Кирове почти за год куплено уже 145 автомобилей и 40 квартир.

Многим людям в нашей стране не до инвестиций, более 80% населения закредитовано. Мы даем возможность человеку закрыть любой вид задолженности за 35% от долга с помощью инструментов FINIKO. Сюда подходит и ипотека. Просто вносите 35% от остатка долга на сегодняшний момент и плюс 1% офисное обслуживание. И каждый месяц компания отправляет вам сумму на закрытие кредита или вашей ипотеки. Таким образом, задолженность закрывается полностью за 9 месяцев.

Многие предприниматели не владеют основами финансовой грамотности, не говоря уже о простых людях. Они не знают, как копить, как грамотно инвестировать. Именно для этого мы создали закрытый инвестиционный «КЛУБ Х100», в котором для себя, наших партнёров и крупных инвесторов подбираем качественные варианты инвестиций. Первый такой проект стартанул в нашем окружении 1 марта, и в него наше ближайшее окружение проинвестировало суммарно 1 млн \$. Это уже говорит о людях вокруг нас и собственном профессионализме в отбо-



Матвей Тимкин, директор офиса по закрытию финансовых задач

matveytimkin

ре проектов. Таким образом, благодаря нашему опыту в этой сфере мы делимся знаниями в области инвестиций и помогаем клиентам создать капитал с минимальными рисками и максимальными возможностями.

Наш новый продукт — кэшбек сервис, он позволяет человеку возвращать от 15% до 25% от всех покупок живыми деньгами. Кэшбек возвращается с любой покупки, в любой валюте и в любой стране мира.

Ещё один суперпродукт. Он не связан ни с автомобилем, ни с недвижимостью. Любую вещь или услугу, будь то путешествие, мебель, лечение, образование, вы можете купить за 30%, 40% или 50% от её стоимости. Например, хотите отдохнуть на Мальдивах. Стоит он примерно 200 000. Благодаря продукту FINIKO вы можете купить тур за 30% (вносите 30% стоимости и через 7 месяцев получаете обратно полную сумму), за 40% (тогда срок — 5 месяцев) и за 50% (всю сумму получаете через 4 месяца).

Я желаю, чтобы вы изучили эту возможность для изменения своей жизни и, возможно, благодаря ей могли планировать свое будущее. За 9 месяцев я достиг своего результата: на данный момент у меня 1150 партнеров в 8 городах России. Сейчас я капитализировался и каждый месяц получаю проценты со своего капитала, которые позволяют мне свободно и комфортно жить, не экономить, позволять себе престижный уровень жизни и развивать свой бизнес в любой точке мира. Сейчас я продолжаю создавать команду, и, если вы желаете развиваться и зарабатывать, присоединяйтесь! □

Заключение договоров с использованием инвестиционной платформы FINIKO, по которым привлекаются инвестиции, является высокорискованным и может привести к потере инвестиированных денежных средств в полном объеме. thefiniko.com

ООО «Вяткаэкострой»

10 ЛЕТ МОИХ ПОБЕД



■ **ЕСЛИ НЕТ ИДЕАЛЬНОГО ПРОДУКТА, СОЗДАЙ ЕГО САМ, — ЕЛЕНА КНЯЗЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ГК «ГОРИЗОНТ-ПРОФИ»**

начать свой бизнес сразу, как только определились с направлением, в котором хочется работать. Я горжусь тем, что не побоялась открыть компанию и достигла определенных успехов.

Юношеский максимализм помогает создавать «идеальный» продукт без страха.

МЫ СТАЛИ ЭКСПЕРТАМИ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СФЕРАХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Специфика бизнеса в сфере недвижимости в том, что нет четких и устоявшихся регламентов работы. Законы быстро меняются. Нужно успевать отслеживать тенденции, доводить их до клиентов понятным и доступным языком, объяснять риски. Все сделки индивидуальны. И это настоящее искусство — понять желания клиентов, вникнуть во все детали и оптимально помочь разрешить ситуацию. Цель каждого сотрудника компании — не просто составить договор, а помочь приобрести комфортное и рентабельное жилье для конкретного человека абсолютно безопасно.

С 2014 года одной из миссий компании стало глубокое изучение проявляемых продуктов, — комментирует Елена Князева. — В скором времени мы стали экспертами практически во всех сферах, касающихся рынка недвижимости: от получения разрешения на строительства до пост обслуживания в сфере кредитования.

Кризис 2014-2015 гг. позволил компании рассмотреть рынок недвижимости совершенно с другого ракурса: быстро находить точку входа клиента и сопровождать его на всем пути обслуживания приобретения или продажи недвижимости. В 2016 году компания презентовала собственный Market Place*, заинтересовавший всех участников рынка: застройщиков, инвесторов, банки, крупные компании-поставщиков, конечного потребителя. И уже в 2017 г. «Горизонт-ПРОФИ» совместно с ПАО Сбербанк запустил целую экосистему в сфере недвижимости — инновационную площадку Market Place*. Проект направлен на социально-значимый подход в сфере услуг недвижимости по принципу B2B. Market Place решает целый спектр задач в режиме одного окна. Аналогов реализованного проекта этой площадки в России не существует. Ее старт дал большой толчок в развитии компании. И уже через год компания «Горизонт-ПРОФИ» нарастила долю рынка до 11%.

ЕЖЕГОДНО ДОКАЗЫВАЕМ, ЧТО МЫ ЛУЧШИЕ

На данный момент компания известна не только в регионе — сделки с недвижимостью совершаются и за его пределами, а также есть опыт работы на международном уровне. И это далеко не предел. Елена Князева говорит, что ее команда поддерживает любые идеи, даже очень смелые и не боится браться за амбициозные проекты, доводя механизмы их реализации до совершенства. Одним из таких успешно реализованных проектов стал еще один market place по ремонтам под ключ. Это новое направление ведет целый отдел профессиональных специалистов.

Деловые контакты с ведущими застройщиками и банками укрепляются с каждым годом. Работа над стратегией и формирование уникального имиджа требуют регулярного повышения квалификации и обучения наших специалистов в сфере недвижимости. И команда ГК «Горизонт-ПРОФИ» доказывает, что они лучшие в своем направлении ежегодно новыми проектами и победами. □

15 марта ГК «Горизонт-ПРОФИ» отмечает свое 10-летие. За успехом компании стоит ежедневная работа команды и ее руководителя: составление стратегии, поэтапное и целенаправленное развитие компании в целом и специалистов в частности, отслеживание тенденций и инноваций на рынке недвижимости, умение вести переговоры с партнерами и социальная ориентированность бизнеса.

С самого старта в 2011 году мы ставили себе невыполнимые задачи и стремились их достичь в невероятно кратчайшие сроки, — говорит генеральный директор ГК «Горизонт-ПРОФИ» Елена Князева. — Наша стратегия изначально казалась невыполнимой, но уже к 2013 году о нас узнали и заговорили на рынке недвижимости Кировской области. В тот период мы одними из первых внедрили в работу своего офиса онлайн-сервисы по получению ипотечных кредитов. Тогда число компаний-конкурентов в регионе насчитывалось порядка 300. Вообще, я считаю, что начинать свое дело стоит молодыми, так как в юности ты не боишься ставить, казалось бы, недостижимые и очень амбициозные цели, ты не боишься делать смелые шаги. Я рекомендую молодым людям



— В марте свой юбилей отмечает наш партнер — компания «Горизонт-ПРОФИ». От себя лично и от всей команды Сбербанка поздравляю Елену Князеву и ее команду с 10-летием! На протяжении всех лет компания делает лучше и уютнее жизнь кировчан, вносит вклад в развитие региона, активно поддерживает благотворительные, волонтерские и спортивные инициативы Сбербанка. По итогам 4 квартала 2020 года мы присвоили компании «Горизонт-ПРОФИ» статус «Золотого партнера» Сбербанка.

Артем Пищик, Управляющий Кировским отделением ПАО Сбербанк



— Коллектив Компании «Горизонт-ПРОФИ», а также его идеального лидера и вдохновителя Князеву Елену мы поздравляем с 10-летием! Желаем, чтобы ваша производительность, слаженные действия, ответственность, энтузиазм, целеустремленность, высокие амбиции и блестящие творческие идеи всегда были вознаграждены огромной прибылью, стабильностью и благодарностью ваших клиентов. Елене желаем удивительной жизни, бесконечного счастливого времени, только крепкого здоровья, отличного настроения и самых невероятных возможностей!

Антон Суслов и Андрей Земцов, руководители ООО «Алтай-Сервис»



— От имени всего коллектива АО «Кировский ССК» поздравляю вас с юбилейным днем рождения! Сегодня многофункциональному центру «Горизонт-ПРОФИ» исполняется 10 лет. За годы нашего делового сотрудничества мы убедились в том, что «Горизонт-ПРОФИ» состоит из специалистов, способных справиться с любой, даже самой трудной задачей. Искренне желаю, чтобы удача продолжала и дальше сопутствовать компании, а на горизонте появлялись все новые перспективы для развития!

Александр Савинец, коммерческий директор АО «Кировский ССК»



— Поздравляю весь дружный коллектив компании «Горизонт-ПРОФИ» во главе с хозяйкой Еленой Владимировной с 10-летним юбилеем. Ее обаяние, интеллект и напористость позволили с нуля создать и построить рабочую модель перспективного бизнеса, уходящего в хитросплетения искусственного интеллекта. Пусть все амбициозные планы сбываются, а на горизонте не появляются зловещие тучи.

Юрий Кропотнев, генеральный директор ООО ПКФ «ЭЛГЕСС»



— Центр недвижимости «Горизонт-ПРОФИ» на протяжении нескольких лет выдвигается на премию Вятской ТПП «Торговая марка года». Экспертная комиссия Премии отмечает, что компания не только подтверждает свой профессионализм, но и каждый год поднимает планку. Это касается динамичного развития перечня услуг, повышения квалификации сотрудников, высокопрофессионального сопровождения сделок и качества обслуживания. Необходимо отметить и работу по развитию строительной отрасли, поддержку МСП, освоение электронных сервисов.

Андрей Усенко, президент Вятской торгово-промышленной палаты



— Дорогие друзья, поздравляем вас с юбилеем! 10 лет — это расцвет, смелый взгляд в будущее и возможность строить планы. Всегда приятно, когда все наши вопросы решаются сотрудниками «Горизонт-ПРОФИ», как говорится, «под ключ». Елена Владимировна создала не просто команду грамотных специалистов, а дружную семью, и это особенно заметно по атмосфере внутри компании. «И в мире нет таких вершин, что взять нельзя!» — слова великого автора, которые, на наш взгляд, наиболее точно определяют характер ее прекрасного директора. Желаем компании дальнейшей плодотворной работы.

Евгений Чалков, директор ООО ТД «Кировский кирпичный завод»



— От всей души поздравляем с юбилеем компанию и ее бессменного руководителя и вдохновителя, Елену Князеву! Мы внимательно следим за вашим развитием и успехами и надеемся на сотрудничество с такой прекрасной командой профессионалов.

Юрий Копанов, директор ООО «СМУ-5»

15 марта 2011 г. - день рождения компании.

2012 г. - стабильная работа позволяет увеличить штат сотрудников вдвое. Компания переезжает в более просторный офис. Все специалисты проходят аккредитацию от ведущих банков России.

В 2013 г. компания «Горизонт-ПРОФИ» получила право консультирования и заведения ипотечных заявок, путем внедрения программы Партнер-онлайн, а также награждается сериями благодарственных писем от компаний-партнеров.

В 2014 г. компания активно развивает программу инвестирования в МКД. Завоевывает несколько наград от ведущих банков. Сотрудники проходят обучение и получают сертификаты соответствия.

В 2015 г. наша компания одержала победу в конкурсе среди агентств недвижимости от ПАО Сбербанк и написала несколько своих собственных онлайн-программ.

В 2016 г. совместно с «Центром Инноваций» стали оказывать помощь и поддержку начинающим предпринимателям. Награда нашей команды — победа в конкурсе «Молодой предприниматель России-2016» в номинации «Сфера услуг года». Создали и прописали проект Market Place.

В 2017 г. «Горизонт-ПРОФИ» запустил инновационную площадку Market Place*, генеральным партнером которой стал ПАО Сбербанк. Елена Князева становится по версии журнала «Бизнес Класс» «Человеком года-2017».

Компания становится победителем регионального и всероссийского этапов конкурса «Молодой предприниматель России» в номинации «Работодатель года - 2017» и победителем проекта «Торговая марка года» в номинации «Ипотечный брокер - 2017». Награждается Министерством экономического развития Кировской области за вклад в развитие молодежного предпринимательства.

В 2018 году Елена Князева занимает 1 место регионального конкурса «Лидеры Вятки - 2018», награждается отдельным дипломом и благодарственным письмом от Губернатора Кировской области. Компания получает 1 место в номинации «Ипотечный брокер - 2018» и побеждает в номинации «За комплексный подход в оказании услуг при выборе новостроек - 2018».

В 2019 году Компания — победитель проекта «Торговая марка года» — 1 место в номинации «Ипотечный брокер 2019». А также побеждает в номинации «Внедрение инновационных технологий в сфере риэлтерской деятельности - 2019» в проекте «Торговая марка года». Елена Князева становится финалистом конкурса «Лидеры России - 2019» и номинантом премии «ТОП - 100 Успешных женщин России - 2019». Открываем новое направление «Ремонт от MARKETPLACE».

В 2020 году руководитель ГК «Горизонт-ПРОФИ» Елена Князева попала в полуфинал конкурса для руководителей нового поколения «Лидеры России». Презентуем собственный чат-бот «MARTA», который помогает удобно и быстро решить любую задачу для клиента и найти «своего» специалиста по недвижимости. Открываем свой канал @ipoteka.zet

МЫ СТРОИТЬ И ЖИТЬ ПОМОГАЕМ

“ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНО НАЙТИ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЗАИМОВЫГОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА, А В ДИАЛОГЕ С КЛИЕНТОМ МЫ ВСЕГДА НАХОДИМ ТО, ЧТО ДЛЯ НЕГО ВАЖНО”, — ДЕНИС ВАХОНИН, ДИРЕКТОР «ПС НЕДВИЖИМОСТЬ», СОУЧРЕДИТЕЛЬ ГК «ПРОФСТРОЙ»

КАК МЫ ДОБРАЛИСЬ ДО «СЕВЕРНОГО ПОТОКА»

Делать качественный бетон — такая задача стояла перед нашей компанией в далеком 2013 году. Навряд ли тогда мы могли подумать, что сами начнем строить жилые объекты... Однако опыт нарабатывался, амбиции росли, а компания обра- стала первоклассными специалистами. Так у нас появилось желание двигаться не только вглубь рынка, но и вширь: не только производить материалы для стройки, но и строить. Так, в 2015 году появилась наш «ПрофСтрой». Я считаю, что бизнес устроен так: если ты перестал развиваться, готовь документы на банкротство.

Среди клиентов ГК «ПрофСтрой» известные кировские предприятия: DIY-ритейлер «Леруа Мерлен», ТРЦ «Макси», развлекательный комплекс «Юркин Парк», а также новое колесо обозрения У Цирка, ТЦ «ЭкоЯрмарка», «Кировский молочный комбинат», агрокон- динг «Дороничи», «Кировское машиностроительное предприятие» и множество других компаний. Внушительные поставки мы осуществляем федеральным компаниям, работающим в сфере энергетики, нефтегазовой промышленности и коммерческого строительства. Среди них — «Газпром» и «Роснефть». На протяжении двух лет мы являлись поставщиками матери-

алов для строительства шестой ветки «Северного потока — 2».

ПЕРЕЖИЛИ «ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ»

При строительстве жилой и коммерческой недвижимости мы используем железобетонные конструкции собственного производства. У такого подхода есть много плюсов. Например, цена. Логично, для строительства наших объектов мы задаем минимально возможную стоимость материалов.

Пандемия показала, что, являясь застройщиком и производителем в одном лице, ты можешь дать клиенту намного больше гарантий. Компания очень лояльно относится к своим клиентам и дорожит репутацией. Даже в условиях непростой экономической ситуации в стране ГК «ПрофСтрой» придерживается политики оптимальных цен и всегда четко следует букве и условиям заключенного договора. Сроки, стоимость, любые оговоренные на старте проекта условия сохраняются до полного завершения работ по проекту заказчика.

КОНСТРУКЦИИ РОСТА

Чтобы не быть голословными, стоит вспомнить, как в нашем портфолио появился ТЦ «Леруа Мерлен». Когда его строительство в Кирове еще только начиналось, к нам об-



ратились за помощью. Как выяснилось, для строительства торгового центра требовались нестандартные железобетонные изделия — монолитные фундаменты, которые необходимо было изготовить по индивидуальному заказу. Наши специалисты совместно с руководством технадзора «Леруа Мерлен» разработали все необходимые технологии и формы для выполнения индивидуального заказа, после чего мы залили фундаменты. Поставка готовых изделий осуществлялась на стройплощадку точно по согласованному графику, что позволяло вести строительство с максимальной эффективностью без временных потерь.

Для нас очень важно найти возможность взаимовыгодного сотрудничества. В диалоге с клиентом мы всегда находим то, что для него важно, и наша лояльность проявляется



в равной степени как в отношении крупного заказчика, так и в отношении пожеланий частного лица, покупающего квартиру в доме, который мы строим.

КАК ЗАДАТЬ ВЕКТОР ДЛЯ РЫНКА

Получить опыт всего мира — невозможно, но выход есть. Это общение с другими застройщиками, которых мы считаем больше коллегами, чем конкурентами. В этом общении мы видим развитие, и цель у него не обогнать кого-то, а предложить рынку качественный продукт. Это помогает генерировать общие идеи и задавать вектор развития для рынка в целом.

В настоящий момент мы, как ГК «ПрофСтрой», ведем работу по нескольким направлениям. Ключевыми среди них являются

производство ЖБИ на производственных мощностях более 15 000 м², а также строительство жилых и коммерческих объектов.

Также одним из важных направлений нашей работы — прием и отгрузка цемента. Мы имеем самый большой в Кировской области терминал по приему и отгрузке цемента, предназначенный для разгрузки вагонов. Также мы являемся представителем одного из крупнейших в России производителей цемента, что позволяет нам продавать его, обеспечивая минимальную возможную стоимость на кировском рынке. Емкость силосов для хранения цемента составляет внушительные 2 200 тонн, а сам терминал может одновременно обрабатывать до 11 вагонов с цементом.

Нельзя не отметить, что в числе наших направлений и выполнение подрядных работ по строительству

объектов. Максимальная гибкость дает нам возможность взяться практически за любую форму строительства. Так, например, по просьбе Правительства Кировской области в 2018 году мы достраивали дом на ул. Сурикова, 39/3. Сроки возведения долгостроя были задержаны на три года. В 2021 году мы достраиваем дом по адресу ул. Преображенская, 95.

Помимо строительства жилья и коммерческой недвижимости, мы занимаемся еще и управлением собственными объектами недвижимости, реализуя их и осуществляя, в том числе, аренду помещений.

Если говорить о неочевидных вопросах, с которыми к нам обращаются и получают решение, то один из них — изготовление нестандартных железобетонных изделий по собственным чертежам. Случается и так, что заказчик приходит с желанием построить «что-нибудь». В таком случае мы можем предложить выкупить у него участок или в партнерстве реализовать тот или иной проект, объект недвижимости.

ПЛАНЫ — НА 10 ЛЕТ ВПЕРЕД

На текущий год мы ставим амбициозные планы, в частности начинаем возведение еще трех жилых домов в Кирове. Несмотря на активное развитие, мы ежегодно инвестируем в собственное производство и закупаем новое современное оборудование, которое позволяет нам как выпускать более широкий ассортимент продукции, так и делать ее еще более качественной. Программа развития ГК «ПрофСтрой» четко расписана уже на 10 лет вперед! □



ПРОФСТРОЙ
группа компаний

ул. Ломоносова, 11, т. 731-777

ps-gk.ru

ГАЙД ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ: КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ЗАКУПКАХ С НУЛЯ



“

ИНОГДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЗАХОДЯТ В ПЕРВУЮ ПОДХОДЯЩУЮ ЗАКУПКУ, ПОДАЮТ ЗАЯВКУ, А ПОТОМ ПОНИМАЮТ, ЧТО УСЛОВИЯ ДЛЯ НИХ НЕВЫГОДНЫЕ... МЫ НАУЧИМ ВАС ПОЛУЧАТЬ ВЫГОДНЫЕ ЗАКАЗЫ, — ОЛЬГА ДОЗМАРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ Д.О.М.



Сканируй QR-код, напиши нам и получи бесплатную онлайн-консультацию

ТЕНДЕРНЫЙ ТРЕНД

4 причины, чтобы начать участвовать в тендерах прямо сейчас:

1. Тендеры — это регулярные заказы, не зависящие от количества клиентов. Это надежная финансовая подушка для вашего бизнеса в кризис.
2. Новый канал продаж и возможность выхода на российский рынок.
3. Отдав сопровождение торгов на аутсорсинг, вы сможете отказаться от штатного специалиста по тендерам.
4. Государство в пандемию активно поддерживает малый бизнес, и для вас участие в закупках сейчас как никогда актуально.

Тендеры делятся на государственные, для компаний с госучастием и коммерческие. Приведу пример из сегмента госзакупок. Аналитик Тинькофф проанализировал открытые данные с сайта zakupki.gov.ru. В выборку вошли 19 тысяч ИП, которые впервые участвовали в закупках по 44-ФЗ с 01.01. по 30.09.2019 г. Подавляющее большинство — 73% участников — становились победителями торгов, причем 49% выигрывали с первого раза.

КАК ПОВЫСИТЬ ШАНСЫ НА ПОБЕДУ

Участником закупок может стать любая компания. И вы в их числе. А вот победителем — тот, кто предложил лучшие условия и правильно подал документы. Очень многие, устав самостоятельно решать проблему, приходят к нам за помощью.

Итак, как выбрать тендер, в котором есть шансы на победу:

1. Для начала участвуйте в закупках с небольшими суммами до 1 млн рублей.
2. Предлагайте выгодные условия. Например, сократите сроки поставки или включите в свою услугу дополнительную опцию бесплатно.
3. Вам в помощь тендерное сопровождение — специалисты помогут подготовиться и победить в тендерах.

АЛГОРИТМ ДЛЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

1. Бесплатно для Исполнителя закупок мы проведем анализ целевой ниши и оценим доходность участия в закупках. Первичная консультация бесплатна! Звоните по тел. 8-922-668-76-60.

2. Если вы решаете работать со специалистами от подготовки заявок до юридических консультаций по исполнению заказа, то мы:
 - подготовим перечень актуальных тендеров по сегменту бизнеса заказчика, беря на себя рутину поиска и отбора по заданным параметрам;
 - сформируем углубленную подборку тендеров, на которые в первую очередь стоит обратить внимание (с предварительным анализом техзадания);
 - наши специалисты подготовят всю необходимую документацию для участия в закупке и проконсультируют на этапе заключения контракта.
3. Для клиентов предусмотрены индивидуальные тарифные планы. Минимальная стоимость наших услуг — от 1000 рублей.
4. Запишитесь к нам на бесплатную консультацию и обозначьте проблему — все остальное мы берем на себя! Конечная наша цель — чтобы наш заказчик заработал! □



г. Киров, ул. Герцена, 22, к. 1, оф. 1
+7 (922) 668-76-60, 45-35-81, 78-96-68
mr.ooodom2014@mail.ru
olgadozmarova ukdom43

Открытие новой Чизкеечной

Надежда Полева,
хозяйка «Чизкеечной»:

— Дело, которое начиналось как домашняя кондитерская, со временем выросло в формат чизкеечной — небольшого кафе, в основе которого чизкейки. Нас ценят за вкус и натуральный состав десертов, за душевное обслуживание и сказочную атмосферу.

Этот уникальный формат заведения стал достопримечательностью Кирова. За чашечкой кофе здесь можно насладиться разнообразными чизкейками или взять их с собой в виде подарочного набора. Часто к нам приезжают гости из Москвы, Питера, Нижнего Новгорода по рекомендации друзей и знакомых, пробуют, восхищаются и берут с собой на угощения.

17 февраля мы запустили ещё одну Чизкеечную на ул. Розы Люксембург, 17А, с уникальным дизайном и любимыми чизкейками.

Приходите в гости, открывайте новое!



ЧИЗКЕЕЧНАЯ

ул. Воровского, 55
ул. Р. Люксембург, 17А
75-42-46

cheesecakery.ru
cheesecakery



НАМ 17 ЛЕТ!

Мы пережили экономический кризис 2008 г., политico-экономический 2014 года, коронакризис 2020-го. Мы развиваемся и совершенствуемся, идём вперед. 17 лет — это возраст, когда не боятся браться за самые смелые проекты, будь то офис крупной компании (БКК, Сбербанк, Газпром, Ажио, Сталепромышленная компания) или торговый центр (ТЦ «Россия» в г. Кирово-Чепецке).

Мы очень рады, что все это время рядом с нами Вы — надежные партнеры и преданные клиенты. Наша лучшая награда — ваше повторное обращение к нам за новой услугой. Все эти годы мы работаем на результат. Среди наших партнеров и заказчиков — градообразующие предприятия Кирова, мы обустраиваем много социальных объектов (больницы, школы, детские сады!).

Собственное производство, соблюдение сроков, профессиональный опыт, корпоративные традиции и наша сплоченная команда — вот то, благодаря чему мы остаемся среди лидеров рынка региона и далеко за его пределами.

- Алюминиевые интерьерные и офисные перегородки.
- Цельностеклянные, сантехнические перегородки.
- Автоматические ворота.
- Перила из нержавеющей стали и стекла.
- Гарантийное обслуживание до 3-х лет в зависимости от вида изделий.

«Хроммаркет» — это оптимальное соотношение цены, качества и сроков в непростых экономических условиях рынка!



Смотрите наши работы на сайте

8-912-734-44-50
hrommarket.ru





СОЛНЕЧНЫЙ
БЕРЕГ
микрорайон у реки

ВАШЕ ЛИЧНОЕ ПРЕВОСХОДСТВО



ПАРКИНГ
ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ

СВОЯ НАБЕРЕЖНАЯ
ВИД НА Р. ВЯТКУ

ПЕНТАХАУСЫ ДО 254 М²
С БАССЕЙНОМ

КИРОВСПЕЦМОНТАЖ
специализированный застройщик

ТЕЛ: (8332) 511-111
WWW.KSM-KIROV.RU



КАК БИЗНЕСУ ЭФФЕКТИВНО РАЗРЕШАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СПОРЫ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



”

21 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА В КИРОВЕ НАЧАЛ РАБОТУ ОФИС ВОЛГО-КАМСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ АРБИТРАЖНОГО ЦЕНТРА ПРИ РСПП, — ОЛЕГ КАССИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ОФИСА ВОЛГО-КАМСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ АРБИТРАЖНОГО ЦЕНТРА ПРИ РСПП



ЧТО ТАКОЕ АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР ПРИ РСПП?

— Арбитражный центр образован Общероссийской общественной организацией «Российский союз промышленников и предпринимателей» (далее — РСПП). Именно он утверждает правила Арбитражного центра и регулирует его деятельность.

Право на осуществление третейского разбирательства Арбитражному центру предоставлено распоряжением Правительства РФ от 27.04.2017 № 798-р. Кстати, этот документ является первым в России распоряжением о предоставлении такого права.

ПОЧЕМУ ВЫГОДНЕЕ РЕШАТЬ СПОРЫ ЗДЕСЬ?

Арбитражный центр при РСПП (Третейский суд), постоянно действующее арбитражное учреждение, имеет много весомых преимуществ перед государственным судом. Вот только несколько аргументов в пользу коммерческого арбитража:

- Возможность выбора третейских судей.** Стороны самостоятельно избирают арбитров, что гарантирует беспристрастное, независимое и компетентное рассмотрение спора.
- Конфиденциальность.** Дела рассматриваются в закрытых заседаниях, никакая информация о сторонах и существе спора не раскрывается. Конфиденциальность может являться важным преимуществом, например, в контексте санкционных рисков.
- Оперативность.** Окончательное решение выносится в одной инстанции в срок от 20 дней до нескольких месяцев. Что значительно быстрее, чем в государственном суде (с учетом наличия апелляционной, кассационной и надзорной инстанций).
- Нейтральность арбитража.** Негосударственный статус позволяет арбитрам действовать свободно и независимо. Стороны получают действительно равное отношение к каждой из них.

- Простая и удобная процедура.** Арбитры не связаны формальными нормами, что способствует справедливому и быстрому разрешению споров. Разбирательство проходит в комфортных процессуальных условиях, при которых стороны имеют возможность всесторонне и полно изложить свои позиции.
 - Финансово не затратная процедура.** Эффективность арбитража оправдывает его стоимость. Пресловутая дешевизна государственного судопроизводства с точки зрения временных потерь и затраченных ресурсов может оказаться гораздо дороже, если оценивать ущерб от длящегося неразрешённого конфликта.
- И это далеко не все аргументы в пользу коммерческого арбитража.

КТО КОНТРОЛИРУЕТ ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ ТРЕТЕЙСКОГО СУДА?

Арбитражное решение нельзя обжаловать по существу, оно подлежит исполнению немедленно или в установленный срок.

Арбитражное решение является окончательным. Если ответчик не выполняет его в добровольном порядке, то компетентный государственный суд позаботится о том, чтобы привести его в исполнение. Причем как в России, так и за рубежом. □



АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР

при Российской Федерации
при Российском союзе
промышленников
и предпринимателей

ул. Орловская, 51 8-(800)-350-23-29 arbitration-rspp.ru

Офис Волго-Камского отделения Арбитражного центра при РСПП в Кировской области в своей деятельности использует Регламент Арбитражного центра при РСПП, нормативные акты Российской Федерации, регулирующие деятельность третейских судов, включая Федеральный закон №382-ФЗ от 29 декабря 2015 г. «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации»

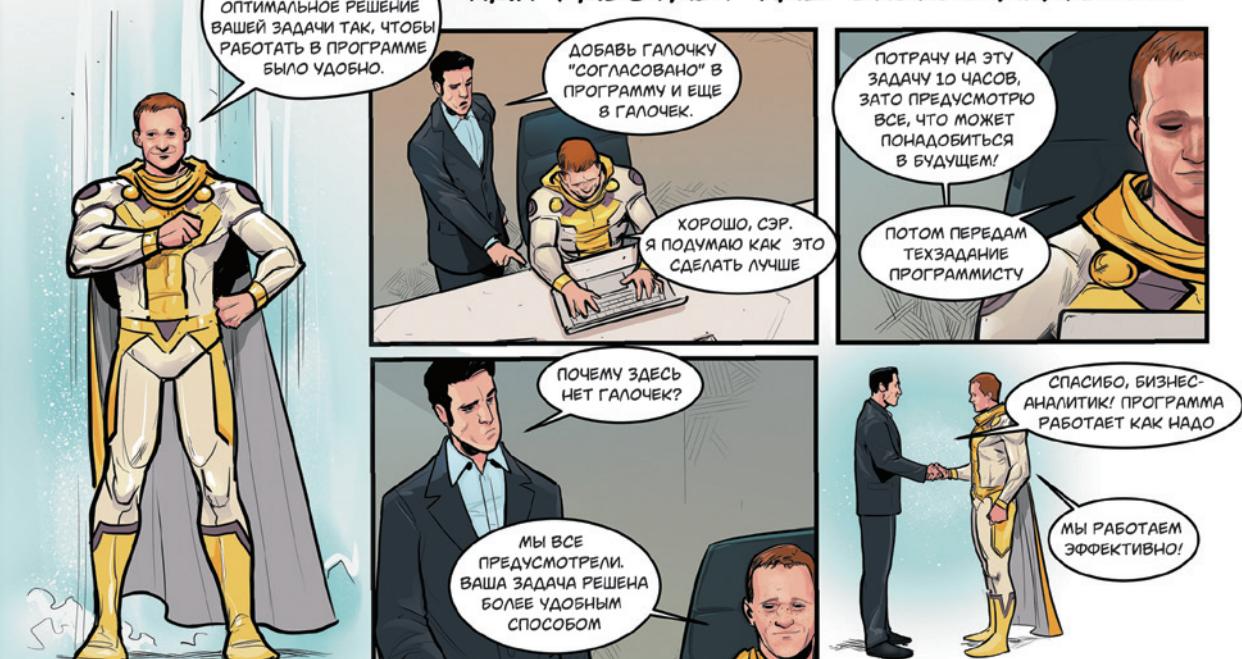
РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ С «1С»: БИЗНЕС-АНАЛИТИК ВМЕСТО ПРОГРАММИСТА

Каждый руководитель работает в 1С. И старается настроить программу так, чтобы было удобно именно ему. Для этого обращается к программистам. Но что делают большинство из них? Слепо выполняют желания заказчика. Не вникают в суть задачи, не прогнозируют, к чему приведут корректировки в программе. Не предлагают более эффективную альтернативу. В результате программа становится нерабочей. В компании «IT-отдел» всё иначе! Заказчик встречается не с программистом, а с бизнес-аналитиком, который выясняет суть запроса и предлагает эффективное решение. В результате – в программе 1С удобно работать. Те функции, которые заказчик захочет добавить в будущем, легко интегрируются в программу. **Нужно эффективное решение? Сотрудничайте с «IT-отдел»!**

КАК РАБОТАЕТ ВАШ ОБЫЧНЫЙ ПРОГРАММИСТ?



КАК РАБОТАЕТ НАШ БИЗНЕС-АНАЛИТИК?



ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ - ЧИТАЙТЕ В АПРЕЛЬСКОМ НОМЕРЕ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС ПЕЧАТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ RICOH



■ ДЛЯ НАС БОЛЬШАЯ ЧЕСТЬ БЫТЬ ДОВЕРЕННЫМ ЛИЦОМ ПРИЗНАННОГО ВО ВСЕМ МИРЕ БРЕНДА, — СЕРГЕЙ БАЧУРИН, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТЕХНОПОЛИС»

ТЕХНОПОЛИС» В НОВОМ СТАТУСЕ

— Уже более 20 лет мы предоставляем широкий спектр услуг по гарантийному и послегарантийному обслуживанию компьютерной и печатно-копировальной техники, мобильных устройств, периферийного и офисного оборудования. Недавно получили статус авторизованного сервисного центра RICOH. Считаем это своим профессиональным достижением.

используем оригинальные запчасти и комплектующие от проверенных поставщиков. Производители нам доверяют. Японская компания RICOH — это первооткрыватель копировальной техники в мире, передовик в решениях по производственной печати. Компания известна с 1936 года, поэтому для нас большая честь быть доверенным лицом признанного во всем мире бренда.

КРОПОТЛИВАЯ РАБОТА ВСЕЙ КОМАНДЫ

Вообще само понятие «сервис» — это не результат действия отдельного человека, а последовательная кропотливая работа всей команды: менеджеров, приемщиков, логистов, инженеров. Каждый день мы стремимся решать сложные технические задачи как можно быстрее и эффективнее, отвечаем за результат. Если у вас в офисе есть техника RICOH и вам потребуется техническое обслуживание или ремонт, вы знаете, что доверить это можно только авторизованному сервисному центру «Технополис». □

RICOH

Authorized Service
Partner

ТЕХНОПОЛИС

Ведущий менеджер по направлению печатного оборудования RICOH:
Константин Куимов
kuimov@tpko.ru

г. Киров, ул. Воровского, 135а,
(8332) 480-888
tpko.ru

ЧРЕЗМЕЖНО ВЛИЯНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ПРОВИНО

винный бутик



18+

Более 600 видов напитков

Эксклюзивные напитки в наличии и под заказ

Индивидуальный подход, профессиональная помощь

ул. Ленина, д 88 (2 этаж)

тел.: (8332) 222-602

www.provinoshop.ru



САМОЕ ГЛАВНОЕ — НЕ ИЗМЕНЯТЬ СЕБЕ



О ТОМ, КАК ВЫЙТИ
НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ,
И О МОДЕ БУДУЩЕГО —
СВЕТЛАНА ШАТУНОВА,
ДИРЕКТОР ДОМА МОДЫ
SHATU — В ИНТЕРВЬЮ
ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ,
ДЛЯ ПРОЕКТА «СТИЛЬНЫЕ
И СИЛЬНЫЕ»



1. Скачай приложение по QR-коду.
2. Считай QR-код приложением.
3. Оживи фото камерой в приложении.

Полная версия интервью —
в соцсетях журнала «Бизнес Класс»
и ГК Юлии Долгоаршинных



Светлана Шатунова и Юлия Долгоаршинных.
Благодарим кофейню «Шоколадница» за место проведения съемок

НИША ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТА

Юлия Долгоаршинных: — Светлана, здравствуйте! Добро пожаловать в проект «Стильные и сильные». До этого дня моими гостями были только мужчины. Вы — первая женщина, с кем мы поговорим и про бизнес, и про стиль. Начнём вот с чего: как прошёл для Вас 2020 год?

Светлана Шатунова: — Я с гордостью скажу, что мы заняли нишу премиум-сегмента. Мы шли к этому 23 года. Трудились всей командой. Сегодня наши изделия любят и покупают за пределами не только Кирова, но и России.

Ю. Д.: — Насколько в Вашем бизнесе важно выглядеть стильно?

С.Ш.: — Конечно, важно. Я же женщина, а желание женщины выглядеть хорошо не умрёт никогда.

ЗНАТЬ ФИЛОСОФИЮ, ДНК И ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ БРЕНДА

Ю. Д.: — А сейчас — блок вопросов от подписчиков. Вы представляете свою компанию на мировой арене. Как выйти на этот уровень?

С.Ш.: — Важно знать философию своего бренда, его ДНК и целевую аудиторию. Найти своих единомышленников — людей, влюблённых в ваше общее дело.

Ю. Д.: — Надо ли знать язык, чтобы работать на мировых площадках?

С.Ш.: — Это вторично. Гораздо важнее создать команду, которая любит свою работу и уважает свой труд. Чтобы они вместе с вами дышали и жили одним.

Ю. Д.: — Назовите три самых неочевидных пункта, как создать свой бренд.

С.Ш.: — Первое: я бы сказала, поспешай медленно. Можно быстро забраться на гору и так же быстро с неё упасть. Лучше идти выверенными шагами и создавать качественный, уникальный продукт. Второе: не стоит копировать. Нужно стремиться быть особенным, быть собой. Третье: быть гибким, чувствовать, видеть, подстраиваться. Самое главное — не изменять себе.

О МОДЕ БУДУЩЕГО

Ю. Д.: — Как Вы видите моду будущего? Что мы будем носить через 10-15 лет?

С.Ш.: — Люди уже научились носить простые базовые вещи. Следующим этапом будет переход к брендам с историей. К брендам, которые умеют работать с наследием. Кроме того, не за горами 3D-принтеры, которые будут печатать одежду. Так что в будущем нас ждёт совмещение двух трендов: одежда, напечатанная на 3D-принтерах, и эксклюзивная, сделанная руками. Кроме того, уже сейчас показы мод переходят в онлайн-режим. Живых моделей заменяют диджитал-модели. Похоже, нас готовят к чему-то новому. Но бояться этого не нужно. □

*Подарите букет свежих
цветов, не выходя из дома!*

Заказывайте цветы в интернет-магазине «Макси Флора», и мы привезем ваш букет в любую точку города!

БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО И НЕДОРОГО!



- ✓ Всегда свежие цветы
- ✓ Бесплатная доставка

- ✓ Гарантия качества
- ✓ Низкие цены

МАКСИФЛОРА™
📞 8 800 444 0188
🌐 maxi-flora.com

КТО ЕСТЬ КТО?

□ ПОЛЕЗНЫЙ СПРАВОЧНИК ДЕЛОВЫХ И ПУБЛИЧНЫХ ПЕРСОН
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ФОРМАТЕ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ



ВСЕ В СЕТИ

— Время и опыт, превращенные в энергию, — самая ценная валюта. ТД «УНКОМТЕХ» продолжает держать высокий статус надежного партнера по производству и реализации кабельно-проводниковой продукции в стране и за рубежом. Холдинг кабельных заводов держит курс на разработку и внедрение новых изделий, а также расширение номенклатуры выпускаемых кабелей высокого и сверхвысокого напряжения.

Сегодня АО «Кирскабель» — единственное в России предприятие, которое получило аттестацию ПАО «Россети» кабельной системы на максимальное напряжение 550 кВ.

Около 30 лет ТД «УНКОМТЕХ» сохраняет партнерские отношения с клиентами, среди которых основная часть ключевых и системообразующих предприятий. Постоянными заказчиками являются ПАО «Газпром», ПАО «Газпром нефть», НК «Лукойл», ПАО «Татнефть», ПАО «Сургутнефтегаз», ПАО «ФСК ЕЭС», ПАО «Россети», ПАО «РЖД», Госкорпорация «Росатом» и др.

Меняющиеся экономические условия ставят новые задачи перед нами — создавать инновационную продукцию, обладающую высоким экспортным потенциалом. Мы приглашаем к сотрудничеству и готовы заряжать ваш бизнес на успех! □

Наталья
Вершинина
Директор вятского филиала
ООО «ТД «УНКОМТЕХ»
(холдинг кабельных заводов
АО «Кирскабель», АО «Иркутсккабель»)

8 800 600 10 20 доб. 4521
vftdu@uncomtech.com
uncomtech.ru

 **УНКОМТЕХ**
www.uncomtech.ru



1. Скачай приложение по QR-коду.
2. Считай QR-код приложением.

**ЯНА БАБИНЦЕВА, ВЛАДЕЛИЦА ЦЕНТРА
КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ «BABINTSEVA.
ТЕРРИТОРИЯ СОВЕРШЕНСТВА»**

**УЛЫБАЙТЕСЬ —
ЭТО ВСЕХ РАЗДРАЖАЕТ**

— «Babintseva. Территория совершенства» — почему именно такое название я выбрала для своего центра? «Бабинцева» — фамилия моего дорогого мужа, а теперь и моя. Я горжусь ей! Со всей ответственностью я взяла на себя все обязательства и теперь являюсь лицом своего собственного бренда! Лично отвечаю за все, что делаю сама и каждый человек, работающий со мной в компании «Территория!» А разве у нас не территория? 400 квадратных метров! По-моему, иначе и не скажешь. «Совершенство!» Я постоянно стремлюсь к большему. Ставлю цель, иду к ней и добиваюсь. Опять новая вершина. И снова вперёд к цели! И нет этому движению предела. А нет предела совершенству. Отличное продолжение к «территории»!

А вообще я счастливая жена и мама 16-летнего сына и 3-месячной дочки. Что помогло мне сформировать свой личный бренд?

Я искренне верю сама в то, что говорю людям, и они это чувствуют. Честность и внутренняя мотивация — мои вечные спутники. Всегда личный пример и авторитет в работе с клиентами!

Мы искренне любим своих клиентов, ко всем подходим индивидуально, не имея абсолютно никаких шаблонов в работе со своей аудиторией. Никогда не бросаем своих учеников и клиентов, обеспечивая пожизненную поддержку. И в этом наша уникальность. В чем мой секрет? Живу по принципу «Улыбайтесь — это всех раздражает!» □



📍 г. Киров, ул. Пятницкая, 107-а,

📍 Октябрьский проспект, 88

📞 8-912-734-11-07



ПРОСТО ЖИТЬ.

И МНОГО РАБОТАТЬ, ПРИЧЁМ, С РАДОСТЬЮ И ВДОХНОВЕНИЕМ

□ ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТРИ ГРАЦИИ»

НИКОГДА Я НЕ ЖЕРТВОВАЛА семьей ради карьеры. Просто сочетала интереснейшую, крутую работу и счастливые отношения в семье. Это совсем нетрудно, когда обожаешь своих трех дочек и лучшего на свете мужчину — своего мужа. Какие жертвы? О чём вы? Представьте, женщина не занимается своим делом, а просто ходит на угрюмую, даже ненавистную работу ради материального благополучия семьи. Это жертва. Или женщина сидит дома, не работает. На мой взгляд — это пенсия уже с молодости. Жуть просто. Так что я обошлась без жертв.

МОИ РОДИТЕЛИ — ВРАЧИ. Я родилась, когда маме был 21, а папе 22 года. Они в то время учились в Пермском медицинском институте и в Кирове проходили практику в роддоме №1. Вот там я неожиданно и родилась, раньше положенного срока на 2 месяца. Торопилась. Я единственный ребёнок в семье. Как меня воспитывали? Строго. Много требовали, в том числе хороших и, желательно, отличных оценок. Я семь лет занималась в музыкальной школе, хотя не любила и не хотела, но возражения не принимались. Родители были для меня божеством. Красивые. Молодые. Талантливые. Именно они привили мне любовь к стране, в которой живешь и к делу, которым занимаешься. Семья была очень читающая. Мы все трое просто глотали книги, слушали радиоспектакли.

В СВОИХ ДОЧЕРЯХ вижу ли я себя? Безусловно. И это очень глубокое и счастливое видение. В чём мы похожи? Неоспоримое внешнее сходство. Умение быть счастливой в отношениях. Больше отдавать, чем брать. Увлеченность работой. И, конечно, книги, стихи, театр. Нам есть, о чём говорить друг с другом. Мы семья — с глубокой любовью и привязанностью друг к другу. В чём мы разные, я и мои дети? Только в жизненном опыте. Они идут по жизни с улыбкой и открытым сердцем, а мне уже надо много мужества, чтобы продолжать жить.

КАКОЙ Я ВИЖУ МОДУ БУДУЩЕГО? Бренду «Три грации» 1 марта исполнилось 25 лет. Мы все годы ловим тренды, уверена, и через 25 лет тоже будем на пике моды. Тенденции 2046 года я вижу так: мода на унисекс, экологичность, высокотехнологичные ткани и использование дополненной реальности в принтах.

ЧТО Я ДОЛЖНА ТОЛЬКО СЕБЕ? Сложный вопрос. Наверное, быть самой собой. Просто жить. Не суетиться и не беспокоиться о том, что другие люди подумают и скажут обо мне. Быть сильной. Мечтать. Улыбаться. Даже сквозь слёзы.

Я КРЕПКИЙ ОРЕШЕК. Хотела ли когда-нибудь бросить своё дело? Опускались ли руки? Были ли трудности? Конечно, всё это было в моей жизни. «Три грации» «родились» в 1996 году. Рассказать обо всем — выйдет целая книга. А в двух словах — нет, не опускались руки никогда. Я держу удар. Думаю. Ищу выходы.

МОЙ МУЖ всегда поддерживал и просто крепко держал за руку. Был рядом, обнимал, заставлял улыбнуться, наливал холодного шампанского. В общем, счастье перевешивало проблемы, и они исчезали.





ПРЕЗИРАЮ нытиков и лентяев. Мне нравится, когда люди многое добиваются в жизни и в работе. Меня вдохновляют успешные, умные, сильные. Я часто восхищаюсь успехами других, в том числе кировских компаний. Горжусь их победами.

РАДИ ЧЕГО МОЙ БИЗНЕС? Такой вот непростой вопрос. А ответ совсем простой. Он ради людей и для людей. У нас десятки тысяч клиентов, и это самые благодарные и любимые клиенты в мире.

КАКОЙ ВОПРОС Я САМА задала бы себе для нашего интервью? Наверное, это вопрос, который каждый раз задаёт Познер (из опросника Пруста). Что я спрошу Бога, когда предстану перед ним в своем модном прикиде? Я знаю, о чём спрошу Господа. Но это секрет.

МОИ ПЛАНЫ на будущее. Говорят, что не надо озвучивать свои планы раньше времени. Но вам скажу. Я планирую расширять производство, развивать и усиливать онлайн-продажи и много ещё чего. Впрочем, ничего нового. Просто жить. И много работать, причём, с радостью и вдохновением.

ТРИ ГРАЦИИ – это бренд. Что делать, чтобы создать свой бренд? Я думаю, надо вложить всю свою любовь, энергию, талант и характер в дело своей жизни, в то, что приносит пользу людям. Слишком патетично звучит, конечно, но иначе никак. □

since 1996
три грации®
ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

Магазины женской одежды:

- 📍 ул. Ленина, 86
- 📍 ул. Пролетарская, 15, ТРЦ «Максимум», 1 эт.
- 📍 ул. Волкова, 6 А, ТРЦ «Фестиваль», 1 эт.

Магазин мужской одежды больших размеров:

- 📍 Октябрьский проспект, 74.
- 📞 (8332) 64-68-59.
- 🌐 триграции.рф

УМНЫЙ ДОМ — КОМПАНИЯ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ



СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПКФ УМНЫЙ ДОМ»:

— С основания компании мы придерживаемся главного принципа - быть в тренде движения отрасли.

В нашем арсенале:

- СИСТЕМА ДОМАШНЕЙ АВТОМАТИЗАЦИИ УМНЫЙ ДОМ
- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ
- АКУСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ
- SIP-ДОМОФОНИЯ И ОХРАННО-ПОЖАРНЫЕ СИСТЕМЫ

с интерфейсами управления:



Всё это сферы, которые сами по себе предполагают инновационность.

Наши заказчики рациональные люди, которые вдумчиво подходят к постройке дома, ремонту квартиры и обустройству рабочего пространства.

Мы всегда предлагаем проверенные решения,
которые гарантированно будут отвечать потребностям клиента.
При этом мы, являясь инженерной компанией,
работаем напрямую с производителями, исключая посредников,
что делает наши предложения для клиентов финансово привлекательными.

15

ЛЕТ исполнилось нашей компании ООО «ПКФ Умный дом».

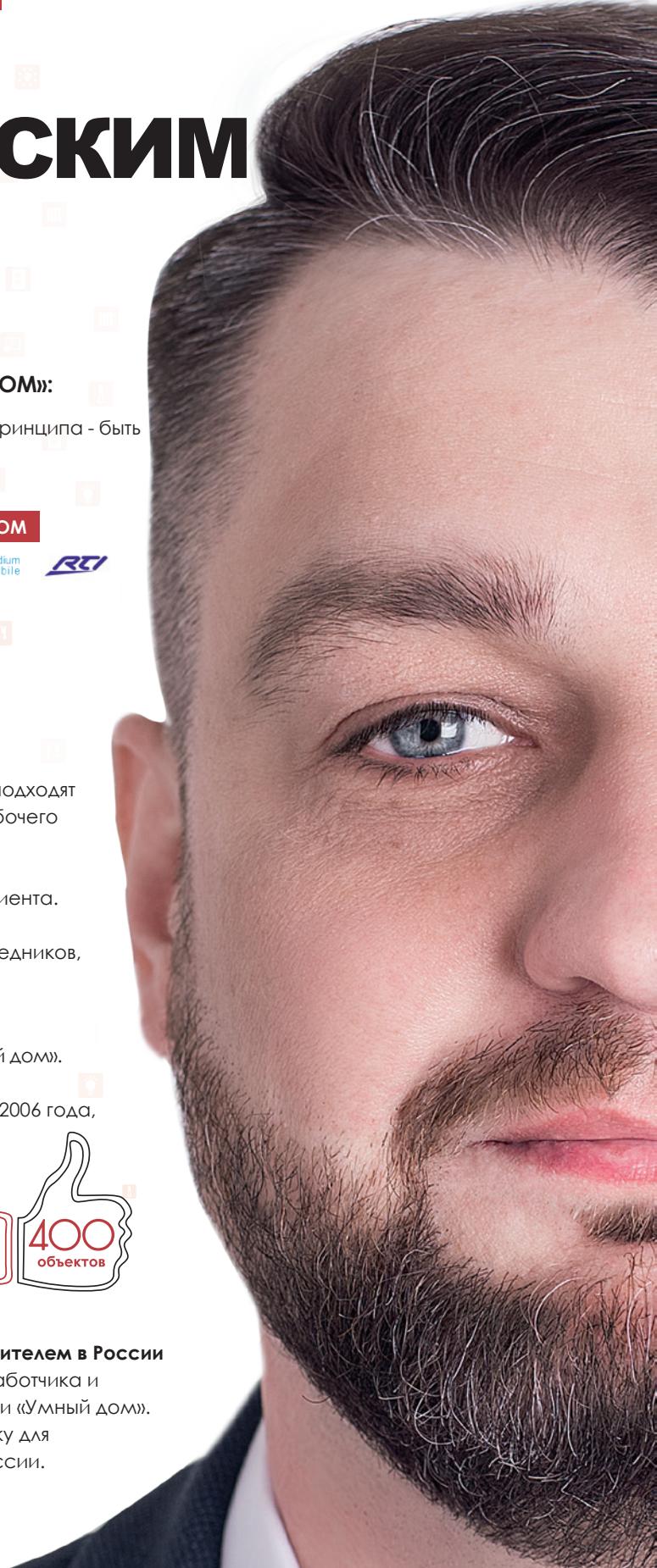
Мы несём ответственность за свою работу

и ни разу, с момента основания компании в марте 2006 года, не меняли юридическое лицо!

За время работы, наша компания интегрировала системы безопасности и «Умного дома» во множество частных, коммерческих, промышленных и общественных объектов.



Мы являемся официальным представителем в России европейского завода ELKO EP — разработчика и производителя системы автоматизации «Умный дом». Осуществляем техническую поддержку для интеграторов и партнёров по всей России.



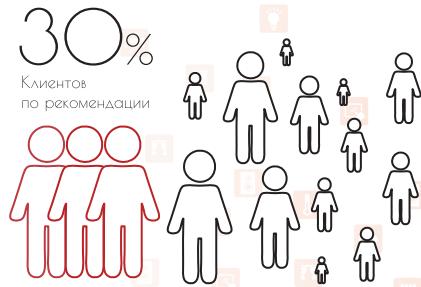
РЕКОМЕНДАЦИИ

Наша компания - это слаженная команда специалистов в области домашней автоматизации и безопасности.

Наши клиенты ценят в нас профессионализм и качество выполнения работ, индивидуальный подход и возможность решать самые сложные и необычные технические задачи.

У нас нет типовых или «пакетных» решений.

Каждый объект создаётся с учётом потребностей нашего заказчика.



ЛИДЕР В ЕВРОПЕ

В объекты наших заказчиков мы интегрируем систему домашней автоматизации, которая произведена на заводе ELKO EP в Чехии.

Это **второе по объёму производства электротехнической продукции предприятие в Европе**.

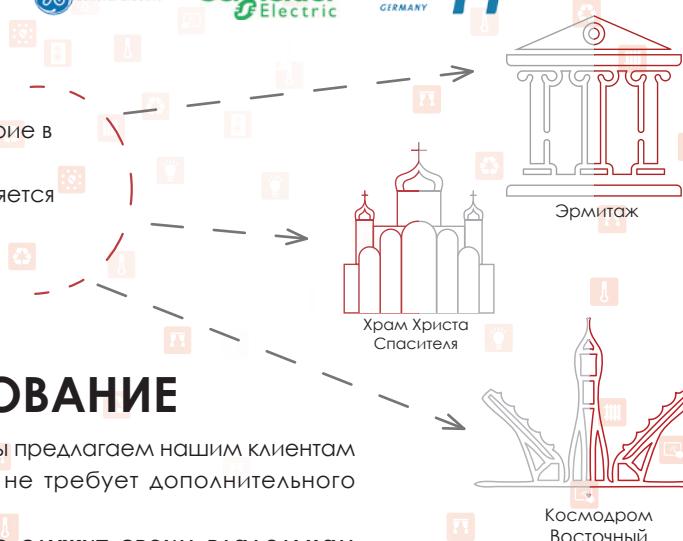
ELKO EP так же выполняет заказы для таких гигантов, как:



ЗНАКОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

За почти 30-ти летнюю историю завод снискал доверие в более, чем 70-ти странах мира.

В нашей стране знаковыми объектами, где применяется оборудование завода ELKO EP, можно назвать:



СИСТЕМА

Мы проектируем системы таким образом, чтобы их можно было расширять и они были гибкими, рассчитанными на развитие технологий.

Ваш дом и через много лет будет современным!



ВИДЕО-ЭКСКУРСИЯ ПО ЗАВОДУ
ELKO EP
В ФОРМАТЕ VR
360

elkoep.com



ПЕРЕХОДИТЕ НА САЙТ



umdom.pro

8 (8332) 79-21-01

ул. Калинина, 40
(ЖК «Олимп»)



ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ КАЧЕСТВО



“

ЛИЧНО ЗАНИМАЮСЬ ПРОИЗВОДСТВОМ И ДЕЛЕГИРУЮ ЗАДАЧИ ТОЛЬКО ПРОВЕРЕННЫМ УПРАВЛЕНЦАМ, — ОСНОВАТЕЛЬ ФАБРИКИ МЕБЕЛИ VEROOM ИВАН ТОКМАКОВ

КОМПЛЕКС ОПЫТА И ПОСТОЯННОГО ДВИЖЕНИЯ

— Ни один экономический кризис, скачки на финансовом рынке или эпидемия не остановили выполнение приоритетной задачи — ежедневного совершенствования производственных процессов. Убежден, что решающими факторами в создании качественной мебели являются грамотные технологии и качественные материалы. Что это значит? В 2020 году я с командой в очередной раз запустил процесс модернизации. В течение года мы тща-



тельно анализировали работу подразделений, оптимизировали и совершенствовали этапы прохождения заказа и обновили станки. В начале этого года в двух цехах установили и протестировали современное оборудование мирового лидера по производству станков с ЧПУ и линий для деревообрабатывающей промышленности. Новое оборудование позволяет создавать невидимый край у деталей ЛДСП и обрабатывать мебельные заготовки из МДФ с высокой скоростью и качеством. Таким уникальным оборудованием управляют ответственные и грамотные сотрудники. Для всех установлено одно правило: брак из цеха не выпускать.

С НАМИ КОМФОРТНО

Мы создаем уютную атмосферу, в которой вы сможете выбрать именно свой вариант мебели для дома и

офиса. Сложный вопрос и необычная идея? Не проблема. Нестандартные задачи, многофункциональные интерьеры, а не только красивый дизайн — это наш конек. Дизайнеры выставочного центра на Лепсе, 12 и салона на Мопра, 7 создают мебель в команде с опытными конструкторами и технологами производства. Наша принципиальная позиция неизменна: отвечать за качество, выполнять работу в срок и гарантировать результат. Часто говорю на встречах с заказчиками, что мебель прослужит вам и вашим внукам. Фабрика работает с 2000 года и находится рядом с вами, в нашем родном городе. В этом особая выгода. У вас есть свобода выбора стиля, размеров, цвета и материалов для создания уникальных предметов мебели. Просто напишите на сайте или получите подробную консультацию по т. (8332) 69-00-00. □

VEROOM®
ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

ул. Лепсе, 12, т. (8332) 690-000

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

veroom.ru



КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ



”

ВСЮ ОРГАНИЗАЦИЮ, НАЧИНАЯ ОТ ПРОВЕДЕНИЯ
ПЛАНОВЫХ И ВНЕПЛАНОВЫХ ПРОВЕРОК,
ЗАКАНЧИВАЯ ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕМ, РЕМОНТОМ И
СЕЗОННОЙ ПОДГОТОВКОЙ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ
МЫ БЕРЕМ НА СЕБЯ! — МИХАИЛ ЮРЛОВ, ГЛАВНЫЙ
ИНЖЕНЕР «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»



АЛЕКСАНДР ЛОБАСТОВ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ КОМПАНИИ «МАКСИ»:

Передача обслуживания инженерных систем позволила нам сконцентрироваться на наших профильных задачах, освободив себя от необходимости приобретать специализированное оборудование и инструмент, а также нанимать и держать в штате несколько дополнительных сотрудников. На текущий момент можно с уверенностью сказать что компания «Деликат-Сервис» предоставляет полный перечень услуг как по плановому обслуживанию, так и по отдельным заявкам, связанным с внесением изменений в существующие коммуникации.

ДОВЕРЬТЕСЬ ОПЫТНЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ

Многие знают, что компания «Деликат-Сервис» уже давно помогает кировским предпринимателям бороться с последствиями погодных условий — снегом, листьями и грязью как на улице, так и в помещениях. Наши опытные сотрудники, для которых чистота — не пустой звук, уже успели доказать, что клининг на аутсорсе — это качество и удобство. А те, кто доверил чистоту своих помещений и прилегающих к ним территорий, убедились в этом сами.

Однако не многие знают, что, помимо клининговых работ, компания «Деликат-Сервис» осуществляет и работы по техническому обслуживанию инженерных сетей, обеспечивая стабильность и безотказность их работы на различных объектах недвижимости.

ДЕРЖИТЕ ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Все работы в рамках техобслуживания проводятся исключительно квалифицированными сотрудниками компании «Деликат-Сервис» по разработанным нашими специалистами планам и графикам про-

изводства работ. Всю организацию, начиная от проведения плановых и внеплановых проверок и заканчивая проведением ТО, выполнением текущего ремонта, чистки, а также сезонной подготовкой инженерных сетей мы берем на себя!

При передаче сетей на обслуживание главный инженер «Деликат-Сервис» совместно с техническим представителем заказчика осуществит оценку состояния инженерных сетей и оборудования, а также досконально изучит все имеющиеся паспорта и техническую документацию.

Ни одна мелочь не останется незамеченной, а ваши системы и оборудование всегда будут в полной работоспособности. Наши специалисты возьмут на себя управление режимами работы инженерного оборудования и будут осуществлять контроль и документирование параметров их работы.

Каждый наш клиент получает все необходимые отчеты о выполненных работах, техническом состоянии систем и оборудования, а также — по необходимости — потреблении коммунальных ресурсов. Помимо этого, каждый заказчик имеет право в любой момент получить всю необхо-

димую документацию и журналы в процессе обслуживания объекта.

ПЕРЕСТАНЬТЕ ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ

Удобство услуги по сопровождению инженерных сетей заключается еще и в том, что наша компания может оказать как в виде заявки на определенный вид работ, будь то плановый ремонт или аварийная ситуация, так и в виде абонентского обслуживания на основании запланированных на месяц объемов работ.

Не стоит бояться огромных счетов, ведь стоимость услуги определяется индивидуально и зависит от требований заказчика. В их число входят и такие нюансы, как количество и площадь сетей и оборудования, необходимых для обслуживания, виды сетей, состав работ, а также состояние и степень их износа. В случае работы по заявкам оценивается стоимость каждой заявки, в то время как при заключении договора в виде абонентского обслуживания контрактом определяется фиксированная стоимость услуги в месяц.

Таким образом, заказчик сам выбирает состав услуги и варианты оплаты, что очень удобно и практично. □

В РАМКАХ ТЕХНИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС» ПРИНИМАЕТ В ОБСЛУЖИВАНИЕ:

- Системы электроснабжения и электроосвещения (внутренние и наружные);
- Системы отопления;
- Системы горячего водоснабжения (ГВС);
- Системы холодного водоснабжения (ХВС);
- Системы водоотведения;
- Системы вентиляции и кондиционирования (ВиК).



г. Киров, ул. Московская, 107 Б,
оф. 905, т.: 782-782, 410-402

ds-complex.ru

ГИД ПО СТИЛЮ

□ НОВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ДЕЛОВОМ ОБРАЗЕ, ГДЕ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ КОМФОРТ, ОТКРЫВАЕТ ТАТЬЯНА МИШКИНА — НА ПРИМЕРЕ СТИЛЯ АЛЕКСАНДРА ДЗУКАЕВА, РУКОВОДИТЕЛЯ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ «ДЗУКАЕВ, ГЛОТОВ И ПАРТНЕРЫ»



**ТАТЬЯНА МИШКИНА,
СТИЛИСТ,
ОРГАНИЗАТОР
СТИЛЬНЫХ ИГР,
АМБАССАДОР ШКОЛЫ
КИНЕТИЧЕСКОГО
ИМИДЖА:**

— Адвокат в первую очередь должен располагать к себе и вызывать желание доверить ему свои тайны. Александр Дзукава, безусловно, такой. Именно поэтому я подобрала для него интересный образ для повседневных встреч. За основу мы взяли рубашку в мелкий горошек, что снижает градус официальности, поверх — красный джемпер, затем — трикотажный пиджак, который, в отличие от классического — из шерсти, не сковывает движения. Удобные джинсы и кеды в цвет джемпера завершают образ. Ну и конечно, обязательны очки Ray Ban, чей оттенок перекликается с ключевыми деталями образа. Не стоит бояться красного цвета, он подчеркивает характер.



Одежда и обувь предоставлены салоном мужской одежды Kardinal



📍 Октябрьский пр., 88

📞 +7 (8332) 74-51-00

✉️ optika_100_ochkov

TATYANA MISHKINA
Эксперт по стилю

📞 +7-912-828-05-50

✉️ mishkinat



КРОВАТЬ «ГЕРМЕС»

Простота линий, четкость и лаконичность — то, чем всегда славился стиль лофт. Кровать «Гермес» — идеальная представительница этого стиля. Изюминка кровати — встроенные с двух сторон в изголовье USB-порты для зарядки для телефонов или планшетов, а также вшитые кармашки для гаджетов.

Благодаря тому, что фабрика находится в Кирове, по желанию заказчика производитель предусмотрит для вашей модели кровати нужное количество портов для зарядки. Специалисты фабрики «Вернисаж» рассчитают также оптимальный вариант подключения к розетке даже при условии, что кровать вплотную будет ставиться к стене.

Кровать доступна в различных вариантах обивки.



РУЧНАЯ РАБОТА: СКРЫТЫЕ МЕХАНИЗМЫ МАНУАЛЬНЫХ ТЕХНИК



ТИПИЧНЫЙ ПАЦИЕНТ МАНУАЛЬНОГО ТЕРАПЕВТА

— Значительная часть моих пациентов — деловые люди на пике карьеры. Несмотря на постоянную загруженность, многие из них ведут малоподвижный образ жизни. Даже по дороге со встречи на встречу они чаще всего просто пересаживаются из-за компьютера за руль автомобиля и обратно. В результате среди причин нарушения функций опорно-двигательного аппарата всё чаще становится дефицит физической активности.

При малоподвижном образе жизни многие люди жалуются на боли в поясничном регионе и шее и ряд других исходящих отсюда проблем: от головных болей до давления и проблем с сердцем. Часть таких взаимосвязей может заметить и сам пациент. Но бывают и сложные ситуации, в которых непросто разобраться даже профилю.

КАК ДВИГАТЕЛЬНЫЕ ПАТТЕРНЫ МОГУТ ПОДОРВАТЬ ЗДОРОВЬЕ

У меня был пациент, у которого головные боли стали реакцией организма на давнюю травму ноги. Возникает вопрос: «Как проблемы в одной части тела привели к болям в противоположной?» Ответ прост. После травмы у этого пациента сформировался патологический паттерн, который в конечном итоге и стал причиной головной боли.

Паттерн — это устойчивый комплекс движений, своего рода привычка. Некоторые паттерны нарушают естественные движения человека, это приводят к заболеваниям. К сожалению, обычно мы не можем самостоятельно выявить движения, которые создают проблемы. Для этого

нужен взгляд со стороны, со стороны специалиста.

МАНУАЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ: ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ

Чтобы вывести человека из порожденных патологическими паттернами состояний, я применяю мануальные техники. Суть этого метода в воздействии на тело пациента, его опорно-двигательный аппарат при помощи рук. К примеру, восстановление нормального положения шейных позвонков позволяет добиться нормализации тонуса мышц. В результате нормализуется кровоток, снабжение мозга кислородом и питательными веществами.

В среднем курс диагностики и лечения состоит всего из двух сеансов (не исключены более сложные случаи, требующие длительного лечения). А иногда хватает и одного посещения. Ведь при активном воздействии на мышцы, суставы и сухожилия организм начинает перестраивать свою работу. Нормализуется функционирование других систем, нормализуются эмоции, да и вообще дела идут на поправку. ■

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ К МАНУАЛЬНОМУ ТЕРАПЕВТУ:

- Боли в спине, вызванные остеохондрозом.
- Грыжи межпозвоночных дисков.
- Искривления позвоночника.
- Радикулит.
- Артрозы, которые сопровождаются болью и снижением амплитуды движений в суставе.
- Головная боль, головокружение.
- Ограничение активных движений по причине напряжения мышц.
- Восстановительный период после травм опорно-двигательной системы.



О НЕОЧЕВИДНЫХ ПРИЧИНАХ
ГОЛОВНЫХ БОЛЕЙ И БОЛЕЙ
В СПИНЕ — ПАВЕЛ ПЕШКИЧЕВ,
ВРАЧ-НЕЙРОХИРУРГ, ТРАВМАТОЛОГ,
МАНУАЛЬНЫЙ ТЕРАПЕВТ,
КИНЕЗИОЛОГ ВЫСШЕЙ СТЕПЕНИ

Кинезиология — это наука о движении. Прикладная кинезиология использует в своем арсенале различные методы коррекции. Например, устраняет функциональные блоки, дефекты мышечно-скелетной системы и рефлекторно связанных с ней других органов и систем.



■ Киров, ул. Мопра, 7
■ +7 (8332) 79 41 00
■ +7 (958) 396 56 69
■ doctor_peshkichev

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ЖЕМЧУЖИНА
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

20%
СКИДКА НА
ЛЕЧЕНИЕ
КАРИЕСА
В АПРЕЛЕ*

- Лечение кариеса и его осложненных форм
- Протезирование
- Отбеливание зубов
- Профессиональная гигиена полости рта
- Хирургическое лечение
- Современное лечение заболеваний десен
- Лечение зубов у детей
- Рентгенологическое обследование



- 📍 ул. Комсомольская, 41
- 📍 ул. Преображенская, 79
- 📞 64-40-50, 26-45-86
- 🌐 жемчужина-киров.рф
- 🆔 club76665508
- 🌐 stomatologia.kirov

*скидка предоставляется на лечение одного зуба при ссылке на журнал
Лицензии №ЛО-43-01-003251 от 28.10.2020; №ЛО-43-01-000927 от 25.01.2012



НОВЫЙ ПРОФИЛЬ: «ПЕРЕПРОГРАММИРОВАТЬ» УЛЫБКУ?

□ ОБ УНИКАЛЬНОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКЕ ВИСОЧНО-НИЖНЕЧЕЛЮСТНОГО СУСТАВА С ПОМОЩЬЮ КОНДИЛОГРАФИИ — ИВАН СМЕРТИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ, СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД

ПОЧЕМУ ПОЯВЛЯЕТСЯ МИГРЕНЬ?

— Качественная ортопедия и ортодонтия должны начинаться с гнатологической диагностики. Гнатология — раздел медицины, который изучает работу височно-нижнечелюстных суставов (ВНЧС), лицевых мышц и зубов. Все они участвуют в процессе пережевывания пищи. Если у пациента нарушена окклюзия (контакт верхних и нижних зубов друг с другом), то жевательная нагрузка распределяется неравномерно. Это может приводить к неприятностям:

■ дискомфорту и боли в челюстях

- сколам на родных зубах или коронках
- неправильному смыканию челюстей
- беспричинным головным болям
- хрусту и щелчкам в височно-нижнечелюстном суставе
- стираемости эмали и скрежету зубов
- артозам, артритам, сутулости и гастриту.

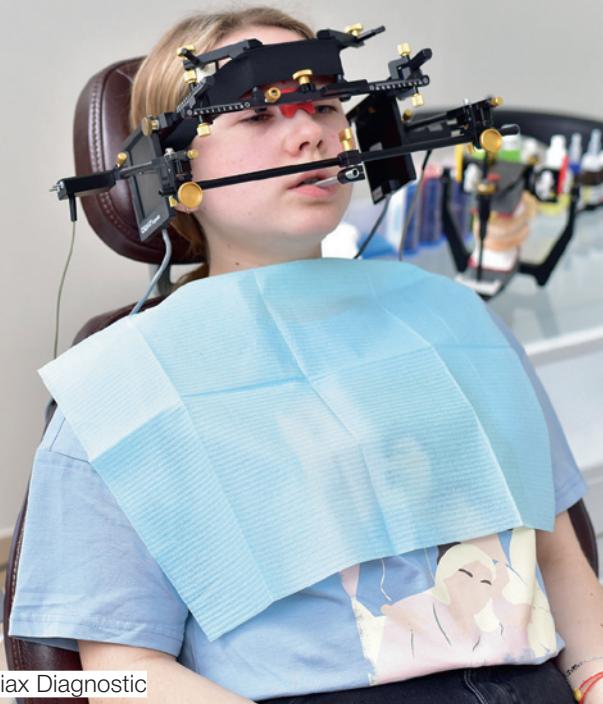
Определить причины этих проблем, поставить точный диагноз и составить максимально эффективный план лечения сегодня помогает функциональная диагностика (кондилография).

КОНДИЛОГРАФИЯ: ЕСТЬ КОНТАКТ!

Если у пациента есть дисбаланс в работе жевательных мышц или неправильное положение суставов, то любая масштабная работа по протезированию в полости рта ему не только не поможет, но и навредит. В «Моей Стоматологии» применяют функциональную диагностику по концепции всемирно известного Рудольфа Славичека — профессора, родоначальника современной гнатологии. Суть его исследования заключается в записи движений височно-нижнечелюстного сустава и нижней челюсти с помощью кон-



Кондилограф Cadiax Diagnostic



Артикулятор



Сплит (капа)

ЭТАПЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ:

- 1 этап.** Консультация ортопеда, заполнение анкеты и осмотр.
- 2 этап.** Проведение компьютерной томографии в формате 3D.
- 3 этап.** Проведение кондилографии височно-нижнечелюстного сустава.
- 4 этап.** Анализ движения челюстей на артикуляторе.
- 5 этап.** Моделирование и создание сплита (лечебной капы).
- 6 этап.** Протезирование или ортодонтическое лечение.

дилографии или аксиографии. Специальный аппарат — кондилограф — регистрирует движения челюсти во время различных действий — жевания, глотания, а также в состоянии покоя. Устройство состоит из лицевой дуги с датчиками и графическими маркерами, которые крепятся к челюстям пациента. В клинике применяется аппарат Cadiax Diagnostic австрийского производства. Аналогов ему в Кирове пока нет. Он запоминает индивидуальные движения челюстей, как отпечатки пальцев человека, а затем результаты выводятся на монитор компьютера. Диагностика может занимать от 2 до 4 часов. Анализ позволяет воспроизвести точную траекторию смещения сустава при движениях, сравнить показатели с нормой, а самое главное, смоделировать идеальное положение ВНЧС в прикусе.

ДИАГНОСТИКА НА ГРАНИ ФАНТАСТИКИ

Программа объединяет данные рентгенографии с информацией, полученной с помощью кондило-

графии. Система позволяет оценить работу зубочелюстной системы в динамике, а также рассчитать индивидуальные параметры для настройки артикулятора. Прибор повторяет движения челюстей и необходим для создания непрямых реставраций с высочайшей точностью.

Полученные параметры также необходимы для гнатологического лечения пациента. Вывести мышцы из привычного, спазмированного состояния и привести их в естественное, симметричное состояние помогает ношение сплита (капы). Он изготавливается из гипоаллергенного биополимера. Его задача — «перепрограммировать» мышечную память. В первые дни ношения сплита наши пациенты быстро чувствуют облегчение, например, уходят боли. Капа носится круглосуточно в течение 4-6 месяцев в зависимости от индивидуальных особенностей человека.

После того, как мышцы расслабились и приняли естественное положение, можно приступить к восстановлению правильной анатомии полости рта — ортодонтическому или ортопедическому лечению.

В «Моей Стоматологии» готовы провести всестороннее обследование состояния зубочелюстной системы, чтобы вернуть в вашу жизнь безупречную улыбку и комфорт приема пищи! Запишитесь на прием и узнайте больше о качественно новой диагностике. □



СТОМАТОЛОГИЯ



Available on the iPhone
App Store



Android app on
Google play

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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru

Лицензия ЛО-43-01-002370 от 24.08.2016 г

ЧТО ОСТАЕТСЯ ЗА КАДРОМ?



”

МЫ ГОТОВЫ ПРИПОДНЯТЬ ЗАВЕСУ И РАССКАЗАТЬ О ТОМ, ЧТО СКРЫТО В РАБОТЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ, — ИРИНА МОГЕЛЮК, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»

ИМЕЮТ ПРАВО ЗНАТЬ

— Тема моей статьи посвящена невидимой, но очень значимой и важной стороне в работе любой стоматологической клиники. Человека всегда интересует именно то, что скрыто, особенно если это касается его здоровья. Нам часто задают вопросы: «А кто будет делать мои зубы?», «Есть ли у вас своя зуботехническая лаборатория?» Согласна! Пациент имеет право знать о том, кто принимает участие в восстановлении его стоматологического здоровья и эффектной улыбки. Для него важна квалификация специалиста, его стаж, опыт работы, владение теми или иными технологиями, их успешное применение в области эстетической стоматологии.

Перед тем, как познакомить вас, уважаемые читатели, с нашими партнерами, позвольте поделиться опытом, который мы получили в результате многолетней практики в области оказания стоматологических услуг и лично своим мнением.

МИФЫ И СОВРЕМЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Существует миф о том, что иметь свою зуботехническую лабораторию в клинике является неоспоримым конкурентным преимуществом, влияющим на качество ортопедических конструкций и результат лечения, что это круто и очень удобно. Категорически с этим не согласна, и вот почему:

- Во-первых, с развитием цифровых технологий любая информация может передаваться в считанные минуты, причем в любую точку мира.

- Во-вторых, имея возможность заказывать ортопедические работы в разных зуботехнических лабораториях, доктор-ортопед может выбрать именно ту организацию и того зубного техника, которые справятся с задачей и предоставят наилучший результат. Сосредоточить в одной лаборатории всех лучших специалистов нашего города, да еще и чтобы она входила в структуру именно твоей клиники, к сожалению, невозможно.
- В-третьих, все зубные техники, специализирующиеся на эстетике, преуспевающие в выполнении тотальных работ по полной эстетико-функциональной реабилитации прикуса, являются художниками. Они имеют свой индивидуальный почерк и представление о красоте, форме и цвете зубов. Именно это и делает улыбку наших пациентов неповторимой. О вкусах не спорят, поэтому только врач-ортопед может определить, учитывая запросы пациента в эстетике, какой мастер обеспечит максимально наилучший результат.
- В-четвертых, утверждение, что удобно иметь собственную зуботехническую лабораторию, считаю сомнительным. Это подтверждает опыт работы с другими городами и даже странами. Например, мы размещали заказы в Германии, доставка работ не вызывала никаких сложностей, логистика была хорошо отлажена, сроки выполнения работ не превышали тех, что установлены лабораториями г. Кирова. Все технологические процессы выполнялись без нарушений. Начиная с 2005 года, «Денталия» успешно работала с зуботехническими лабораториями, находящимися далеко за пределами нашего города.

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СТЕМАЛГИСТА



ТАТЬЯНА МИШЕНЕВА (СТАЖ РАБОТЫ 23 ГОДА):

— Основной вид моей деятельности — это эстетическое протезирование и тотальная реабилитация окклюзии, в том числе и на одноэтапных бикортикальных (базальных) дентальных имплантатах. Для выполнения таких работ необходимы качественные знания и большой профессиональный опыт не только зубного техника, но и врача-стоматолога. В клинике «Денталия» работают грамотные специалисты. Благодаря совместному посещению учебных мероприятий, мастер-классов и научных конференций легко находить взаимопонимание по каждому клиническому случаю. Очень важен комплексный подход на каждом этапе ортопедического лечения. Профессионализм и внимательность врачей Клиники гарантируют мне уверенность, а нашим пациентам — желаемый результат. Постоянное стремление специалистов «Денталии» к развитию и совершенствованию мне близки, поэтому мы вместе строим планы на дальнейшее плодотворное сотрудничество!

Таким образом, клиника и лаборатория могут находиться за тысячи километров друг от друга, и это является мировой практикой. Со временем необходимость работать со специалистами других стран и регионов отпала. В нашем городе появились лаборатории, соответствующие самым высоким стандартам качества, имеющие в своем арсенале высокотехнологичное оборудование, а их специалисты в совершенстве владеют всеми современными методиками, с отличным образованием, квалификацией, опытом работы и желанием непрерывно совершенствоваться и учиться новому.

НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Мы работаем с шестью зуботехническими лабораториями и считаем их лучшими из лучших. Каждый их специалист уникален по-своему. И с каждым у нас сложились качественные партнерские отношения. Итак, с радостью представляю вашему вниманию своих коллег и партнеров! Наши пациенты встречались с ними на врачебных приемах, но большинство из них впервые предстанут перед лицом своих настоящих и будущих счастливых обладателей здоровых и красивых улыбок!





**ПАВЕЛ МЕКЕНЯ
(СТАЖ РАБОТЫ 20 ЛЕТ):**

— Всегда готов сотрудничать, выходить на новый уровень взаимодействия, развиваться и учиться вместе с врачами-ортопедами Центра эстетической стоматологии «Денталия»! Мы вместе уже более 10 лет. Приятно иметь дело с профессионалами. Надеюсь, что еще долгие годы мы сможем радовать своими совместными работами пациентов.

СОЗДАНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО ПАЦИЕНТА УНИКАЛЬНОЙ УЛЫБКИ — ВОЗМОЖНО

**МИХАИЛ ИОРДАНСКИЙ
(СТАЖ РАБОТЫ 16 ЛЕТ):**

— Приоритетным направлением в моей практике является цифровая компьютерная стоматология. Эти технологии дают целый ряд преимуществ: высокое качество изготавливаемых конструкций, которое обеспечивает безупречный функциональный и эстетический результат. Есть возможность создания для каждого пациента уникальной улыбки путем планирования ортопедического лечения на мониторе компьютера. Можно увидеть свою улыбку еще до начала работ. Цифровой подход активно применяется в клинике «Денталия». По моему мнению, это обеспечивает профессиональный рост специалистов, ведет к процветанию компании и новым победам.



**АЛЕКСАНДР ПЕРЕВОЗЧИКОВ
(СТАЖ РАБОТЫ 25 ЛЕТ):**

— С докторами-ортопедами «Денталии» мы познакомились на выездных обучающих курсах. Сотрудничаем 3 года, понимаем друг друга с полуслова. Могу отметить высокий профессионализм своих коллег. В основном, выполняем сложные комплексные работы, связанные с тотальным восстановлением прикуса. Лично я в профессии уже 25 лет, ценю прежде всего ответственное отношение к работе, высокие требования к качеству и пунктуальность.

ВЫПОЛНЯЕМ СЛОЖНЫЕ РАБОТЫ ПРИ ТОТАЛЬНОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ ПРИКУСА

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИГОРЬ БАЖИН (СТАЖ РАБОТЫ 30 ЛЕТ):

— За время работы зубным техником мой опыт, знания, навыки достигли достаточно высокого уровня. В своей практике использую как цифровые, так и аналоговые технологии. Считаю, что мануальные навыки (работа руками) и творческий подход никогда полностью не заменит «цифра». Оба направления в ортопедической стоматологии востребованы. Более 13 лет с Клиникой «Денталия» нас объединяет стремление к отличным результатам ортопедических работ и желание соответствовать самым высоким запросам пациентов.



ОДНА КОМАНДА

Изготовление работ по ортопедической стоматологии — это сложнейший технологический процесс, состоящий из множества лабораторных и клинических этапов, требующий тесного взаимодействия врача-ортопеда и зубного техника. Это творческий процесс: согласование эстетики, цвета, формы может проходить в 2-3 приема.

Сложность заключается в субъективной оценке, «красиво» — это вопрос вкуса, то, о чем не спорят. Отличный результат в эстетической стоматологии — это когда пациент доволен, при этом совсем

необязательно, что это нравится доктору. Врач-ортопед отвечает за функциональное восстановление прикуса, а с эстетикой все гораздо сложнее. Доктор только может предложить и посоветовать. Для зубного техника это является сложнейшей задачей. Поэтому мы считаем их членами своей команды, единомышленниками, надежными партнерами.

В своих статьях, социальных сетях, на официальном сайте компании с большим удовольствием делимся результатами работ «до» и «после», интересными клиническими случаями и рассказываем о методах, опыта, новых направлениях. Пациентам мы всегда

НИКОЛАЙ МОСУНОВ (СТАЖ РАБОТЫ 30 ЛЕТ):

— С «Денталией» нас связывают отношения, проверенные временем. Более 17 лет тесного сотрудничества, совместные проекты, работы, а как результат — тысячи счастливых улыбок! Зуботехническая лаборатория «Истина», директором которой я являюсь, оснащена самым современным оборудованием. Мы активно продвигаем в нашем городе цифровые технологии, осваиваем новые материалы, имеем полный арсенал возможностей, необходимых для выполнения зуботехнических работ любой степени сложности. Уверен в качественном результате совместной работы!

готовы предложить самое лучшее. С уверенностью смотрим в будущее, ценим отношения, гордимся результатами. Желаем всем вам здоровья, счастливых и лучезарных улыбок! □

Стоматология XXI века



ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

dentalia7@yandex.ru

dentalia21vek.ru

dentalia_kirov

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

AUDI A6.

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ МОМЕНТОМ

■ AUDI A6 — ОТЗЫВЧИВЫЙ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ, — ИЛЬЯ ШАКШИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕТЕЙЛИНГ-ЦЕНТРА LETECH

ИЗЫСКАННЫЙ.
ИННОВАЦИОННЫЙ.
СПОРТИВНЫЙ

— Впервые за руль Audi я сел примерно 4 года назад. Это был интересный опыт — Audi A4 в кузове «универсал», 2014 года выпуска, принадлежавший моему другу. Я остался под впечатлением.

Бескомпромиссный характер Audi A6 читается в его облике: строгий силуэт, точеные линии кузова и выразительный взгляд оптики. Оптика у Audi всегда была на высоте! Отдельно хочется отметить анимацию фар при приветствии и прощании — завораживающее зрелище.

Когда я садился в салон Audi A6, я отметил для себя высочайшее качество отделки. Очень люблю комбинированные салоны — идеальное сочетание, как по мне. При заказе автомобиля вы сами выбираете комбинацию материалов отделки салона: Alcantara в центральной части сиденья, а по бокам — кожа Valcona. Так и зимой садиться приятно, и летом ездить комфортно. В этом Audi явно не промахнулись — отличное решение.

Второе, что я отметил только устроившись за рулём Audi A6, — приборная панель. Признаться, я от нее тащусь и считаю, что по этой части у Audi конкурентов нет. Навигация прямо на приборной панели — это крайне удобно: тебе не нужно никуда отвлекаться и лишний раз поворачивать голову, теряя зрительный контакт с дорогой.



Регулятор громкости водителя расположена на руле, а для пассажира выведен отдельно на центральную консоль — на мой взгляд, это удачное и интересное решение. Ну и, конечно, руль — отличительная черта всех автомобилей Audi. Они у них всегда очень эргономичные и приятные в использовании.

НЕОСПРИМЫЙ ЛИДЕР БИЗНЕС-КЛАССА

Проведя некоторое время за рулем Audi A6, я обнаружил, что приборная панель имеет огромные возможности для трансформации и кастомизации — ее можно сильно видоизменить и подстроить исключительно под себя. Ни в одном автомобиле подобного я не встречал.

За рулем автомобиля мне было максимально комфортно. Подвеска приятно отрабатывает все неровности дорожного полотна, не чувствуется никакого «буханья» и стуков. Чувствуется, что Audi A6 — автомо-

биль с энергоемкой и очень плотной подвеской. Он не валок, уверенно входит в повороты и отлично держит дорогу, «вгрызаясь» в нее.

Мою езду нельзя назвать спокойной — я езжу достаточно активно. Вопреки моим ожиданиям, Audi A6 оказался очень отзывчивым и эмоциональным автомобилем. Несмотря на то, что кузов большой, мощности двухлитрового двигателя хватает сполна для комфортной

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI A6:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 6 с
- мощность — 245 л. с.
- максимальная скорость — 250 км/ч
- объем двигателя — 1 984 см³
- максимальный крутящий момент — 370/1600 — 4300 Н·м при об./мин.
- тип привода — полный привод quattro с технологией ultra
- расход на 100 км — 6,8 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 1 770 кг

езды как в городе, так и на трассе — запас имеется. Мотор, впрочем, как и коробка передач, отлично сработаны — это отличительная черта всех автомобилей этого концерна — они и передачи отстреливают быстро, и при этом не подтормаживают.

БЕЗУПРЕЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Я был сильно и приятно удивлен, как работает интеллектуальный полный привод. Еще в дилерском центре мне объяснили, что у автомобиля постоянный полный привод с индивидуальным распределением между передней и задней осью. Также в режиме спокойной и плавной езды он способен отключать задний редуктор для уменьшения расхода топлива. И это на самом деле работает очень хорошо. Тест-драйв показал, что на дороге Audi A6 ведет себя безупречно: великолепное управление, комфортная и плотная подвеска, отличная динамика и минимальный расход топлива, просторный, современный интерьер. Что важно для меня — в динамичных условиях и при активной езде с прохождением поворотов автомобиль ведет себя очень предсказуемо.

Может показаться мелочью, но мне было крайне приятно заметить, что блок, отвечающий за выбор режима работы фар, горит тусклым, не отвлекающим светом, а по мере приближения к нему руки увели-



Светодиодные фары
Audi Matrix LED



Динамические
указатели поворота



Многофункциональный руль с отделкой кожей, с двойными спицами, с функцией переключения передач и обогревом



MMI Navigation plus с MMI touch response



**ЗАПИШИТЕСЬ
НА ТЕСТ-ДРАЙВ
НА САЙТЕ
AUDI-KIROV.RU**



АЦ Киров

г. Киров, ул. Менделеева, 4,
т. 8 (8332) 516-000

audi-kirov.ru

#СВЯЗИРЕШАЮТ

НАЙДИТЕ ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СЕБЯ И СВОЕГО БИЗНЕСА



Артём Харин,
руководитель ООО «Вятка Реконструкция»:

tomson90

— Произведём реконструкцию зданий и помещений в кратчайшие сроки. Ремонт кровли и фасадов.



Оксана Феоктистова,
учредитель компании Green!GO:

greengo_microzelen

— Микрозелень — взрыв вкуса и кладезь витаминов! Закажите салатные ростковые миксы или самостоятельно вырастите микрозелень, а мы вам в этом поможем.



Людмила Олькова,
директор туристического агентства «ВИЗИТ»:

vizit_tur_kirov vizit.taptotravel.ru

— Мы работаем — вы отдохните!
Не нашли отдых по лучшей цене?
Загляните сюда vk.com/vizit_tur_kirov



Татьяна Максимчук,
директор «БУХГАЛЬТЕР и Я»:

buhgalter043
 buhgalter043

— Освободим от бухгалтерии и расчета налогов. Наведем порядок в финансах. Расскажем, где ваши деньги.



Марина Юдинцева,
руководитель студии маникюра FRENCH NAILS:

26-69-60
 @french_kirov

— Знаем толк в качественном маникюре. За 1,5 часа маникюр и педикюр в удобном кресле Recliner.



Светлана Елсукова,
руководитель ателье «Анюта»:

salon_anuya
 515-419

— Пошив индивидуальных изделий, которые подчеркивают ваши достоинства и скрывают недостатки.



Григорий Попов,
владелец фитнес-бутика
Фитнес Лайф, фитнес тренер,
создатель бренда GS:

grigoriyopopovteam
 8-953-670-78-88
 Красноармейская, 82

— Заряжайся энергией жизни, силы и успеха вместе с нами!



Евгения Рыкова,
юрист для бизнеса, налоговый консультант:

biznesurist43 8-912-700-69-99

— Правовая защита компаний: полная проверка контрагента, правовая экспертиза договоров, взаимодействие с контролирующими органами, защита интересов компаний в Арбитражном суде.



Роман Дудырев,
юрист:

8-953-132-73-60

— Знание законов заключается не в том, чтобы помнить их слова, а в том, чтобы постигать их смысл...



Михаил Рыжков,
директор «Салют-43»:

ooosalut43 salut43.ru

— Пиротехническое оформление мероприятия. Динамические и статические фигуры: логотипы, сердца, имена, фонтаны. С нами праздник круглый год!



Радуйте любимых
по поводу и без



- Мебель во всю квартиру в едином стиле
- У нас вы вносите доплату после установки
- Беспроцентная рассрочка от компании*

ул. Московская 102в, ТК «Планета»,
пав. 4з/1, т. 8 (8332) 45-90-28
mebelit43.ru mebelit43
mebelit_kirov 8-922-995-90-28



Мы всегда с Вами!



В честь 29-летия
компании *SERGEY SLOTIN*.

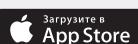
Для Вас!
*Ювелирная столица России —
Кострома в Кирове с презентацией
новых коллекций.*

Выставка-продажа состоится с 9 по 18 апреля в сети салонов *SERGEY SLOTIN*.



КАРТА СКИДОК И ПОДАРОК ОТ НАС В ВАШЕМ ТЕЛЕФОНЕ!*

1. Скачай приложение UDS



2. Зарегистрируйся

3. Нажми «ПРОМОКОД»,
отсканируй QR-код:



Или введи вручную:
trce7305

Делись скидкой с друзьями!

*Предложение является публичной офертой

16+