

БИЗНЕС КЛАСС

16+

БИЗНЕС КЛАСС | №2 (133) | ФЕВРАЛЬ | 2020

ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
АО КБ «ХЛЫНОВ»

ИТОГИ ВЫСТАВКИ ОБЛОЖЕК

С. 44

МОЖНО И СУПЕРЧЕЛОВЕКА СДЕЛАТЬ, НО ЗАЧЕМ?

МИХАИЛ НЕКРАСОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ
ООО «НАНОЛЕК»

С. 18

”
БАНК «ХЛЫНОВ» —
30 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ

с. 14



ГОТОВЬ КАМЕНЬ ЗИМОЙ!

Цены 2019 года

Бесплатное хранение на складе



т. 8-800-250-58-17

г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 342

т./ф. (8332) 705-143

info@eurokam-kirov.ru

www.eurokam-kirov.ru



nobililia®

КУХНИ & МЕБЕЛЬ ИЗ ГЕРМАНИИ



Оригинальный немецкий продукт,
абсолютное качество:

Инновационный дизайн:

Безопасные для здоровья материалы,
экологически бережное производство:

г. Киров, ул. Ленина, 86, т. (8332) 799-363
WhatsApp, Viber 8-901-479-93-63
nobililia-kirov@ya.ru



reddot award 2018
winner



nobililia.de
nobililia-russia.ru
haus-kollektion.de

mobitec.be
pm-oelsa.de

ЦЕНИТЕ СЕБЯ,
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ



МѢХОВАЯ МОДА
фабрика

Пошив на заказ, т. 77-46-90

- 2 этажа меха
на ул. Ленина, 75
т. 64-99-72

- ЦУМ, 2 этаж,
ул. Воровского, 77
т. 54-26-21

www.mehmoda.ru

  meh_moda





VICOSTONE КВАРЦЕВЫЙ КАМЕНЬ ПРЕМИУМ-КАЧЕСТВА

Состоит из кварцевого песка высокой чистоты (99,9%) и является высокотехнологичным материалом, предполагающим роскошные и стильные текстуры.

- высокая износостойкость
- устойчивость к бактериям и плесени
- естественная природная красота
- элегантные текстуры
- большой выбор цветов
- строгий контроль качества

VICOSTONE ПРЕИМУЩЕСТВА, ВЫХОДЯЩИЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ СОВЕРШЕНСТВА

ПРИМЕНЕНИЕ

- Кухонные столешницы/столы
- Ванные комнаты
- Информационные стойки/прилавки
- Ресторанные/барные столы и стойки
- Полы ступени/лифты
- Отделка стен/подоконники
- Элементы мебели/
декоративные элементы
- Общественные и коммерческие интерьеры

nobilialia[®]

г. Киров, ул. Ленина, 86,
т. (8332) 799-363

WhatsApp, Viber 8-901-479-93-63

nobilialia-kirov@ya.ru
nobilialia-russia.ru

СЛОВО

БК
0+

ГОВОРИТЕ ГЛАВНОЕ!

Мы стараемся это делать! 31 января в GAUDI блестяще прошло финальное мероприятие выставки обложек журнала «Бизнес Класс». Люди, которые одиннадцать, девять, пять лет назад выходили у нас, снова поймали овации в свой адрес! Обложка — это долгоиграющая история, не одного месяца и не одного года. И это — главное.

ГОВОРИТЕ ГЛАВНОЕ!

Я очень хочу, чтобы в нашем журнале стало больше историй о вас. О том, как вы взращивали в себе предпринимательские качества, какое детство сформировало в вас желание заработать, какие события закалили характер, через что вы прошли, прежде чем стать тем, кто вы есть, что поменяли в своей жизни. Ваши внутренние изменения — вот реальные достижения, которыми стоит гордиться. А магазин, склад, завод, крутой автомобиль — это просто бонусы, естественные результаты вашей работы над собой.

ГОВОРИТЕ ГЛАВНОЕ!

Если что-то не нравится — скажите в лицо. Если что-то смущает в нашем общении или в жизни — скажите об этом. Чтобы наши с вами отношения были максимально эффективными, нужна искренность. Чтобы мы предложили решение вашей бизнес-задачи, дайте нам знать о ней прямо.

ГОВОРИТЕ ГЛАВНОЕ!

Если желаете что-то поменять — признайтесь в этом. Если хотите попросить прощения — сделайте это. Если вам больно, скажите. Если чувствуете, что любите — не глотайте слова, произнесите их так, чтоб вас услышали.



Екатерина Суслова,
главный редактор журнала
«Бизнес Класс»

Макияж и укладка:

Нина Кушова, Kushova make up school,
ул. Ленина, 83, т. 49-16-34,
@kushova_make_up_school

Фотограф Георгий Маренин

Kushova
MAKE UP SCHOOL






Sotnikoff

агентство недвижимости

**ПОКУПКА • ПРОДАЖА,
аренда всех видов недвижимости**

ИПОТЕКА • СТРАХОВАНИЕ • ОЦЕНКА

**Одобрение ипотеки для покупки
объектов недвижимости в Крыму**

 г. Киров, ул. Московская, 15, т. 8 (8332) 211-902  sotnikoff43.ru  manager@sotnikoff43.ru

Банк «ВТБ», ПАО «Сбербанк», акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк», страховое акционерное общество «ВСК»



Больше, чем подарок

Близкому человеку всегда хочется подарить самое необходимое. То, что сделает его настоящим счастливым.

Цветы завянут, красивые вещи будут забыты, деньги бесполезно потрачены... А приятный отдых вдохновит на новые свершения.

Слияние с природой в «Мелисса спа» – подарок, который оценит каждый.

Вы можете оформить подарочный сертификат на конкретную услугу салона или желаемую вами сумму.



Где приобрести

- Купить онлайн на сайте spakirov.ru
- В салоне по адресу: ул. Маклина, 58а
- Оформить по телефону +7 (8332) 32-42-42

Лицензия ЛО-43-01-002903 от 14.11.2018 г.
ОГРН 1154345003460 ООО «Солярис»

БИЗНЕСКЛАСС

ЖУРНАЛ О ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

18 ПРАВИЛА ЖИЗНИ

— Я ЗАНИМАЮСЬ ДАЙВИНГОМ И НЫРЯЛ ВО ВСЕХ ОКЕАНАХ НАШЕЙ ПЛАНЕТЫ

38 МОЖЕТ ЛИ ТОП-МЕНЕДЖЕР ИМЕТЬ АВТОРИТЕТ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СОБСТВЕННИК?

ЭКСПЕРТЫ АНАЛИЗИРУЮТ СИТУАЦИЮ И ДАЮТ СОВЕТЫ

50 ФОТОПРОЕКТ

В ФОТОПРОЕКТЕ «ИНЬ/ЯН» ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И БИЗНЕС-ЛЕДИ РАСКРЫВАЮТ В СЕБЕ БАЛАНС МУЖСКОГО И ЖЕНСКОГО

68 О ВЕЧНОМ

КОМПОЗИТОР МАКСИМ ДУНАЕВСКИЙ — О СУБЛИМАЦИИ СЕКСУАЛЬНОЙ ЭНЕРГИИ, БАНДИТСКИХ 90-ЫХ, МУЗЫКЕ И СПОРТЕ

74 КРУГЛЫЙ СТОЛ

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЧАСТНЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК ОБСУЖДАЮТ НАБОЛЕВШИЕ ВОПРОСЫ

80 ВЛАСТЬ

КАК БЫ ПЛОХО НИ БЫЛО, БУДУ УЛЫБАТЬСЯ! — НАТАЛЬЯ ШЕДЬКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БЛАГОДАРИМ:

Кафе «MILK», ул. Воровского, 7, т.

+7 (922) 935-50-50, cafe-milk.ru, vk.com/club43cafemilk, — с. 32

Музей истории шоколада «Криолло», ул.

Спасская, 15, т. (8332) 323-323, vyatka-criollo.ru,

vk.com/vyatka_criollo, — с. 89

Салон FashionStyle, за образ героя, — с. 35

Фотостудию «Фотофабрика», ул. Горького, 5, к.2,

2 этаж, т.+7 (912) 826-46-53 фотопроект — с.50

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Арт-директор: Евгения Маренина; журналисты: Сергей Игнатьев, Александра Бокарева, Иван Крюков, дизайнеры: Перфильева Наталья, Егор Залетов; корректор: Нина Никифорова; специалисты по продажам: Ольга Антонова, Анна Шибанова, Кристина Кошечкина, Ирина Томенко

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ



[bk43.ru](https://vk.com/bk43.ru)



[bk_kirov](https://vk.com/bk_kirov)



facebook.com/bkkirov



[bizclasskirov](https://instagram.com/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: Бабинова 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. Отмечено с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №183. Журнал № 2 (133) февраль 2020. Дата выхода: 31 января 2020 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

WEEKEND

MaxMara



НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

VIA ROMA

📍 г. Киров, ул. Горького, 19 ☎ (8332) 73-61-02

📺 viaromakirov 📷 viaromakirov43

Февраль

- 03.02 — Виктор Жилкин,
директор завода «Маяк»
- 04.02 — Александр Надеев, директор
фитнес-клуба UNI GYM
- 05.02 — Сергей Коптев, директор
салона матрасов «Гармония»
- 06.02 — Евгений Обжерин, руководитель
«Центра правовых решений»
- 09.02 — Сергей Лашунов, директор «911»
- 09.02 — Александр Салтыков,
директор «Сфера Print»
- 10.02 — Илья Нурагин, председатель
совета директоров «Вятич»
- 10.02 — Виктор Чаузов, директор
компании «Республика цвета»
- 11.02 — Олег Сотников, генеральный директор
агентства недвижимости «Sotnikoff»
- 11.02 — Сергей Крекнин,
совладелец «Деловой клуб»
- 13.02 — Михаил Исупов, директор КФМЛ
- 13.02 — Александр Шулятьев, генеральный
директор ГК «Восток-сервис»
- 16.02 — Александр Бесов,
генеральный директор Кировской
фармацевтической фабрики
- 16.02 — Максим Разницын, директор
Garry Hookah и Nobel
- 17.02 — Александр Сенников,
директор ресторана Mama Roma
- 17.02 — Алексей Волков,
Кировский филиал ГК «ИВС»
- 19.02 — Алексей Обжерин, эксперт
по выходу из жесткой конкуренции
- 20.02 — Дмитрий Юдинцев,
руководитель «Ваш IT-отдел»
- 21.02 — Роман Тиунов, совладелец
«Уголь и Хмель»
- 25.02 — Алексей Белозёров,
директор «Кайзер Дом»
- 29.02 — Виктор Смирнов,
владелец «Эра Водолея»

Юрий Демаков,
директор компании «Геона»
день рождения 26 февраля

**НАТУРАЛЬНЫЕ ТКАНИ.
ИТАЛЬЯНСКИЙ СТИЛЬ**

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

📧 giovanni_botticelli43

📱 giovannibotticellikirov



Образ героя:

Giovanni Botticelli
салон мужской одежды



*Живи богато.
Выгляди
по-королевски!*

Стилист Татьяна Мишкина

DOM MOD

У КАЧЕСТВЕННОЙ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ — ОДИН АДРЕС!

Февраль





- 04.02** — Светлана Шилова, основательница сыроварни «Ошеть»
- 06.02** — Наталья Форт, руководитель женской автошколы Girls & Car, Лолита Пязуне, директор первой круглосуточной типографии STARPRINT.
- 07.02** — Наталья Бачурина, директор по развитию компании «Технополис»
- 11.02** — Ирина Манарова, директор НПК «Инвест Центр»
- 14.02** — Ольга Верхотурова, директор «Вятка-тур»
- 15.02** — Наталья Исаева, актриса Драмтеатра, заслуженная артистка России
- 19.02** — Ксения Огородникова, руководитель студии дизайна «Изюм»
- 24.02** — Юлия Головина, директор агентства недвижимости «Хлынов Град» и туристического агентства «Счастливые мили»

Ольга Костина,
генеральный директор
фабрики сумок
S.Lavia, сети салонов
S.Lavia и «Бали»

день рождения 28 февраля

**PERSONA BY MARINA
RINALDI, OUI,
MARC AUREL**

Образ героини:

-  г. Киров, ул. Московская, 13,
т. (8332) 35-03-03
-  dommod-kirov.ru
-  dom_mod_kirov
-  dommod43, dommodkirov



ВСЕ МОИ НЕВЗГОДЫ — ТРАМПЛИН ДЛЯ УСПЕХА



**О СВОЕЙ ЖИЗНИ И СВОЕМ БИЗНЕСЕ
РАССКАЗЫВАЕТ ОЛЬГА ЗВЕРЕВА,
ДИРЕКТОР ТРАНСПОРТНОЙ
КОМПАНИИ «МАГИСТРАЛЬ»**

ОТ КИРОВА ДО АВСТРАЛИИ

— 14 лет назад я основала компанию грузоперевозок. На тот момент в нашем автопарке было 2 машины, и ездили мы до Нижнего Новгорода. Сейчас — около 200 машин, также в нашем распоряжении — железнодорожный и морской транспорт. Мы доставляем грузы в любую точку мира: по России, в страны СНГ, в Европу и Азию. Пожалуй, самое дальнее — это Австралия.

Мы возим комплектующие, сырье, работаем с крупными предприятиями, заводами в Москве, Санкт-Петербурге. Сейчас заключили партнерство с крупным ижевским предприятием.

МНЕ ДОСТАЛОСЬ УМЕНИЕ ВЫЖИВАТЬ КРАСИВО

Чтобы управлять крупной транспортной компанией, нужно иметь твердый характер, быть сильной, проницательной и уметь принимать смелые решения. Я не всегда была такой. Трудное детство оставило свой отпечаток.

Я родилась в Набережных Челнах. Имею русские и мусульманские корни. Пожалуй, от русской матери мне досталось умение выживать, а от отца-татарина — выживать красиво. В силу непредвиденных обстоятельств еще маленьким ребенком я оказалась в глухой деревне Кировской области Лузского района. Очень страдала и чувствовала себя слабой и одинокой.

В подростковом возрасте меня сильно ударил мальчик, а защитить было некому. В ту минуту я поняла, что должна стать сильной и смелой, что пора учиться рассчитывать только на себя!

НЕ РАССМАТРИВАЛА «ЖЕНСКИЕ» ПРОФЕССИИ

Однажды после удачного забега на школьных соревнованиях учитель физкультуры пригласил меня в секцию легкой атлетики. Видимо, разглядел во мне упорство и целеустремленность. Также я начала ходить на баскетбол и лыжи. Делала успехи в спорте, и моя самооценка росла.

Серьезно не рассматривала «женские» профессии, поэтому поступила в педучилище на спортивный факультет, а потом и в пединститут. Кстати, каток, коньки и бассейн я увидела впервые, только когда начала учиться на спортфаке. В Кирове, не имея ни одного родственника и поддержки, я не сломалась, а стала только сильнее.

СВОЮ СВОБОДУ Я ЗАВОЕВАЛА

Бизнес всегда притягивал меня, первые свои деньги я заработала, когда мне было 8 лет (два месяца каждый день полола сосенки и елочки в лесничестве). На эти деньги я купила маме зонтик. Я спортсмен и бизнесмен. У меня было множество падений и взлетов.

Помню, что не знала, как начать свой бизнес. Торговала фруктами на рынке. Это было очень непростое время. Я хваталась за любую возможность. В один момент меня взяли в фирму, связанную с грузоперевозками. Там я набралась опыта и чуть позже открыла, наконец, свое дело.

ВСЕ ВСТРЕЧИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЛИЧНЫЕ

Сейчас я не даю себе расслабляться. Слежу за собой, держу себя в тонусе. Жизненные невзгоды закалили меня, научили вести бизнес жестко, честно, открыто. Везде быть начеку.

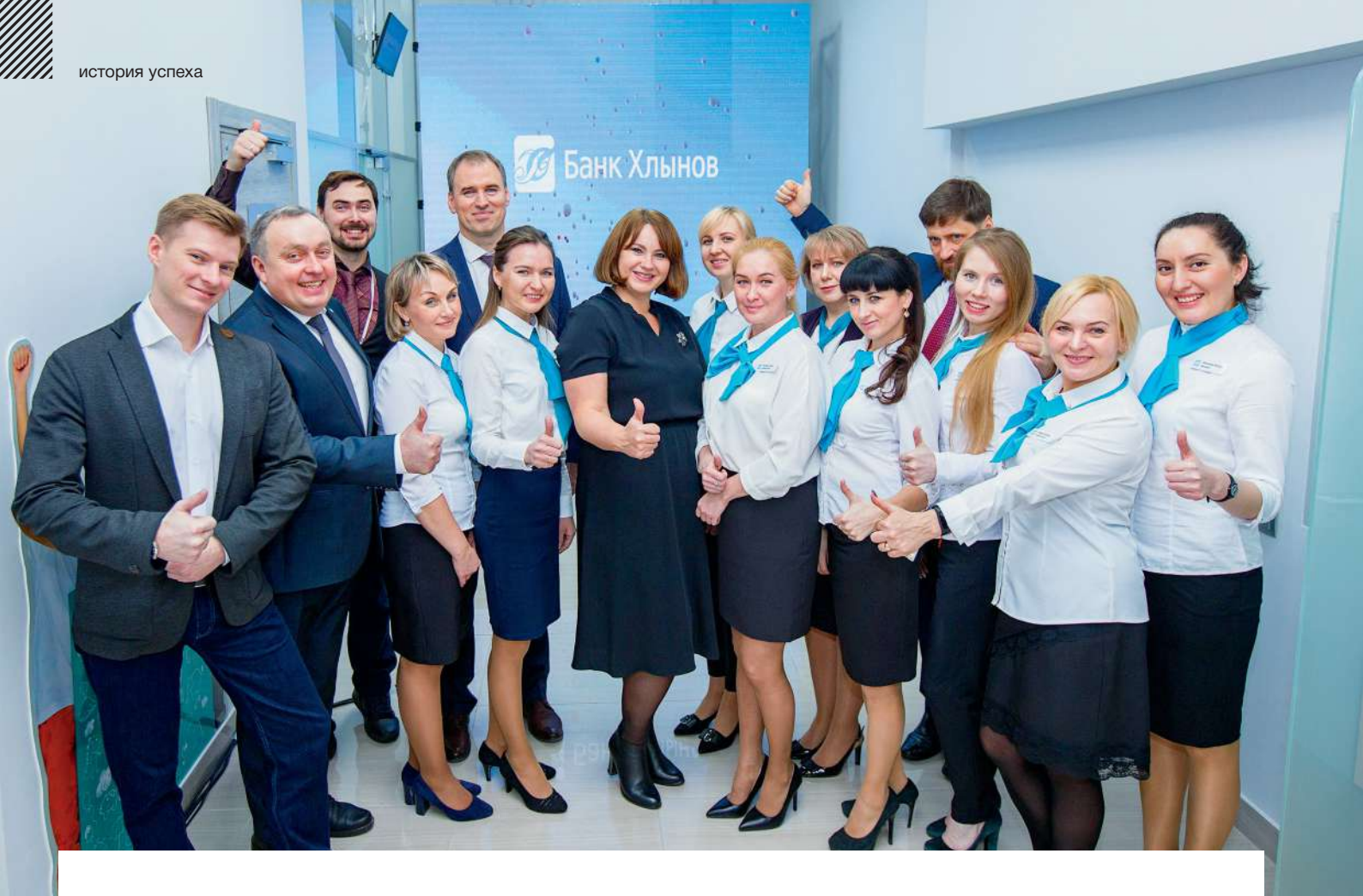
Я привыкла разговаривать лицом к лицу. Это не только способ быстрее договориться, но и дань уважения к моему клиенту. Однажды, чтобы просто переговорить с клиентом из Иркутска, я ехала к нему 3 дня. Но это мое правило — все встречи должны быть личными.



г. Киров,
ул. Профсоюзная, 1, оф. 1514,
8-912-336-45-60

магистраль43.рф

magistral-avto43@mail.ru



БК 0+

ПРОРЫВНОЙ БАНК — УЖЕ 30 ЛЕТ



ЗА ПЛЕЧАМИ БАНКА «ХЛЫНОВ» — ТРИ ДЕСЯТИЛЕТИЯ — 6 МАРТА МЫ ОТМЕТИМ СВОЙ ЮБИЛЕЙ! ПОЭТОМУ ЕСТЬ СМЫСЛ ПОДВЕСТИ ЧЕРТУ И НАМЕТИТЬ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ, — ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ХЛЫНОВ»



УРОКИ ИСТОРИИ

— История банка «Хлынов» началась в 1990 году на фоне переломных событий в жизни страны. Приходилось многое осваивать заново, в том числе строить банковскую структуру. Изначально «Хлынов» задумывался как кооперативный банк, который будет заниматься кредитованием предпринимателей. Первым председателем правления был назначен почетный финансист Николай Попов, отдавший банковской сфере 45 лет.

Банк не имел поддержки в виде государственного бюджета, поэтому благодаря опыту Николая Васильевича удалось самостоятельно освоить принципиально новую систему финансовых отношений, учиться самим и обучать своих клиентов.

За прошедшие тридцать лет банк сумел не только выжить в условиях кризисов, нестабильности экономики, но и доказать свою способность работать в условиях жесточайшей конкуренции среди федеральных банков. Во многом помогла ориентация на инновационные разработки в обслуживании и продвижении услуг. Так, мы стали одними из первых в регионе, кто перешел на электронную обработку счетов и внедрили систему интернет-банкинга.

Оглядываясь назад, можно с уверенностью сказать, что банк предвосхитил те задачи, которые ставились при его создании. Он честно заработал репутацию надежного банка, выполняющего все обязательства перед своими клиентами.

Сегодня банку доверяют более 170 тысяч клиентов, и это не только жители Кировской области. В 2013 году нам стало тесно в рамках одного региона, и мы начали открывать новые филиалы в столицах республик Приволжского федерального округа: Марий Эл, Чувашии и Удмуртии.

ПОДТВЕРДИЛИ РЕЙТИНГ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

В начале 2020 года авторитетное рейтинговое агентство RAEX «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности «ruBBB-» с позитивным прогнозом¹.

Для регионального банка это хороший результат, среди наших конкурентов — крупные игроки федеральных банков, и сохранение позиций говорит о том, что мы ничуть не уступаем

по качеству и условиям предоставляемых продуктов. Присвоенный банку уровень рейтинга позволит также открывать нашим клиентам счета эскроу для расчетов по договорам участия в долевом строительстве и предоставлять банковские гарантии для обеспечения государственных и муниципальных контрактов.

РАСШИРЯЕМ СЕТЬ ФИЛИАЛОВ В СТОЛИЦАХ ПФО

В новое для банка десятилетие мы входим с хорошими показателями. И это отнюдь не субъективная оценка. Мы занимаем лидирующую позицию в родном регионе и попали в ТОП-10 в Приволжском федеральном округе². Этого удалось достичь благодаря успешной реализации стратегии развития. Мы постепенно расширяем сеть наших филиалов в Приволжском федеральном округе. Так, в прошлом году мы открыли полноформатный офис в Ижевске, и это не предел — в наших планах открывать новые представительства в столицах ПФО: Ульяновске, Нижнем Новгороде, Казани.

ИННОВАЦИИ В РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

Мы совершенствуем саму систему работы в банке. В прошлом году внедрили проектную схему по разработке новых продуктов. Ее суть заключается в том, чтобы сотрудники из разных подразделений банка принимали участие в работе над новыми предложениями для клиентов. Этот подход дает возможность детально проработать наши сервисы и услуги. Таким образом, выигрывают и наши клиенты, получая на выходе качественный сервис.

ПРЕДЛАГАЕМ ПРОДУКТЫ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ

Отличный пример новой услуги, которая стала возможной благодаря проектной системе работы, — кредиты и кредитные карты для самозанятых. Во второй половине года у граждан всей страны появится возможность получить статус самозанятого. Зарегистрироваться в этом качестве в прошлом году могли лишь те, кто ведет

1. Данные от 10.01.2020, источник: <https://www.raexpert.ru/releases/2020/jan10a>, АО «Эксперт РА»

2. Данные от 01.12.2019, источник: https://www.banki.ru/banks/ratings/?BANK_ID=192862

бизнес в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан. В первой половине года к ним добавились предприниматели еще из 19 регионов. Уже сегодня банк «Хлынов» предлагает продукты для самозанятых — их можно заказать на сайте банка или в любом офисе. Предвосхищать и анализировать предложения рынка — одна из наших важных стратегических задач.

ЦИФРОВОЙ БАНК

Свою конкурентоспособность банк «Хлынов» во многом поддерживает благодаря инновациям. Сегодня каждый четвертый расчетный счет и кредит оформляются с помощью онлайн-заявок на нашем сайте. Причем мы стремимся предоставлять услуги в максимально короткие сроки. Например, 87% расчетных счетов открываем в день обращения³.

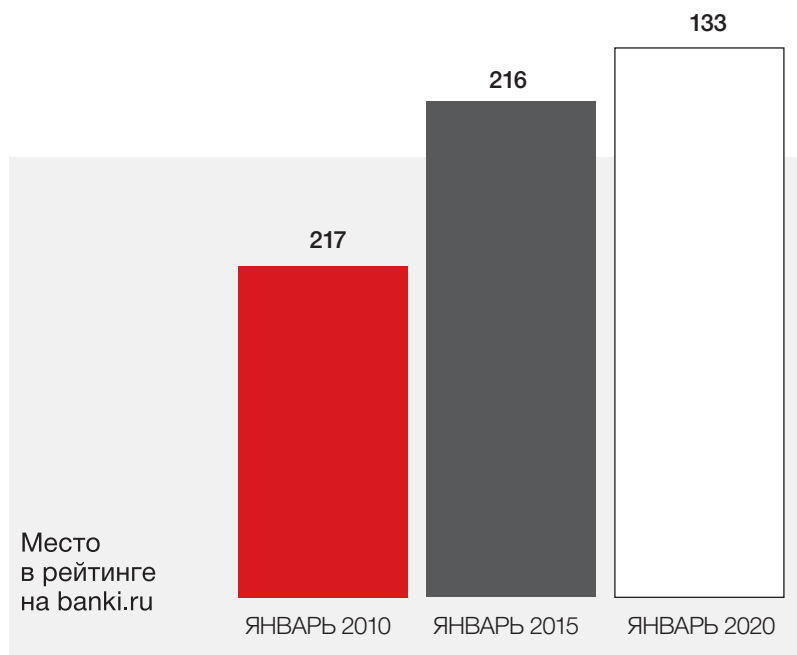
Для сокращения сроков рассмотрения заявок на кредит мы совместно с одним из высших учебных заведений города разрабатываем скоринговую модель. В ближайшем будущем разработки помогут ускорить сроки выдачи кредита, то есть, обратившись в банк, вы получите деньги в течение дня. Помимо этого, мы постоянно работаем над улучшением мобильного приложения для юридических и частных лиц. Сегодня наши клиенты совершают 95%⁴ операций в онлайн-каналах: почти любая финансовая услуга предоставляется дистанционно с помощью мобильного. Банк «Хлынов» — один из первых в регионе, кто стал предлагать своим клиентам биометрию — любой желающий может прийти в офис банка и сдать свои данные: голос и изображение. Эта информация автоматически сохраняется в единой базе. Впоследствии клиентам банка для получения продуктов и услуг не придется ехать в офис и предоставлять паспорт — все необходимые данные уже в банке.

Именно с технологиями связано наше будущее развитие. В наших планах внедрять новые продукты, которые позволят клиентам получать максимум финансовых услуг без привязок к филиалам и офисам.

ПРИГЛАШАЕМ К ПАРТНЕРСТВУ

Сегодня маркетплейс — удобный формат для приобретения товаров и услуг.

БАНК «ХЛЫНОВ» ЗА 10 ЛЕТ В ЦИФРАХ*



Активы нетто, тыс. руб.	2010	2020
	7 971 368	25 612 584

Кредитный портфель, тыс. руб.	2010	2020
	4 894 880	14 991 481

Кредиты физ. лицам, тыс. руб.	2010	2020
	895 660	6 118 961

Кредиты организациям и предприятиям, тыс. руб.	2010	2020
	3 999 220	8 872 520

Вклады физических лиц, тыс. руб.	2010	2020
	4 672 086	13 801 906

ПОВЫШЕННЫЙ КОМФОРТ

В 2020 году в центре Кирова мы откроем новый премиум-офис, где в уютной обстановке вам предложат оптимальные пути решения ваших финансовых задач. Отдельные переговорные комнаты и отсутствие очередей. Мы обеспечим комфорт, конфиденциальность и персональный подход для клиентов.

МОБИЛЬНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

В этом году мы предоставим своим клиентам новый сервис быстрых переводов — теперь, чтобы перевести средства другу, родственнику, коллеге или партнеру, не потребуется вводить номера карт или счета. Это можно сделать по номеру телефона.

*данные от 3.02.2020, источник <https://www.banki.ru/banks/ratings>.
3, 4 – На основании данных собственных исследований АО КБ «Хлынов»
АО КБ «Хлынов», лицензия №254.



Офис нового формата в Вятских Полянах



Банк «Хлынов» проводит уроки финансовой грамотности для клиентов и партнеров



Команда лучших сотрудников банка «Хлынов»

Поэтому в скором времени, став клиентом банка «Хлынов», вы сможете получить скидку или бонус на товары или услуги наших партнеров. Как это будет работать? Например, вы открываете расчетный счет и получаете скидку для разработки сайта. Таким образом, вы экономите не только на обслуживании счета, но и на важных для бизнеса вещах. Мы создаем удобную и функциональную площадку, где партнеры могут обмениваться необходимыми товарами и услугами с бонусами для себя. Присоединяйтесь и становитесь частью нашей команды.

СТАВКА НА ЭСКРОУ

Наш банк содействует развитию экономики и социальной сферы регионов, в которых он присутствует. В этом году возможности значительно расширились — мы имеем право оформлять эскроу-счета и кредитовать застройщиков. Это право мы получили благодаря устойчивой позиции в национальном рейтинге «Эксперт РА». Таким образом мы стимулируем строительство в целом и, как следствие, улучшение жилищных условий жителей Кировской области, Чувашии, Марий Эл и Удмуртии.

ПРОФЕССИОНАЛОВ РАСТИМ САМИ

Банк «Хлынов» уникален в своем роде, его история начиналась в непростые времена и многое в банковской сфере приходилось постигать самостоятельно, выбирать свой собственный путь становления и развития. Сегодня мы готовы делиться этим опытом — несколько лет назад мы основали собственный Учебный центр, благодаря которому свою квалификацию повышают не только сотрудники, но и школьники, студенты, наши клиенты и партнеры.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Оглядываясь назад, понимаешь, сколько уже сделано и сколько еще предстоит. Мы многого достигли, но это не повод почивать на лаврах — необходимо совершенствоваться и идти дальше покорять новые вершины! Неизменным останется одно — мы всегда рады новым клиентам и новым партнерам.

МОЖНО И СУПЕР-ЧЕЛОВЕКА СДЕЛАТЬ, НО ЗАЧЕМ?

”

ЕСЛИ ТЫ НУЖЕН, ТЕБЕ ДАДУТ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬСЯ, — МИХАИЛ НЕКРАСОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «НАНОЛЕК»



НЫРЯЛ СРЕДИ 300 АКУЛ

— Я занимаюсь дайвингом и нырял во всех океанах нашей планеты. 2 раза в год мы с друзьями на неделю уезжаем погружаться, причем каждый год — в новые места. Я так влился, что даже не представляю, как вообще человек может существовать без этого. Дайвинг опасен, но, пока соблюдаешь все правила и технологию, риска нет. У каждого, кто погружается, есть компьютер, который отслеживает все показатели, выдает рекомендации, а в конце сафари — показывает результаты всех погружений и информирует о допущенных ошибках.

Идеальным морем для дайвинга я считаю Красное: шикарные рифы, ко-

ралловые сады, армии рыб. Яркий животный мир так впечатляет! Однажды, когда мы ныряли на Галапагосских островах, нам встретилась стая из, наверное, 300 акул-молотов. Они не опасны для человека, если соблюдать правила поведения. Другое дело, белые акулы — хватают, что попадет! К счастью, там, где они плавают, никто не ныряет.

Там же, на Галапагосе, мне удалось увидеть китовую акулу. Это что-то невероятное! 20-30 метров живого тела — целый дом! Сначала я подумал, что это какая-то стена, но какая может быть стена в открытой воде? Это было абсолютно завораживающее зрелище. Кстати, китовые акулы безопасны для человека и питаются, как и киты, планктоном.

ТАК ЛЮДИ И ТОНУТ

Любительский дайвинг подразумевает погружение на 30-40 метров. Есть виды дайвинга, где глубина достигает 100 метров, но я в этом не вижу никакого удовольствия — приходится 6 часов только всплывать! Периодически еще делать остановки — safety-stop, чтобы азот вышел из организма. А ведь его ещё называют веселящим газом. Однажды и я испытал это на себе. В тот момент жизнь показалась мне такой прекрасной... Так люди и тонут. Меня спас товарищ. Во избежание подобных ситуаций дайверы объединяются в пары и следят за состоянием друг друга. У каждого на баллоне есть 2 регулятора, в случае, если с твоим напар-



ником что-то случится, ты можешь дать ему свой, запасной.

УЛИЦА УЧИТ ВЫЖИВАТЬ

Семья — определяющий фактор для развития человека. Я родился спустя 10 лет после окончания войны. Родители жили бедно и не имели накоплений — вся зарплата уходила на содержание семьи. Жизнь в поселке была конкретной. Вот у вас скот, вот огород, вот покос, на зиму дрова нужно заготовить... Я благодарен родителям за то, что приучили меня к работе.

По маминой линии все бабушки и дедушки — дореволюционные кожевенники, зажиточные люди. По отцу — мебельщики. Всё было: и дома, и иму-

щество, но во время революции все отобрали. С тех пор наша семья жила бедно. Отец и мать часто брали сверхурочные, чтобы заработать побольше, а мы росли на улице. Улица, по большому счету, ничему хорошему не учит. Учит только выживать.

РАЗБИЛ СТЕКЛО «ГРАНАТОЙ»

Каждый в своей жизни сталкивается с трудностями. Это должно происходить, иначе не будет развития. Однажды, когда я ещё не учился в школе, мы с ребятами играли в войнушку. Разбили бутылки шампанского, острые горлышки «превратили» в воображаемые гранаты. Вырыли окопчик у дороги и стали ждать. Недалеко от нашего поселения находилась военная часть, поэтому «люди в форме» проезжали по дороге часто. Я как-то изловчился и кинул «гранату» прямо в заднее стекло машины, разбив его. Дети все врассыпную, а я бегу прямо. Меня догнали, схватили, и я от страха свалил вину на другого. Но тайное становится явным, и вечером, после того как родители вернулись с работы, обман вскрылся. Если честно, мне до сих пор стыдно за этот поступок. С тех пор считаю, если что-то сделал, скажи об этом честно и прямо. Так ситуацию всегда проще решить. Это не подчиненные что-то не смогли сделать, это ты как руководитель не смог. Берешь вину на себя, а потом начинаешь разбираться в проблеме, чтобы впредь подобного не допустить. Но ошибки — это нормально. Как без них?

ЗАВОД ПРИШЛОСЬ ПРОДАТЬ

В свое время мы удачно приватизировали большой нефтехимический комбинат — завод, где 5000 человек рабочих и по 30 эшелонов в день сырья и готовой продукции отправляется. Я обучался на врача, и мне не хватило экономических знаний. Недостаточно проникся этой работой и перепоручил другим, посчитав их профессионалами. Разумеется, это стало большой ошибкой, потому что комбинат нам в дальнейшем пришлось продать. Если хотите построить успешную компанию, занимайтесь всем сами. Никто за вас ничего не сделает. Важно, как вы определите вектор развития компании.

Сложно найти профессионалов с самого начала, ведь не знаешь, где их искать. Хороший менеджер стоит хороших денег, а коммерчески успешный проект построить очень сложно. Если бы это было легко, то все кругом были бы бизнесменами.

НАДО ИДТИ УБИВАТЬ

Первые свои деньги я заработал на подпаске, когда мы с братом захотели купить мотоцикл. 2 года все лето мы пасли коров.

Раньше у всех были такие условия, что с детства привыкали к труду. Именно тогда во мне и воспитались волевые качества. Счастья и удовлетворения от работы я, конечно, не получал, но привычка трудиться нарабатывалась. Сельские ребята живут в более суровых условиях, чем городские. Они лучше подготовлены к жизни. Например, летом мы ходили за бычком, задавали корм, ухаживали за ним. А осенью мой дед-коновал на глазах у всех пацанов закалывал этого бычка, учил, как снимать шкуру, как разделывать. Такие мелочи формируют характер. Это суровая необходимость, чтобы обеспечить семью мясом на зиму. Необходимый вопрос выживания. Вот, не дай бог, начнется война, ведь надо будет Родину защищать — идти убивать. Мы должны быть к этому готовы.

КО МНЕ ВЫСТРАИВАЛИСЬ ОЧЕРЕДИ

Склонности к медицине у меня не было, и если бы в селе была спортивная секция, то я бы, наверное, добился больших результатов в спорте. Всё решила воля случая.

Мама моего товарища, с которым мы вместе учились в школе, а потом и служили в армии, была врачом. Она сообщила нам о постановлении, которое давало мальчикам большой шанс поступить в мединститут. И мы поступили. Я пошёл учиться, можно сказать, просто за компанию, но ни разу не пожалел. Друг после второго курса вылетел — халтурить было нельзя. Никаких поблажек не давали. Благодаря такому жесткому подходу выпускники Пермского государственного мединститута выходили в жизнь уже готовыми врачами.

ХОРОШИЙ МЕНЕДЖЕР СТОИТ ХОРОШИХ ДЕНЕГ

КОГДА АНЕСТЕЗИЯ НЕ СНИМАЛА БОЛЕВЫЕ ОЩУЩЕНИЯ ПОЛНОСТЬЮ, Я НАШЕЛ СПОСОБ ЛЕЧИТЬ БЕЗ БОЛИ

КАЖДЫЙ В СВОЕЙ ЖИЗНИ СТАЛКИВАЕТСЯ С ТРУДНОСТЯМИ. ЭТО ДОЛЖНО ПРИСХОДИТЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, ИНАЧЕ НЕ БУДЕТ НИКАКОГО РАЗВИТИЯ

По образованию я стоматолог, и, не для хвастовства будет сказано, из меня получился очень хороший врач. Я настолько хорошо изучил эту науку, что во времена, когда анестезия не снимала болевые ощущения полностью, я нашел способ лечить без боли. Ко мне выстраивались очереди, и, если талоны заканчивались, люди приходили на следующий день, несмотря на то что другие врачи были свободны.

ОТДЕЛ ПРОПАГАНДЫ И АГИТАЦИИ

Врачом я проработал 4 года. Помимо этого читал лекции по общественному. Людям было очень интересно. Через 3 года врачебной практики мою общественную активность заметили и пригласили в горком партии на должность инструктора в отдел пропаганды и агитации.

Я занимался информационной, политической деятельностью, подготавливал мероприятия, демонстрации, организовывал общественные работы. Мне это жутко нравилось. Будучи ещё врачом, я окончил университет марксизма и ленинизма. Проработал на этой должности 2 года, пока меня не пригласили в горисполком заведующим отделом по труду. Там я писал первые уставы по кооперативному движению. Где-то через год ушел оттуда и открыл 4 кооператива разных направлений, в том числе и медицинский. Я видел, что в медицине есть сильная нужда.

БИЗНЕС РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАСШТАБА

Мне не понравилась государственная служба, поскольку она сильно ограничивает. Эта «несвобода» меня тяготила. Бизнес — другое дело. Здесь ты четко отвечаешь за свой труд. Совершил ошибку — сам отвечаешь за последствия. Деньги позволяют творчески развиваться, дают возможности. Но пока не удастся изменить отношение людей к бизнесу. Все думают, что бизнес работает на увеличение финансового благополучия его владельца. Однако мы решаем проблемы государственного масштаба. Сейчас

производим некоторые вакцины, которые не делает никто. Если подумать, на самом деле решаем стратегические государственные задачи. Советский Союз занимал лидирующие позиции по биотехнологиям. В 90-е годы много что было потеряно, а мы сейчас все восстанавливаем.

ВИРУС, КОТОРЫЙ ЗА НЕДЕЛЮ ВЫКОСИТ ЗЕМНОЙ ШАР

Защиты от вирусов можно достигнуть только за счет иммунизации населения. Биологическое оружие на данный момент — одно из самых опасных видов оружия. В лаборатории можно создать такой вирус, который за неделю выкосит весь земной шар. Генная инженерия далеко шагнула. Можно и суперчеловека сделать, но зачем? Это вопрос философский.

Сейчас, например, стоит вопрос создания искусственного интеллекта, но ведь он тоже ещё не изучен. Никто не знает, как он себя поведет и на какой стадии решит, что мы как вид не нужны ему на этой земле.

ВЫСШИЙ РАЗУМ ЕСТЬ

У меня очень сильно развита интуиция. Иногда я поражаюсь принятию некоторых своих решений, потому что сам до конца не понимаю, почему я хочу сделать именно так. Я интуитивно чувствую, что надо делать и как. В некоторых сложных ситуациях решение может прийти в 4 часа утра — проснулся и решение есть. Как это? Ты сам решил или тебе кто-то подсказал?

Я материалист — меня так воспитали. В то же время я понимаю, что организующая и регулирующая мироздание сила всё-таки есть, но что это — я не знаю. Есть сверхъестественное управленческое звено, которое находится за гранью нашего разума, я в это верю. Каждого из нас можно просчитать, и, если ты нужен, тебе дадут возможность развиваться. Если не соответствуешь каким-то общечеловеческим нормам, тебя не допустят до большего, пока не пройдешь определенный урок.

Я материалист, но всё-таки переступаю за материальное и считаю, что высший разум есть и мы находимся в своей рода системе.

КАК ПОМНИТЬ О ВАЖНОМ И НЕ ЗАБЫТЬ О ГЛАВНОМ!

ЦВЕТОПЛАН — это Ваш «Календарь событий», который автоматически напомнит о важном событии, подберет индивидуальный букет и доставит до Получателя!

ПРЕИМУЩЕСТВА:



Персональный менеджер

Составит персональный план с индивидуальными букетами под каждое событие.



Удобный сервис «Календарь событий»

Один раз спланируйте календарь событий, важных дат и для кого цветочный подарок, а далее сервис позаботится обо всем!



Сэкономьте время

Сервис избавит вас от необходимости стоять в очередях за цветами в праздничный день, к важному моменту уже все готово!



Скидка на цветы

При заказе цветов мы предоставим персональную скидку.



Эксклюзивные букеты

Мы специально для Вас выбираем цветы премиального качества и учтем все пожелания при создании букета.

**СКИДКА НА РОЗЫ И
ТЮЛЬПАНЫ ДО 25%***

МАКСИФЛОРА™
ЦВЕТОПЛАН

Ваш персональный менеджер:
Чернега Татьяна



цветоплан.рф



(8332) 77 88 78



anv@maxi-flora.com

* Информация о проводимой акции размещена на сайте maxi-flora.com

Партнеры программы «Цветоплан»:



ПРАВИТЕЛЬСТВО
КИРОВСКОЙ
ОБЛАСТИ



Сбербанк



кировское
коммунальное
хозяйство



ФИЛАРМОНИЯ
ВЯТСКАЯ



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИК



МЕБЕЛЬ
БРАТЬЕВ
БАЖЕНОВЫХ



ЗЕНЯ
два андрея



Сладкая
Слово



Jom
GARRET
CREATIVE GROUP



МАТЕК

Агропромышленная группа «Дороничи»



ВЕКТОР НА ЭКСПОРТ

АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ПАРТНЕРОВ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА В ПРОГРАММАХ ЭКСПОРТНОЙ АКСЕЛЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

МЫ ПОМОГАЕМ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

— Программа предусматривает комплекс образовательных, финансовых и нефинансовых мер, способствующих выводу на внешние рынки производителей отечественной продукции АПК, наращиванию их компетенций в области ВЭД. Включает в себя оценку уровня экспортной готовности, составление индивидуальной дорожной карты, дает доступ к обучающим материалам и аналитике, кон-

сультации по действующим механизмам господдержки.

В Банке создан и успешно работает центр компетенций ВЭД, который оперативно подключается к решению всех вопросов клиента. Включает в себя профессиональные консультации валютных контролеров бесплатно на всех этапах проведения сделки.

Банк работает со всеми инструментами торгового финансирования: внешнеторговые аккредитивы, привлечение иностранного финансирования, авизование гарантий ино-

странных банков, резервные аккредитивы, подтверждение экспортных аккредитивов.

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ С МЯСОКОМБИНАТОМ

В январе 2020 г. Кировский мясокомбинат по результатам тщательного аудита заключил соглашение с Кировским региональным филиалом АО «Россельхозбанк» по сопровождению первого для мясокомбината экспортного контракта.

АНТОН УЛАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ХОЛДИНГА «ДОРОНИЧИ»:

— Кировский мясокомбинат и АО «Россельхозбанк» являются партнёрами с 2001 года. Экспортный контракт — это новый виток в развитии отношений между компаниями. Уверен, что банк обеспечит высокий уровень сервиса.

ГЕОРГИЙ ФИЛИМОНОВ, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»:

— Сегодня Кировский региональный филиал АО «Россельхозбанк» обладает ресурсами для обеспечения максимально комфортных условий клиентам, ориентированным на ведение внешнеэкономической деятельности. РСХБ имеет возможность гибкого установления тарифов, например, размер комиссии за конверсию валюты, зачастую значительно ниже среднерыночной.



г. Киров, ул. Горького, 5,
т. (8332) 51-98-00

rshb.ru

© 2000-2019 АО «Россельхозбанк»
Генеральная лицензия Банка России № 3349
от 12.08.2015 г.



НОВЫЙ СТИЛЬ

В НАЛИЧИИ

СТОЛЫ, СТУЛЬЯ, КРЕСЛА, СЕЙФЫ



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



САЛОН МЕБЕЛИ «НОВЫЙ СТИЛЬ»



(8332) 41-22-11



ns-mebel.ru



г. Киров, ул. Азина, 15

МАРКЕТИНГ НА ГРАНИ ЖИЗНИ И СМЕРТИ

БК 0+



О КЛЮЧЕВЫХ DIGITAL-ТРЕНДАХ 2020-2021 ГГ. — ЮЛИЯ РАКОВА, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ GETRESPONSE, ЭКСПЕРТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРОЕКТА GOOGLE & СБЕРБАНК «БИЗНЕС КЛАСС» И ТЕЛЕКАНАЛА РБК, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ DIGITAL-МАРКЕТИНГА, ХАКЕРСТВА РОСТА И АВТОМАТИЗАЦИИ



30 СЕКУНД НА РЕШЕНИЕ

— За последние 12 лет благодаря тому, что существует 2 мира — цифровой и реальный — концентрация нашего внимания стала на 30% ниже. Сейчас у нас всего 8 секунд, чтобы в социальных сетях поразить человека, всего 4 минуты, чтобы о нас сложилось благоприятное мнение и всего 30 секунд, чтобы произвести на человека хорошее впечатление во время первой встречи. И всё это потому, что наш мозг принимает решение за 30 секунд до того, как оно доходит до нашего сознания. Это не мои слова, это слова Татьяны Черниговской, великого ученого, нейролингвиста.

САМАЯ ВАЖНАЯ ЗАПОВЕДЬ GROWTH HACKING — ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ БЫСТРО И С НАИМЕНЬШИМИ ЗАТРАТАМИ

Время сейчас становится самым важным фактором, на выживание у стартапа есть всего месяц — в человеческом времени это секунды. Создатели «Силиконовой долины», у которых не было ни маркетологов, ни денег на них, но было желание представить себя инвесторам, создали новое направление — маркетинг «на грани жизни и

смерти» — Growth Hacking (прим. ред. «Хакерство роста»).

НАПЛЮЙ НА СТРАТЕГИЮ

Growth Hacking имеет 5 основных элементов:

- 1. Быстрые практики, которые легко воплотить.** Они могут быть малобюджетные или бесплатные. Потом компания начинает смотреть, сработало или нет? Не сработало? Не задумываясь, выбрасывают! Нет никакой стратегии. Когда практика работает, они начинают её оптимизировать и «докручивать», совершенствовать и всё время измерять результат. Когда оптимизации уже больше нет, они её бросают и берутся за следующую.
- 2. Автоматизация бизнеса,** уменьшение рутины и минимализация влияния человеческого фактора на бизнес-процессы.
- 3. Творческий маркетинг — креативный подход к рекламе,** как в стадии её разработки, так и при выборе способа её донесения до конечного потребителя.
- 4. Простые сервисы,** благодаря которым человеку не нужно тратить много времени и усилий на различные рутинные процессы.



ЮЛИЯ РАКОВА



25 ноября



Массачусетский технологический институт (MIT), США;
МВА СКОЛКОВО;
ЕМВА Бизнес-Школа РСПП;
Привилегированный Институт Маркетинга, Великобритания



Директор по маркетингу GetResponse, Россия;
Спикер, предприниматель, блогер, эксперт в области digital-маркетинга

5. Роботы. Современные возможности позволяют возложить на них достаточно много процессов, требующих большого количества вычислений, применения алгоритмов, холодных расчетов и тому подобного. А роботы это делают намного быстрее чем люди, не полагаясь на эмоции.

Самая важная заповедь Growth Hacking — наплюй на стратегию. В крупных компаниях сейчас стоит четкий прицел на взрывной рост. Там, где уже внедрили хакерство роста, увольняют директоров по маркетингу, особенно если их деятельность связана с розницей. Их заменяют роботы и искусственный интеллект. Программа сама все просчитывает, зачем маркетолог?

Вместо вакансии директора по маркетингу возникает вакансия директора по взрывному росту. Это человек, который находит самые классные и малобюджетные приемы, чтобы сократить затраты и вырастить бизнес. Искусственный интеллект пока этого не умеет.

ВИДЕО, ВЫЗЫВАЮЩЕЕ ДОВЕРИЕ

Изменения нашего мозга диктуют новые тренды. В digital-маркетинге, видео — тренд №1. Это обусловлено тем, что видео может схватить наше внимание за время от 3 до 5 секунд, а иногда даже меньше. Если правильно снимать видео, правильно выстраивать доверие с его помощью, разжигать желание купить, то будет намного больше результата.

Если говорить о видео в цифрах (WordStream. Video Marketing Statistic for 2018):

- Репосты постов, содержащих видео, на 1200% больше, чем постов с текстовой информацией.
- 92% онлайн-покупателей сказали, что именно видео было решающим фактором, который заставил их купить продукт.
- В следующем году 80% потребительского трафика будет составлять видео. 4 из 5 человек будут смотреть видео, а не читать о товаре.

РОБОТЫ УПРАВЛЯЮТ ЛЮДЬМИ

Программные роботы — это сегмент в IT, который растёт быстрее всех.

По подсчетам западных экспертов, 47% профессий к 2033 году будут вытеснены роботами. Это будут профессии, выполняющие рутину — те же самые клерки в банках, или продавцы. Вместо них всё это может делать автомат. Вероятно, что и у нас тоже скоро произойдёт такая оптимизация.

Идет процесс автоматизации. В Китае, например, благодаря биометрии и платежным системам, которые установлены фактически на каждом мобильном устройстве, в некоторых местах уже вообще нет продавцов. Тыходишь в магазин, тебя считывают, берешь товар, сканируешь и видишь уже прямо на телефоне какой получается чек.

Есть пример потрясающей отдачи от работа — одна цветочная компания, где 46% продаж с почты автоматизировано, и они к этому совершенно не прикасаются. В их истории появился прелестный персонаж — маленький плюшевый мишка, от которого идут сообщения.

ЛЮБОВЬ — ПОЛЕЗНЫЙ КОНТЕНТ

Информация развивает интеллект, а чувств нам не хватает. Возникает очень большой дисбаланс. По статистике, от 6-8 часов ежедневно человек проводит в цифровом пространстве. Это означает, что мы не общаемся с людьми тет-а-тет, обмен чувств идет через цифру, а значит нам ещё больше нужна любовь и энергия.

Сейчас есть такая теория, что для лидера бизнеса важен не столько интеллект, сколько энергия, эмоции и эмоциональный капитал. Сейчас вы сами можете наблюдать, что те посты в интернете, которые наполнены теплотой, любовью, открытостью и искренностью, вызывают гораздо больший резонанс.

Профессор Уортонской школы, Пенсильванского университета Йона Бергер пишет в своей книге, что суть маркетинга не в том, чтобы навязать

ВИДЕО МОЖЕТ СХВАТИТЬ НАШЕ ВНИМАНИЕ ЗА ВРЕМЯ ОТ 3 ДО 5 СЕКУНД

людям вещи которые они не хотят или считают ненужными, а в том чтобы распространять любовь. Любовь — это ценный и полезный контент, будь то бесплатные обучающие курсы, вебинары или мастер-классы.

БЛОГЕРОВ СТАНЕТ В 2 РАЗА БОЛЬШЕ

Лидеры мнений — это люди, которым доверяют, которых любят. Это могут быть селебрити, отраслевые эксперты, блогеры, общественные деятели, директора крупных компаний, одним словом, люди, у которых есть серьёзный авторитет и влияние на предпочтения потребителей. Они могут помочь вам распространять любовь.

Они могут создать интересное видео про ваш продукт, рассказать о вас, дать комментарий, могут создать учебный видеокурс вместе с вами, могут выступить на вашем мероприятии, могут пригласить вас на какое-то мероприятие. Если они сделают это с любовью, и хорошо интегрируют это в свой контент, то это отложится на подсознании аудитории и вызовет доверие. По оценкам экспертов, в следующем году рынок лидеров мнений в лице блогеров удвоится. Сейчас это самый быстрорастущий рынок.

ПЕРВЫЙ ПОЛУЧАЕТ ПРЕИМУЩЕСТВО

Несмотря на очевидную пользу digital-маркетинга большинство компаний до сих пор этим не пользуются. Почему? Всё очень просто. Им нужен пример, бизнес-кейс. Им нужен перво-

ПО ПОДСЧЕТАМ ЗАПАДНЫХ ЭКСПЕРТОВ, 47% ПРОФЕССИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ РУТИНУ, К 2033 ГОДУ БУДУТ ВЫТЕСНЕНЫ РОБОТАМИ

проходец. Как это обычно бывает, если у конкурента что-то срабатывает, то руководители других компаний моментально бегут повторять. Однако кто первый это реализует, у того будет большое преимущество. Тот, кто первый введет эти технологии в свой бизнес, получит очень мощный отрыв.

ИЗБЕЖАТЬ НУЛЕВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Любая компания, начинающая внедрять digital-технологии в свой бизнес, может совершить ошибки, которые сведут на «нет» все старания. Первая ошибка — это непонимание цели, зачем они это делают. Вторая — непонимание технологий. Из-за непонимания технологии люди находят подрядчика, не понимая, как поставить ему задачи, не умея оценить его нагрузку.

ЛЮБОВЬ — ЭТО ЦЕННЫЙ И ПОЛЕЗНЫЙ КОНТЕНТ

Например, предприниматель хочет видео, потому что оно есть у конкурента. Приходит в агентство, где ему выкачивают огромный чек, и, допустим, он соглашается, и начинает снимать ролики вместе с агентством. На выходе он имеет 7-10 видео, но не понимает, куда их разместить и, главное, зачем. Они выкладываются «куда-нибудь» и просто лежат, принося нулевой результат.

ВОРОНКА ПРОДАЖ



Чтобы этого избежать, нужно выстраивать всё по принципу воронки: любопытство — интерес — доверие — желание — покупка. Нужно понимать, что первое видео должно возбудить любопытство, чтобы человек перешёл на сайт. Второе видео, уже на сайте, должно четко что-то объяснять или учить, чтобы человек из интереса оставил свои контакты. Третье видео должно отправляться по e-mail, которые рассказывали бы об успешных историях, или о том, как применять продукт. Следующим пунктом идет «желание» узнать, как работает продукт. Тут можно отправить клиенту видео, в котором, например, директор приглашает на мероприятие, или предлагает скидку на продукт, или вебинар.

ПРОВОДИТЕ ВЕБИНАРЫ

Это интерактивное бизнес-телевидение. Если у вас B2B, дорогой продукт или услуга, то вебинары вам идеально подойдут. Через обучение вы собираете контакты, рассказываете о продукте, призываете делать какое-то действие. Вы можете выложить ссылку во время вебинара прямо в чат и человек моментально сделает действие, нужное вам. Этот формат великолепно строит доверие и через него можно продавать доверие и желание.

Третья ошибка — неумение оценить подрядчика или человека, которого берут на должность digital-маркетолога. Здесь очень важно брать специалиста, у которого есть опыт, уже есть бизнес-кейсы и истории успеха.

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ, КОТОРУЮ ЛЮБЯТ РЕГИОНЫ

По разным оценкам от 22-30 млн людей в России уже являются пользователями Instagram. Важная особенность этой социальной сети заключается в том, что ее очень любят регионы, кро-

МАРКЕТИНГ ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА ИСКРЕННИЙ ЭНТУЗИАЗМ ЛЮДЕЙ

ме того, там люди серьезно зависают. Я считаю, что Instagram занимает у людей больше времени, нежели YouTube.

Один из последних трендов в инстаграмме — огромный пост под фото. Раньше эта социальная сеть была просто фотоальбомом, сейчас она становится медиа. Кроме того, у инстаграмма есть очень много интересных форматов. Одни только сторис предлагают пользователю большой простор для креати-

УСПЕШНЫЕ БРЕНДЫ СОЗДАЮТ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ВСЕЛЕННЫЕ»: СТРОЯТ НОВЫЕ МИРЫ

ва. А ведь есть еще и InstagramTV, куда можно заливать длинные ролики, и «Актуальное» с возможностью группировать истории по альбомам...

Очень важно, как оформлен Instagram-аккаунт. Это как шапка профиля, где можно разместить ссылку на ваш ресурс, так и «Актуальное». Если это бизнес, то можно показать набор своих продуктов, счастливых покупателей или краткие отзывы. Если говорить о конкретных примерах, посмотрите на аккаунт @SweetGreen — это целый мир бренда.

Еще один тренд — путешествия, которые легко реализуется через эту социальную сеть. Развивается шеринг-экономика. Человеку не нужно покупать машину, он может взять ее напрокат. Деньги человека отправляются не на физические вещи, потому что они уже доступны, они отправляются на то, чтобы посмотреть мир.

ВЫБРАТЬ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ СТАРТА

Тренды показывают, что наиболее перспективные платформы —

это YouTube и загадочный TikTok. Почему? Потому что видео. Если говорить непосредственно о России, то одну из ведущих позиций занимает Instagram.

На стороне TikTok очень хорошо играют тренды и молодежь. На данный момент эта социальная сеть обладает самым быстрорастущим сообществом. Однако с TikTok пока непонятен вопрос, как его можно коммерциализировать для брендов. Очень многие компании и блогеры идут туда, но тем не менее, вопрос монетизации остается открытым. Facebook по сей день остается сетью экспертов, сетью самой платежеспособной части населения.

ОН ПРОСТО РЕШИЛ ДЛЯ СЕБЯ: «Я ХОЧУ»

Недавно я вернулась из Сыктывкара, где говорила с собственником клуба и базы отдыха Еляты. Около 40 000 человек уже побывали на мероприятиях этого клуба, а это ни много, ни мало — 16% всего населения города. Он создал и раскрутил его за год. Он просто писал посты во ВКонтакте, на своей странице и странице клуба. Душевно и очень простым языком он рассказывал пользователям о своих эмоциях и процессе развития. Что удивительно, делал он всё это в тот момент, когда на нем висели огромные кредиты от банков. Он просто решил для себя: «Я хочу!».

Всегда хорошо работает целый комплекс. Пробуйте везде, главное — совмещайте. Например, мессенджер в паре с почтой. Короткое сообщение отправляется в мессенджере и уже более подробное и интересное — по почте. Особенно если ваша аудитория 30+, которая признана самой «читающей». На YouTube храните видео компании, ведь оттуда их очень удобно встраивать на сайт или на лендинг.

Нельзя абсолютно точно сказать, какой путь подойдет именно вашей компании — нужно пробовать, и пробовать всё в комплексе, смотреть и анализировать. Нельзя забывать и про таргетинг, ведь он поможет вам взаимодействовать с действительно заинтересованной в вашем продукте аудиторией.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ВИДЕО В ЦИФРАХ:

НА

1200%

БОЛЬШЕ

репосты постов, содержащих видео, чем постов с текстовой информацией;

92%

ОНЛАЙН-ПОКУПАТЕЛЕЙ

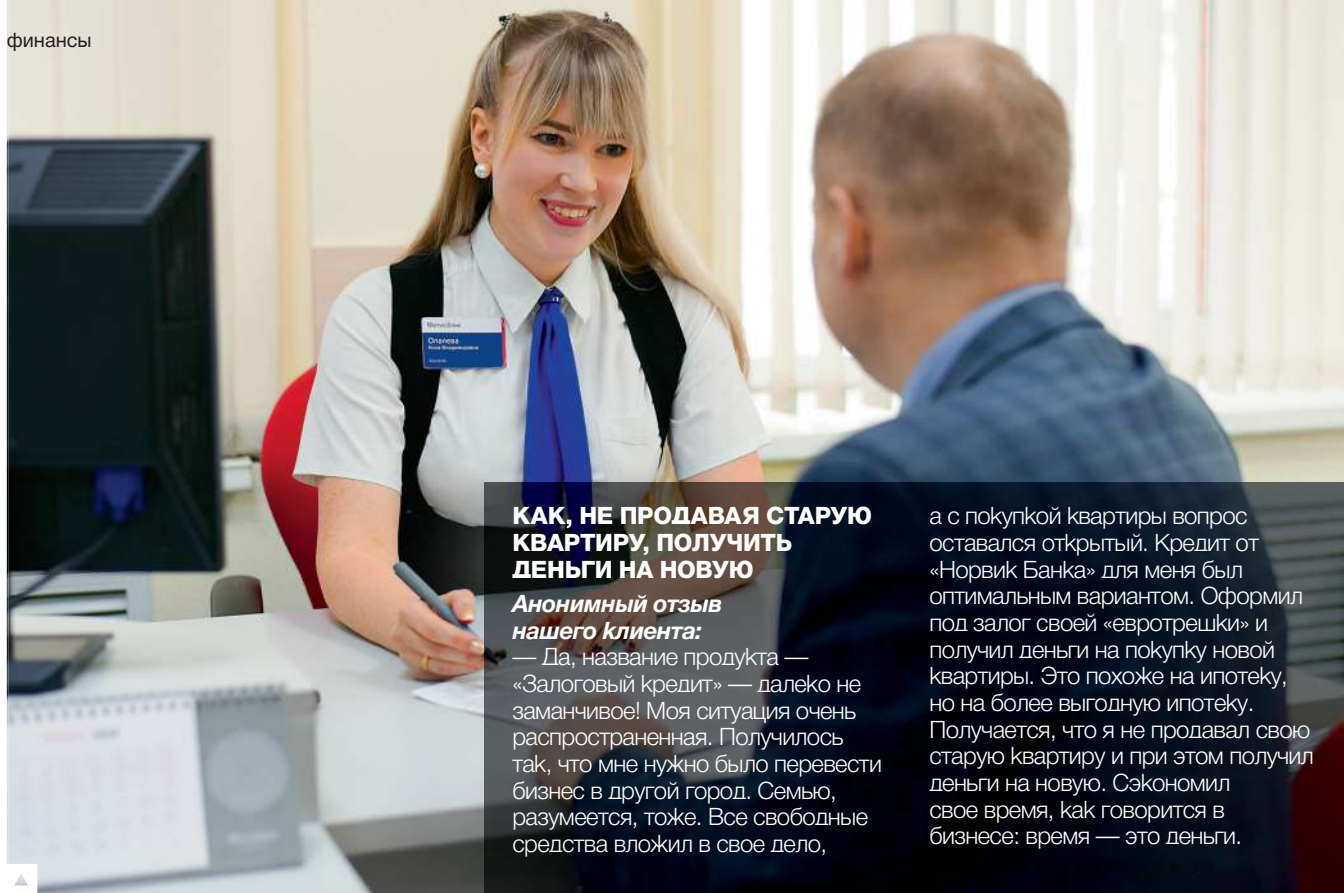
сказали, что именно видео было решающим фактором, который заставил их купить продукт;

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

80%

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ТРАФИКА

будет составлять видео. 4 из 5 человек будут смотреть видео, а не читать о товаре.



КАК, НЕ ПРОДАВАЯ СТАРУЮ КВАРТИРУ, ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ НА НОВУЮ

Анонимный отзыв нашего клиента:

— Да, название продукта — «Залоговый кредит» — далеко не заманчивое! Моя ситуация очень распространенная. Получилось так, что мне нужно было перевести бизнес в другой город. Семью, разумеется, тоже. Все свободные средства вложил в свое дело,

а с покупкой квартиры вопрос оставался открытым. Кредит от «Норвик Банка» для меня был оптимальным вариантом. Оформил под залог своей «евротрешки» и получил деньги на покупку новой квартиры. Это похоже на ипотеку, но на более выгодную ипотеку. Получается, что я не продавал свою старую квартиру и при этом получил деньги на новую. Сэкономил свое время, как говорится в бизнесе: время — это деньги.

ДЕНЬГИ НА БИЗНЕС, КВАРТИРУ И АВТОМОБИЛЬ

□ ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ БОЯТЬСЯ ЗАЛОГОВЫХ КРЕДИТОВ, ИЛИ КАК ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, — РАССКАЗЫВАЮТ АНДРЕЙ СЕМИОХИН, ПРЕЗИДЕНТ ПАО «НОРВИК БАНК», И ЕГО КОЛЛЕГИ



Ирина Маслакова, замруководителя Кредитного центра

ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ БОЛЬШЕЕ

— Есть ряд клиентов, у которых высокая долговая нагрузка. Из-за этого банки не дают им кредит. Мы идем им навстречу: выдаем значительную сумму под залог и объединяем все кредиты в один. Ежемесячный платеж уменьшается за счет увеличения срока кредита.

Бывают сложные случаи, когда большая часть долговой нагрузки лежит на одном из членов семьи и, учитывая доход, он не может оформить на себя кредит. В этом случае мы рассматриваем совокупный доход и обязательства семьи в целом. Если у заемщика нет имущества, оформить кредит можно под залог имущества третьих лиц.

Объектом залога могут быть не только квартиры, но и дома, земельные участки, коммерческая недвижимость. Если имущество в долевой собственности и все собственники согласны, мы также берем его в качестве залога.

Одним из опасений клиентов является потеря права собственности на объект. Но при оформлении кредита под залог имущества смена собственника не происходит, право собственности остается на заемщика.

Оформить кредит легко и быстро, нужен минимальный пакет, уже имеющийся на руках у собственника. Справки из ЖКХ и Росреестра и дополнительный осмотр не потребуются. Выдаем залоговый кредит всем в возрасте от 21 до 75 лет.



Марина Гришина, директор сети продаж ПАО «Норвик Банк»

ОТЛИЧИЯ ОТ ИПОТЕКИ

— Ключевая разница заключается в том, что ипотека — это целевой кредит, а залоговый кредит — это наличные денежные средства, которые можно потратить на свое усмотрение. В дополнение ко всему процесс получения ипотеки более сложный и дорогой, как минимум по двум причинам:

1. В сделке участвуют продавец и риелтор.
2. Не все объекты недвижимости подходят для приобретения в ипотеку.

Залоговый кредит позволяет тем, у кого уже есть жилье, не только улучшить жилищные условия или приобрести новое жилье даже за пределами РФ (что не дает сделать классическая ипотека), но и потратить денежные средства на любые цели. И как вы понимаете, торговаться с продавцом всегда проще, имея на руках наличные денежные средства.

БАНК — ЭТО НЕ БРОКЕР И НЕ АГЕНТ

Почему не стоит бояться брать залоговый кредит в банке? Банку ваша недвижимость как таковая не нужна. Банк всегда будет стараться договориться с заемщиком о том, чтобы погасить обязательства, реализовать по взаимовыгодной цене объект залога, для того чтобы закрыть кредитные обязательства.

Поймите, что банк — это не брокер, не агент. У банка нет цели забрать недвижимость клиента. К этой крайней мере банки прибегают только в том случае, когда заемщик намеренно уклоняется от исполнения обязательств по кредитному договору. Во всех иных случаях банк всегда готов договориться с клиентом.



Андрей Семиохин, президент ПАО «Норвик Банк»

ЭКСПЛУАТИРУЙТЕ НЕРАБОТАЮЩИЙ АКТИВ

— В апреле 2018 года мы дали старт разработке и внедрению продукта «Залоговый кредит». Мы определились, что он будет собой представлять, на кого рассчитан, на каких условиях будет предоставляться. В 2019 году начались полноценные продажи. Нам понравился результат, которого мы достигли. Сейчас портфель по предоставлению этого продукта превышает 1 миллиард 210 миллионов рублей. На эту сумму мы выдали залоговых кредитов в Кирове и регионах нашего присутствия — Перми, Йошкар-Оле, Москве, Санкт-Петербурге. Не каждый банк предлагает крупные суммы и готов принять решение по ним. Мы же даем решение за один день. Реализация сделки уместается в два дня. Наши клиенты имеют возможность получить деньги на серьезные приобретения, на свои потребности.

У наших клиентов есть возможность привлечь крупную сумму денег под залог недвижимости: жилые помещения, коммерческая недвижимость, земельные участки и другие виды недвижимости. На самом деле, собственность — это бремя, если оно не работает. А в данном случае можно эксплуатировать этот неработающий актив и получить достаточно серьезные суммы. По этой программе мы можем предоставить до 15 миллионов рублей. Вы получаете деньги, а ваши помещения становятся рабочими, они поступают в обеспечение. Кредит предоставляется сроком до 20 лет. Кроме того, закон дает право досрочно погашать кредиты. Мы этот продукт акцентируем и показываем людям, потому что у нас выгодные условия по срокам выдачи и срокам предоставления. Наше ноу-хау в том, что клиенту предоставляется целый веер решений по процентной ставке. В зависимости от срока и вида обеспечения человек получает выбор.

Более подробную информацию по залоговому кредиту вы можете получить в любом отделении ПАО «Норвик Банк», на сайте банка: norvikbank.ru, а также по телефону: 8-800-1001-777.



ПОЧЕМУ ВЫ — НАШ ВИП-КЛИЕНТ?

О СЕБЕ И О КЛУБЕ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ — ЕЛЕНА БЕРЕСНЕВА, ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА СТРАХОВОГО ДОМА «ВСК»



НА ПЕРВЫЕ ПОЗИЦИИ ЗА 2 ГОДА

— Ни разу не пожалела о том, что получила филологическое образование. Оно помогает договариваться с людьми и успешно выстраивать коммуникации. В «Страховой дом «ВСК» я пришла в 2003 году на должность заместителя директора Кировского филиала по корпоративному бизнесу, уже имея определенный управленческий опыт. Успешно отработав на этой должности почти 10 лет, я стала директором Вологодского филиала. И за 2 года нам с командой удалось вывести некогда один из отстающих филиалов на лидирующие позиции, причем не только внутри компании, но и на региональном рынке. Впоследствии, став директором дивизиона, контролировала выполнение показателей сразу 10 филиалов компании. Благодаря командировкам в регионы я получила неоценимый опыт и расширила кругозор. Теперь могу находить различные подходы в решении, казалось бы, одних и тех же задач. И вот, новый вызов — возглавить Кировский филиал.

МЫ НА ВЕДУЩИХ ПОЗИЦИЯХ

Рынок страхования Кировской области непростой, но нам удается стабильно быть одним из лидеров. А по некоторым позициям — и впереди: 1 место по страхованию от несчастного случая и болезней, 2 место по КАСКО и другим имущественным видам. Сейчас в «ВСК» уже более 200 решений для частных и корпоративных клиентов.

Если говорить об основных достижениях, с гордостью сообщу, что САО «ВСК» — Лауреат Национального конкурса «Компания года» в номинации «Страховая компания» в 2013, 2015 и 2018 гг.

Мобильное приложение «ВСК страхование» признано лучшим сервисным решением года в премии «Время инноваций». И еще, премия «Права потребителей и качество обслуживания» в номинации «Урегулирование страховых событий». Мы всегда рядом с клиентами и готовы оказать им помощь и поддержку.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КЛУБУ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ!

Мы высоко ценим доверие наших клиентов, поэтому постоянно совершенствуем страховые продукты и сервис. Уверены, что руководители предприятий по достоинству оценят преимущества клубного обслуживания и индивидуальный подход в условиях максимального комфорта и конфиденциальности.

Мы предлагаем следующие особенности обслуживания привилегированных клиентов:

- персональное страховое обслуживание (Private Insurance)
- страховые программы на особых ценовых условиях — скидки до 30%: страхование транспортных средств, недвижимости, жизни и здоровья
- конфиденциальность
- дистанционные сервисы
- привилегии для членов семьи

Будем рады, если и вы станете одним из наших клиентов! Присоединяйтесь и получайте страховые услуги согласно вашему VIP-статусу.



г. Киров, ул. Пятницкая, 23
т. 8 (8332) 41-30-70



vsk.ru



kirov@vsk.ru

АДРЕС: Кировская область, пгт Кикнур, ул. Советская, 40



Продажа объекта – здание 461,9 м²
с земельным участком S = 1007 м²

Начальная цена продажи 2 320 000 руб. с НДС;

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 72,7 м²

Срок аренды – 10 лет

Существующие обременения – заключенные договоры аренды S = 106,1 м²

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612

АДРЕС: Кировская область, пгт Кильмезь, ул. Советская, 75



Продажа объекта – здание 956,6 м²
с земельным участком S = 1504 м²

Начальная цена продажи 5 720 000 руб. с НДС;

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 203,3 м²

Срок аренды – 10 лет

Существующие обременения – заключенные договоры аренды S = 303,6 м²

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612

АДРЕС: Кировская область, г. Белая Холуница, ул. Глазырина 2а



Продажа объекта – здание 959,4 м²
с земельным участком S = 1316 м²

Начальная цена продажи 6 561 960 руб. с НДС;

Обязательное условие продажи – заключение договора аренды банком помещений S = 221,5 м²

Срок аренды – 10 лет

Существующие обременения – заключенные договоры аренды S = 215,1 м²

Сектор недвижимости ПАО Сбербанк
Электронная площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»
Реестр объектов

(8332) 36-89-78, 8-922-970-44-88
utp.sberbank-ast.ru
avito.ru/pao_sberbank_8612



КАК ВЫРАСТИТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В СВОЕМ КОЛЛЕКТИВЕ

Потенциальным кандидатам вы должны дать возможность получить нужный опыт работы, — Наталья Микрюкова, дивизиональный директор компании U2B «Упаковка для бизнеса».

РУКОВОДИТЕЛЬ НЕ СУПЕРМЕН

— Когда возникает потребность в руководителе, собственники начинают искать кандидата, такого супермена, который благодаря своей сверхсиле поднимет все показатели компании. В идеале это должен быть лидер с большим опытом, «портфелем» знаний, парой высших образований. На самом деле все проще. Его можно найти в собственном коллективе и «вырастить». Сильные лидеры-руководители обладают качествами администратора, а не Бэтмена. Они могут составить четкий план действий, донести его до подчиненных и добиться исполнения задач. Вы должны убедиться в том, что потенциальный кандидат способен:

- осуществлять контроль и настаивать на достижении результата
- рождать интересные идеи
- анализировать
- при необходимости менять стиль работы
- делегировать полномочия
- принимать ответственные решения

Этот человек должен быть гибким, собранным, стрессоустойчивым и обладать самодисциплиной. Такой сотрудник лично результативен. Тогда он способен объединить людей общей целью и вести к ней.

НЕ БЕРИТЕ ОПЫТНОГО

Процесс подготовки управленцев в собственном коллективе не так прост, как кажется.

Бывает, что происходит автоматический перевод на руководящие должности лучшего или самого опытного специалиста. Даже если он хорош в своем деле, не факт, что он будет лидером.

Бывает, что сотрудника переводят на управленческую должность, но оставляют за ним его обязанности. Пусть их будет меньше, но это две разные профессии.

Еще одна ошибка — делать из управленца играющего тренера. На самом деле это может привести к тому, что он начнет делать работу за

других, вместо того, чтобы подсказать, дожать, показать пример.

Нужно сделать так, чтобы он знал каждую часть области, за которую он будет отвечать, научить применять инструменты для достижения результата, натренировать навыки. Люди могут достаточно легко подстраиваться и меняться.

СТАВЬТЕ В СЛОЖНЫЕ СИТУАЦИИ

Кандидатам вы должны дать возможность получить нужный опыт работы. Ставьте их в ситуации, когда они раскроют и разовьют в себе необходимые качества, а вы сможете оценить их. Например, самое простое — провести обучение своим коллегам по товару. Новые должности, проекты, увеличение зоны ответственности и полномочий, развитие смежных направлений, проведение реформ, разбор ошибок, возможность работать и учиться у наставников. Сотрудники растут на должностях или в проектах, которые имеют высокую важность для компании, где



ПРИДУМЫВАЙТЕ ПРОГРАММЫ, НАПРИМЕР, ПУСТЬ БУДУЩИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ САМ ВЫРАСТИТ СЕБЕ ЗАМЕНУ. ТАК ВЫ ОЦЕНИТЕ ЕГО В КАЧЕСТВЕ НАСТАВНИКА

от них зависит прибыль. Очень важна обратная связь. Это должен быть открытый диалог, основанный на взаимном доверии.

БОСС В МЕНЯ ВЕРИТ!

20% сотрудников могут стать хорошими руководителями. Главное — принять такую точку зрения. Если вы будете постоянно обращать внимание на минусы сотрудников, искать негатив, то и окружать вас будут лодыри и бездари. Но как только вы переключите свое внимание на достоинства, то получите способных, сильных людей, которые работают в команде и поддерживают вас. Многих своих руководителей я, например, увидела еще на собеседовании, когда они приходили на должность офис-менеджера или специалистов call-центра. И с этого момента я уже относилась к ним как к будущим руководителям. Я вкладывала в них свою энергию, знания и нацеливала их на достижение результата. Чтобы усилить плюсы, давала новые задания и не забывала поддерживать: «Сделай! Ты сможешь!» Люди стали меняться, они подтянулись! И сейчас эти ребята занимают руководящие должности в компании. Придумывайте программы, например, пусть будущий руководитель сам вырастит себе замену. Так вы оцените его в качестве наставника. Потом реализуйте цели. Такой руководитель будет думать: «Надо делать. Босс же в меня верит!» И это будет ваша сильнейшая команда!

ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТА НЕТ

Разумеется, не все способны оправдать наши ожидания. Есть люди, в которых вы вкладываетесь, а результата нет. В это время вы теряете тех, кто реально мог бы стать хорошим руководителем. Не дождавшись своего «звездного часа», они уходят в другие места.

Прописывайте программу адаптации. Выделяйте те компетенции, которые стоит отсмотреть, и составляйте задание на прохождение испытательного срока. Ставьте задачи в виде планов, числовых показателей. Ведь самые лучшие результаты — те, что выражены в цифрах. Если вы поставили руководителя на какую-то область, а улучшений нет, просто прощайтесь с ним.

«БАССЕЙН РУКОВОДИТЕЛЕЙ»

Высокоэффективные сотрудники приведут вас к росту. И вам понадобится не один и не 2, а гораздо больше руководителей. Зато у вас появится время на новые проекты. Наполнять «бассейн руководителей» нужно постоянно. Необходимо верить в них и усилить. Когда ваши сотрудники становятся продолжением вас — это круто! Тогда и у вас обязательно все получится!



**ВЛАСТЬ
НАД БИЗНЕСОМ**



Андрей Мансуров, генеральный директор ООО «Сантехсервис»:

— Когда все силы стали уходить на текучку, производство, продажи, стало ясно, что новых проектов у компании не будет, как, собственно, и будущего. Благодаря программе «Власть над бизнесом» отсеялись лишние задачи, многие вопросы стали казаться решаемыми. Сейчас уже в привычку вошло заниматься в классе «ВНБ», с трех до шести ничего не планирую. Я понимаю, что без внедрения технологии шаг за шагом ничего не получится. Все полученные знания будут работать, если последовательно работать по программе. Сейчас людей в моей компании в два раза меньше, но мы выросли на 30%. Мы начали внедрять мотивации, набрали новых сотрудников. Эти молодые ребята уже год практически «тащат» все производство, и по мотивации у них все хорошо получается. Сейчас мы обучаем и нашего специалиста по кадрам. Следующий шаг — повысить квалификацию сотрудников, вырастить из них руководителей. Таких людей, которые будут знать работу на всех этапах. Важно, чтобы руководитель выполнял поставленные задачи и статистика была высокой. Мне интереснее делать ставку на то, чтобы растить такого человека в компании. Хочу в течение года все выстроить, двигаться постепенно вперед к еще более высоким показателям.



ул. Ленина, 103а (ТЦ «Крым», 5 эт.),
т. (8332) 20-55-45



vnb.team



vlastnadbiznesom



МЫСЛИТЕ МАСШТАБНО, ДЕЙСТВУЙТЕ БЫСТРО



Победа в тендере и госконтракт — это заманчиво. Но что делать, если изымать средства из оборота не хочется? На этот случай есть тендерный заем, — Данила Ведерников, директор КПК «КРЕДИТНЫЙ КЛУБ»

ХОЧЕШЬ ДЕЛО, НАЙДИ ДЕНЬГИ

— Вы хотите поучаствовать в государственном тендере? Тогда вам необходимо найти средства. Участник электронных торгов обязан предоставить обеспечение участия в аукционе до 5% от начальной максимальной цены лота. Победить в тендере и получить серьезный госконтракт заманчиво. Но что делать, если средства из оборота выдирать не хочется или нет возможности? Вы выиграли аукцион и нужно подписать контракт, тогда вам понадобится заем на обеспечение контракта. И еще вам понадобятся средства на исполнение контракта. Где взять эти деньги?

Тендерный заем — достаточно новая услуга. Процедура получения займа проста. Нужны карточка организации, финансовый анализ за последний год, паспорт учредителя и двухлетний опыт заключения контрактов.

В МОСКВЕ — НАСТОЯЩИЙ БУМ НА ЗАЙМЫ

Тендерный заем представляет собой вид экспресс-кредитования. На решение по его предоставлению требуется 1 час. Мы делаем это быстро и надежно.

Ставка 3.5% от 30 до 90 дней, сумма от 300 т.р. до 10 млн.

Эти проценты ничто по сравнению с маржинальностью, которую вы закладываете на свою деятельность, при этом ни в чем себя не ущемляете. Преимущества по сравнению с этой же банковской гарантией очевидны. Вы избежите длительных сроков оформления, расширенного пакета документов. А главное — вы получаете реальные деньги!

Наш кооператив уже полгода выдает тендерные займы в Москве. Там на них просто настоящий бум. Бизнесмены поняли свою выгоду и удобство. Мы хо-

тим, чтобы и в Кирове такая практика стала обычной. Сейчас если нет денег на участие, то ты не участвуешь в аукционе, это упущенные возможности. Мы поможем бизнесу получить так необходимые им контракты.

Мы — ваш надежный финансовый партнер. Символ нашей компании — слон. Будьте так же мудры, сильны и бесстрашны! Обращайтесь в наши отделения, персональный менеджер ответит на все вопросы и поможет с получением тендерного займа.



ул. Ленина, 85
ул. Воровского, 58
8 (8332) 711-001
8 (800) 333-42-01
invest@deloidengi.ru

Актуальную информацию об условиях передачи личных сбережений можно получить в офисах «Кредитного клуба», ул. Ленина, 85, ул. Воровского, 58, а также по телефону 8(8332) 711001, 8(800) 333-42-01 — звонок бесплатный. Для того чтобы воспользоваться предложением, необходимо стать членом (пайщиком) КПК «Кредитный клуб». Вступительный взнос 100 рублей, обязательный паевой взнос 2500 руб (возвращается при выходе из КПК «Кредитный клуб»). «Кредитный клуб» оказывает услуги исключительно членам КПК (пайщикам). Член КПК (пайщик) обязан солидарно нести субсидиарную ответственность по обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов КПК (пайщиков). Деятельность кооператива регулируется ГК и РФ и ФЗ-190 «О Кредитной Кооперации». Является членом СРО «Губернское кредитное содружество». ИНН 4345375135, ОГРН 1134345029906, КПК «Кредитный клуб» Дело и Деньги <http://deloidengi.ru> Ставка актуальна на 22.11.2019 Размер действующей ставки на сегодня уточняйте у специалиста.



Новый CLA купе.

Купе высокой моды.

В салоне нового CLA купе различными функциями автомобиля можно управлять бесконтактно — жестами, с помощью ассистента управления. Видеокамера в потолочной панели управления распознает движения рук водителя и переднего пассажира, производимые возле сенсорного дисплея или сенсорной панели и изменяет изображение на мультимедийном дисплее в соответствии с конфигурацией. Кроме того, направленными вверх указательным и средним пальцами в форме латинской буквы «V» включаются предварительно конфигурированные избранные функции.

Mercedes-Benz

The best or nothing.





НОВАЯ СИЛА

↓ □ ЗАВЕРШИЛСЯ КОНКУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ «ЛИДЕРЫ РОССИИ»

В этапе ПФО приняло участие почти 42000 человек, только 282 попали в полуфинал. Из них 30 человек поедут на российский суперполуфинал. 31-й в рейтинге стала Елена Князева, директор ООО «Горизонт-Профи». Еще остается шанс, что ее пригласят в соревнование топ-лидеров.

ПОЕДИНОК ЛИДЕРОВ

Участники конкурса сначала прошли заочное тестирование на проверку знаний. В очном туре их ждали командные испытания. Эксперты оценивали лидерские качества, умение работать в команде и стрессоустойчивость.

Елена Князева:

— Здесь проверяется не только ум и экспертность в своей отрасли, но и кругозор и общие знания системы управления. Тяжелые несколько дней ждали нас в Нижнем Новгороде. Кировская команда была яркой, компетентной,

энергичной. От нашего региона было представлено 12 участников из совершенно разных областей. И мы ни в чем не уступали другим.

РУКОВОДИТЕЛИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Но как отметили другие участники, поддержки правительства явно не хватало по сравнению с другими регионами.

Елена Князева:

— Мы все болеем за развитие нашего региона, вместе мы огромная сила, готовая поддержать любой проект.

Петр Кочетов, коммерческий директор «Сели-Поели»:

— Мы сами себя строим, вкладываясь в свое развитие. Действительно от власти инициативы нет. Собирали и вдохновляли нас только Егор Поспелов. Благодаря ему мы все перезнакомились. Сейчас вместе мы новая сила, знаем, кто чего стоит, кто в чем хо-

рош, такой нетворкинг правильный образовался.

Егор Поспелов, исполнительный директор кировского регионального отделения «Опора России»:

— Призываю всех участвовать в этом конкурсе. Он покажет, на каком уровне ты находишься. Я подтянул свои знания, понимаю, куда идти. Каждый раз становлюсь лучшей версией себя.

Евгений Данилов, замдиректора кировского филиала ПАО АКБ «Связь-банк»:

— У нас команда собралась из разных сфер, и мы объединены одной целью показать себя, напитаться чем-то полезным, взять опыт у других и примерить его у себя. Сейчас возьми нас всех вместе — мы любую идею приведем к готовому решению.

Андрей Крупчатников, директор СК «Согласие»:

— Сам проект нужно поддерживать внутри региона. Популяризировать. Связи, которые образовались, должны работать на развитие региона.

НОВЫЙ БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ



СВАДЬБЫ И ТОРЖЕСТВА

ПОБЕДА
БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ



+79127345420



Киров, Володарского 103А



GAUDIKIROV



GAUDIKIROV.RU

СОБСТВЕННИК И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ:



СОЗНАТЕЛЬНО РАЗРУШИТЬ БИЗНЕС СОБСТВЕННИКА — ЭТО ПРЕСТУПЛЕНИЕ

**Ян Чеботарев, юрист,
правозащитник**

— Сознательно разрушить бизнес собственника — это преступление, оно наказывается по 201 статье УК РФ. Срок лишения свободы до 10 лет. В моей практике такие случаи встречаются редко.

Чаше бывает, что управленцы ошибаются неосознанно, просто переоценивая собственные силы, по причине слишком больших полномочий и при отсутствии должного контроля со стороны бенефициара бизнеса. Как вариант, можно возложить миссию контроля на бухгал-



80% — ОПРОШЕННЫХ КОМПАНИЙ ИМЕЮТ УПРАВЛЯЮЩЕГО (ТОП-МЕНЕДЖЕРА).
20% — ВЕДУТ БИЗНЕС САМИ

терию, которая ведет учет сделок и в курсе всех финансовых операций. Кроме того, можно прописать в трудовом договоре сокращенный функционал директора, чтобы ограничить его полномочия. И расширять их только по мере роста вашего доверия к нему. Если у вас крупная компания, с большими активами, можно потребовать, чтобы будущий директор предоставил банковскую гарантию — застраховал свою ответственность. Однако чаще подобное условие используют в акционерных обществах. Пожалуй, это единственные юридические гарантии, которые можно получить.

Но, кроме них, есть здравый смысл. Всегда руководствуйтесь первой библейской заповедью: «Не искушай ближнего своего». Если

собственник полностью устраняется от управления, он перестает быть собственником.

В утечке коммерческой информации и сливе клиентской базы чаще виновны не топ-менеджеры, которые напрямую замотивированы в процветании компании, а руководители среднего звена (например, директор по снабжению, руководитель отдела сбыта). Если они чувствуют себя недооцененными, то вполне способны организовать свой «подпольный бизнес».

В моей практике был пример, когда начальник сбыта одного из кировских предприятий украл базу клиентов, а потом попытался открыть свою, подобную фирму.

Приговор — 3 года лишения свободы.

РИСКИ ОТНОШЕНИЙ



РОСТ АВТОРИТЕТА ТОП-МЕНЕДЖЕРА — РИСК ДЛЯ АМБИЦИЙ СОБСТВЕННИКА

Павел Сырцев, учредитель рекламного агентства «Дизайн-Экспресс», Кировской областной типографии

— Если авторитет топа в компании выше, чем собственника, то это нормально. Но не должно быть двоевластия. Проблемы возникают, когда собственник мешает работать директору. Пример из жизни: в определенный момент собственник одного из кировских предприятий посчитал, что его руководитель слишком много зарабатывает. При этом сама компания была достаточно успешной, оборот более 500 млн рублей в год. Владелец уволил этого управляющего. В итоге предприятие потеряло

рынок и пришло к банкротству через 3 года. Какой вывод? Всегда нужно четко понимать правила игры! Регулярно общайтесь со своими директорами, вносите корректировки, больше мотивируйте. Нельзя забывать и про коллектив.

Есть примеры, когда директор открывает параллельные компании, переводит все обороты с одного юридического лица на другое. Контролируйте! Практика показывает, что правоохранительные органы не заинтересованы в работе с юридическими лицами.

Пусть собственник остается в тени. Да, значительный рост авторитета топ-менеджера — это риск для собственника, но только для его амбиций. Доверие — вот, что точно нельзя терять. Хотя старая народная мудрость гласит: «Доверяй, но проверяй!»



ЛУЧШЕ ОБРАЩАТЬСЯ В КОМПАНИИ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА И ПРОВЕРЯТЬ НА ПОЛИГРАФЕ

Сергей Лашуков, собственник компании «911»

— Предпочитаю управленцев с опытом, харизмой, амбициозных. По темпераменту — скорее, флегматиков, с твердым характером и силой духа. А вообще лучше обращаться в компании по подбору персонала и проверять на полиграфе.

Какой бы ни был управленец, за его работой собственник должен вести постоянный контроль, на начальном этапе безусловно, а далее по развивающей. Я работаю по принципу, если деньги идут к нам, подписывается хоть техслужащая... Но если от нас, то только я. Управленцы ставят мне определенные задачи для повышения эффективности бизнеса, готовят прогнозы по его развитию, анализируют и разбирают проблемные вопросы.



АВТОРИТЕТ ДОЛЖЕН БЫТЬ У КАЖДОГО, А МЕЖДУ СОБОЙ ЧЕСТНОСТЬ И ВЗАИМОПОНИМАНИЕ

Андрей Маури, председатель правления ГК «Маури»

— Вопрос найма директора компании всегда судьбоносный для собственника. Особенно, когда речь идёт о малых и средних предприятиях.

Так или иначе, мне приходилось в течение 30 лет не только наблюдать за этим сложным процессом, но и быть его непосредственным участником. Вариантов в этом вопросе несколько.

1. Возвращать директора в свой коллектив, проводя его по всем ступеням служебной лестницы. Практически традиционный «советский» карьерный лифт. Плюсы очевидны, человек изнутри «руками» познаёт все участки работы. Минусы — если он действительно талантлив, то почти наверняка готов будет открыть свой бизнес. Если таланта и упорства не хватит, то рано или поздно придёт период пресыщения, потеряется мотивация и такой руководитель либо начнёт деградировать, либо будет менять ра-

боту сам, либо получит ясный сигнал от собственника.

2. Искать директора на стороне. Пробовать людей из других регионов, для которых, в том числе и для их семьи, городская среда твоего предприятия будет комфортной и условия непосредственной деятельности будут соответствовать «работе мечты». Для нашего города это непростая задача.

3. Вырастить директора в своей семье. Нужно и увлечь, и чтобы эта увлечённость перешла в потребность, иначе будет страдать дело. За рубежом этот путь является самым реальным и действенным. У нас же дети, насмотревшись, особенно в 90-е годы, на творческую работу своих родителей, не торопятся принимать в управление родительский бизнес.

4. Перекупить, но тут надо понимать, у такого директора всегда будет цена на новую «перепродажу».

Есть ли риски для собственника в том, что авторитет его топ-менеджера становится выше в компании, чем его собственный... Всё зависит от личности собственника и его отношений с топом. В идеале, авторитет должен быть у каждого, а между собой честность и взаимопонимание.



ПУСТЬ КАЖДЫЙ ДЕЙСТВУЕТ В СФЕРЕ СВОЕЙ КОМПЕТЕНЦИИ, НЕ МЕШАЯ ДРУГ ДРУГУ

Андрей Пушкарев, генеральный директор ООО «Имлайт-Шоутехник»

— У нас в стране очень большой дефицит управленцев, людей, умеющих генерировать идеи и грамотно их реализовывать. Те, кто делает это хорошо, сами занимаются бизнесом, не работают «на дядю». Поэтому должен быть баланс интересов, веса.

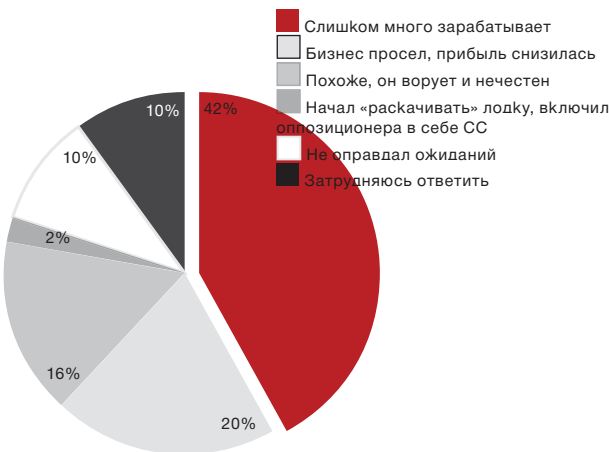
Грамотный менеджер должен понимать, что выгоднее работать в интересной компании, быть частью или лидером профессиональной команды, с достойной зарплатой, нежели отвечать за весь бизнес-процесс в надежде заработать больше денег. Ведь это риски, другая ответственность, причём не только перед сотрудниками, но и налоговыми органами.

Для меня бизнес — это командная игра, например, футбол. Топ-менеджер — это нападающий, который должен забивать голы, реализовывать контракты, зарабатывать деньги для компании. Учредитель —

ОПРОС ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ



ЧТО МОЖЕТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ УВОЛЬНЕНИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ?





44% СОБСТВЕННИКОВ БОЯТСЯ, ЧТО ИХ АВТОРИТЕТ В КОМПАНИИ НИЖЕ, ЧЕМ АВТОРИТЕТ ИХ УПРАВЛЕНЦЕВ

Мария Шерстенникова, директор Maxima маркетинговые коммуникации

— Как много работают собственники бизнеса в Кирове? Доверяют ли дела управляющему? Мы провели телефонный опрос, и надо признать, что процент компаний, привлекающих управленцев для ведения бизнеса большой — 80%. Это не спасает собственников от участия в процессе работы: только 14% опрошенных заявили, что их бизнес работает сам по себе.

Наши бизнесмены в большинстве своем строят отношения с управленцами на принципах креатива и сотрудничества (40%) и полагаясь на условия, оговоренные в договоре (30%).

При этом контроль осуществляется прежде всего через отчетность и планерки (53%). Что же может стать причиной увольнения? Ответ удивил: 42% опрошенных выбрали в качестве причины слишком высокую зарплату управляющего. Есть ли риск, что авторитет топ-менеджера станет выше, чем владельца? 44% собственников считают, что да. И только 40% уверены в своей силе и ведущей позиции.

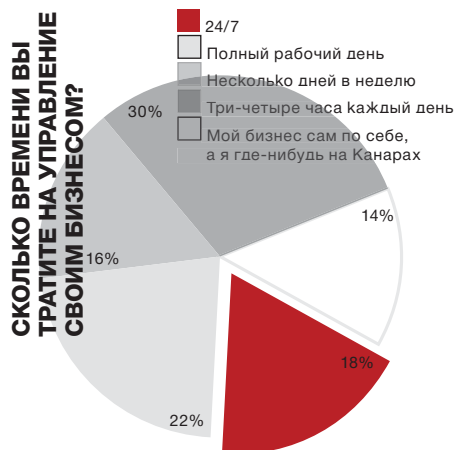
ОПРОШЕНО

72

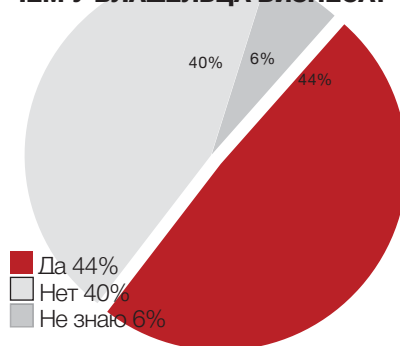
КОМПАНИИ, МЕЛКИЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, ДИРЕКТОРА И СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

торговля, лес, малоэтажное строительство, химическая промышленность, ветклиники и салоны красоты.



ЕСТЬ ЛИ РИСК, ЧТО АВТОРИТЕТ ТОП-МЕНЕДЖЕРА СТАНЕТ ВЫШЕ, ЧЕМ У ВЛАДЕЛЬЦА БИЗНЕСА?





ОХРАНА ТРУДА — КАК СНЯТЬ «ГОЛОВНУЮ БОЛЬ»?

Иллюстрация: «Крик», картина Эдварда Мунка



КАК РЕШИТЬ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ТРУДА С ГАРАНТИЕЙ РЕЗУЛЬТАТА И БЕЗ ПЕРЕПЛАТЫ, РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА «ОХРАНА ТРУДА» АНДРЕЙ ВОРОТНИКОВ

ВОЗМОЖНОСТЬ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

— Каждый руководитель вправе решить сам: охрана труда — это возможность или необходимость. Спрятать голову в песок не получится. Рано или поздно может возникнуть ситуация, когда за беспечность придется расплачиваться. Но чтобы держать ситуацию под контролем, необязательно откладывать бизнес и забирать из него ресурсы, а главное — время. Значительную часть вопросов по охране труда можно передать на аутсорсинг.

ФОРМЫ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг может иметь разные формы, каждая из которых, из нашей практики, будет наиболее полезна в зависимости от ситуации:

- **Если по охране труда «полный ноль»**, первое, что необходимо, — разработка документов системы управления охраной труда. Лучше это сделать сразу на старте бизнеса или когда пришло понимание, что своими силами этот «камень» не сдвинуть.

- **Если в компании есть штатный специалист по охране труда** и им работа ведется, тем не менее, периодически полезно проводить аудит процедур по охране труда. Аудит выявит системные недоработки, а рекомендации помогут их устранить.
- **Если в компании нет своего специалиста по охране труда либо ему требуется внешняя экспертная помощь**, в связи с большим объемом и сложностью работ, то в этих случаях абонементное обслуживание будет самым лучшим решением.

При любой форме аутсорсинга мы предоставляем весь спектр наших возможностей: от обучения и спецоценки до практик по развитию культуры безопасности. Над решением задачи клиента работает вся наша профессиональная команда.

На рынке услуг по охране труда сегодня появилось много желающих «половить рыбку в мутной водичке», но выбирают нас, потому что мы гарантируем качественный результат своей работы, что сводит к минимуму возможные риски для заказчика.



БОРИС ПЕСТОВ, ДИРЕКТОР АО «ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ»:

— Мы работали своими силами, но около 2 лет назад решили привлечь дополнительно специалистов на аутсорсинг, поскольку требования по охране труда ужесточились. Теперь наш специалист работает совместно с командой «Охраны труда».



ПАВЕЛ КОНОВАЛОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО АЭРОПОРТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОБЕДИЛОВО:

— Совместно с КРЦ «Охрана труда» наше предприятие работает с 2015 года. Они находят оптимальные решения всех вопросов. В 2019 году они также помогли нам подготовиться к плановой проверке Государственной инспекции, которая прошла успешно. Мы постоянно обращаемся к ним по вопросам проведения специальной оценки условий труда, и всегда эта работа бывает проведена правильно. С этой командой профессионалов будем сотрудничать и далее.



ОХРАНА ТРУДА
КИРОВСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

ВКОНТАКТЕ



FACEBOOK



Комплексные решения по безопасности труда под ключ. С гарантией и сопровождением



т. (8332) 746-846

Эстетика во главе угла



Эксклюзивно
в салоне GRETA

Вдохнитесь мебелью Enza Home! С ее помощью вы сможете оригинально выразить концепцию вашего интерьера. Создавайте свои стилизованные пространства. Пусть они наполнятся смелыми цветовыми решениями, плавными геометрическими линиями, экоустойчивыми материалами и неподвластной времени эстетике! Впечатляющие детали, простота и элегантный дизайн, современность и комфорт — все это Enza Home, которая представлена только в салоне мебели Greta.



Октябрьский пр-т, 149,
ТЦ «Спартак Premium», 2 эт.
т.: 745-600, +7 (919) 525-23-88

 gretamebelkirov  greta_kirov



ИСТОРИЯ БИЗНЕСА В ЛИЦАХ

С 26 по 30 января в ТЦ Европейском и отеле Four Elements Kirov вы могли видеть эволюцию обложек журнала «Бизнес Класс» — впервые за 11 лет нашей работы мы организовали уникальную выставку главной страницы. Первые, в чем-то невинные, неискусшенные фото 2008-2009 гг. и креативные, гляцевые шедевры 2019-2020 гг. Это целая история кировского бизнеса в лицах! 31 января в GAUDI прошло финальное мероприятие. Бизнес-сообщество проголосовало за лучшие обложки. Представляем вам победителей.



2008-2009

ИРИНА МОГЕЛЮК

Центр эстетической стоматологии «Денталия»



2010

СВЕТЛАНА БУТОРИНА

МАУ «Архитектура»



2011

АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ

«ИМЛАЙТ-Шоутехник»



2012

АЛЕКСЕЙ КОТЛЯЧКОВ

ОАО «Сбербанк России»



2013

ИННА ГОРШКОВА

ООО «Вина всего мира»

Две спецноминации от редакции журнала «Бизнес Класс» были вручены героям обложек, которые определили новый этап в развитии журнала и помогли нам приблизиться к мировым глянцевым трендам.

Вот они:

1. Самая смелая обложка, январь 2019. Герой — Александр Печенкин, руководитель «СанПро43»

2. Первая обложка, снятая за границей Кирова. Это май 2018 г., Санкт-Петербург. Герой — Сергей Лашуков, руководитель «911».



АЛЕКСАНДР ПЕЧЁНКИН
«СанПро43»



СЕРГЕЙ ЛАШУКОВ
ООО «911»



ЯНИНА БАБИНЦЕВА
«Домашняя кухня»



СЕРГЕЙ И СВЕТЛАНА КРИВОШЕЙНЫ
строительная, подрядная организация



ЮЛИЯ ДОЛГОАРШИННЫХ
Paolo Conte, Kanzler, Glance, Redmond



КАРЕН КАЛАЙДЖЯН
Ювелирная студия «Золотая линия»



ИЛЬЯ РЕДЬКИН
ГК СПК-NEON



СЕРГЕЙ НОВИЦКИЙ
Интернет-агентство Brandmaker

ВЫСТАВКА ОБЛОЖЕК



Коллектив журнала «Бизнес класс»



Дмитрий Целищев, Владимир Скобелкин, «Первый Дортрансбанк»



Алексей Пахомов
ПАО «МТС»



Артём Пищик, «Сбербанк»



Никита Павлов,
ГК «Дело и деньги»



Юлия и Марат
Долгоаршинных



Елена Колчина,
TEZ TOUR Киров



Инна Горшкова,
«Вина всего мира»

БИЗНЕСКЛАСС
БИЗНЕСКЛУБ



Банк Хлынов





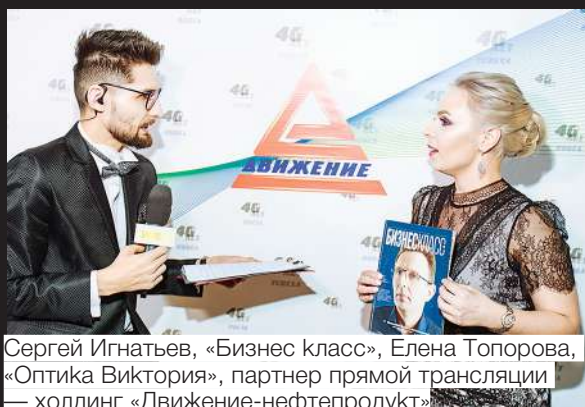
Партнер мероприятия — меха Malina



Партнер мероприятия МБ-Киров.
Официальный дилер Мерседес-Бенц



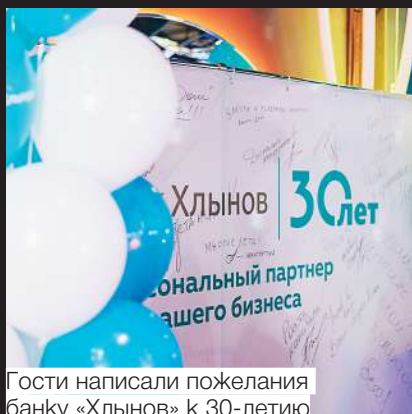
Татьяна Мишкина,
стилист героев
обложки 2019



Сергей Игнатьев, «Бизнес класс», Елена Топорова,
«Оптика Виктория», партнер прямой трансляции
— холдинг «Движение-нефтепродукт»



Андрей Семюхин,
ПАО «Норвик банк»



Гости написали пожелания
банку «Хлынов» к 30-летию



Павел Батищев
«Программный центр».
Благодарим компанию BELROOM за роскошную мебель



Александр Чистов,
«Чистов и партнеры»,
и Сергей Рудковский



Наталья Ашихмина,
«Актион»



Выставка обложек в ТЦ «Европейский»



Ирина Могельюк,
«Денталия»



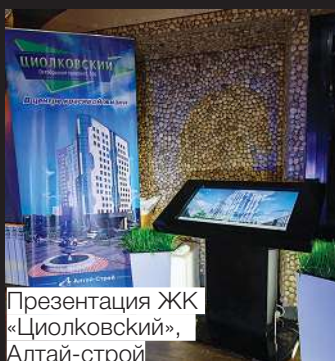
Янина Бабинцева,
«Домашняя кухня»



Екатерина и Василий
Савиных, «Здрава»



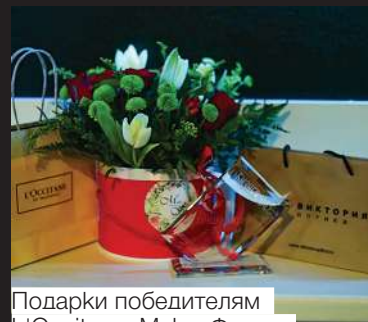
Евгений Кармаев,
SALON авторских картин



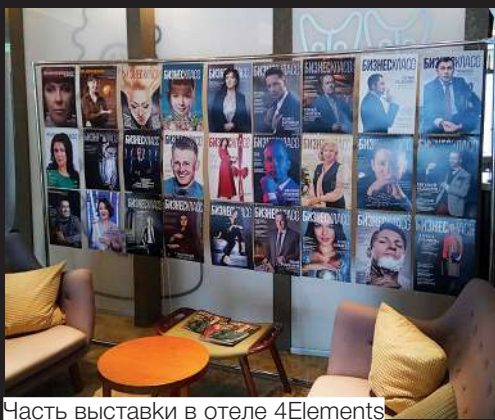
Презентация ЖК
«Циолковский»,
Алтай-строй



Сергей и Светлана Кривошеины,
ИП Кривошеин, 220 вольт



Подарки победителям
L'Occitane, МаксиФлора,
Veroom, Оптика Виктория



Часть выставки в отеле 4Elements



Илья Редькин,
ГК СПК-NEON



Виктория Хрусталева, «Бизнес и право»,
Юрий Кропанев, «Элгисс» (с супругой)

SALON
авторские фотокарты
EVGENIY KARMAEV



ВИКТОРИЯ
ОПТИКА

МАКСИФЛОРА™



BELROOM
БЕЛОРУССКАЯ МЕБЕЛЬ
из натурального дерева

sesderma[✧]
listening to your skin

ГЛОБАЛЬНОЕ АНТИВОЗРАСТНОЕ
ДЕЙСТВИЕ

SESGEN 32

Поверните время вспять.
**ЗАПРОГРАММИРУЙТЕ
МОЛОДОСТЬ КОЖИ**

[НОВАЯ ТЕКСТУРА]
Крем-гель



*прислушивается к вашей коже

www.sesderma.ru

Совсем скоро 8 Марта! А у вас нет идеи подарка?

«Все для косметологии» знает, что вам нужно. У нас вы найдете все, о чем мечтает женщина! Изумительные коллекции от ведущих марок. Это сияние кожи, яркость эмоций, дыхание весны, настроение праздника, молодость и красота! Побалуйте себя, сделайте себе восхитительный подарок!

Все для
косметологии

г. Киров, ул. Володарского, 135,
т.: +7 (8332) 20-58-44, 8(8332) 22-62-18, 8-912-820-89-60,
kosmetolog-kirov.ru, skinbarkirov, #sesderma_russia





5 ЛЕТ
ГАРАНТИЯ НА РАБОТЫ



ПРИ ЗАКАZE ДОМА —
СРУБ БАНИ
В ПОДАРОК!

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ПРОИЗВОДСТВО
И СТРОИТЕЛЬСТВО
ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ**



строительно-производственная компания

GrandHouse

г. Киров, ул. Спасская, 14
т. 8-800-500-35-05,
spk-gh@mail.ru



КУПИТЬ ИЛИ ПОСТРОИТЬ?



«ПРИ ПОКУПКЕ ГОТОВОГО ДОМА ВСЕ ПОЖЕЛАНИЯ УЧЕСТЬ СЛОЖНО, —
НИКИТА КУЗНЕЦОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ «СПК ГРАНДХАУС»

РЕШАЮЩИЙ ВОПРОС

Вопрос, строить новый или купить уже существующий дом, беспокоит многих, кто решил приобрести себе загородную недвижимость. Выбирая готовый вариант, вы экономите время и деньги. Казалось бы, нужно лишь сделать отделку под себя, и вы уже готовы выезжать...

НЕ ВСЁ ТАК ПРОСТО

- 1. Участок.** Удовлетворение зависит не только от дома, а еще и от его местоположения, окружающей природы и поселковой архитектуры. Выбирая вариант строить дом с нуля вы прежде всего подыскиваете подходящий участок, к которому у вас лежит душа.
- 2. Планировка.** При покупке готового дома все пожелания учесть сложно, ведь любая планировка разрабатывается индивидуально под каждо-

го человека, в соответствии с его потребностями.

- 3. Технологии и материалы.** Сделав выбор в пользу готового дома, вы уже никак не повлияете на технологию строительства и используемые материалы. Останется лишь довольствоваться тем, что есть.
- 4. Скрытые работы,** которых при строительстве очень много. Это и фундамент, стены, перекрытия, крыша и множество других скрытых работ, которые в дальнейшем обязательно скажутся на эксплуатации.
- 5. Гарантия.** На готовый дом вы не получите никакой гарантии, а при строительстве нового подрядчик будет отвечать за качество строительно-монтажных работ.

пателя, стоимость дома должна быть ликвидной. Нужно понимать, что меньшая цена при большей площади обязательно скажется на комфорте и долговечности жилья. При таком раскладе, как правило, вы жертвуете качеством применяемых материалов, технологий и строительных работ.

В ситуации, когда дом строится индивидуально, вы сами выбираете проект и подрядчика, заинтересованного в том, чтобы сделать свою работу качественно. Так вы обеспечиваете себе уверенность в качестве, надежности и комфорте вашего будущего жилья.

ПОСТРОИТЬ ДЕШЕВЛЕ, ПРОДАТЬ БЫСТРЕЕ

Очевидно, что для того, чтобы заинтересовать потенциального поку-

г. Киров, Спасская, 14,
т. 8-800-500-35-05

spk-gh@mail.ru

spk-gh.ru

ИНЬ/ ЯН



**СВЕТЛАНА ЕЛСУКОВА,
ВЛАДЕЛИЦА
САЛОНА-АТЕЛЬЕ «АНЮТА»:**

- 1. Есть ли пол у слова «предприниматель»?**
Женщины нисколько не уступают мужчинам, а благодаря своей интуиции, где-то даже на шаг впереди.
- 2. Мой главный принцип в бизнесе — это...**
Не бояться ничего нового. Экспериментировать и идти вперед.
- 3. Что выберете: деньги, славу, любовь или свободу?**
Я бы ни от чего не отказалась. Но для меня главное — семья и работа.
- 4. Какие мужские/женские качества нравятся больше всего? Видите ли их в себе?**
Ответственность, целеустремленность, порядочность, а также чувство юмора, терпение и решительность. Все эти качества присутствуют и во мне.



**В НАШЕМ НОВОМ ФОТОПРОЕКТЕ «ИНЬ/ЯН»
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И БИЗНЕС-ЛЕДИ
РАСКРЫВАЮТ В СЕБЕ БАЛАНС
МУЖСКОГО И ЖЕНСКОГО**



АЛЕКСАНДР ПОДЛЕВСКИХ, ФИТНЕС-ТРЕНЕР:

1. Есть ли пол у слова «предприниматель»?

Нет. Это слово не имеет пола, потому что предприниматель является генератором идей и он знает, как их воплощать. Это может быть как мужчина, так и женщина.

2. Мой главный принцип в бизнесе — это...

Всё делать с любовью и так, как нужно. И когда люди видят энтузиазм в моих глазах — это их заряжает.

3. Что выберете: деньги, славу, любовь или свободу?

Я выберу любовь, ведь это не только отношения.

Если ты делаешь своё дело с любовью, то деньги, слава и свобода придут.

4. Какие мужские/женские качества нравятся больше всего? Видите ли их в себе?

Я как спортсмен горю духом соревнования, поэтому ценю упорство и целеустремленность, доброту и коммуникабельность, страсть и ненасытность.

**ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛЕВА,
ПРЕЗИДЕНТ ЮРИДИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ «БИЗНЕС И ПРАВО»:**

**1. Есть ли пол у слова
«предприниматель»?**

Нет. Есть одинаково успешные предприниматели, как мужчины, так и женщины.

**2. Мой главный принцип
в бизнесе — это...**

Не бояться трудностей. Даже банкротство — это не конец жизни. Выйти можно из любой ситуации, главное — не отчаиваться.

**3. Что выберете: деньги, славу,
любовь или свободу?**

Должны быть любовь и свобода. Любовь правит миром, а свобода — наше конституционное право.

**4. Какие мужские/женские
качества нравятся больше
всего? Видите ли их в себе?**

Я очень ответственна и пунктуальна — это больше мужские качества. Из женских качеств отмечу в себе искренность.



**АНТОН СМЕТАНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
«СТУДИЯ АРТ НЭТ»:**

1. Есть ли пол у слова «предприниматель»?

Вне зависимости от пола это смелые и уверенные в себе люди, которых я уважаю и которыми горжусь.

2. Мой главный принцип в бизнесе — это...

Выигрывает клиент — выигрываю я.

3. Что выберете: деньги, славу, любовь или свободу?

Я выбираю любовь, свободу и деньги.

4. Какие мужские/женские качества нравятся больше всего? Видите ли их в себе?

Из мужских качеств во мне преобладают ответственность и решительность. Из женских вижу в себе гибкость. Не перестаю совершенствоваться.





ANNA CHY, ВИЗАЖИСТ:

1. Есть ли пол у слова «предприниматель»?

Однозначно нет. Важно — готов ли человек работать не только головой, но и руками. И обязательно ногами...

2. Мой главный принцип в бизнесе — это...

Достижение цели и полная отдача делу, с холодной головой.

3. Что выберете: деньги, славу, любовь или свободу?

Однозначно не славу и не деньги. Любовь и свобода — вот то, что действительно ценно.

4. Какие мужские/женские качества нравятся больше всего? Видите ли их в себе?

В мужчине мне нравятся сила и спокойствие, в женщине — мудрость и загадка.

Мне кажется, во мне есть загадка и сила...

ТТ *Салон белья* Только ты

*Что ты подаришь ему? А может, себе?
Знаешь Только Ты!*





КАК ВЫБРАТЬ МЕБЕЛЬ ДЛЯ МИЛЛЕНИАЛОВ?



Спальная комната



Добавляйте яркие детали в интерьер



Функциональный рабочий стол из МДФ в спокойном мятном цвете



О ТОМ, КАК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТРЕНДЫ ВЛИЯЮТ НА ДИЗАЙН МЕБЕЛИ — ИРИНА ТОКМАКОВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM



ВЕЩИ НА ВРЕМЯ — ЭМОЦИИ НАВСЕГДА

— Винтажная тумба из ГДР, стеллаж в скандинавском стиле и фотогеничный кактус на фоне розовой стены — именно эти детали интерьера могут выдать миллениалов. Их еще называют поколение Y, тех, кто родился в два последних десятилетия XX века.

Амбициозные, целеустремленные, открытые всему новому. Не выпускают из рук гаджеты и всегда онлайн. Они живут в бешеном ритме, а одной из главных ценностей для них является свобода во всех ее проявлениях. Это отражается во многих аспектах жизни современных молодых людей, в том числе в их подходе к обустройству жилья.

Культура потребления миллениалов координально отличается от поколения X. Они не стремятся к образу домов мечты своих родителей — небольшую, но функциональную квартиру предпочитают особнякам. Узнали себя? Если вы тоже не любите стандартные комплекты, то закажите индивидуальную мебель. Создайте ее в соответствии с последними веяниями дизайна, которые отражены в модных блогах и на страницах инди-журналов.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ МИНИМАЛИЗМ

Отдайте предпочтение в пользу многофункциональности мебели и практичности без ущерба для эстетики. Сегодня microliving — это тренд для рационального использования пространства жилья, без лишних предметов.

Наши дизайнеры помогут обставить интерьер «умной» (встраиваемой) мебелью. Технические новинки нашей фабрики помогут вам сэкономить время, которого всегда не хватает.

Сегодня как никогда популярны ретроформы, а также имитация «уличной» мебели дома. Элементы стиля mid-century modern можно удачно комбинировать со скандинавским дизайном в интерьере.



Детская комната, выполненная по дизайн-проекту Юлии Грабко

ПАСТЕЛЬНЫЕ ЦВЕТА

Тема эко — один из главных трендов в мире. Фабрика мебели Veroom с природными материалами (или их имитацией) гармонично может сочетать стекло, камень и металл. Что касается цветов, то миллениалы сегодня выбирают нежную палитру фильмов Уэса Андерсона. Даже появился термин millennial pink, которым начали обозначать пыльно-розовый цвет. Среди других фаворитов — нюд, спокойный зеленый, лимонный, жемчужно-серый и матовый золотой. Все эти натуральные оттенки уже использует фабрика при производстве мебели на заказ.

И куда без ярких акцентов?! Наделите интерьер характером! На фоне минималистичной мебели светлых оттенков можно легко добавлять яркие предметы декора: это может быть марокканский коврик, подушки с этническим орнаментом и бахромой. Их также помогут подобрать наши опытные дизайнеры.

Создайте свой неповторимый стиль в интерьере, вдохновившись приходящими трендами. Сэкономьте свое время, заказав консультацию на сайте veroom.ru. Там вы сможете найти готовые решения функциональной мебели. Дизайн этих предметов заставит вас гордиться ими!

MICROLIVING — ЭТО ТРЕНД РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВА



ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

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

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

veroom.ru

Фото дизайнера Юлии Грабко

Скандинавская практичность

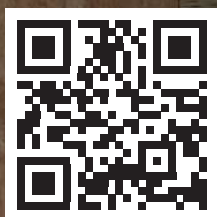
Благодаря большому опыту и регулярному обучению наши дизайнеры знают, как создавать шедевры для самых разнообразных и нестандартных помещений, сохраняя при этом адекватную стоимость и высокий сервис для наших клиентов. Познакомьтесь с нами в соцсетях или посетите салон и лично убедитесь в качестве мебели!

МЕБЕЛИТ

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

mebelit43.ru mebelit43

mebelit_kirov 8-922-995-90-28





▲ ТЕРРИТОРИЯ ЧИСТОТЫ



ЗАКЛЮЧАЯ ДОГОВОР НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЙ НА АУТСОРСЕ, НЕ ЗАБУДЬТЕ ПРО ТО, ЧТО ПРИЛЕЖАЮЩАЯ ТЕРРИТОРИЯ ТОЖЕ НУЖДАЕТСЯ В КЛИНИНГЕ, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»



НЕ ТРАТЬТЕ ВРЕМЯ И СРЕДСТВА

— Качество уборки территории, которая прилегает к офисному зданию, торговому центру, учреждению или предприятию, говорит, насколько его владелец заботится о своей репутации и беспокоится об удобстве и безопасности клиентов или покупателей.

Содержание в чистоте территории в летнее время не требует особых затрат и времени, если, конечно, это не сотни квадратных метров. Но зимой этих забот прибавляется. С ноября до середины апреля можно ждать чего угодно: снегопады, слякоть, гололед. Нужно расчищать парковки, убирать наледь, сбивать сосульки, вовремя сыпать реагенты. Все это становится головной болью руководителя бизнеса, особенно если у вас нет

постоянных сотрудников на уборку и проверенных подрядчиков по спецтехнике. Вы потратите свое время и средства, причем ощутимо больше, чем планировали на эту статью расходов.

ПОМОГАЕМ ДОСТИГНУТЬ БАЛАНСА

Когда вы берете на аутсорс клининговую компанию, то обычно в постоянное обслуживание входит уборка или помещений, или территорий. Вы можете выбрать оба варианта в комплексе. При заключении договора на обслуживание в нем фиксируется стоимость (отдельно лето, отдельно зима или среднегодовая) на год вперед, даже с учетом механизированной уборки. Мы предоставляем дворников в необходимом количестве, снабжаем их инвентарем и реагентами. На механизированную уборку мы выводим спецтехнику с такой периодичностью и в таком количестве, чтобы обеспечить необходимое качество обслуживания. Вы можете заключить договор как на ручную уборку, так и на использование спецтехники. За территорией мы закрепляем ответственного администратора. Он организует и контролирует процесс обслуживания территории. Наилучшая оптимизация затрат на обслуживание недвижимости достигается при обслуживании и территории, и помещений одним поставщиком.

На данный момент в Кирове мы обеспечиваем клинингом и летом и зимой более 300 тысяч квадратных метров прилегающей территории ежемесячно. Мы избавим вас от проблемы организации уборки, сделав все качественно и быстро. Откажитесь от непрофильных для вас бизнес-процессов, выбирайте проверенного аутсорсера.



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



ds-complex.ru

Alexander Lekomtsev

архитектурное бюро
креативных решений

- 1 Полный цикл работ по проекту
- 2 Уникальные решения для каждого клиента
- 3 Команда с реальным опытом работы в строительстве
- 4 Ключевые ценности каждого проекта - комфорт и безопасность



ДИЗАЙН
ПРОЕКТ

albu.ru



АРХИТЕКТУРНОЕ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ

homelekom.ru



АВТОРСКИЙ
НАДЗОР

8(800) 511 51 91



3D
ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

г. Киров, ул. Орловская 10,
оф.13



Эскиз

3D проект

Готовый объект



В НАШИХ ПРОДУКТАХ МЫ ПОЛНОСТЬЮ СОХРАНЯЕМ ПРИРОДНЫЕ СВОЙСТВА РАСТЕНИЙ — ЮРИЙ И АНАСТАСИЯ БЕЛОРУКОВЫ, ВЛАДЕЛЬЦЫ КОМПАНИИ «АРОМАВЯТКА»

НАШ ФУНДАМЕНТ — ЭКОЛОГИЯ

САМЫЙ СОК

— Изначально наш продукт растет в полях, лесах и на болотах. Мы собираем его вручную, и для этого есть определенное время — у каждого растения свой сезон. Наш фундамент — экология. Природа, до которой не могут дотянуться жители мегаполиса. Особенность нашего производства заключается в том, что в наших продуктах мы полностью сохраняем природные свойства растений. Мы не добавляем никаких консервантов. Обо всем этом говорит срок годности — 1 год (при соблюдении условий хранения).

ПРИРОДНЫЙ ТОНИК

Гидролаты — это природные тоники, которые ухаживают за волосами и кожей лица, восстанавливая pH-баланс. Поскольку наша кожа в течение дня испытывает множество воздействий от косметики до агрессивной окружающей среды: ветер, жара, морозы и многое другое, ей требуется бережный уход и забота. Страдает от воздействия этих факторов не только кожа лица, но и волосы, которые тоже требуют укрепления.

РАСШИРЯЕМ АССОРТИМЕНТ

Нашему производству уже 4 года, и каждый год мы увеличивали ассортимент в 2 раза. Сейчас мы уже работаем с большим количеством разнообразных растений, поэтому в дальнейшем планируем увеличивать ассортимент примерно на 20%.

Ориентировочно в марте мы запускаем в продажу шампунь на основе гидролата. Сейчас у нас проходит процесс оформления документации по производству мицеллярной воды, в скором времени планируем запустить и балзамы-ополаскиватели для волос.

Подобрать рецепт не так легко, потому как гидролат всё же имеет совершенно отличительные свойства, нежели вода, на основе которой делаются все средства по уходу за кожей и другие косметические средства.

ВЫШЛИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Когда мы только начали свое дело, мы не могли вкладываться в рекламу, но так вышло, что нам и не пришлось. Наш продукт рекламировал себя сам. Люди видели его очевидную пользу и рассказывали о нас своим друзьям.

Большую роль в нашем развитии сыграли центр поддержки предпринимателей и биофармацевтический кластер, при поддержке которых мы посетили множество выставок, в том числе и международных. Благодаря этому мы вышли на новый уровень — сейчас у нас есть несколько дистрибьюторов в крупных городах России, таких как Москва и Нижний Новгород, а также дистрибьютор в Республике Беларусь.



Сеть магазинов «Полезные Продукты»:
• ул. Упита, 13
• Октябрьский пр-т, 86
• ТЦ РУМ
• ТЦ КРЫМ
• ТЦ Европейский.

Магазин «Ботаникус», ул. Ленина, 101
(вход с ул. Воровского)

Магазин «Полка», Октябрьский пр-т, 57

aromavyatka

аромавятка.рф

+7 (922) 977-75-61



СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ КУХНИ



ПРОЕКТ ПОДАРКИ

ПОДАРИ НЕПОВТОРИМОСТЬ



В «Ателье Елены Марьиной» вам помогут создать индивидуальный стиль. Работы мастеров отличаются эксклюзивностью. Каждая вещь наполнена настроением. В них вложена душа. В этом сезоне актуально комбинирование материалов. Одежда, созданная специально для вас, принесет новые яркие эмоции в вашу жизнь, раскрасит будни новыми красками. Весна уже согревает своим дыханием. Будьте стильными и женственными.



ул. Преображенская, 79
т. 8-912-376-24-54
elena.workshop
elena.maryina

СТИЛЬ APPLE WATCH МОЖНО МЕНЯТЬ НА СВОЙ ВКУС



ИЗМЕРЯЙ.

Быстро измерять сердечный ритм, уведомить о слишком низком и высоком пульсе? У них есть все для любых тренировок. Продвинутое фитнес-показатели, GPS-модуль, водонепроницаемость.

ВЫДЕЛЯЙСЯ.

Сменные ремешки из нержавеющей стали, нейлона, натуральной кожи для вашего образа.

ОПЛАЧИВАЙ.

Забежали купить кофе? Оплатите быстро и безопасно с помощью Apple Pay.



В ЕДИНСТВЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ!

**МАКСИМ МЕЛЬНИКОВ,
МАСТЕР-ЮВЕЛИР, ВЛАДЕЛЕЦ
ЮВЕЛИРНОЙ МАСТЕРСКОЙ
«ВЯТСКАЯ ЗЛАТОКУЗНИЦА»:**



Банальные подарки на 8 марта — не для нее! Она такая одна, неповторимая и единственная! И подарок должен быть уникальным. Авторские работы «Вятской златокузницы» покажут ваше особенное отношение, чуткий подход к выбору подарка. Он точно оценит ваше желание угодить! А ювелирные изделия подчеркнут ее индивидуальность!

г. Киров, ул. Воровского, 71,
ТЦ Росинка, 1 эт., т. (8332) 45-48-77,
8-906-829-97-01

zlatokuznica



Обменяй свой ремешок для Apple Watch и получи скидку до 15% на новый ремешок. Срок акции до конца февраля.



г. Киров, ул. Герцена, 87а,
т. (8332) 777-916

fr-store.ru

fr_store



ВРЕМЯ ЛЕТИТ СРЕМИТЕЛЬНО. 23 ФЕВРАЛЯ И 8 МАРТА — РАЗВЕ ЭТО НЕ ПОВОД
СКАЗАТЬ ЛЮБИМЫМ, БЛИЗКИМ, КОЛЛЕГАМ И ПАРТНЕРАМ, КАК ОНИ ВАМ ДОРОГИ!
И НЕ ЗАБУДЬТЕ ПРО ПОДАРКИ! С ИДЕЯМИ МЫ ВАМ ПОМОЖЕМ!

спецпроект

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ТО, ЧТО НУЖНО НАСТОЯЩЕЙ ЖЕНЩИНЕ



ТАТЬЯНА ЩЕРБА, УПРАВЛЯЮЩАЯ SPA-САЛОНОМ VERONIKA

Накануне 8 Марта каждая женщина мечтает о роскошном сюрпризе. Если вы хотите, чтобы она почувствовала вашу любовь и заботу, подарите ей отдых в Спа-салоне Veronika. Только здесь она оценит привилегию быть Женщиной. Новые ощущения ей подарит спа-процедура «Истинное наслаждение», массаж в 4 руки снимет усталость и эмоциональное напряжение.



VERONIKA
SPA САЛОН

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

spa-veronika.ru

ЛО-43-01-001395
от 28 августа
2013 г.

ДЛЯ ВАС СЮРПРИЗЫ И ПОДАРКИ!

Подарите сертификат
и радость выбора
спа-процедур.

ДО ВСТРЕЧИ В KARIN



СВЕТЛАНА НЕЛЮБИНА, ДИРЕКТОР РЕСТОРАНА KARIN

— Подарок, от которого точно придут в восторг! Это подарочный сертификат ресторана KARIN! Его можно использовать для посещения по любому поводу, будь то семейный бранч, ужин 14 февраля или 8 марта, или романтический вечер. Также сертификат можно передать другому человеку. До встречи в KARIN!



KARIN
restaurant

Киров, Октябрьский
пр-т, 145, корп. 1
т. (8332) 744-800

karin.kirov

karinkirov.ru

karin.kirov@4ehotels.com

ВМЕСТЕ НАВСТРЕЧУ ЗДОРОВЬЮ И КРАСОТЕ



ДМИТРИЙ НЕБОЖАТИКОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИТНЕС-КЛУБОМ «СПРИНТ»

— Подарите любимым и близким людям абонемент в фитнес-клуб «Спринт». Проводите со своей половинкой больше времени! Заботьтесь друг о друге и поддерживайте, мотивируйте на новые достижения! Приходите в клуб «Спринт» вдвоем! Здесь дружеская атмосфера и потрясающий вид на город. До 10 марта при первой покупке абонемента на три месяца для своей половины скидка 50%!



ул. Ленина, 103а, ТЦ «Крым»,
7 этаж, т. 22-44-82

sprint-kirov.ru

sprint_kirov



СВЕТЛАНА КУРАГИНА,
директор SPA-центра
ALPEN WELLNESS:

А ЧТО ПОДАРИТЬ...

— Почувствовали провокацию в заголовке? (смеется) Немного перефразирую: «Что подарить, если многое доступно, но этого «многого» не хочется?»

Мы, современные работающие женщины, реализующиеся не только в ведении хозяйства и воспитании детей, но и в бизнесе, четко понимаем, что заработать на желанные подарки способны и сами. Что же мы ждем в праздники от любимых мужчин после нескольких лет, а может, и десятилетий совместной жизни?

Нам важно ощущать их желание заботиться о нас, внимание и чуточку восхищения,

несмотря на женские капризы и порой незначительные изыскания нашего характера.

В последнее время я все чаще становлюсь свидетелем того, что женщины прямо говорят о выбранном подарке, а порой и вовсе делают заказ, сообщая мужчине, что он должен его оплатить. Допускаю такой план действий, например, в день рождения.

А, скажем, на День влюбленных или 8 Марта, позвольте мужчине проявить инициативу, дайте ему возможность сделать небольшой сюрприз. Пусть подарок будет не таким предсказуемым и отнюдь не глобальным, но он точно будет приятным и позволит мужчине провести собственный «мозговой штурм» на тему заботы о вас!



С бодрым утром, любимый!

Свежие ароматы мужских спонжей — идеальны, чтобы начать новый день, пойти в тренажерный зал или освежиться по вечерам. Ваш мужчина точно оценит многофункциональность спонжей: при контакте с водой они трансформируются в губки с ароматной пышной пеной, которые очищают, отшелушивают роговой слой эпидермиса, сохраняя молодость и энергию кожи.

Спонж рассчитан на **28 и более применений!**
3 аромата: Cedar Absolute, Bergamot Absolut, Verbena Absolut.

СПОНЖ-ГУБКА
MEN'S SUPER BUFFER,
SPONGELLE, 2 520 P

Созвучны друг другу

СВЕТЛАНА: В нашей семье мы давно не делим ароматы на мужские и женские, а смело носим любой из парфюмов Miller Harris, зная, что на каждом он раскроется по-разному. Терпкие, строгие ароматы настраивают нас на продуктивный трудовой день, а более легкие, волнующие подчеркивают особенность момента и позитивный настрой.

Для Ильи Violet Ida — «аромат денег», мне же он напоминает аромат дорогого старинного английского гардероба.

Пирамида аромата:

- верхние ноты — итальянский бергамот, морковное масло;
- ноты сердца — ирис, гелиотроп;
- базовые ноты — ваниль, амбра.

ПАРФЮМ VIOLET IDA,
MILLER HARRIS, 9 000 P/50 мл,
13 000 P/100 мл



Милые знаки внимания

ИЛЬЯ: Девочки такие девочки! Похоже, все это безграничное количество тюбиков ті-ті-мишного размера доставляет им удовольствие! Мы, мужчины, спокойны, если содержимое их наивысшего качества и приводит к желаемому результату! Вы же понимаете, что нас часто волнует вопрос практичности)))

Четыре варианта наборов, в каждый из которых входят три лучших продукта Thalion в размере travel-size и ароматное массажное мыло с частичками водорослей.

ПОДАРОЧНЫЙ НАБОР,
THALION, 2 400 P



Одно дыхание на двоих

ИЛЬЯ: Регулярно перед перелетом мне достается «порция кислорода», да и дома Светлана частенько делит содержимое ампул на нас двоих! Не постесняюсь проконсультироваться у специалистов ALPEN WELLNESS, чтобы подобрать наборы для подарка маме или сестре. А что — пусть папе достанется миллилитр-другой чудодейственного концентрата!

Ампулы OXYGEN идеально подходят для стрессированной кожи жителей мегаполиса. Уменьшают выраженность мелких морщин, защищают кожу от действия свободных радикалов и восстанавливают здоровую свежесть.

АМПУЛЬНЫЕ КОНЦЕНТРАТЫ OXYGEN,
ARCAYA, 2 600 P/5 шт.



... ЕСЛИ ВСЕ ЕСТЬ?

СЕРТИФИКАТ
на посещение
ПИВНЫХ
ВАНН
ALPEN WELLNESS



Не тревожьте, дайте побыть одному!

СВЕТЛАНА: Бывает, что загруженность графика и усталость «второй половины» достигает предела. Тогда ты знаешь, что его возможность побыть одному — лучший вариант восстановления сил.

«Пивная ванна» — это процедура вечернего времени, которая располагает к спокойному, безмятежному проведению остатка вечера и крепкому сну.

**ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ
НА ПРОЦЕДУРУ «ПИВНЫЕ ВАННЫ», 3 500 Р**

Беспроеигрышный вариант!

Каждый, кто попадет в мир красоты ALPEN WELLNESS, точно сможет превратить сертификат в желанный подарок!

ИЛЬЯ: Возьму Светлану за руку и приведу в ALPEN WELLNESS! Пусть почувствует, как приятно быть гостем созданного ею СПА (я-то здесь бываю регулярно)! Обязательно воспользуемся возможностью сделать процедуры в SPA-сьюте для двоих и просто побудем наедине друг с другом, абстрагируясь от происходящего за окном хотя бы на пару часов.

**ПОДАРОЧНЫЕ
СЕРТИФИКАТЫ
ALPEN WELLNESS**



ИЛЬЯ КУРАГИН,
генеральный директор
АО «Вятич»:

— «Что тебе подарить?» — спрошу я накануне праздника и, как уже часто бывало, услышу в ответ: «Ничего не нужно!»

Эта женщина уникальна! Она берет на себя ответственность за весь наш быт, заботится о каждом домочадце, успевает работать с качеством, которому нет конкуренции в городе и при этом одной фразой даёт понять, что ничего взамен не ждёт!

Удивлять заранее продуманным планом путешествия на Мальдивы, зная Светлану, я не рискну, но всегда буду ждать ее ответной, бесценной для меня, искренней улыбки от каждого знака внимания в праздничный или обычный будний день...

КИРОВ, К.МАРКА, 191А
(8332) 21-13-14, 8-912-734-21-25
© ALPEN_WELLNESS

Alpen
WELLNESS

СНОВА В ЧУВСТВАХ, ДО САМОЙ СМЕРТИ



МАКСИМ ДУНАЕВСКИЙ В КИРОВЕ ДАЛ КОНЦЕРТ С ВЯТСКИМ СИМФОНИЧЕСКИМ ОРКЕСТРОМ. В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ «БИЗНЕС КЛАССУ» МАЭСТРО РАССКАЗАЛ О ЛЮБВИ, СЕМЬЕ И, КОНЕЧНО, МУЗЫКЕ



РОДИЛСЯ ЧЛЕНОМ СОЮЗА КОМПОЗИТОРОВ

Александра Бокарева, журналист:
— 2020 год для вас юбилейный — в январе вам исполнилось 75, отцу Исааку Осиповичу — со дня рождения 120 лет. Что ждать?

Максим Дунаевский: — Да, запланированы торжества, будут праздничные концерты. Главным образом, снимаются документальные фильмы на Первом канале. Будем отмечать.

Екатерина Суслова, главный редактор: — А вы помните своего отца? Ведь его не стало, когда вам было 10 лет?

М.Д.: — Да, причем очень хорошо. И концерты, и его друзей, и домашние вечеринки. Всё было. Я вообще себя с 2-х лет помню. Меня в этом возрасте крестили, и этот момент помню досконально. А еще в 5 или 6 лет был случай: отец дал мне послушать целиком «Порги и Бесс» Гершвина. Ребенку в таком возрасте трудно выдержать классику. Я закричал: «Папа! Очень громко!» На что он мне ответил: «Хорошую музыку надо слушать громко!»



Благодарим КОГАУК «Вятская филармония» за помощь в организации интервью.

А.Б.: — Вы тогда поняли, что от предназначения быть музыкантом Вам никуда не деться?

М.Д.: — Некоторые друзья шутят: Дунаевский родился членом Союза композиторов. Они считают, что судьба была предопределена, но ничего не предопределено. Я вообще не любил сидеть за пианино. Терпеть этого не мог! И отец рукой на меня махнул, не засаживал за ноты. И я так же потом поступал со своими детьми. Я спортом занимался, часами мяч кидал в корзину, мог бы стать хорошим теннисистом. Когда отец умер, тогда я и нашел путь к музыке. Это тяга. Трудлюбие тут ни при чем. Мне не нужно было себя заставлять. По 6-8 часов сидел играл.

СВОЙ, ГДЕ ПРОТЕКАЕТ ДУНАЙ

Е.С.: — Вы сказали, что Вас крестили? Как это произошло, учитывая эпоху и ваши корни?

М.Д.: — У меня папа — еврей, мама — русская. Бабушка по маминей линии решила меня крестить. Так как семья нерелигиозная, все отнеслись к этому спокойно. Я особенно не углублялся в изучение своих корней. Знаю, что фамилия моей мамы, Зои Пашковой (она была балериной), принадлежит знаменитому аристократическому роду. Ее мама, моя бабушка, была крестьянка из деревни Капустин Яр. А дед был главой милиции Москвы. Тогда нельзя было получить такую должность, не имея кор-



ней. Он был белым офицером. По отцовской линии, очевидно, что фамилия происходит с Дуная. Поэтому Исаака Осиповича «своим» считают болгары, венгры, австрийцы — все, где протекает Дунай.

А.Б.: — *Вашего отца не коснулись репрессии? Почему?*

М.Д.: — Если бы он не был музыкантом, композитором, его бы, скорее всего, постигла эта участь. Но почему-то музыкантов не трогали, несмотря на серьезную критику и пресс государства в 40-х годах, которой подверглись Шостакович, Прокофьев, Дунаевский тоже. И это сократило отцу жизнь, несомненно. Отца тогда называли эпигоном, подражателем Западу.

О СВОИХ ТРЕБОВАНИЯХ К ЖЕНЩИНЕ

А.Б.: — *Музыка из кинофильмов «Мэри Поппинс, до свидания», «Карнавал», «В поисках капитана Гранта», из мультфильма «Летучий корабль»... Она у многих пробуждает светлые, ностальгические чувства. Как она рождается? Что вдохновляет?*

М.Д.: — Как рождается моя музыка? Не знаю, это и для меня секрет. Это либо дано, либо нет. Что вдохновляет? Могу, конечно, сказать, что женщины. И на искусство, и на подвиги.

Е.С.: — *А что в вашей женщине — главное?*

М.Д.: — На протяжении жизни мои вкусы менялись и требования к

спутнице жизни тоже: от просто красивой женщины, с которой приятно и хорошо, до женщины, которая собой что-то представляет, имеет свое дело, обязательно умной. Конечно, без внешности женщина — тоже что-то не то. А сочетание всего — это не очень распространенное явление. С возрастом я научился определять главное. Точно не нравится — занудство. Оно происходит от высокой самооценки. «Корона на голове» не дает возможности никакого союза.

А.Б.: — *У Вас в жизни сложились 7 союзов. Вы постоянно находитесь в стадии влюбленности? А сейчас?*

М.Д.: — Ну Вы же сказали, постоянно.

А.Б.: — *У Вас новый роман?*

М.Д.: — Это уже не просто роман, это практически союз. Музыка — это же сублимация сексуальной энергии, как говорил Фрейд. Снова в чувствах — до самой смерти.

Е.С.: — *К чему у Вас еще есть страсть, кроме музыки и женщин?*

М.Д.: — Спорт! Играю в большой теннис. Раньше много лет у меня был партнер Коля Караченцев. Мы с ним на корте и познакомились. А потом я для него сольный альбом сочинил «Моя маленькая леди». Он был записан в Лос-Анджелесе. Увы, жизнь актера оборвалась, и не в прошлом году, а раньше, когда произошла авария. И не стало партнера. Сейчас играю с хорошими ребятами, многие из них — друзья детства. Из известных партнеров — Олег Газманов.

А.Б.: — *Вы хорошо играете? Обыгрываете Газманова?*

М.Д.: — Когда тебя с детства хорошо учат чему-то, это дает плоды — играю в теннис я неплохо. Даже участвую в любительских турнирах.

ГДЕ БИЗНЕС, ТАМ БАНДИТЫ

Е.С.: — *Вы упомянули время, когда жили и работали в Америке. А что Вас заставило туда уехать?*

М.Д.: — Из России я уезжал от бандитских 90-х. Мы же начали все бизнесом заниматься. Ни музыка, ни кино денег не приносили. Сценариев не было, снимали черте что все, кому не лень. До сих пор восстановиться не можем! И я в том числе торговал



МЫ НЕ ПЕРЕДАЛИ ЭСТАФЕТУ. НЕТ КОМПОЗИТОРОВ У ПЕСНИ СЕЙЧАС. ПЕСНИ С ХОРОШИМИ ТЕКСТАМИ, ТРОГАЮЩИЕ ДУШУ, НИКОМУ НЕ НУЖНЫ

вещами, что-то привозил. А где бизнес — там бандиты. Да, были столкновения. Взял и уехал — ну сколько можно ерундой заниматься? А там 2 картины в Голливуде сделал, писал музыку для наших эмигрантских певцов, у американцев своих композиторов хватало. Когда в России в начале 2000-х ситуация изменилась, вернулся на родину. Без пафоса говорю, лучше всего там, где ты родился. Здесь моя публика, мое дело здесь.

А.Б.: — Чем стала для Вас Америка?

М.Д.: — Это вторая страна после России, где я хотел бы жить. За короткий промежуток времени она сделала для людей так много, а начинала хуже, чем мы в 90-е. Пожалуй, это лучшая в мире страна для проживания. Для людей не имеет значения, что творится на политическом уровне, никакой роли не играют правите-

ли, которые приходят. Так налажена система жизни, что работает все само по себе. У нас же от личности все зависит, нам нужен царь, менталитет такой. Даже британцы вышли из-под колпака монархии, у них все демократично, несмотря на наличие королевской семьи. Видимо, сказалась связь с англоязычным миром. Мы же не можем от этого избавиться, ищем сильную личность.

РАЗВЕ У НАС ЕСТЬ КИНО?

Е.С. — Вы говорите, что после 90-х культурные достижения советской эпохи утрачены. Вы не работаете больше в кино. Почему?

М.Д.: — А разве у нас есть кино? Пришли какие-то люди, мутный поток вылился, все занялись бизнесом. Никому ничего не нужно, кроме де-

нег. Я считаю, что у нас сегодня отсутствует современная музыка и литература. Она как будто бы есть. Но как говорил Жванецкий: «Министр мясо-молочной промышленности есть и хорошо выглядит. И министерство вроде бы есть, и ассортимент расширяется». Где-то далеко... но не здесь. Исполнители везде у нас мелькают. Не видим литераторов, драматургов, поэтов, композиторов. Творчество погибает в нашей стране. Книжки не интересно читать, авторы мелькают благодаря пиар-сопровождению. Читают ли их или просто слышали имена? Но, думаю, дома эти книжки не держат.

А.Б.: — А что Вы читаете, какую музыку слушаете?

М.Д.: — У меня дома классика отечественная, современная, международная. А музыку слушаю академическую, классическую. Сейчас много хорошей музыки, которая пишется, к сожалению, не у нас. И великие композиторы, которые доживают свой век, живут не в России. Тот же Щедрин в Германии... Из западных отмечу Леонарда Бернштейна, Эндрю Ллойд Уэббера. В России не пропускаю премьер Алексея Рыбакова. Он для меня явление мирового масштаба.

**ЗА НАМИ — НИКОГО,
МЫ УМРЕМ — И ВСЕ**

Е.С.: — Почему творчество погибает?

М.Д.: — Его никто не поддерживает. Мы не передали эстафету. Есть какая-то господдержка кино, театра. Но тогда давайте поддерживать самое главное — творчество. Мне исполняется 75, Рыбникову 75, Журбину 75, Дашкевичу уже 80. Гладкову 85, Дога отметил 85. Никого из нас не призвали передавать наши знания и опыт. Ни в консерваторию, ни в Гнесинку. Мы все имеем высшее образование, учились у великих композиторов. У меня преподавали Щедрин, Эшпай, Раков, Шнитке, Тихон Хренников. Эта пятерка определила мою жизнь. А за нами никого нет. Мы умрем и все. Нет композиторов у песни сейчас. Песни с хорошими текстами, трогательные душу, никому не нужны. Но публике это надо. Она в зале будет петь мои песни со мной.

Екатерина Белорусова,
руководитель салонов
«Мир Цветов»

Визаж – Анна Шмакова
Стиль – салон одежды Epatage

Ой,
а что это
марш уже
ситуцийся?

Кировские
тюльпаны
прямо с грядки,
в сети салонов
«Мир цветов»

Весь февраль
стоп цена 40 руб.*

т. 42-51-51
mц43.pф

* при заказе от 100шт при 50% оплате, акция действует до 29 февраля включительно

МИР ЦВЕТОВ
Сеть салонов

- 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 Монастырь), т. 78-92-31
- К. Маркса, 26 (р-н Бракосочетания), т. 78-93-61
- Цеховая, 1, т. 78-93-62

32 ПОВОДА
ДЛЯ УЛЫБКИ!

Все, что вы знали о передовых технологиях лечения и протезирования зубов, но боялись спросить, — в спецпроекте журнала «Бизнес Класс» и сети клиник «Моя Стоматология».



С РОДНЫМИ ЗУБАМИ — ДО СТАРОСТИ!



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



УЧИТЬСЯ НУЖНО ВСЮ ЖИЗНЬ

— Врачом мечтала стать с детства, правда, тогда не думала, что буду именно стоматологом. Я влюблена в свою профессию. Это моя вторая жизнь. Ей я посвящаю много времени. Помню, что никогда не боялась кресла стоматолога. Выдержка и спокойствие у меня от родителей: воспитывалась в семье военного и педагога, где всегда была теплая обстановка и царила любовь.

Из школы выпустилась с золотой медалью, сдала всего один вступительный экзамен по физике и поступила в Пермский государственный медицинский институт, который окончила с красным дипломом в 1983 году. Я любила учиться, это было легко. После первого курса вышла за

муж за однокурсника, который тоже стал стоматологом, правда, ортопедом (все-таки это судьба!). Затем была интернатура в областной стоматологической поликлинике, после чего меня пригласили на работу заведующей стоматологическим отделением медсанчасти «Кировэнерго». Жизнь так сложилась, что пришлось поработать в Мурманске заведующей поликлиникой, потом вернулась обратно в Киров. Уже тогда в городской больнице №8 Кирова (сейчас диагностический центр) я занималась вопросами пародонтологии, выписывала литературу, наблюдала за своими пациентами на протяжении 20 лет.

Учиться нужно всю жизнь! Всегда старалась не идти, а бежать в ногу со временем, поэтому владею всеми стоматологическими специально-

стями, кроме ортопедии и ортодонтии. Именно опыт и знания помогли в девяностых годах и «нулевых» быстро сориентироваться, когда на рынок стоматологических услуг хлынул поток новых материалов и оборудования. Тогда появились первые выставки и конференции, начала работу «Стоматологическая ассоциация России». В Кирове, например, я совместно со своими коллегами была у истоков ее создания. Однако время диктовало свои правила, и я приняла решение уйти из госструктуры.

В «Моей Стоматологии» работаю с 2017 года, пришла по приглашению Ивана Васильевича Смертина, руководителя сети клиник. Коллектив меня встретил тепло. Сам директор поддержал мою голубую мечту — создать пародонтологический центр.

ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МОЛЧАЛИВЫЕ УБИЙЦЫ ЗУБОВ

Пародонтология — важное направление в стоматологии, которое занимается лечением и профилактикой заболеваний пародонта: гингивита и, самого серьезного, пародонтита. Именно при пародонтите рассасывается костная ткань челюсти, что может привести к потере даже здоровых зубов.

Причин появления этого опасного заболевания много: излучение от смартфонов и компьютеров (у программистов, к слову, очень тяжелые формы пародонтита), неправильное питание, дефицит ультрафиолетовых лучей, витамина D, патология прикуса и положения зубов в зубной дуге, стрессы, наследственность, некоторые общесоматические заболевания (например, сахарный диабет).

Сегодня, по данным Всемирной организации здравоохранения, признаки заболевания десен имеет около 95% взрослого населения, а в последнее время это чаще всего молодежь. Не случайно все чаще заболевания пародонта называют молчаливыми убийцами зубов. Увидеть скрытую угрозу мы можем, лишь сделав ортопантограмму или компьютерную томографию. Тогда специалисты нашей клиники могут поставить диагноз и определить степень заболевания.

ЛЕЧЕНИЕ НАЧИНАЕТСЯ С НАС

В плане подготовки полости рта к терапии или протезированию, согласно протоколу, первым пунктом стоит лечение заболеваний пародонта. Здесь важен комплексный подход, то есть участие стома-

тологов всех специальностей: пародонтолога, терапевта, хирурга, ортопеда, гигиениста, специалиста по эндодонтии. В пародонтологическом центре клиники «Моя Стоматология» подобрана команда первоклассных специалистов.

Мы используем не только терапевтические и хирургические методы лечения, но и аппаратные. Например, аппарат «Вектор» — самое современное оборудование для глубокой обработки пародонтальных карманов, не случайно его называют «дезинфекцией полости рта за 1 день».

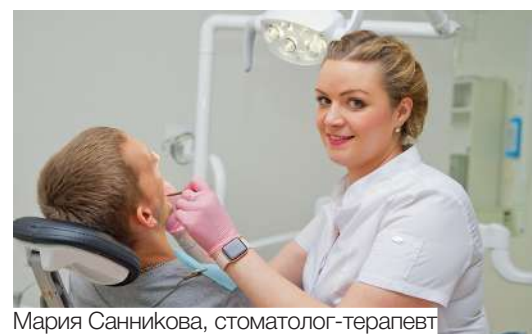
В ближайшее время появится аппарат КАП-«Пародонтолог», который соединяет в себе инфракрасный лазер, вакуум-массаж, электрофорез.

Также в нашем центре мы проводим процедуру плазмолифтинга. С помощью центрифугирования прямо на приеме из крови самого пациента изготавливается плазма, богатая тромбоцитами, а затем вводится в место воспаления. Результат замечен уже на следующий день.

После лечения пациент находится на диспансерном наблюдении в течение года, проходит осмотры пародонтолога через 3, 6, 12 месяцев.

Не стоит забывать и о профессиональной гигиене полости рта, которая является первым этапом лечения пародонтита. Важно один раз в полгода проводить снятие зубных отложений. Эта процедура у нас проводится с помощью двух аппаратов: ультразвукового и пескоструйного.

Мы ждем вас на прием! Наша команда готова помочь каждому. Ваша заинтересованность в своем здоровье, выполнение рекомендаций и ответственность — основа успеха для эффективного лечения!



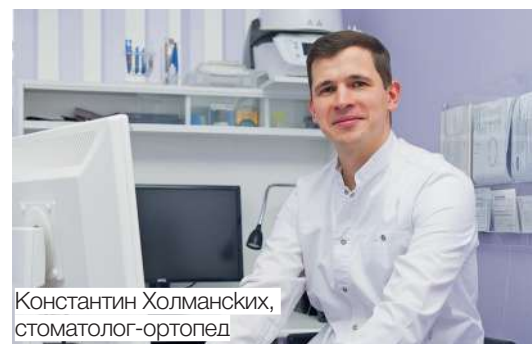
Мария Санникова, стоматолог-терапевт



Анастасия Штейн, гигиенист стоматологический



Лариса Маркова, стоматолог-терапевт



Константин Холманских, стоматолог-ортопед

КОНСУЛЬТАЦИЯ ПАРОДОНТОЛОГА — 300 ₽*
ОРТОПАНТОМОГРАММА — 700 ₽
КОМПЛЕКСНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ГИГИЕНА ПОЛОСТИ РТА — 4 000 ₽**
ПЛАЗМОЛИФТИНГ — 3 000 ₽
АППАРАТ «ВЕКТОР» — 450 ₽ (1 КАРМАН)

*При осмотре взимается плата за одноразовый (смотровой пакет) — 200 ₽.

**При регулярном посещении (каждые 6 месяцев) — 2 000 ₽.



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

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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru



**СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ
ГРИШИН,**

доцент кафедры
стоматологии КГМА,
кандидат медицинских наук,
учредитель и главный врач
«Клиники функциональной
и малоинвазивной
стоматологии доктора
Гришина С.Ю.»



**ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА
ДАНИЛЕВИЧ,**

главврач клиники VIP-
Дент, врач-стоматолог,
терапевт, ортопед, хирург

Благодарим отель Four Elements
Kirov за предоставленную
площадку для круглого стола



БК 0+

КРУГЛЫЙ СТОЛ СТОМАТОЛОГОВ: ИМ ВСЕ ПО ЗУБАМ?



ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА
«БИЗНЕС КЛАСС», СОБРАЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЧАСТНЫХ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК НА КРУГЛЫЙ СТОЛ,
ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ НАБОЛЕВШИЕ ВОПРОСЫ

БИЗНЕС-ПРОЕКТ ИЛИ МЕДИЦИНА?

Екатерина Суслова: — Как понять, что
в клинике, куда я иду, мне в первую очередь
окажут нужную помощь, а не возьмут
с меня как можно больше денег?

Вадим Лалетин: — Вы ведь, навер-
ное, идете в ту или иную клинику
по рекомендации человека, которо-
му доверяете? Пройдя пару консуль-

таций, вы поймете, намерены вас ле-
чить или собираются тянуть деньги.
Хотя любая стоматология — это биз-
нес-проект. Даже городская поликли-
ника. Никто не будет работать в убыток.

Сергей Гришин: — В основном, суще-
ствует 2 типа клиник: клиники, в ко-
торых бизнес стоит на первом месте, и
клиники, в которых медицина в при-
оритете. Клинику, где вы будете инте-



ресны только как источник заработка, узнать несложно. Она дает много рекламы, всё время, при этом ей больше 5-7 лет, постоянно проводятся акции и скидки. Ну и конечно, сюда относятся клиники-лоукостеры. Все это признаки медицинского бизнеса. В таких клиниках весь бизнес-процесс направлен на увеличение потока первичных пациентов, а не на оказание качественной медицинской услуги.

Елена Данилевич: — Пациенты хотят получить максимальное качество, но за меньшие деньги. А ведь профессионализм, вложения в клинику, высокое качество — все это не может стоить дешево!

Екатерина Суслова: — *Всегда ли дорогое качественно?*

Вадим Лалетин: — Не всегда. Но в итоге дешевое выйдет дороже. Когда у нас стоит клиническая задача — вылечить зуб, мы не думаем, как это сделать подороже. Возможно, в больших городах такая практика есть. Я не представляю, как это может быть в Кирове! Рано или поздно город узнает, что здесь разводят на деньги. И пациентов не будет.

Дарья Ильина: — Все зависит от конкретной клинической ситуации. Например, вам надо добраться из Кирова до Казани. Вы поедете бюджетно на машине (1000 ₽), на поезде (около

2000 ₽) или бизнес-классом на самолете через Москву?! Что выберете?

Елена Данилевич: — Есть клиники экономкласса, есть более высокого уровня, VIP-клиники и авторские. Пациенты должны выбирать для себя то, что им подходит. Конечно, борьба между клиниками есть и будет всегда. Все конкуренты.

Сергей Гришин: — Вот здесь я не соглашусь с вами. Конкуренция есть только в среде клиник-лоукостеров. Те, кто ходит ко мне на прием, никогда не пойдут в государственную поликлинику или в клинику-лоукостер. Поэтому мы не конкурируем с ними!

Екатерина Суслова: — *Государственные и частные клиники — не конкуренты?*

Сергей Гришин: — Недавно я был на пленарном заседании стоматологов. И там прозвучала страшная вещь: на сегодняшний день государственные поликлиники не обязаны давать качество. Их первоочередная задача — доступность медицинской помощи. Но разве некачественная помощь — это хорошо?

Вадим Лалетин: — Государство не может себе другую позволить. Для другого есть мы.

Дарья Ильина: — В государственной поликлинике стоматологи работают в более жестких условиях. Примерно 20



ДАРЬЯ ИГОРЕВНА ИЛЬИНА,

врач-стоматолог,
хирург, имплантолог
Клиники «Аванта
Дент»



ВАДИМ ЛАЛЕТИН,

директор клиники
«Симфония здоровья»,
стоматолог общей практики

талонов в смену, могут добавить еще экстренных пациентов. На одного пациента примерно 10-15 минут.

ЧТО ПРОДАЕТ ВРАЧ?

Сергей Гришин: — Я никогда не лечу и не делаю манипуляций в первый день посещения, только консультирую. Если вижу, что пациент сомневается, отправляю его к другим стоматологам проконсультироваться.

Дарья Ильина: — Если пришел первичный пациент с острой болью по моему профилю, я устраняю ее причину. Если у пациента сомнения возникают о необходимости удалять зуб, тогда я назначаю консультацию стоматолога-терапевта.

Екатерина Суслова: — **Что продает врач?**

Сергей Гришин: — Мы продаем время своей жизни. И каждый пациент покупает кусочек жизни своего врача, плюс его знания и навыки.

Елена Данилевич: — Мы естественно продаем услугу, но в нее вкладывается опыт, время, знания врача и оснащенность клиники.

Вадим Лалетин: — Моя работа — это и есть моя жизнь, я ее не продаю. Я и потом, дома думаю о каком-то сложном случае, по ночам снится. Я так живу. Интересные клинические случаи — это здорово и ради них многие работают.

Елена Данилевич: — Да, конечно, это драйв! Но я думаю, что все, что касается медицины, все, что связано со здоровьем, сложно. Люди доверяют нам его. И это большая ответственность!

СКИДКИ В СТОМАТОЛОГИИ: ЗА И ПРОТИВ

Екатерина Суслова: — **Должны ли быть скидки в стоматологии?**

Сергей Гришин: — В медицине не должно быть скидок. Этими акциями мы переводим нашего пациента из медицины в разряд рынка.

Елена Данилевич: — Чтобы я сделала вам скидку, я должна накрутить — это будет нечестно. А я честный человек. Поэтому вопрос скидок отпадает.

Вадим Лалетин: — В конце года я подводил итог, сколько терял на

скидке в 10%, потом приходилось поднимать цены, чтобы возместить потери.

Елена Данилевич: — Акции можно устраивать, но на разовую услугу — например на гигиену полости рта, летом, когда все уехали в отпуск.

Вадим Лалетин: — Скидки уместно делать на новую услугу, которую нужно популяризировать. Тем самым мы простимулируем пациентов воспользоваться ею.

Дарья Ильина: — У нас бывают акции к международным праздникам, которые длятся в течение месяца.

Елена Данилевич: — Редко, но если я не укладываюсь в отведенное время, то считаю своим долгом компенсировать новому пациенту его ожидание скидкой.

Вадим Лалетин: — Мы скидку не даем, но чтобы время ожидания прошло незаметно, у нас есть комфортный ресепшн, хороший WI-FI и приятная музыка.

Сергей Гришин: — По поводу скидок за задержку приема я не могу согласиться. Когда я был на стажировке в Риме, мы вели прием со знаковым врачом. Задержались минут на 40. Все это время нас ждала супруга главного архитектора Рима. Мне было неловко, а Марко сказал: «Как я буду выглядеть в ее глазах, если я брошу пациента и уйду к ней? Она будет думать, что я и ее брошу, когда придет следующий пациент? Мы работаем, не бездельничаем».

МЫ ПРЕВРАТИЛИСЬ В СФЕРУ УСЛУГ?

Екатерина Суслова: — **Как приучить пациентов к культуре профгигиены?**

Дарья Ильина: — Раз в полгода наши администраторы напоминают пациентам о возможности и необходимости проведения профгигиены, особенно после имплантации. Некоторые просят перезвонить через пару недель. Думаю, приучать к гигиене и регулярному осмотру надо с детского сада, вот в женской консультации висят же плакаты, где мамочкам объясняется, как важно привить ребенку привычку чистить зубки.

Елена Данилевич: — Если за зубами следить, то и лечить их не нужно!

Сергей Гришин: — Давайте посмотрим на проблему шире. Российская стоматология сегодня напоминает сферу услуг. Пациент, приходя в клинику, считает, что ему уже все должны. Мало кто понимает, что стоматология — это серьезная медицина. Есть такое понятие — качество пациента. Это его отношение к рекомендациям врача, к самому врачу и вообще понимание того, что ему делают. В России и Европе оно совершенно разное.

Во-первых, многие у нас воспринимают врача как рвача — «он хочет на нас заработать». Во-вторых, качество пациента не измеряется его платежеспособностью, он должен уважать работу специалиста! А сейчас часто к стоматологу приходят с претензиями: «У вас есть три дня на то, чтобы сделать мне это и это. А еще у меня брошюры из разных клиник — сделайте мне лучшее предложение!»

ЦИФРОВЫЕ И АНАЛОГОВЫЕ ВРАЧИ

Екатерина Суслова: — **Заменят ли цифровые технологии ручную работу в стоматологии?**

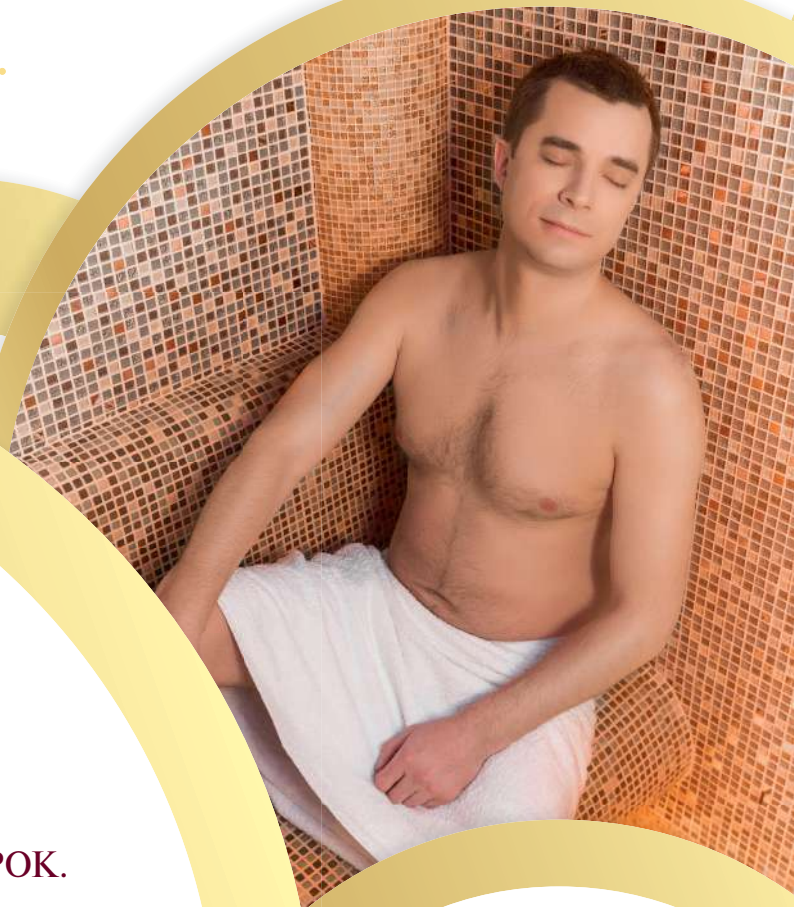
Сергей Гришин: — Мы начали работать с цифровыми технологиями в 2005 году. На сегодняшний день тренд на цифру действительно существует. У нас есть все: и внутриоральные сканеры, и станок для поддержания цифрового протокола. Но пока чисто цифровая технология хуже, чем аналоговая. И в будущем в стоматологии останутся оба эти направления.

Елена Данилевич: — Человечество стремится передать всю работу машинам. Однако ручной труд ценится выше.

Вадим Лалетин: — Если сейчас стоматологическая клиника полностью пойдёт по пути цифровизации, то в итоге это выйдет очень дорого. Мы лишимся тех пациентов, кто не может заплатить такую сумму или кто доверяет человеческим рукам, а не цифре. Но придет время, когда цифровые технологии станут дешевле. Тенденция по снижению стоимости уже есть.

ТРИ ДНЯ ТОЛЬКО ДЛЯ МУЖЧИН

Spa-салон Veronika
ГОТОВ ВАС УДИВИТЬ!



- ♥ «Вдвоем в SPA». 13, 14 и 15 февраля скидка 10% на все спа-процедуры.
- ★ 22, 23 и 24 февраля скидки 10% на все спа-процедуры и массаж для МУЖЧИН.
- При двухчасовом массаже — кедровая фитобочка В ПОДАРОК.

Для вас — только лучшие спа-процедуры от мастеров индустрии красоты и здоровья.

Всё, что пожелаете: массаж в 4 руки, реалм-массаж (шарами), мыльный массаж по Гассули или сатори-массаж травяными мешочками и другие полезные, расслабляющие процедуры!

Оздоровительная программа «Эгоист» усилит мужское начало! Включает в себя распаривание в кедровой фитобочке с парами пантов марала, солевой пилинг, массаж спины и ног.

Релаксирующая программа «Секрет совершенства» избавит от стресса! После расула и пилинга вас ждут уход за кожей лица, массаж головы и аромапроцедуры

Также вы можете необычно отметить мужской праздник, воспользовавшись услугой «Спа-релакс для компании» или для двоих.



VERONIKA
SPA САЛОН

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

🌐 spa-veronika.ru

77

ЛО-43-01-001395 от 28 августа 2013 г

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Коллектив клиники «Денталия»

ИСТИНА ДОРОЖЕ: ЗДОРОВАЯ КЛИНИКА — ЗДОРОВЫЙ ПАЦИЕНТ!



КАК ГРАМОТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ В СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКЕ ПОМОГАЕТ ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА, УРОВЕНЬ ОКАЗЫВАЕМЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ И КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА — ОБСУДИЛИ 25-26 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА НА КОРПОРАТИВНОМ ОБУЧЕНИИ ИГОРЯ ПЛАТОНОВА



СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Современная клиника сегодня — это не только оборудование и материалы, квалифицированные доктора, но и четкое построение всего лечебного процесса с сопровождением каждого пациента на всех этапах, ожидаемый результат, диспансерное и профилактическое наблюдение с целью сохранения результатов лечения и комфортное пребывание пациентов в медицинском учреждении.

В каждой организации должна быть выстроена своя система ценностей, которая близка всем без исключения сотрудникам.

Цели и задачи должны объединять и укреплять командный дух. Только в этом случае возможно развитие и движение вперед. Кроме того, система общих правил, которая четко отражена во внутренних документах компании, о которой договорились и неуклонно следуют ей, позволяет комфортно чувствовать себя

каждому члену коллектива. Это имеет стратегическое значение в успешности клиники, ее продвижении на рынке стоматологических услуг.

ОБУЧЕНИЕ ПОМОГАЕТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД

В рамках семинара обсуждались вопросы личностного развития каждого сотрудника, принципы поиска точек профессионального роста, повышение уровня благосостояния и



оплаты труда. Каждый имел возможность в процессе обучения выразить свое мнение о положительных и отрицательных, на его взгляд, моментах, происходящих в организации.

Все без исключения сотрудники принимали участие в решении ситуационных задач, позволяющих взглянуть со стороны и побывать как на месте своих коллег, так и на месте пациентов.

После каждого цикла обучения приходят новые знания, понимание того, что все меняется, меняются законы, запросы пациентов, технологии, именно поэтому коллектив не должен стоять на месте, вариться в собственном соку.

Стабильность и уверенный рост невозможны без непрерывного обучения не только медицинским манипуляциям в рамках профессиональной подготовки, но и обучения качественному взаимодействию и восприятию своей организации как единого живого организма.

В результате слаженной командной работы пациенты клиники «Денталия» получают качественную медицинскую помощь: полное обследование,

комплексное лечение, долговечные результаты, индивидуальные профилактические программы, особую заботу, внимание и комфорт.

МНОГОЛЕТНЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Игорь Платонов приезжает в Киров по приглашению руководителей клиники «Денталия» уже в четвертый раз. Многолетнее сотрудничество, безусловно, дает свои результаты.

За 15 лет работы клиника заработала хорошую репутацию, клиентская база сейчас насчитывает около 18 тысяч пациентов из Кирова и области, а также регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

Клиника является семейной, так как докторам «Денталии» пациенты доверяют не только свое здоровье, но и здоровье своих детей. В 2023 году планируется расширение и переезд в новое помещение площадью более 1 500 м². Увеличится и количество стоматологических кресел до девяти. Персонал клиники надеется, что в новом здании всем будет уютно и комфортно.

ИГОРЬ ПЛАТОНОВ, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ, УЧРЕДИТЕЛЬ КЛИНИКИ «ССК» (Г. САМАРА):

— С «Денталией» я сотрудничаю с 2006 года и наблюдаю за их успехами. Клиника динамично развивается, уверенно чувствует себя на рынке стоматологических услуг, а руководство делает все для того, чтобы каждый чувствовал себя в команде уверенно и комфортно. Думаю, что это верный путь к процветанию и развитию организации..



ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ»:

— Мы провели потрясающих два дня, необыкновенно полезных и продуктивных. Спасибо Игорю Анатольевичу, который стал для нашей компании другом. Наше сотрудничество будет продолжаться, следующее трехдневное корпоративное обучение запланировано уже на июнь этого года. Благодарю коллег и всех участников семинара за проявленный интерес, активную жизненную позицию, чуткое отношение друг к другу, искренность, ответственное отношение к профессии, готовность меняться, желание развиваться и быть первыми! Мне приятно вкладывать свою душу в людей и видеть результат

Стоматология XXI века

Dentalia®
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.

A portrait of Natalia Shedyko, a woman with short dark hair, wearing a blue top with lace detailing on the shoulders and sleeves. She is standing in front of a wooden bookshelf filled with books. The image is tilted slightly to the right.

НАТАЛЬЯ ШЕДЬКО



27.07.1976 г.



с отличием окончила ВятГПУ,
специальность «учитель химии,
школьный психолог».



с 1999 года — Кировское
отделение общества «Знание»,
методист.
с 2016 г. — директор филиала
«Российское общество
«Знание» в Кировской области.
с 2019г — председатель
Общественной палаты
Кировской области.

БК 0+

ИДЕТ ВРЕМЯ ЖЕНЩИН



КАК БЫ ПЛОХО НИ БЫЛО,
БУДУ УЛЫБАТЬСЯ! —
НАТАЛЬЯ ШЕДЬКО,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

СИЛА, С КОТОРОЙ СЧИТАЮТСЯ!

Председателем Общественной палаты Кировской области я стала в апреле 2019 г. Признаюсь, когда мне предложили пойти по губернаторскому списку, было непросто принять решение. Мне важно видеть результат и получать отдачу от своего труда. Когда обществу «Знание», которое я возглавляю, предложили стать ресурсным центром поддержки некоммерческих организаций, поняла, что могу на этом поле добиться большего, если пойду работать в Общественную палату. Очень хочу, чтобы третий сектор, НКО, гражданские инициативы могли развиваться и получать поддержку.

СЕМЬЯ ВСЕГДА ПОДДЕРЖИВАЕТ

Эти полгода были непростыми. Я научилась совмещать общественную деятельность в палате и основную работу в «Знании», где я работаю уже 20 лет — это мое детище, моя отдушина. Это общественная организация, которая занимается просветительской и образовательной деятельностью. Горжусь, что у меня всего одна запись в трудовой книжке. Рада, что, когда принимала решение идти в Общественную палату, моя семья — муж, дети — меня поддержали. Расстраиваюсь, что не получается много времени проводить с детьми. С другой стороны, может, так и лучше — дети должны быть самостоятельными и свободными в своем выборе. Важно любить, направлять, советовать, воспитывать их своим примером, а не насаждать. Горжусь ими. Они растут добрыми, честными, трудолюбивыми людьми. Сейчас родители пытаются многое решить за детей. Думаю, это неправильно. Нам с мужем удалось все большим трудом. Когда в новую ипотечную квартиру купили холодильник и стиральную машину, такая радость невообразимая была. Я ему сказала, только попробуй теперь со мной развестись!

СТАРОСТА НА ЭТАЖЕ

Я по жизни авантюристка, и самые веселые мои годы — это, конечно, студенческие. Тогда мы были юными и свободными от семьи, со своими

мечтами. Училась я на естественно-географическом факультете. Мне повезло, что моим педагогами стали такие люди, как Аркадий Михайлович Слободчиков, Тамара Яковлевна Ашихмина. На таких людях держится образование! Строгих и справедливых, добрых и требовательных.

В общежитии я была старостой на этаже. У нас, студентов, почти ничего тогда не было, но мы были счастливы. Помню, парень из Малмыжа с одной гармошкой приехал. Пришел к нам в комнату: есть чайник? А заварка? Говорю: заходи, будем знакомиться и пить чай. Жили очень дружно. Играли на гитаре, пели песни, влюблялись, свадьбы играли, на которые со своими стаканом и ложкой приходили. Сейчас многие мои сокурсники успешные и известные люди в городе.

РАБОТА ДОЛЖНА БЫТЬ ПО ДУШЕ

Я росла в Уржуме. Хорошо училась. За успехи меня отправили в очно-заочную Школу Лидера, так я впервые попала в Киров. Могу с уверенностью сказать, что окружение влияет на человека! Там я познакомилась с ребятами, которые оказались такими же, как я, по духу. Тогда и проявились мои лидерские качества.

Школа Лидера есть и сейчас. Недавно была на «классной встрече» с ребятами в Белой Холунице. Это такой формат общения, когда отвечаешь на самые разные вопросы детей — личные, профессиональные, некоторые из них ставили в тупик. Например, девочка спросила, какая главная цель моей жизни. Я задумалась... Мне сложно было ответить. Может быть, потому, что у меня все хорошо, я счастлива и в гармонии с собой.

Другой подросток спросил, как выбрать профессию. Тоже трудно давать советы в этом вопросе, но здесь точно знаю, что не стоит руководствоваться такой мотивацией, как зарплата и престиж. Работа должна быть по душе.

НЕ БОЮСЬ РАБОТЫ

Мама умерла рано, когда мне было 5 лет. Жила с бабушкой. С первого класса работала: собирала ягоды в совхозе,



— Я БОЛЬШЕ ЛЮБЛЮ РАБОТАТЬ С МУЖЧИНАМИ. ОНИ ЛУЧШЕ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМЫ, ЧЕСТНЕЕ, ПРЯМОЛИНЕЙНЕЕ, С НИМИ БЫСТРЕЕ МОЖНО НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК

работала в столовой на кухне, торговала мороженым и пирожками, плела ракетки для бадминтона. Не знала, что такое свободное время. Дел по дому было очень много. Бабушка работала сторожем ночами. Уже с утра надо было покормить скотину, приготовить еду, на огород сходить. Я приучена ко всему и не боюсь работы.

ПОДОПНИ ЕГО НОГОЙ, И ВСЕ КОМУ НЕ ЛЕНЬ ПИНАТЬ БУДУТ

Прощение и терпение у меня от бабушки. Живу ее заветами и наказами. Когда ее незаслуженно обижали, она сама первая шла просить прощения, даже если не виновата. Не понимала этого. Сердилась на неё. А сейчас порой сама так поступаю, когда вижу, что это способ разрешения конфликтной ситуации. Бабушка учила быть вдумчивой, основательной, принимать взвешенные решения. Я собиралась поменять работу, а она, не услышав от меня серьезных на то мотивов, посоветовала подождать, не принимать решений под влиянием эмоций. Привела пример: положи камушек во дворе, он обрастет травой, укрепится, и все будут его обходить или присаживаться, а только подопни его ногой, и все кому не лень пинать будут. Так и с человеком — сорвется с места, а потом долго себя найти не может.

НКО НЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ КУПЛЕННЫМИ ЭЛЕКТОРАТОМ

Меня трудно назвать амбициозной. В первую очередь я учусь и развиваюсь. Рада, что нам с коллегами по Общественной палате удалось возродить конкурс социальных инициатив. Это значит, что организации получают поддержку, чтобы заниматься образованием пожилых, развитием детей с ограниченными возможностями, волонтерством и так далее. Рада, что мы находим поддержку в этой работе у нашего губернатора. Мы «расшевелили» муниципалитеты. Главы районов спрашивают совета, как работать с инициативными группами. Они понимают, что потенциал у общественников огромный. И не нужно их обеспечивать в полном объеме. Они же создаются как юрлица, а значит, ответственны за своё существование. НКО не должны быть прикормленными электоратом, они должны быть партнерами власти в решении социальных вопросов.

ДАЙТЕ ЖЕНЩИНАМ ЗЕЛЕНый СВЕТ

Убеждена, что пришло время женщин, и с этим приходится считаться, хотя мне легче работать с мужчинами. Они проще решают конфликты, честнее, прямолинейнее. При этом краси-

вых и умных женщин я уважаю и понимаю, как непросто им доказать свою профессиональную состоятельность. Конечно, главное женское предназначение — растить детей и быть музой для мужа. Но если женщина способна заниматься другими делами, дайте ей зеленый свет! Не мешайте! Поддержите! У нас очень много талантливых женщин, способных руководить. Не случайна же народная мудрость: «Голова — мужчина, женщина — шея».

НЕ ПАДАЙ ДУХОМ

Я почти собой не занимаюсь, просто времени нет. Но я много нахожусь в движении, стараюсь больше ходить пешком. Главный секрет — хорошее настроение и оптимизм. Как бы плохо ни было, буду улыбаться! Всегда знаю, завтра будет лучше. Залог здоровой и счастливой жизни в том, как мы себя настраиваем, как относимся к жизни, к проблемам. Например, у сына двойка в школе, зато в футбол выиграл.

Когда я была подростком, проводила такой эксперимент: на улице здоровалась со всеми подряд, всем улыбалась, желала здоровья. И так было интересно наблюдать за реакцией людей! Позитивный настрой в любом деле очень помогает. Как всегда учила меня моя бабушка: «Не падай духом, лучше брюхом!» На том и стою!

мастерская инновационной косметологии



Александритовая Лазерная
эпиляция — от 1200 р.



Контурная пластика — 9000 р.



Карбоновый пилинг — 1500 р.



Ботулинотерапия — от 99 р.



Все виды массажа — от 200 р.



Пирсинг любой сложности и зоны — от 550 р.



Комплексный уход за лицом на косметике
от Academie — от 2100 р.



Удаление тату и татуажа от 300 р.

УЛ. ЛЕНИНА, 93, ☎ 37-57-37, 420-100
E-MAIL: SALON@MIC43.RU, 🌐 MIC43.RU, 📷 MIC375737
ГРАФИК РАБОТЫ: С 9.00 ДО 21.00 БЕЗ ВЫХОДНЫХ

15 МИНУТ 1 РАЗ В НЕДЕЛЮ — И РЕЗУЛЬТАТ НАЛИЦО!

□ ВАКУУМНАЯ ГИМНАСТИКА ИДЕАЛЬНА
ДЛЯ ЛЕНИВЫХ ИЛИ ОЧЕНЬ
ЗАНЯТЫХ, — ЕЛЕНА НОВИКОВА,
СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ТРЕНЕР
ПО ФЕЙСФИТНЕСУ И МАССАЖУ ЛИЦА



15 МИНУТ — И ЛИФТИНГ ГОТОВ!

Вакуумная гимнастика идеальна для ленивых или очень занятых, поскольку выполняется всего 1-2 раза в неделю. Мы воздействуем на кожу, жировую прослойку и мышцы лица. В сочетании с мимическими упражнениями дает результат 2 в 1.

В ходе вакуумной гимнастики мы работаем с мышечным каркасом. В результате получаем лифтинг, улучшение цвета лица, повышение тонуса и упругости кожи. Уменьшаются мимические морщины. Потрясающий лимфодренажный эффект.

По времени такая гимнастика занимает 15 минут и выполняется с помощью специальных косметических баночек из медицинского стекла.

4 МИФА И СОМНЕНИЯ

1. Вакуумные банки растягивают кожу. Не путайте лицо и тело! Женщины представляют, как массируют банками бедра, но с лицом мы работаем очень неж-

но и деликатно. Во-первых, строго на хорошо скользящую маслянистую основу, по массажному крему или по косметическому маслу. Во-вторых, не засасываем кожу на полную мощность в банку.

- 2. Можно оставить синяки.** Мы работаем мягким, деликатным вакуумом, на 20-30% от всей мощности. За счет этого хорошо прорабатываем мышечный каркас, но синяков не остается. Двигаемся строго по линиям наименьшего растяжения кожи.
- 3. Нельзя работать с вакуумом по лицу.** Если у вас тонкая кожа и худенькое лицо, то вакуум будет составлять 10-15%, а частота упражнений — раз в 10 дней. Этого достаточно, чтобы получить хороший эффект. Всё сугубо индивидуально и обговаривается на тренинге.
- 4. Нельзя работать с вакуумом при наличии купероза.**

За счет мягкого вакуума мы тренируем стенки сосудов, поэтому это хорошая профилактика купероза.

**В СТОИМОСТЬ
ТРЕНИНГА
ВХОДИТ НАБОР
ВАКУУМНЫХ БАНОК,
МЕТОДИЧЕСКИЕ
МАТЕРИАЛЫ.**

**ГРУППОВОЙ
ТРЕНИНГ — 6 500 ₽,**

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ —
10 000 ₽**

@facefitness_en

elena_novikova43

т. 8-919-513-65-87

БИЗНЕС-СОБЫТИЯ И ТОРЖЕСТВА НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ «GAUDI»



БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ «ПОБЕДА»



КОНЦЕРТНАЯ ПЛОЩАДКА



ТРЕНИНГИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ



Три современные площадки для торжеств и деловых мероприятий.

ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТЫ БЕЗ АРЕНДЫ

Вместимость от 20 до 1000 гостей.

Профессиональное звуковое оборудование на всех площадках.

Светодиодный экран, проекторы, мебель.

Собственная банкетная служба:

кофе-брейки/деловые завтраки и ланчи/банкеты/фуршеты.

GAUDI
БАНКЕТНАЯ СЛУЖБА

+79127345420
Киров, Володарского 103А

GAUDI KIROV
GAUDI KIROV.RU

dr.konopatkina

Подписаться



- Конопаткина Ирина Юрьевна, косметолог, хирург, Сертифицированный Наставник Компании Аллерган, США.
 - Стажировки в Германии, Монако, Италии, Испании, Ирландии, Голландии, Израиле, США.
 - Победитель! Лидер Проекта «Звёзды Эстетики», организованного для врачей косметологов немецкой Компанией Merz!
 - Призер Всероссийского конкурса «ПАРАД КЛИНИК 2018»
- Стаж работы более 20 лет

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ОШЕЛОМЛЯЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ — ВИДНО НЕВООРУЖЕННЫМ ГЛАЗОМ

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНА КОНСУЛЬТАЦИЯ?

– Благодаря социальным сетям и интернет-ресурсам человек уже много чего почитал, все знает.

И как профессиональный знаток приходит в клинику за четко выбранной самой собой услугой, процедурой, методом.

И все бы ничего, и мне как врачу так проще. Пришел, захотел, получил!

Но, мои любимые пациенты, помните – дьявол кроется в деталях.

На консультациях я обращаю внимание на целый ряд зачастую скрытых от вас нюансов. Смотрю на проблему комплексно, оцениваю безопасность, эффективность и целый ряд других факторов.

И когда после консультации вы получаете план лечения, то, поверьте, в нем все максимально учтено.

Доктор Ирина Конопаткина



Альтера-терапия и инъекция
препарата «Радиесс»



Контурная пластика гиалуроновой кислотой



Контурная пластика губ

г. Киров, ул. К. Маркса, 42-б,
запись по ☎: (8332) 25-00-58, 78-58-27
📧 medcdk.ru, 📷 dr.konopatkina
ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

Красота дарит крылья!

КРАСОТА НАЧИНАЕТСЯ ВНУТРИ НАС



ИРИНА ИВАНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИКИ ПРЕВЕНТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ «ЖИЗНЕЛОГИЯ», РАССКАЗАЛА О ВАЖНОМ «ОРГАНЕ», КОТОРЫЙ НАПРЯМУЮ ВЛИЯЕТ НА СОСТОЯНИЕ КОЖИ И ВОЛОС ЧЕЛОВЕКА

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Сегодня каждая девушка и женщина хочет выглядеть хорошо и на пути к своим целям готова тратить огромное количество своего времени и средств на походы к специалистам beauty-индустрии. Однако такие походы зачастую не дают стойкого эффекта.

Мы часто забываем, что красота начинается внутри нас! Для любых изменений, происходящих на коже, есть причина. Посещение косметолога может временно решить внешнюю проблему. К сожалению, не воздействует на причину изменений. При комплексном подходе результат превзойдет ваши ожидания! Кожа требует внимания и правильного ухода, а ее состояние зависит от многих факторов. Наиболее важной причиной является состояние кишечника. Проблемы с кишечником всегда приводят к проблемам с кожей!

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ

Микробиом человека — это разнообразие генов микрофлоры различных экологических ниш. Микробиота человека включает в себя все бактерии, вирусы, грибы, живущие в организме. И поверьте, это очень важная составля-

ющая организма человека! В среднем вес микробиома у человека составляет от 1,5 до 3,5 кг, а научное сообщество выделяет его как отдельный орган.

В 2007 году был запущен международный проект «Микробиом человека», где генный состав микробиоты изучается с помощью современных технологий. И теперь мы точно знаем, что в кишечнике примерно 100 триллионов кишечных бактерий 200 видов. На первом этапе исследователи составили портрет здоровой микрофлоры создали базу геномов бактерий кишечника, кожи, влагалища.

На втором этапе была доказана связь микробиоты со многими заболеваниями, например, воспалительными заболеваниями кишечника, диабетом, преждевременными родами. Также учеными давно доказана связь состояния кишечника и работы мозга. Его микробиота участвует в пищеварении, поддержании иммунитета, очищении крови, детоксикации, синтезе витаминов, настроении и даже пищевых пристрастиях человека.

СБАЛАНСИРОВАТЬ МИКРОФЛОРУ И УЛУЧШИТЬ СОСТОЯНИЕ КОЖИ

Клиника превентивной медицины «Жизнелогия» всегда идет в ногу с но-

вейшими методами диагностики, и в настоящее время благодаря нашему сотрудничеству с генетической лабораторией «Атлас» (г. Москва) вы можете, сдав анализ кала, узнать состав микробиоты кишечника и получить список всех видов бактерий, живущих в кишечнике. По данным теста вы сможете скорректировать рацион питания — составить персональную диету для ваших бактерий. Если есть необходимость, то получить медикаментозную коррекцию, чтобы сбалансировать микрофлору кишечника и тем самым улучшить состояние кожи, волос, иммунитета, мозга и всего организма в целом!

Запишитесь прямо сейчас на консультацию специалиста по превентивной медицине по телефону +7 800 222-37-11



ЖИЗНЕЛОГИЯ
КЛИНИКА ПРЕВЕНТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ



8-800-222-37-11




жизнелогия.рф


ЛО-43-01-003021 от 03.07.2019




**ХАУЗ
МАРКЕТ**

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

 @hauzmarket

 hauzmarket

г. Киров,
ул. Воровского, 87,
т. (8332) 63-57-62,
ул. Воровского, 106,
т. (8332) 22-53-63





ДАВАЙТЕ ДРУЖИТЬ СЕМЬЯМИ



ЛЮБОВЬ И УВАЖЕНИЕ К СЕБЕ И ГОСТЯМ, — АНАСТАСИЯ КОТЕЛЬНИКОВА, ДИРЕКТОР СЕМЕЙНОГО КАФЕ КУХНЯ, РАССКАЗАЛА ОБ АТМОСФЕРЕ, ЦАРЯЩЕЙ В ЗАВЕДЕНИИ



г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 96,
т. 22-55-44

cafekuhnya43

cafekuhnya43.ru



ДЕЛАЙ ВСЁ КАК ДЛЯ СЕБЯ!

— **Ваши основные принципы в работе?**

— Уважение, любовь и доверие к себе, сотрудникам и гостям — это основные составляющие, на которых построена наша работа. Работаем и живём по принципу: делай всё как для себя!

— **Ваше заведение семейного формата. Что вкладываете в это название?**

— Для нас семейный формат раскрывается как уютные вечера большого семейства, когда вместе собираются родные люди от карапуза до прадеда, торжества и юбилеи, маленькие семейные праздники. А также дружеские посиделки молодых семей со своими горячо любимыми непоседами, которые с нашими внимательными и веселыми воспитателями от души резвятся в игровой! А молодые родители тем временем беззаботно отдыхают и получают необычайное удовольствие от нашей кухни.

— **Чем отличается от других заведений нашего города?**

— Как театр начинается с вешалки, так и у нас в кафе дружеская атмосфера встречает гостей у порога. Теплые слова на номерках пожелают вам доброго дня, заботливые хозяйшкИ с домашним гостеприимством сделают ваш отдых беззаботным, свежее домашнее печенье и конфеты ручной работы — обязательное угощение дорогих гостей к чашечке ароматного чая или кофе. А в праздничные дни мы балуем гостей комплиментами от шеф-повара, который с особой любовью создает их к традиционным праздникам. Февраль и март насыщены праздничными событиями, и «Рататуй» нашего шеф-повара уже вовсю колдует над созданием очередного приятного угощения для дорогих нам гостей. Приходите в гости, оцените наши старания! И давайте дружить семьями!

В «Люкс оптике»
вы найдете очки, которые
поддержат ваше очарование



НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ В САЛОНАХ
ZEISS ОПТИКА И ЛЮКС ОПТИКА

ЛЮКС  ПТИКА

 **ОПТИКА**

Воровского, 46,
Воровского, 78,
Воровского, 133,

Октябрьский пр-т, 7,
Октябрьский пр-т, 44,
Октябрьский пр-т, 61,

Московская, 183,
Ленина, 80, Ленина, 191,
Пролетарская, 34

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ТЕСТ КЕТТЕЛЛА

**ПСИХОЛОГИЯ
В ЛИЦАХ**



ПОЛИНА ТИМИНА,
автор международного проекта «Блогеры-Дети», директор агентства интернет-маркетинга «SFIVE»

- Экстраверт-амбиверт.
- Очень часто общение служит основным способом решения многих проблем делового характера.
- Способна отстоять свою позицию даже при общении с очень авторитетными людьми.
- Действует методом доказательств, аргументов, фактического материала, не прибегая к вымыслу и фантазии.
- В деятельности может иногда достаточно жёстко проявлять неуступчивость. Чаще всего это бывает связано с желанием добиться истины и принять верное решение.
- Мнение группы имеет ценность, но никогда не доминирует.
- Человек умный, интеллектуальный, обладающий хорошими прогностическими способностями.
- Обладает высокой эмоциональной устойчивостью и стабильностью, человек работоспособный, реалистически настроенный и эмоционально зрелый.
- Стремится добывать свежую, нестандартную информацию из разнообразных источников.

ОЛЬГА СОБОЛЕВА, ПСИХОЛОГ

— Полина Тимина и Денис Пырлог прошли Тест Кеттелла. Это один из наиболее распространенных методов оценки индивидуально-психологических особенностей личности. Он универсален, практичен и дает многогранную информацию об индивидуальности человека. Поскольку данный тест основывается на отдельных характеристиках темперамента и характера, мы получаем максимум материала для размышления. Конечно, по результатам одного тестирования невозможно рассказать о человеке всё. Но можно узнать много нового и продолжить познавать себя.





КАКИЕ ОНИ —
КАЧЕСТВА УСПЕШНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?
БИЗНЕСМЭНЫ
ПРОХОДЯТ
ТЕСТИРОВАНИЕ У
ПСИХОЛОГА. ЧТО
РАССКАЖУТ О НИХ
РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕСТА?



ДЕНИС ПЫРЛОГ,
генеральный директор
ОАО «КировПассажирАвотранс».

- В группе проявляет себя как человек активный, общительный и непринужденный.
- Имеет собственную точку зрения по многим вопросам. Стремится утвердить ее среди окружающих и изменить их поведение в соответствии с собственным видением и пониманием сложившейся ситуации.
- Ярко выражена социальная проницательность, поэтому может прогнозировать будущее и выстраивать практическую парадигму для достижения социально значимых целей.
- Готов к сотрудничеству и не любит оказывать жесткого давления на людей, предпочитая стратегию убеждения, переговоров и выход на сотрудничество, а не на конкуренцию или конфликт.
- Предприимчивый и социально смелый. Иногда проявляет жесткость в отношениях, но искреннее отношение к людям и к ситуации микшируют эту особенность.
- Обладает высокими умственными способностями и может решать интеллектуальные задачи сложного уровня. Трезвый практик и прагматик.
- Человек с сильным характером, добросовестный, ответственный, иногда проявляет гиперответственность.
- Настойчивый и упорный. Имеет чувство долга и предпочитает доводить начатое дело до конца.
- Быстро решает практические вопросы, проявляя лидерские и организаторские качества.
- Высокий уровень самоконтроля, контролирует свои эмоции и поведение.
- Честный, добросовестный. Эмоционально выдержан, не склонен поддаваться чувствам.
- Яркая, цельная и оригинальная личность.

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ

Мы открываем студию и ждем вас в гости!



Мы расширили ассортимент и теперь занимаемся не только съедобными букетами, но и сувенирами. А ближайшее время планируем работать с цветами.

Компаниям мы предлагаем сотрудничество — корпоративные мастер-классы, где в легкой душевной атмосфере мы сделаем «букет желаний» или «букет на финансовое благополучие» и организуем чайную церемонию. Вещи теряются, а эмоции и воспоминания останутся навсегда!

А ещё мы изготавливаем корпоративные брендовые съедобные подарки.



т. +7 (919) 501-15-51
Киров, ул. Ленина, 105А
[instagram.com/granat_buket](https://www.instagram.com/granat_buket)
vk.com/granat_vkusnyi_buket



БК 0+

КРИТИКИ НЕ СЛЫШАЛ



О ТОМ, КАК ОТРАБОТАЛИ ОБЛОЖКИ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС», — ЕВГЕНИЙ ОБЖЕРИН, РУКОВОДИТЕЛЬ «ЦЕНТРА ПРАВОВЫХ РЕШЕНИЙ»



НА ОБЛОЖКЕ БЫЛ ДВАЖДЫ

Я размещался на обложке журнала «Бизнес Класс» дважды — в январе и ноябре 2018 года. В первом случае идея обложки была предложена журналистом Сергеем Игнатьевым и носила креативный характер (снимал Максим Резник). Концепция произвела положительное впечатление на всех моих знакомых. Вторая обложка получила очень высокую оценку как для меня лично, так и для моей компании ООО «Центр правовых решений». Мы снимали ее с Екатериной Сусловой, главным редактором, и с Иваном Благушиным. Результат — исключительно положительный, критики вообще не слышал!

ИМИДЖ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

Для меня размещение в журнале «Бизнес Класс» — имиджевая история, поэтому говорить о числовых показателях не приходится. Все поставленные перед рекламной кампанией задачи и промежуточные цели были достигнуты в обоих случаях. К тому же люди стали задавать мне множество вопросов, причем на совершенно разные темы, начиная от самого процесса съёмок, заканчивая вопросами о моей личной жизни.

Благодаря разумному подходу журнала «Бизнес Класс» к работе мы ощутили существенный результат — доходы компании выросли, а имиджевая составляющая была повышена как на региональном, так и на межрегиональном уровне.

БЮДЖЕТ НА РЕКЛАМУ — ПОКАЗАТЕЛЬ ЗРЕЛОСТИ КОМПАНИИ

У нашей компании достаточно высокая стоимость услуг, и обусловлено это тем, что мы не поточная организация и можем спокойно отказать в их оказании. Для нас вполне позволительно выделить на рекламу приличный бюджет, и это, я считаю, можно назвать зрелостью компании.



MARCCAIN

Marc Cain Collections

ТЦ Time, ул. Воровского, 77А, 4 этаж, салон «Гота»,

☎ +7-922-949-00-01, +7-912-369-53-45

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Ваш Руслан Мамедов



Стоматология XXI века



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

dentalia21vek.ru dentalia7@yandex.ru

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