

БИЗНЕСКЛАСС

16+



Карен
Калайджян



Сергей
Добрушкес



Юлия
Долгоаршинных



Гульнара
Касимова



Сергей
Рудковский



Екатерина
Матанцева



Александр
Четов



Сергей
Станчев



Лариса
Есюнина

ЧЕЛОВЕК ГОДА

ПОБЕДИТЕЛИ ПРОШЛЫХ ЛЕТ О СВОИХ ДОСТИЖЕНИЯХ С. 8

KUPPERSBERG

КАЧЕСТВО В ДЕТАЛЯХ



ПОСУДОМОЕЧНАЯ МАШИНА

В ПОДАРОК!

■ центр
■ встраиваемой
■ техники

📍 г. Киров, ул. Ленина, 89
☎ 49-82-57, 8-922-973-60-04,
8-922-973-60-07
🌐 cvtplus.ru
📱 cvtpluskirov
🏠 cvtpluskirov

Подробности акции уточняйте у менеджеров

KÜCHEN HOF®

■ НЕМЕЦКИЕ КУХНИ ■



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

*Когда
достаточно
лучшего...*

С Л О В О

**ЛИДИЯ ШУЛАЕВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»:**

—Я — человек-правило. Люблю, чтобы все строго по линейке согласно плану. Я даже ПДД не нарушаю: не паркуюсь под знаком и никогда не развернусь через двойную сплошную.

Порой, конечно, это очень полезное качество. Как, например, в случае с ПДД. Но чаще человек, следующий до буквы правилам, похож на самолёт с жёстко фиксированными крыльями — из турбулентности вряд ли выйдет.

В работе, в жизни, в любой игре важна гибкость. Можно выучить, как ходят фигуры в шахматах, и действовать по алгоритму. Шанс на победу, наверное, есть, но весьма мизерный. Умение видеть ситуацию в перспективе, подстраиваться под изменения, не бояться ошибок, рисковать — об этих принципах больше всего говорили предприниматели, когда рассказывали о своём бизнесе. Ни один не сказал: я нашёл победную стратегию, и вот уже 20 лет она работает без сбоев!

В общем-то, для себя я поняла: чтобы не рухнуть в турбулентности, нужно лишь одно нерушимое правило — не заикливаться на правилах. Относиться ко всему как к игре и не забывать, что всегда можно начать сначала.

«Бизнес как игра» — наш спецпроект к премии «Человек года». Победители прошлых лет и номинанты этого года раскрыли на страницах журнала все секреты своих победных шагов.

И если ещё о правилах, в нашей рубрике «Культура дресс-кода» продолжаем рассказывать, как подобрать наряды к церемонии «Человек года». И не пугайтесь, это правила, которым приятно следовать. Для ориентира — мой образ от Fashion Style. ▀

Стиль Лидии Шулаевой — салон Fashion Style.
Платье Elisabetta Franchi,
босоножки Roccobarocco,
сумка Versace Jeans Couture.

Fashion Style

📍 Московская, 4
(со стороны ул. Казанской)

☎ 38-59-95

📧 fashionstyle_43

Макияж и укладка — Полина Пушакова
📧 polina_pushakova ☎ 8-922-915-01-42

Подбор образа — стилист Ульяна Арбузова
📧 ulianarbz ☎ 8-912-705-10-10



LUCAS PRIORITY. ТОЛЬКО САМОЕ ЛУЧШЕЕ






lucaspriority.com

продажа
и аренда
недвижимости
в Италии
и Испании



Анастасия,
руководитель
компании
LucAS Priority

   +39 3395694060

8 ТЕМА НОМЕРА: ЧЕЛОВЕК ГОДА-2021

60 С ЗАБОТОЙ О ДЕТЯХ.

О НОВОЙ ЖИЗНИ СТАРОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ПЛАНАХ ПО ЗАВОЕВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКОВ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ РАЗВИВАЮЩИХ ИГРУШКАХ, — НИКИТА ЧУПРАКОВ, ДИРЕКТОР ООО «ГРАТ» — КОМПАНИИ «ИГРЫ С ПОЛЬЗОЙ»

62 ТЕПЕРЬ НАС ЖДУТ РЫНКИ АМЕРИКИ И АЗИИ.

О РЕЗУЛЬТАТАХ ОБУЧЕНИЯ В АКАДЕМИИ «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ», — СЕРГЕЙ САНДАЛОВ, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «РУССКАЯ ДЫМКА»

74 СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ.

АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ «ТЭК ИМПЕРИЯ АВТО», — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ.

76 КУЛЬТУРА ДРЕСС-КОДА.

СТИЛИСТ УЛЬЯНА АРБУЗОВА О ТОМ, КАК ПОДОБРАТЬ НАРЯД К ЦЕРЕМОНИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА-2021»

БЛАГОДАРИМ:

- **Фотостудию «Фотофабрика»**, т. 46-46-53, фотофабрика43.pф
- **Фотостудию DaVinci**, 8 (909) 135-15-71, @davincikirov
- **Фотостудию Loft**, +7(909)137-88-46, @loft20_17
- **Чизкеечную**, cheesecakery
- **BLISS HOTEL & SPA**, ул. Профсоюзная, 23, 24-85-85
- **Море парк**, ул. Некрасова, 49, 44-49-99
- **Отель «Альфа»**, ул. Московская, 129А, 25-20-00

МАКИЯЖ И УКЛАДКА:

- **Дом Красоты Марты Харпер**, т. +7-912-827-47-68, club202854958
- **Салон красоты «Богема»**, т. +7-914-173-50-50, @boheme_beaute
- **Полина Пушаква**, т. +7-922-915-01-42, @polina_pushakova

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ДИРЕКТОР: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА **РЕДАКЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР:** ЕВГЕНИЯ МАРЕНИНА **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** ЛИДИЯ ШУЛАЕВА **ШЕФ-РЕДАКТОР:** АЛЕКСАНДР ПЕТЕЛИН **ЖУРНАЛИСТЫ:** СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ИВАН КРЮКОВ, ДИЗАЙНЕРЫ: ЕГОР ЗАЛЕТОВ, МАРИЯ НАЙМУШИНА, **СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДАЖАМ:** ОЛЬГА АНТОНОВА, АННА ШИБАНОВА, КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, ИРИНА ТОМЕНКО **ФОТОГРАФЫ:** ГЕОРГИЙ МАРЕНИН, АЛЕКСАНДР МАРЧЕНКО, ИВАН БЛАГУШИН, НИКИТА КАШИН, ЕВГЕНИЙ ГАНИЧЕВ, ЕВГЕНИЙ АРБУЗОВ, ТИМОФЕЙ КУЗНЕЦОВ **ВИДЕОГРАФЫ:** ИЛЬЯ ФОМИНЫХ, АЛЕКСАНДР МАРЧЕНКО

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ



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 ПИИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Шулаева Лидия Валентиновна, bizclass43@gmail.com. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ № 1661. Журнал № 7 (150) июль 2021. Дата выхода: 2 июля 2021 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

КУДА ОТПРАВИТЬ РЕБЕНКА ЛЕТОМ?

В центр творческого развития «Калейдоскоп» от 6 до 13 лет!

- Слаймы, опыты, робототехника
- Мыловарение, шипучие бомбочки
- Фотокексы, ремесло, этикет
- Кулинарные мастер-классы
- Рисование шоколадом
- Эко клуб, пожарная часть, радио, телевидение, центр спорта
- Производство молока, кваса, хлеба и другие предприятия Кирова
- Полёты в аэротрубе, йога, акробатика, футбол, роллер-школа
- Проекты: «Я бармен», «Я повар», «Я кондитер» и др. профессии
- Дискотека с серебряными лентами

ТЕМАТИКА

12.07-23.07 – «Клуб приключений»
26.07-06.08 – «Дети будущего»
09.08-20.08 – «Творческий флэшмоб»
23.08-27.08 – «Мастер-классно»

СТОИМОСТЬ

10 дней, 11 500 р. В группе 10 человек.
Включено 3-разовое питание: горячий завтрак, обед, полдник
Пн.-пт.: с 8.00 до 18.00



г. Киров, ул. Воровского, 16,
ул. Красноармейская, 1-а,
(8332) 22-70-93,
43play.ru, kaleydoskop43,
kaleidoskop_43

Делаем железобетон с удовольствием!



более **500 000** пог. м
свай произведено

180 000 пог. м

свай поставлено для строительства
«Северного потока-2»

3

сваебойные машины
в автопарке ГК «ПрофСтрой»

более **200 000** пог. м
свай забито

от **150** до **400** мм

диаметр сечения производимых
нашим заводом свай

более **50** городов

география поставок свай
нашего производства



www.ps-gk.ru
тел.: 8 (8332) 731 777



ПРОФСТРОЙ
группа компаний

Офис продаж: г. Киров, ул. Ломоносова, 11



ps-недвижимость.рф
тел.: 8 (8332) 77 77 06

ЖИВУ ПО ПРИНЦИПУ: НЕТ НЕВЫПОЛНИМЫХ ЗАДАЧ

ДЕНИС ПЫРЛОГ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»:

— Я руковожу крупнейшим предприятием в сфере пассажирских перевозок в регионе. Наша особая забота — это максимальный комфорт для пассажиров. Поэтому мы стараемся внедрять новые подходы в сервисе и стараемся, чтобы предприятие процветало.

На нас, как на крупного игрока, равняются. АТП считается показательным автопарком. И мы должны работать над показателями компании, ни в коем случае не снижая планку.

На ресурсах крупного предприятия многие пытаются заработать, в том числе и контрагенты. Наша позиция такая: главное — это приемлемая цена, кристальная репутация и высокое качество. Те, кто не соответствуют этим критериям, не попадают в список наших партнеров. Точно такие же требования у нас и к членам команды. Те, кто не смог перестроиться, покинули АТП. Мы расстались с 49 сотрудниками. Среди них заместители директора, инженерно-технический и вспомогательный персонал. Причём мы не взяли новых сотрудников на эти ставки, а сократили их. Оптимизация — это еще один из наших приоритетов.

Мое личное кредо — не требуй к себе уважения. Поступай так, чтобы тебя уважали. Я строю свою карьеру, развиваюсь и развиваю доверенное мне предприятие. И, как уже говорил, дорожу репутацией, не беру взяток и стараюсь принимать решения по чести.

СТИЛЬ И КАЧЕСТВО КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

Giovanni  Botticelli

1998

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

📧 giovanni_botticelli43

📱 giovannibotticellikirov



СТИЛЬ ДЕНИСА ПЫРЛОГА:

Одежда из салона
GIOVANNI BOTTICELLI
Пиджак 18 990 ₽
Брюки 9 690 ₽
Сорочка 4 350 ₽



ЧИЗКЕЕЧНАЯ — ЭТО Я



НАДЕЖДА ПОЛЕВА, ХОЗЯЙКА ЧИЗКЕЕЧНОЙ:

— *Чизкеечная* — это я. И это не просто метафора. У заведения мой характер и моё настроение. Здесь по-домашнему уютно и всегда рады гостям. А интерьер и сказочная атмосфера располагают к творчеству, поэтому нередко я провожу здесь творческие встречи и мастер-классы.

Делать как для себя — принцип, по которому я работаю. Слежу за питанием семьи, выбираю только натуральные продукты без Е, красителей и консервантов. Также готовим и десерты для Чизкеечной, а главный дегустатор — мой пятилетний сын Ярослав, который наслаждается чизкейками каждый день. То же самое касается и кофе, выбираем кофейное зерно, ориентируясь на свой вкус, потому что сами каждый день пьём его в Чизкеечной.

Я наполняюсь и заряжаюсь теми эмоциями, которые получают у нас гости. Меня восхищает, что, придя однажды, они возвращаются снова и снова. А слова благодарности — лучшая награда и доказательство, что мы всё делаем правильно.

Всё приходит в своё время, нужно быть открытым и готовым пустить в свою жизнь изменения. Не бояться открывать новое, влюбляться в это и влюблять остальных. Чизкеечная — уникальный формат. Она начиналась как домашняя кондитерская, которая выросла до двух уютных кафе. Масштабирование не вызывало страхов, оно было органичным, своевременным. Просто я понимала, что пора расти. И мы росли.

Мы влюбляем в чизкейки, и это надолго.

📍 unabracelet

🏠 unabracelet

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

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

🏠 edem_kirov

📍 edem_la_scala



Эдем

бутик итальянской одежды

СТИЛЬ НАДЕЖДЫ ПОЛЕВОЙ:

Бутик «Эдем»

Платье PESERICO — ~~48000~~ 33 000 ₽

ЧЕЛОВЕК ГОДА

Победители прошлых лет о своих достижениях с. 9

Номинанты «Человек Года — 2021» с. 18

Спецпроект «Бизнес как игра» с. 36

Генеральные партнёры мероприятия



Банк Хлынов



ФАБРИКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ

Партнёр прямого эфира



АЦ Киров





НАША ЦЕЛЬ – ВАША БЕЗОПАСНОСТЬ

□ **СЕРГЕЙ РУДКОВСКИЙ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ ОХРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «ЛЕГИОН», ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА – 2017» В НОМИНАЦИИ «УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА»**

ПОСТОЯННЫЙ РОСТ

Уже больше 20 лет «Легион» — одно из крупнейших и надёжных охранных предприятий области. И с каждым годом мы наращиваем объёмы оказываемых услуг. На сегодняшний день мы можем предложить абсолютно весь спектр охранных услуг. Это пультовая и физическая охрана стационарных объектов, сопровождение грузов по России, услуги инкассации и телохранителей, установка и обслуживание систем безопасности и охрана порядка на массовых мероприятиях.

Ежегодно мы расширяем географию нашей деятельности, выходим на новые регионы страны. За последнее время мы заключили сразу несколько договоров с федеральными сетями на охрану их имущества.

Нас выбирают потому, что мы можем твёрдо гарантировать качество наших услуг, то есть вашу безопасность. Сотрудники «Легиона» постоянно повышают уровень своего профессионализма, через регулярные занятия в тире и спортзале, тактические учения.

У нас собственный служебный автопарк, в том числе бронированный транспорт. Также есть собственный пульт охраны и своя выделенная радиочастота.

Чтобы соответствовать требованиям времени, мы внедряем принципиально новые технические средства охраны. Выбирая «Легион», вы можете быть уверены — ваша жизнь и имущество под надёжной защитой.

КУРС НА РАЗВИТИЕ

В ближайшем будущем мы планируем увеличивать объёмы охраны по регионам России. Сейчас у нас разрабатывается принципиально новая система взаимодействия между клиентом и заказчиком, которая упростит и минимизирует затраты на охранное оборудование и комплектующие.

Мы открыты к диалогу и новому сотрудничеству. Если вы хотите получить профессиональную охрану с оптимальным соотношением цена/качество — вам в «Легион»! ▲

☎ 8 800 500 43 63

📍 Московская, 4

📧 legion_kirov

📧 legion_kirov.ru

МОИ ГЛАВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ — ЭМОЦИИ КЛИЕНТОВ

**КАРЕН КАЛАЙДЖЯН, ВЛАДЕЛЕЦ
ЮВЕЛИРНОЙ СТУДИИ «ЗОЛОТАЯ ЛИНИЯ»,
ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА -
2017» В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ
С СФЕРЕ FASHION-ИНДУСТРИИ»**



СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ — НАШЕ ВСЁ

— В моём деле достижения измеряются не в рублях или объёмах продаж. Они измеряются в искренних эмоциях. Восторг и благодарность клиентов, их горящие глаза и крепкое рукопожатие, когда они рассказывают мне о том, что то самое кольцо, серьги или кольцо, которое они забрали из студии накануне, повернуло их жизнь к лучшему, принесло радостные моменты любви и волшебства — вот что на самом деле имеет значение.

Когда по-настоящему дорожишь своим делом, каждый день хочется создавать, творить, воплощать чуть интереснее и чуть лучше, чем вчера. И я бесконечно счастлив, что люди ценят мои идеи и труды.

Для меня ценно, что для многих клиентов наша ювелирная студия «Золотая линия» стала личной, семейной. Я уверен, что личный, семейный ювелир должен быть у каждого. Это как иметь хорошего доктора или юриста.

Мы принимаем участие в самых дорогих сердцу моментах. Создаем украшения, которые не похожи ни на какие другие. Их можно передавать из поколения в поколение. Со временем такие украшения обрастут историей и легендами. И это — настоящая магия. Та самая память, которая дарит людям бессмертие в духовном смысле.

ГРОМКИЕ ПОБЕДЫ

В моём деле нужно постоянно удивлять и изобретать, иначе ювелирное мастерство превратится в рутину. Я отслеживаю и легко схватываю мировые дизайнерские тренды, но всегда адаптирую их под клиента, чтобы каждый получил эксклюзивное украшение с характером.



Постоянно принимаю участие в международных ювелирных выставках. Для меня несложно отыскать самые потрясающие и уникальные камни и модели для ваших украшений и создать исключительные экземпляры, способные вскружить голову. При этом я даю на них неприлично выгодную цену, поскольку имею хорошие связи и пользуюсь уважением в соответствующих кругах.

В конце прошлого года я стал победителем в номинации «Ювелир года» престижной столичной премии WOW AWARDS 2020. Я горд этим. Эта победа в очередной раз доказала, что я всё делаю правильно, выбирая путь эксклюзивных драгоценностей.

Я не нацелен на массовое производство. Не делаю шаблонов, безликих, банальных украшений. Мне это не интересно. Клиенты выбирают меня, когда им необходимы серьги со смыслом или кольцо, воодушевляющее идеями, или фамильная ценность.

В 2019 и 2020 годах мы занимали первые места в конкурсе Вятской ТПП «Торговая марка года».

И особо среди достижений хочу выделить то, что наша ювелирная студия «Золотая линия» изготовила уникальные золотые значки с гравировкой для победителей премии журнала «Бизнес Класс» «Человек года - 2019». ▀

Доверьте создание
своего лучшего
украшения ювелирной
студии «Золотая линия»





СООТВЕТСТВУЕМ УРОВНЮ, КОТОРЫЙ ЗАДАЁМ СЕБЕ САМИ



ЮЛИЯ ДОЛГОАРШИННЫХ, РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ, ПОБЕДИТЕЛЬНИЦА ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2019» В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОТКРЫТОГО ПО ФРАНШИЗЕ»

УВЕРЕННОЕ РАЗВИТИЕ

— Я не только руковожу своей Группой компаний и занимаюсь её активным развитием, но и являюсь руководителем Ассоциации компаний розничной торговли г. Кирова при ВТПП, Амбассадором центра Мой Бизнес, наставником федерального проекта ScaleUp Киров, также принимаю активное участие в городских мероприятиях, связанных с вопросами отраслей розницы и общественного питания. Уже год веду авторский проект с журналом «Бизнес Класс», приглашаю к себе на интервью предпринимателей города, с которыми мы обсуждаем вопросы и бизнеса, и стиля.

В 2019 году я победила в номинации «Руководитель предприятия, открытого по франшизе». С того года мы привезли в город 2 новых бренда: магазин чая и кофе «Унция» и климатическую технику Logiот. Открыли 2 фирменных магазина в ТЦ «Глобус», 3 магазина в ТРЦ «Макси», кофейню «Шоколадница» в ТРЦ «Макси». Увеличили группу компаний, тем самым создали дополнительные рабочие места. Запустили собственное приложение по доставке блюд, напитков и десертов из «Шоколадницы».

В 2021 году Группа компаний Юлии Долгоаршинных отмечает свое 10-летие. За эти годы мы создали серьезную сеть фирменных магазинов и кофеен, заслужили любовь и уважение наших покупателей и гостей и делаем всё для того, чтобы соответствовать тому уровню, который задаем себе сами.

С ПОЗИТИВОМ СМОТРЮ В БУДУЩЕЕ

Мы всегда держим «руку на пульсе», мониторим сферы и бренды, которые нам интересны. В этом году собираемся создать собственную клиентскую программу лояльности на всю Группу компаний. Я с позитивом смотрю в будущее и думаю, нам будет о чём рассказать к следующей премии «Человек года»! ■

Instagram: @julia_dolgoarshinnykh

Telegram: @gk_juliadolgoarshinnykh



БИЗНЕС «С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ЛИЦОМ»



СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГК КАФЕ «AGATA» И РЕСТОРАНА «ВАСНЕЦОВЪ», ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2018» В НОМИНАЦИИ «РЕСТОРАТОР ГОДА»



ПУТЬ К ПРИЗНАНИЮ

Долгие годы я находился в тени ресторанов, которыми управлял. Я не видел смысла в том, чтобы люди знали, кто является идейным вдохновителем заведений. Для меня всегда было в приоритете предоставляемое качество сервиса и кухни, слаженная и четкая работа коллектива и, конечно, радостные лица наших гостей!

Со временем я накопил должный опыт, которым мне захотелось делиться, и понял, что бизнес «с человеческим лицом» находит ещё больше отклик в сердцах наших посетителей, когда они могут прийти в гости, как в радушный дом.

Поэтому в 2017 году я впервые решил участвовать в премии «Человек Года», дал несколько интервью и тем самым вышел из зоны комфорта! Признание тогда не получил (меня попросту не знали), но я решил не сдаваться и стал делать первые шаги в продвижении своего бренда ресторатора и личности. Стал посещать различные мероприятия, общаться с представителями бизнес-сообщества, делиться рабочими кейсами с окружением. Также углубился в изучение маркетинга и психологии людей.

ПОВЕРИЛ В СЕБЯ

В итоге в 2018 году я был признан «Человеком Года» в номинации «Ресторатор». Моему восторгу не было предела! Я поверил в себя и понял, что могу быть полезен как личность и профессионал: стал активнее вести свой инстаграм, показывать «закулисы» ресторанной жизни. Я почувствовал, что у многих это вызывает неподдельный интерес. Как следствие, к нашим ресторанам появилось больше внимания, начал формироваться новый сегмент гостей. Я стал замечать, что многие с равнодушием и доверием впитывают в себя информацию, которую я транслировал у себя в инстаграм, рассказывая о сезонных предложениях, блюдах и напитках, а также об этапах ремонта кафе «AGATA».

Меня более активно стали приглашать СМИ. Я больше стал давать интервью, общаться в прямых эфирах, отвечать на вопросы. Сейчас я четко понимаю, что доверие к бренду сильнее, когда люди знают, кто им управляет и как всё работает изнутри.

Я благодарен журналу «Бизнес Класс» за ежегодную премию «Человек Года» и возможность открывать городу профессионалов своего дела! Для меня является честью быть одним из номинантов на звание лучшего ресторатора. В последние годы наши заведения активно развиваются, идут в ногу со временем, демонстрируют стабильное качество, и я уверен, что достоин этой награды вновь.

Желаю всем участникам премии удачи, а кировчанам и гостям города ярких проектов, направленных на благополучие Кирова! 📍



УСПЕХ ЛОГИЧЕН, КОГДА ЭКОЛОГИЧЕН!



ЕКАТЕРИНА МАТАНЦЕВА, СОУЧРЕДИТЕЛЬ КОМПАНИИ MI&KO, ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2019» В НОМИНАЦИИ «УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА»

«ЦИФРА» В ПОМОЩЬ

— Самым серьезным своим профессиональным достижением за последние два года я считаю выход на европейский рынок и рынки США и ОАЭ. Он показал, что российская косметика имеет за границей очень хороший имидж. Всему этому предшествовала большая работа по цифровизации бизнеса. Процесс перехода в «цифру» начался еще задолго до пандемии, что, к слову, сильно помогло моему бизнесу в этот трудный период.


Нельзя сказать, что пандемия сыграла нам на руку, но, когда она начала диктовать свои «условия», мы поняли, что двигаемся в правильном направлении. У потребителя изменился подход к принятию решения — он стал более осознанным, но благодаря «цифре» нам удалось быстро и безболезненно перестроить все бизнес-процессы и изменить подходы к реализации нашей продукции.


ОТПРАВЛЯЕМСЯ В ШИРОКОЕ ПЛАВАНИЕ


Разумеется, пандемия скорректировала мои планы как руководителя. На мой взгляд, бизнес в Кирове сейчас поделится на две категории — те, кто не выполнил свои грандиозные планы, но все равно остался в «плюсе», и те, кто сработал в «минус».

Поскольку мы много работаем на федеральном уровне и основной объем наших продаж идет из Москвы, Санкт-Петербурга и стран СНГ, в нашей работе очень важен именно профессионализм. Именно поэтому мы разработали новую систему мотивации опытных сотрудников. Мы подчеркиваем их важность для нас, а они получают дополнительную мотивацию для развития нашей компании.

За последние несколько лет мы выросли от семейного бизнеса до предприятия со своей корпоративной культурой и этикой. А сейчас мы готовимся к большому потоку продаж, который грянет благодаря цифровизации моей компании. ▀

 г. Киров, ул. Северное кольцо, 54/6

 8 (800) 100-12-43

 mi-ko.org





ДРУЖНО НАЖАТЬ PLAY

□ **АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ЧИСТОВ И ПАРТНЕРЫ», ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2016» В НОМИНАЦИИ «ЮРИСТ ГОДА»**

НЕОБЫЧНЫЙ КРИЗИС

— Коронакризис сказался на всех. В самом его начале я ждал, что принесёт много споров и работы юристам. Ни для кого не секрет, что для юристов кризис — благодатная пора. Как говорится: «для кого война, а для кого...» (ну мы все знаем). Однако этот кризис был необычным. Как будто кто-то нажал на паузу.

Судов не добавилось — люди судятся, когда чувствуют чужую вину. Здесь виновных как будто не было. Люди лишь ощущали некую непонятную, необъяснимую угрозу. И предпочли пойти друг другу навстречу в это непростое время. Договорились об условиях, которые способствовали разрешению проблем внесудебным способом. С одной стороны, это хорошо: партнёры набрались определенной мудрости, в условиях пандемии решили поступиться некоторыми бизнес-интересами и помочь друг другу. И так произошло не только в Кирове. Аналогичная тенденция прослеживалась по другим регионам.

С другой стороны, это сказалось на юридических компаниях, которые не досчитались части потенциальных клиентов. И даже существующие процессы затянулись по не зависящим от юристов причинам. Так, государственные структуры обрабатывали запросы медленнее, порой по 3-4 месяца. А суды и вовсе в какой-то момент перестали работать.

НОВОЕ НАЧАЛО

Но вот прошёл год, и это время заканчивается. Все начинает возвращаться в своё русло. Все вынесли определенные уроки и наметили цели. Пришло время нажать на PLAY. Мы переживаем новый рост востребованности наших услуг. Можно сказать, работаем в прежнем ритме. И скажу больше — набираем новых перспективных сотрудников. Приглашаем к себе в команду молодых, успешных и лучших в своем деле. ▣



chistov-partners.ru +7 (8332) 44 99 29



ВЛЮБЛЯЕМ В КУЛЬТУРУ ДРУГИХ СТРАН

□ ЛАРИСА ЕСЮНИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА RELOD

МАГНИТ ДЛЯ ТАЛАНТОВ СО ВСЕГО МИРА

— Relod — это магнит для интереснейших людей со всего мира! С нами работают преподаватели-носители языка, из Японии, ЮАР, Англии, Америки, Италии и даже стран Африки. Тысячам наших студентов всех возрастов мы помогаем не только свободно заговорить на желаемом языке, но и полюбить его, открыть для себя культуру и традиции стран всего мира.

Общаться и дружить с иностранцами — это просто! В этом убедились все наши ученики.

Кстати, с нового учебного года стартует много ярких, насыщенных курсов. Мы практикуем многоуровневое изучение английского в соответствии с оксфордскими методиками, по аутентичным учебникам: от разговорного до бизнес-английского.

В ЧЕМ МЫ ПЕРВЫЕ

Мы нацелены на то, чтобы открывать для вас удивительные возможности общения со всем миром. Вот почему мы первыми в городе открыли визовый центр, где можно было сдать дактилоскопию для шенгенской визы. Сейчас одни из первых в регионе получили статус туроператора, чтобы наши клиенты смогли получать кешбэк от государства.

Летом 2021 года мы активно работаем с загородными лагерями «Звездный» и «Юность». Кроме того, отправляем детей на черноморское побережье. Вместе с оплатой дороги стоимость путевки составляет всего 18-19 тысяч рублей. Согласитесь, это просто подарок какой-то!

Так же продолжаем работу по нашим проектам — это и образование за рубежом, и русский как иностранный.

ВСТАЛИ НА ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕЛЬСЫ

Помимо очного образования, мы даем ученикам возможность дистанционно обучаться языкам. Во время пандемии мы моментально перешли на дистант, так как занимались вопросами онлайн образования давно. Вместе с тем, мы полностью перевели наши бизнес-процессы на электронные рельсы. В компании успешно интегрирована CRM-система. Каждый сотрудник круглосуточно и из любой точки имеет доступ к актуальным документам и может оперативно взаимодействовать с коллегами и учениками.

ДАЕМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЮТ

Мы объявили текущий год годом не количества, а качества. Работаем с теми направлениями, которые востребованы здесь и сейчас. Раскрываем таланты каждого, будь то иностранные языки, хореография, театр, mediaschool и др.

Изначально даем больше, чем ожидает клиент. Например, проводим бесплатные для наших учеников разговорные conversation-классы от носителей языка. Встречи происходят как в очном, так и дистанционных форматах.

Два года назад мы переехали в свое собственное здание в стиле английских частных школ. Классы и залы обеспечены всем необходимым техническим оборудованием. Наш принцип: роскошное, но при этом доступное образование. Влюбляем в культуру других стран и вдохновляем расширять горизонты.

С нетерпением ждем вас и ваших детей в Relod! ▣

ЭТО И ЕСТЬ НАСТОЯЩИЙ «УМНЫЙ ДОМ»

□ **СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПКФ УМНЫЙ ДОМ» (UMDOM.PRO), ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2019» В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ»**

РАЗВИТИЕ И МАСШТАБНОЕ ПАРТНЁРСТВО

— Компании «Умный дом» в этом году исполнилось 15 лет, и мы продолжаем развиваться. Причем, несмотря на ситуацию с пандемией, у нас увеличилось количество заказов как в Кирове, так и в Московском регионе, Краснодарском крае.

В прошедшем году мы вошли в состав учредителей российского представительства чешской компании и стали официальным представителем в России второго по объёмам производства электротехнической продукции в Европе завода ELKO EP.

Это предприятие выпускает оборудование не только под своим брендом, но также выполняет заказы для таких гигантов как: Schneider Electric, General Electric, Siemens, Hager и других. В России оборудование этого предприятия, имеющее пятилетнюю гарантию производителя, применяется на таких знаковых объектах, как храм Христа Спасителя, Эрмитаж, Ледовый дворец на Ходынском поле и даже в некоторых московских общеобразовательных школах.

Всё это говорит о качестве оборудования, которое мы используем на своих объектах, оно позволяет нам решать технические задачи любой сложности, а отсутствие посредников делает систему автоматизации для заказчика финансово более доступной.

УНИКАЛЬНОСТЬ ПОДХОДОВ И РЕШЕНИЙ

Сейчас мы активно развиваем региональную сеть интеграторов системы «Умный дом», поставляя им продукцию наших европейских партнёров, проводим для них обучение и оказываем техническую поддержку.

Потребность в «Умных домах» растёт, ведь система помогает решать вопросы безопасности, экономии энергоресурсов и, конечно, комфорта.

Мы — интеграторы, специализирующиеся на решении индивидуальных задач, у нас нет «пакетных» решений с типовыми функциями. Каждый объект уникален, наша задача, при помощи системы автоматизации, не только объединить в единое управление все многочисленные инженерные подсистемы дома или квартиры, прописать логику их работы, но сделать так, чтобы жилое пространство стало по-настоящему комфортным и безопасным.

Это и есть настоящий «Умный дом»! 🏠



📍 Киров, Калинина, 40

☎ (8332)79-21-01



🌐 ПЕРЕХОДИТЕ НА САЙТ

🌐 umdom.pro



ЗДОРОВЬЕ В ВАШИХ РУКАХ

□ **ГУЛЬНАРА КАСИМОВА, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИК ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ «ВОЗРОЖДЕНИЕ», ПОБЕДИТЕЛЬНИЦА ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2018» В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА»**

В ЗАЛОЖНИКАХ У ВИРУСА

— Прошло уже больше года, как все мы вынуждены жить и приспосабливаться к новым условиям. «Коронованная» инфекция диктует нам новые условия выживания, продолжает играть с нами «в кошки-мышки». Закрываются целые отрасли в бизнесе, люди теряют работу, будущее становится непредсказуемым. Каждый день СМИ всего мира вываливают на наши бедные головы тонны противоречивой информации. И вот мы уже встречаем новую, «третью волну», с кодовым названием «дельта».

А ведь мы только вздохнули с облегчением, стали вновь строить планы на жизнь. Но нет, а как же QR-код? С грустью смотришь репортажи из пустых залов ресторанов и понимаешь, что местные чиновники, как старательные ученики, «перепишут этот урок» и уже мы не сможем зайти в любимый ресторанчик или кафе.

Но ведь за «дельтой» придет еще один «мутант», а потом еще и еще. И это нормальная эволюция вируса. Мы живем с вирусом гриппа уже больше 100 лет и после ужасной пандемии, которая унесла миллионы жизней, приспособились друг к другу и продолжили жить как вид. Человечество выжило, несмотря на отсутствие вакцины.

ПРОФИЛАКТИКА COVID19

Почему я это пишу? Хочу поддержать вас в эти трудные времена и напомнить, что ваше здоровье в ваших руках. Не так уж много необходимо знать, чтобы уберечь себя и семью.

1. Самой страшной ошибкой, порою фатальной, является приём антибиотиков в самом начале заболевания. Вы «ударяете» по своей иммунной системе, противовирусной защите. Запомните — вирусное заболевание антибиотиками не лечится!

2. Только ленивый не написал о пользе витамина Д3 в профилактике и лечении COVID19. Но, что я слышу на приеме — «да, я принимал Д3 — 2-5 капель в день». Но вы же не младенец. Ваша ежедневная доза 5 000 ед., а во время заболевания до 10 000 ед. в сутки. В нескольких зарубежных исследованиях была показана взаимосвязь между уровнем Д3 в крови и тяжестью заболевания. Чем выше уровень Д3 в сыворотке, тем меньше вероятности тяжелого течения COVID19. В среднем, у взрослого человека это 70-80 нг/мл.

3. Как можно блокировать вход вируса в носовую полость? Есть много известных препаратов —

Гриппферон, 1% раствор Бетадина, спрей Пинасол. Возьмите за правило — выходя из дома, обработайте одним из названных растворов нос и повторите это, когда вернетесь с работы.

4. Как блокировать прикрепление вируса к ACE рецепторам? И вновь известные препараты — бромгексин и фамотидин. Рекомендую держать их в аптечке, принимать для профилактики и удваивать дозы во время заболевания.

Конечно, это не все препараты из схемы первого этапа лечения этой инфекции, но они основные, без которых никак нельзя.

Сейчас мои пациенты завершили курс лечения COVID19, «дельты» штамма. Сдали контрольные анализы — все показатели в норме. Некоторые из них заболели уже повторно, через 6 месяцев, имея антитела к спайковому белку S. Некоторые заболели впервые. Но в обеих группах иммунная система пациентов успешно справилась с вирусом.

Не стоит отчаиваться и паниковать, если у вас положительный тест на COVID19. Вы всегда можете меня найти в соцсетях и попросить помощи. ▣



 **КЛИНИКА ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ**

📍 ул. Преображенская, 82/1

☎ (8332) 777-678, 438-678

🌐 vozrozhdenie-kirov.ru



ПРОИЗВОДСТВЕННИК ГОДА (МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС)



ОЛЬГА БАТРАЧЕНКО
Директор «Вернисаж»

Модернизировали технологии, расширили возможности.



ЮРИЙ БЕЛУРУКОВ
Директор «АромаВятка»

Выход продукции в Беларусь, Тюмень, Абакан. Расширение линейки: шампунь, мицеллярная вода.



ЕЛЕНА БЕЛЯЕВА
Руководитель отдела развития «НАТУРА БОТАНИКА»

Выход на все существующие российские и европейские электронные площадки.



СЕРГЕЙ БОРИСОВЕЦ
Директор «Верхошижемский фанерный комбинат»

Продаём продукцию по всему земному шару, постоянное улучшение в компании. Более глубокая переработка. Нет отходов, всё используется в переработке.



ИЛЬЯ ВЕДЕРНИКОВ
Директор типографии «Вовремя»

Открыли офисы в Москве, СПб.



ЕКАТЕРИНА МАТАНЦЕВА
Генеральный директор «Мико»

Рост бизнеса на 23%. Выход в Европу, США, ОАЭ. Косметика пiкко была сертифицирована как органическая по строгой системе COSMOS ORGANIC. Победили в конкурсе «Экспортёр года» в 2021 году.



АЛЕКСАНДР ЖУРАВЛЕВ
Ген. директор «Кировская областная типография»

Диверсифицировали портфель заказов, сохранили выручку и доходность компании.



КОНСТАНТИН КОЛУПЕВ
Ген. директор МEBELOFF

Произвели и установили около 400 кухонных гарнитуров и другой корпусной мебели.



СЕРГЕЙ КОРЧЕМКИН
ИП, руководитель деревоперерабатывающего предприятия

Приобретён дополнительный четырёхсторонний деревообрабатывающий станок, новая техника, ангары.



ПАВЕЛ ЛАЖИНЦЕВ
Соучредитель компании ООО «РЕКО»

Вышли на российский рынок и рынок СНГ по производству упаковки из фанеры, одни из лидеров в ПФО.



АЛЕКСАНДР НАСТИН
Собственник ПК «Настин Сластин»

Лидеры по растительной сущёнке на маркетплейсах.



ОЛЬГА НОСКОВА
Ген. директор, соучредитель компании «Целебная радуга»

Новый биоаренец без сахара, расширение производственного помещения, запуск проекта по экологии.



ДМИТРИЙ ПОМОСОВ
Собственник «Кировская мясная компания»

Открыли филиал в г. Пермь. Сохранили рабочие места.



ОЛЬГА ПОПЕНОВА
Учредитель компании по производству пельменей «Мечта»

Увеличили объём производства в 2 раза. Заключили контракты с тремя федеральными сетями. Прошли очередной аудит Кировского ЦСМ, подтвердили соответствие ГОСТУ ИСО Р 22 000.



ВЛАДИМИР РЕЗВЫЙ
Коммерческий директор, учредитель «Хроммаркет»

Достоинно пережили непростой 2020 год с пандемией, не сбавляя оборотов и сохранив все рабочие места.



ФИЛИППО СПАДИ
Директор «ДОМ СЫРА»

Компания «Дом Сыра» увеличила производство твердых сыров Grand Uvatka в 3 раза.



ЛОЛИТА СТАРОДУБЦЕВА (ПЯЗУКЕ)
Ген. директор STARPRINT

Единственная в области круглосуточная типография. Выросли в 3 раза. Приобрели УФ станок. Увеличили штат. Запустили производство готовых товаров на маркетплейсы.



ФИРУЗА ФАЙЗОВА
Директор «Афина»

Победа в 2 конкурсах по долгосрочной аренде, открытие и запуск цеха по производству погонажных изделий.

ВАША ПРИВИЛЕГИЯ ДЛЯ ВАЖНЫХ БИЗНЕС-ЗАДАЧ



ВЫСОКИЙ КОМФОРТ И ОПЕРАТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА

В самом центре деловой активности Кирова работает Премиальный офис банка «Хлынов». Важные клиенты могут воспользоваться преимуществами бизнес-пространства, которое расположено прямо напротив мэрии.

Премиальный офис от банка «Хлынов» обладает всеми обязательными атрибутами для привилегированного обслуживания клиентов. Среди основных преимуществ: высокий уровень комфорта, отсутствие очередей, оперативность решения вопросов и максимальная конфиденциальность.

УЧТЕНО КАЖДОЕ ПОЖЕЛАНИЕ

Как отмечают в банке, дизайн Премиального офиса проработан с учетом пожеланий клиентов. Особая атмосфера пространства способствует эффективному решению любых финансовых вопросов и дарит комфорт его посетителям. Специально для клиентов офиса разработаны индивидуальные продукты:

- премиальная карта с широкими возможностями и клиентскими сервисами;
- привлекательные условия для размещения вложений и кредитам;
- дополнительные возможности страхования¹.

Все вопросы премиальных клиентов банка «Хлынов» решает персональный менеджер: внимательно выслушает потребности и оперативно подберет оптимальные решения любой задачи. Офис на Карла Маркса, 99 всегда ждет вас. ■

¹ Подробности условий обслуживания уточняйте в офисе банка «Хлынов» на ул. Карла Маркса, 99 или по номеру Информационного центра 8 (800) 250-2-777.


**PREMIUM BANKING
SERVICE**

📍 Киров, ул. Карла Маркса, 99

☎ 8 (800) 250-2-777

Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.



МОЛОДОЙ БИЗНЕСМЕН (ДО 35 ЛЕТ)



ЕГОР БОГОМОЛОВ

Генеральный директор ООО «Элвэйтекс»

Сформировали уникальные технологии маркетинга, консалтинга, кредитования, страхования. Открытие филиалов в 4 регионах.



БОГДАН ЕЛСУКОВ

Руководитель творческой студии «Квартал Талантов»

Вокально-хореографические коллективы творческой студии стали лауреатами международных конкурсов.



ОЛЕГ ЗУБАРЕВ

Директор ООО «РА-БАНАН»

Организовали обучение и создали команду. Больше клиентов — больше чеков. Выполнили около 325 проектов.



АЛЕКСЕЙ КОРНАУХОВ

Ген. директор кулинарной студии «Pro Вкус» и доставки гастрономических боксов «Chef.box»

Компания пережила пандемию без потерь. Подключили приложения по доставке еды. Открываем энотеку.



НИКИТА КОСТРОВ

Директор ТМ «КожаМехСервис»

Вышли на экспорт в страны: Чехия, Швейцария, Япония, ОАЭ. Есть партнеры в 78 городах России и зарубежья.



ВЛАДИСЛАВ ЛАСЬКОВ

Руководитель «Хочу уборку»

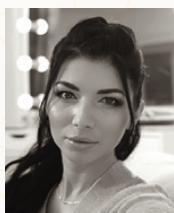
Увеличили штат сотрудников с 10 до 30 человек, которые постоянно заняты работой.



ОЛЕГ ЛОДЫГИН

Основатель магазина и сервиса iMaster

После пандемии пришлось сделать много управленческих решений и отказаться от ненужных людей. Этот год усиливаемся и возвращаем позиции!



НАТАЛЬЯ ЛУБНИНА

Директор ЧПОУ «Автошкола «Драйвер»

У нас уже 4 филиала по городу. Самая крупная сеть Автошкол, с самым большим автопарком.



ИРИНА НАЙМУШИНА

Владелица ICE CREAM STUDIO

Расширили клиентскую базу, получили новые технические возможности.



ВИТАЛИЙ РОГОВ

Директор «ИНЖИНИРИНГ КУХНЯ»

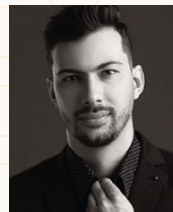
Открытие новой площадки в комплексе. Новый ночной клуб.



ВЛАДИМИР СУНЦОВ

Директор «Адаптер»

За 2020 г. рост товаров в управлении на маркетплейсах с 5 до 8 тыс. Победитель бизнес-события ноября по версии ВТПП, Дипломант премии «Экспортер года 2020». Вывод на экспорт продукции DERZKO за 3 месяца.



ВАДИМ ФЕОКТИСТОВ

Генеральный директор CashDay

Разработали приложение по мотивации в Битрикс24, и за 2 месяца подключили 92 компании в 4 странах.



ИВАН ЧЕРВЯКОВ

Владелец сети магазинов американского бренда U.S. Polo ASSN

Открыли 3 новых магазина в ТРЦ «Макси»: U.S. Polo ASSN, MIEA, Dimanche lingerie.



КОНСТАНТИН ШИТОВ

ИП

Увеличили производственные мощности. Разместили продукцию на пяти крупных маркетплейсах.



ОЛЕГ ЮДИН

Основатель «ПулОС парк»

Год назад в парке было 10 машин для сдачи в аренду и всего около 10 водителей на собственных авто, сейчас 45 новых машин, в общем около 100 водителей. Заключили партнерство с ДиДи такси и начали набор водителей в 20 городах.

РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ



РОМАН ПЕТРОВ

Владелец юридических компаний «ДТП Сервис» и «Арбитражный юрист Петров Роман»

Удвоили штат сотрудников, увеличили объемы продаж в три раза.



СТАНИСЛАВ СЫРЧИН

Директор «Вердикт плюс»

В период пандемии открыли новое направление деятельности, взяли на полное онлайн-обслуживание крупного корпоративного клиента из Москвы.



ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛОВА

Президент «Бизнес и Право»

Выиграли конкурс от Кировского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства на право консультирования предпринимателей в 2021 году.



АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ

Директор «Чистов и партнёры»

Открыли новое направление деятельности — сопровождение сложных инвестиционных сделок.

ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ БАНКА «ХЛЫНОВ»

ЦИФРОВАЯ ПОМОЩЬ

Региональный банк «Хлынов» одним из первых в Кировской области запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения»*. Предложив клиентам готовые решения в условиях цифровой трансформации. Маркетплейс имеет направленность B2B, предоставляя продукты и услуги бизнесу. Площадка позволяет узнать о выгодных предложениях, сравнить их и воспользоваться подходящим, экономя время и бюджет.

Уже доступны дополнительные нефинансовые опции и сервисы, такие как юридическое сопровождение, бухгалтерия на аутсорсинге, проверка контрагентов онлайн, конструктор документов, web-разработка и сопровождение сайтов/приложений и помощь в проведении рекламных кампаний, включая контекстную рекламу в Интернете от Яндекс.Бизнес.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ЯНДЕКСОМ

Остановимся подробнее на последнем. Он объединяет несколько инструментов для привлечения клиентов и размещения рекламы в Интернете. Рекламная подписка — простой и удобный инструмент, который поможет автоматически запустить рекламу сразу на нескольких площадках Яндекса: в Поиске, Картах, Услугах, Дзене, а также более 40 тысячах сайтов рекламной сети компании. Пользователю нужно только указать бюджет, информацию об акции или товары и приложить фотографии.

Алгоритмы «Яндекса» сами создадут объявление в соответствии с заданными параметрами, разместят его и оптимально распределят бюджет.

ВАРИАНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Для офлайн-организаций: подойдет бизнесам, у которых есть физическая точка, куда могут прийти клиенты. Например, рестораны, салоны красоты, автосервисы, магазины и т.д. Потенциальные клиенты придут в карточку организации в Яндексе и смогут сразу построить маршрут, позвонить, записаться онлайн или забронировать столик. Рекламные объявления появятся в Картах, Поиске, Дзене, Услугах, на сайтах партнеров Рекламной сети. Потенциальные клиенты, которые совершили любое действие в карточке, попадут в базу, с которой можно продолжать работать дальше.

Для онлайн-организаций: подойдет интернет-магазинам и компаниям, которые оказывают услуги онлайн или с выездом на дом. Потенциальные клиенты попадут на сайт или на страницу в соцсетях. Рекламные объявления появятся в Поиске, Дзене и на сайтах партнеров Рекламной

сети. Кстати, если у вас пока нет сайта, можно воспользоваться конструктором.

ЦЕНЕН КАЖДЫЙ КЛИЕНТ

Кроме того, Яндекс.Бизнес позволит вести учет имеющихся клиентов и изучать потенциальных. Его алгоритмы будут выделять тех, кто интересовался или пользовался услугами предпринимателя, и собирать их в группы в обезличенном виде. С каждой группой можно будет контактировать с помощью рассылок Яндекса.

Подробности предложений от партнеров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru.

*Услуги на платформе b2b маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» предоставляются третьими лицами, за действия которых Банк ответственности не несет.



Используйте
лучшие стратегии
и маркетинговые
инструменты
delo.bank-hlynov.ru



Банк Хлынов

Киров, ул. Карла Маркса, 99

8 (800) 250-2-777

Коммерческий банк «Хлынов»
(акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.



УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА



ИЛЬЯС АГАЕВ

Основатель компании «Водовоз из Русского села»

+ 60,9% выручка от доставки воды в квартиры
+ 2186 новых клиентов только за 1 полугодие 2021
+ рост доли рынка с 30% до 38%



ПАВЕЛ БАТИЩЕВ

Ген. директор «Программный центр»

Внедрили режим удалённой работы. Улучшилось качество наших программ и сервиса. По доле рынка мы вторые после московской компании, работаем на всю Россию.



АНДРЕЙ ВОРОТНИКОВ

Директор КРЦ «Охрана труда»

Увеличили штат, открыли южный филиал в Краснодарском крае, запустили новое направление деятельности.



КОНСТАНТИН ЕФИМОВ

Ген. директор компании «Грузовая Планета»

Выстроил трёхуровневый отдел продаж, компания выросла в 1,5 раза за год, создал библиотеку для сотрудников.



АНТОН КАРАВАЕВ

Руководитель ГК

Развитие предприятия из убыточного в стабильный доходный бизнес.



РУДОЛЬФ КОШУРНИКОВ

Коммерческий директор отеля «Альфа»

Присвоение бизнес-отелю «Альфы» категории «четыре звезды».



СЕРГЕЙ МЕРИНОВ

Ген. директор ООО «Сиберина»

SIBERINA — натуральная косметика №1 в России (согласно рейтингу брендов на Экоголик.ру)



АРТЁМ ПЕЧЕНИН

Директор «Service Car»

Лучшая награда — это доверие наших клиентов.



КИРИЛЛ ПЕРВУШИН

Ген. директор КПК «Премьер»

Открыли новое направление — займы с использованием материнского капитала.



АНДРЕЙ РЕШЕТНИКОВ

Руководитель салона дверей «Porta Nova»

Увеличили объёмы продаж за год в два раза.



ЭДУАРД СЮТКИН

Основатель агентства INVITE

Открыли представительства в двух городах: Санкт-Петербург и Сочи.



ПАВЕЛ ШУЛАКОВ

Руководитель ГК «ПОЛЕЗНЫЕ ЛЮДИ | Киров»

За год компания выросла в большую группу компаний работающих в сфере недвижимости.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ БРЕНДИНГА И ПРОДВИЖЕНИЯ



МИХАИЛ АННЕНКОВ

Директор «Мария ФМ» и сети радиостанций в 6 регионах России

За развитие радиовещания в России получил звание «МЕДИАМЕНЕДЖЕР РОССИИ 2020» и стал академиком Российской Академии Радио. 50% рост числа радиостанций в управлении за пандемийный год.



РОМАН КАЛИНИН

Основатель и руководитель компании KeyCraft

Вошли в ТОП-200 SEO-компаний России в Рейтинге Рунета-2020. Являемся организаторами семинаров по интернет-маркетингу МитапИМ. Организовали курс «SEO Школа». Увеличили количество продвигаемых проектов заказчиков на 50%.



АНТОН СМЕТАНИН

Директор ARTNET STUDIO

Стали сертифицированным агентством Яндекс, заняли 1 место по разработке и продвижению, 2 место среди веб-студий.



ВИТАЛИЙ ТРЕЙДЕН

Руководитель «Трейден Медиа Групп»

Одни из первых в городе поставили и отработали быстрое создание продуктов дополненной реальности. Создали уникальный автомобильный проект #ProTestDriveShow, шоу в этом формате готовится и в других городах России!



ВИКТОР ЧАУЗОВ

Основатель брендингового агентства «Брендмашина»

Работа с международными компаниями Bella, Bioponica. Сопровождение BINAGroup — лидера рынка химсырья.



МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА

Директор РА «Максима»

Лидер в регионе по проведению маркетинговых исследований и промоакций.




Вы нам нравитесь!

**ENGINEER CLUB
НОВОЕ МЕСТО СИЛЫ**

- Непревзойденный интерьер
- Авторская кухня и коктейльная карта
- Новое летнее меню
- И много музыки

Впиши себя в историю клуба вместе с лучшими людьми города!

Романа Ердякова, 42

 **222-456**

 **the_engineer_club**

 **engineer_bar**





РУКОВОДИТЕЛЬ ТОРГОВОЙ СЕТИ



ЕКАТЕРИНА БЕЛУРОСУВА
Руководитель «Мир цветов»

Пандемия заставила перестроиться на все сто и развивать онлайн-продажи.



ЮЛИЯ ДОЛГОАРШИННЫХ
Руководитель ГК Юлии Долгоаршинных

Открыли 4 подразделения в ТРЦ «Макси», запустили приложение по доставке из кофейни «Шоколадница», новый бренд в ГК — климатическая техника Lorient.



ВАСИЛИЙ ЗОНОВ
Директор сети автоматов по продаже воды в розлив в тару покупателя «Ключ здоровья»

Обеспечили бесперебойную работу в период ограничений, а также в период коммунального коллапса в Кирово-Чепецке.



АНТОН КОНЫШЕВ
Руководитель «Орехи и Специи»

Лауреат рейтинга Top 500 франшиз 2021 по России.



ДМИТРИЙ ПЛОТНИКОВ
Собственник «Вятские Меха»

Запустили франшизу. Открыли магазины в ТРЦ «Мега». Открыли представительство в Норильске.



НИКИТА СЕМИЛАРСКИЙ
Владелец сети кофеен Coffee Like

Несмотря на пандемию и ограничения, увеличили оборот компании и расширили сеть до 35 кофе-баров.



АНДРЕЙ СЮТКИН
Владелец iСервис Premium

За этот год мы открыли в экосистеме iСервис два новых направления. Постоянно внедряем инновации, улучшаем сервис и радуем клиентов новыми эксклюзивными брендами.

РЕСТОРАТОР ГОДА



РОМАН ГОРОДИЛОВ
Собственник, директор ресторана «Арбат»

Внедрили доставку и меню навынос. Повысили товарооборот, вышли на новые рынки поставки морепродуктов.



КОНСТАНТИН ИВШИН
Управляющий Скандинавским гастробаром Nobel

Открыли успешный формат гостевых смен барменов. Бармены заняли призовое место на региональном этапе мирового коктейльного конкурса World Cocktail Competition.



РОМАН ИЛЬИН
Управляющий сети кофеен «Люди Говорят»

Открыли новое направление кофеен самообслуживания и запустили федеральную франшизу.



ПЕТР КОЧЕТОВ
Операционный директор ТМ «Сели-Поели»

Запустили автоматизированный сервис доставки. Ввели бонусную систему для гостей.



МИХАИЛ СКРЯБИН
Управляющий сети «Царское село», трактиры «Колесо», «Мамина кухня»

Пережили непростой год. Сохранили всех сотрудников компании. Спасибо нашим гостям!



СЕРГЕЙ СЛАНЧЁВ
Управляющий директор ГК ресторан «Васнецовъ» и кафе «AGATA»

1. Ребрендинг кафе «AGATA» с 18-летней историей.
2. Победа в номинации «Открытие Года» Торговой Марки 2020.
3. 8 лет успешной работы ресторана «Васнецовъ».



РУСЛАН СОЛДАТОВ
Управляющий «БарЭль»

Крафтовый бар для разной аудитории, проводим лекции, концерты, турниры по бирпонгу. Бару 5 лет.

ДОМ КОМФОРТ-КЛАССА

СУРИКОВА, 31



от студии до 3-к. квартиры с зимним садом

Для кого этот дом?

- Для тех, кто хочет любоваться городом с высоты птичьего полета, при этом отдает предпочтение кирпичному домостроению, а не монолитному.
- Для тех, кому важна близость большого благоустроенного парка – для прогулок с детьми, занятий спортом, выгула собак.
- Для тех, кто привык жить в районе Дворца Мемориал и хочет повысить уровень комфортабельности жилья.

Окончание
строительства:
3 квартал 2023

от 59 500 ₽/м²

- Полностью из кирпича
- Панорамное остекление лоджий
- Подъезд с дизайном и отделкой бизнес-уровня
- Высота потолков – 2,7 м
- Бесшумные скоростные лифты
- Два варианта отделки квартир: предчистовая и чистовая

Посмотрите планировки
на сайте смубкиров.рф

77-17-62





РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА (КОММЕРЧЕСКИЕ КОМПАНИИ)



ЕЛЕНА ГОЛОВКИНА
Владелец стоматологии
«Вятка медсервис»

Цифровые технологии в Вяткамедсервис. Электронная карточка пациента, робототехника, микроскоп во врачебной практике и зуботехнической лаборатории.



ЕЛЕНА ЗАЙЦЕВА
Главный врач клиники
«За Рождение»

Открытие отделения клиники ЭКО нового поколения. Инвестиции в развитие современных медицинских технологий для жителей региона.



АННА КОЧКИНА
Директор «Люкс Оптика», «Zeiss Оптика», офтальмологической клиники «Дом Здорового зрения»

Победители конкурса 100 семейных компаний под патронатом президента ТПП России.



ТАТЬЯНА КРУПИНА
Генеральный директор центра семейной медицины «ЛАДАМЕД»

Движение вперед в наше время — уже достижение, мы — одни из лидеров в сфере проведения медицинских осмотров! Это здорово!



ЕЛИЗАВЕТА КРУПНОВА
Исполнительный директор «Клиника Нуриевых Киров»

Открыли направления: гинекологии, УЗИ, выполнена первая биопсия яичка. Наших рожденных деток уже 699!



ИРИНА МОГЕЛЮК
Директор Центра эстетической стоматологии «Денталия»

Сохранили 100% сотрудников, качественные и финансовые показатели. Вышли на новый уровень управления лечебным процессом. Начали строительство нового медицинского центра.



ИВАН СМЕРТИН
Генеральный директор клиники «Моя Стоматология»

В этом году начали расширение и модернизацию клиник. Развиваем цифровую стоматологию. Внедрили новое для нашего города направление — работу с заболеваниями височно-нижнечелюстного сустава.



ВЛАДИМИР ТРОЕГУБОВ
Директор «Медицинский ревматологический центр»

Центр Ревматологии стал многопрофильной Клиникой здоровья.



НАТАЛЬЯ ТУНЕВА
Директор, врач-стоматолог клиники «Айсберг»

Работаем в режиме нон-стоп, разрабатываем и продвигаем новые зубосохраняющие технологии, проводим клинические исследования.

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ ДЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ДОСУГА



ИННА ВЫЛЕГЖАНИНА
Директор Центра «Познание»

Выиграли и реализовали президентский грант. Провели Всероссийский онлайн-фестиваль детских инженерно-технических проектов. Открыли онлайн-школу «Познание».



СВЕТЛАНА ГЕЛЬМЕЛЬ
Директор детского музыкального театра «Новое поколение»

В театре занимается 300 учеников. Приняли участие в 10 фестивалях российского масштаба.



НАТАЛЬЯ ГОНЧАРОВА
Учредитель, руководитель лингвистического центра «ЛИЦО»

Внедрили в образовательный процесс онлайн-формат, создали онлайн-школу, разработчики всероссийских конкурсов по иностранному языку.



ЛАРИСА ЕСЮНИНА
Генеральный директор лингвистического центра «Релод»

Стали туроператорами и участниками программы лояльности, дающей возможность детям отдыхать в загородных лагерях и на море с кэшбэком 50%.



ДМИТРИЙ КОКАРЕВ
Директор школы программирования и робототехники TopSkills

Увеличили прибыль на 50 процентов к прошлому году. Открыли новые IT-направления для детей разного возраста.



ТАТЬЯНА ПОЛЯКОВА
Директор «Калейдоскоп»

Открыли загородный детский лагерь. Вышли на новый личный рекорд по проведенным дням рождениям.



ЕЛЕНА ПЕТУШКОВА
Заведующая центром развития «КЭПЛЕНОК»

Заняли 1 место в областном конкурсе по робототехнике. Участвовали в проекте «Одаренные дети Вятки», 5 наших выпускников в числе активных участников олимпиадного движения.



РОМАН ПЕТУХОВ
Директор детской студии по художественной гимнастике «Я гимнастка»

Увеличили тренерский состав и количество групп. Провели три соревнования для детей от 3 до 12 лет. Занимали призовые места на Кировских и Всероссийских соревнованиях.



ДАРЬЯ СМЕРДОВА
Руководитель музея истории карамели «Леденцово»

Музей истории карамели — новый познавательный проект для организации досуга взрослых и детей.

Кредитный
клуб



Дело
и деньги

ИНВЕСТИЦИИ **11%**

ГАРАНТИРОВАННАЯ ДОХОДНОСТЬ ДО

- От 10 000 рублей
- Начисление процентов каждый месяц
- Средства защищены
- От 1 месяца до 3-х лет
- Можно пополнять и частично снимать
- Персональный менеджер
- Офисы в Кирове, Нижнем Новгороде и Москве

☎ **8 (800) 333-42-01, 8 (8332) 711-001**
ул. Ленина, 85 и ул. Красина, 45

Актуальную информацию об условиях передачи личных сбережений можно получить в офисах «Кредитного клуба» ул. Ленина, д. 85 и ул. Красина, д. 45, а также по тел.: 8 (8332) 711-001, 8 (800) 333-42-01 – звонок бесплатный. Чтобы воспользоваться предложением, необходимо стать членом (пайщиком) КПК «Кредитный клуб». Возраст от 16 лет, вступительный взнос 100 руб., обязательный паевый взнос 2500 руб. (возвращается по выходе из КПК). «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. Деятельность кооператива регулируется ГК РФ и Ф3-190 «О кредитной кооперации». Является членом СРО «НСКК «Содействие» за номером СЗ-336, ИНН 4345375135, ОГРН 1134345029906. Кредитный потребительский кооператив «Кредитный клуб», deloidengi.ru. Минимальная сумма сбережений 10 000 руб., максимальная 20 000 000 руб., ставка до 6 мес. – 10%, от 6 мес. – 11%. Сроки от 1 до 36 месяцев.



РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ



ВЯЧЕСЛАВ ГРЕМИЦКИЙ
Собственник, директор «Мастер-профиль»
Прибыль выросла на 50 процентов.



АНДРЕЙ ДАНИЛОВ
Директор «Мир Армирования»
Открыли цех металлоконструкций. Начали производство дизайнерской мебели.



СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС
Исполнительный директор «ПКФ Умный дом»
Стали официальным представителем в России лидирующего европейского производителя. Поставляем оборудование автоматизации интеграторам в регионы страны.



СЕРГЕЙ КРИВОШЕИН
Генеральный директор магазина «220 Вольт» г. Киров
За 2020 год перевыполнили планы продаж в 1,5 раза.



ЮРИЙ КРОПАНОВ
Управляющий ИП «Сантех-заказ»
Укрепили позиции лидера по поставкам сантехнической продукции. Ежегодный рост 30%.



ТАТЬЯНА МИШКИНА
Соучредитель компании Фабрика юта «L.Deco»
Уже более десяти лет L.Deco делает дома и квартиры уютными, поставя экологически чистые отделочные материалы на вкус даже самого притязательного клиента.



ВЯЧЕСЛАВ ОКИШЕВ
Директор «Современные технологии»
1. Внедрено изготовление резинового покрытия по градиенту
2. Изготовление 3D-фигур из резиновой крошки.



ДАНИЛА ПЕРМИНОВ
Директор СК «Данила Мастер»
Увеличил в два раза количество объектов.



АЛЕКСАНДР ПЕЧЕНКИН
Директор «СанПро43» (дизайн и ремонт помещений)
Не только сохранили, но и увеличили штат сотрудников и объёмы работ после локдауна. Выполнили более 500 ремонтов и 100 дизайнов.



РОМАН ТИМИН
Ген. директор «ВяткаСтройДекор»
За все время пандемии строительства и создания комфортного для жизни пространства. С большим вниманием относимся к каждому клиенту.



СЕРГЕЙ ШУШАРИН
Председатель СПК «Барин»
Начали заниматься асфальтом. Самостоятельно готовлю и обучаю на практике кадры механизаторов управлять сложной техникой.

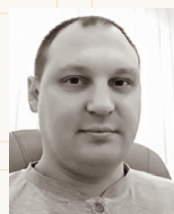
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



КОНСТАНТИН ЕЛСУКОВ
Директор «Галион»
Экологичность строительства и создание комфортного для жизни пространства. С большим вниманием относимся к каждому клиенту.



ДМИТРИЙ КАЛИНИН
Директор «Строй ДК»
Увеличил базу партнёров на 20%. Снижил отток клиентов на 35%, увеличил показатель узнаваемости в 2 раза.



СЕРГЕЙ САДАКОВ
Представитель STROY-KIROV.ru
Получили представительство каменных фасадов на г. Киров.



ГАЛИНА ХОРИНА
Директор строительной компании «Вятка МИКС»
Создание проекта коттеджного посёлка GREENWOOD в современном стиле с единой архитектурой по уникальной немецкой технологии. Каждый дом индивидуален. Начало реализации — сентябрь 2020г.



МАРИНА ЧЕРЕМИСКИНА
Директор «Надёжный Дом»
За время работы улучшили жилищные условия более чем 67 семьям, знаем, как за 4 месяца переселить за город в дом мечты.

Пентхаус 179,4 м²



Крытая терраса с бассейном и две открытые видовые террасы с мини-пляжем, зонами отдыха и приема гостей



ВИРТУАЛЬНЫЙ ТУР:



р. Вятка



*Пример реализации дизайн-проекта



КИРОВСПЕЦМОНТАЖ
специализированный застройщик

ТЕЛ: (8332) 511-111
WWW.KSM-KIROV.RU

ООО СПЕЦЗАСТРОЙЩИК «КИРОВСПЕЦМОНТАЖ», ИНН 4345077227, ОГРН 1044316516606, ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ: НАШ.ДОМ.РФ



ПРОИЗВОДСТВЕННИК В СФЕРЕ FASHION-ИНДУСТРИИ



ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ
Генеральный директор компании «Три грации»

25 лет компании «Три грации». Открыли свою фотостудию. Освоили новое направление в производстве — выпуск корпоративной формы.



СВЕТЛАНА ЕЛСУКОВА
Директор ООО «Анюта»

Несмотря на пандемию, наша компания не только не останавливала производство, но и осваивала новые направления: экомеха, экозамшу и легкую женскую одежду.



ОЛЬГА НЕЛЮБИНА
Совладелица компании «Экошубы DaMiNe»

Минимизируем негативное влияние производства одежды на окружающую среду за счёт: экологичной упаковки, выбора ответственных поставщиков, улучшения условий труда, экономии ресурсов, отсутствия остатков, оптимизации логистики.



ОЛЬГА КОСТИНА
Основатель бренда S.Lavia

На 80% обновили производственное оборудование. Запустили новую линейку аксессуаров трендовых направлений.



ЕЛЕНА МАРЬИНА
Руководитель, дизайнер «Мастерская Елены Марьиной»

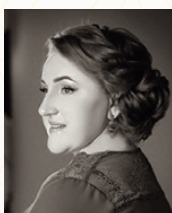
Расширили ассортимент услуг ателье и создали коллекцию одежды из тканей класса люкс.



ПАВЕЛ ЩЕГЛОВ
Директор M.O.S

Перевыполнил план по продажам в 10 раз. Ребрендинг шоу-рума. Госзаказы в период пандемии.

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ, КАДАСТРА И ОЦЕНКИ



НАТАЛИЯ АШИХМИНА
Директор «АКТИОН»

Победили в конкурсе «Торговая марка-2020», внедрили услуги по сопровождению полного цикла строительства.



ЮЛИЯ ГОЛОВИНА
Директор агентства недвижимости «Хлынов Град»

Серебряный партнёр ПАО Сбербанк. С 2021 года в компании есть новая услуга по банкротству и оптимизации долгов.



ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЕВ
Директор «Кировпромбезопасность»

Получили вторую лицензию на обследование и изыскания. Получили сертификат системы менеджмента качества ISO-9001. Стали членом предпринимательской ассоциации WISE.



ДЕНИС МАКАРОВ
Ген. директор ООО «Риэлти Групп»

Подключили более 50 городов к собственной CRM системе. Первые в России получили лицензию на образование профессии риэлтор.



ЮЛИЯ МУРАВЬЕВА
Руководитель компании «Перспектива24»

1. Увеличили штат сотрудников в 2 раза.
2. Открыли дополнительный офис в городе Санкт-Петербург.

РУКОВОДИТЕЛЬ ДИЗАЙН СТУДИИ



АЛИНА ВЕЙНКРОТ
Дизайнер, руководитель дизайн-бюро AV

Вышла на уровень проектирования интерьеров площадью более 3000 м². Начала работать с Министерством образования и финансов Кировской области прямыми заказами.



ЕКАТЕРИНА ЕЛСУКОВА
Руководитель студии «RoomDesign»

Реализация самого большого (более 2000 м²) проекта — тренажерный зал «GYM STATION» в Алых Парусах.



ОЛЕГ РОЖНЕВ
Руководитель дизайн-студии «Атриум»

Реализовано 17 проектов жилых и общественных интерьеров. Ввели проектирование в формате «Дом целиком».



СЕРГЕЙ ОРЛОВ
Руководитель студии «ОРЛОВ DESIGN»

Реализованы проекты: новый кинотеатр «Киноакадемия», центр киберспорта MANA, новый кинозал №8 в Коллизее, гастробар «Здесь был Пьер», новые ювелирные салоны «Топаз» и «Яхонт».



АННА СТРИЖОВА
Арт директор «Стэус дизайн»

Приняли участие в съёмках передачи «Квартирный вопрос» на федеральном канале НТВ. Реализация крупных проектов в Москве, СПб и Кирове.



ДИВАН «ОРЛАНДО»

Серия «Орландо» включает широкое разнообразие секций: пуфов, оттоманок, подлокотников, позволяющих смоделировать огромное количество вариантов дивана.

При этом объёмные формы, обладающие невероятной мягкостью, дарят ни с чем не сравнимый комфорт, позволяют расслабиться.

Состав мягкого наполнения состоит из нескольких слоёв высокоэластичного ППУ разной плотности, слой вязкоэластичной пены Memory Foam, гипоаллергенное волокно.

Компания «Вернисаж» предлагает целую линейку модульных диванов для комфортного отдыха. Любой из них можно дополнить системой акустики, wi-fi, электровыдвижными системами.



📍 Киров, ул. Герцена, 88,
ТЦ «Мебель»,
цокольный этаж

☎ (8332) 752-752



РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ BEAUTY-ИНДУСТРИИ



ЯНА БАБИНЦЕВА
Руководитель центра красоты и здоровья «Babintseva. Территория совершенства»

В непростой для всех 2020 год родила дочь, открыла новый магазин у ЦУМа и купила большую квартиру.



ИРИНА БУРКОВА
Директор студии красоты Ирины Бурковой

Являюсь официальным тренером в женской секции Парикмахерского искусства.



ЕКАТЕРИНА ВЕРШНИНА
Руководитель студии маникюра и педикюра #ДелайНогги

Открыла обучение, запустила франшизу, зарегистрировала товарный знак, выстроила более крепкую систему!



МАРИНА ВЫЛЕГЖАНИНА
Руководитель салона «Галерея красоты»

Открыли клинику красоты и здоровья, открыли производство собственной косметики Dr. Marvik.



ТАМАРА ИВАНОВА
Владелец студии красоты Boheme

Провели ребрендинг. Открыли новую студию красоты. Расширили спектр услуг.



АЛЕКСЕЙ ЛУЩИКОВ
Директор студии маникюра и педикюра «ПИЛКИ»

Награда компании в номинации «Прорыв года» среди студий ПИЛКИ на территории РФ.



МАРИЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВА
Владелец студии массажа и депиляции «Сахар Воск»

Внедрили вторую CRM систему, электронные карты лояльности и увеличили возвращаемость клиентов в 2 раза.



АЛЁНА ПРОКОПЬЕВА
Парикмахер-модельер, основатель лаборатории красоты Harry

Приобрели собственное помещение для бизнеса, организовали обучающие семинары.



МАРИНА ЮДИНЦЕВА
Основатель студии маникюра FRENCH NAILS

Привлекла инвестиции на 2,5 миллиона и открыла новую студию с одним из лучших ногтевых сервисов.

РУКОВОДИТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ



ЛЮБОВЬ ДЗЮИНА
Руководитель «Атланта ТУР»

Во время самоизоляции прочитала более 100 книг, которые мечтала прочитать и не было времени!



АЛЕКСЕЙ ЗОРИН
Директор «Мир открытый»

Благодаря выстроенной финансовой системе в компании в 2020 году удалось сохранить коллектив и платежеспособность компании несмотря на глубочайший кризис туристической отрасли.



АННА ЗУБАРЕВА
Руководитель туроператора «ВездеХод»

Лидирующие позиции в части приема туристов и организации экскурсий в Кирове. Настроили работу с корпоративными клиентами, приняли гостей крупных предприятий города (Газпром и холдинг Здрава).



ЕЛЕНА КОЛЧИНА
Ген. директор TEZ TOUR

Мы переехали в новый просторный офис в центре города. И сейчас рады видеть наших клиентов в турагентстве TEZ TOUR по адресу Спасская, 59.



ОЛЬГА ЛОБАСТОВА
Директор ЦАО «Летучий корабль»

Успешно открыли межрегиональный проект «Заповедник сказок» в Сыктывкаре. Работала экспертом Ростуризма в двух федеральных конкурсах.



ОЛЬГА ЛУЧИННИНА
Руководитель «Ананас»

Несмотря на пандемию и временное закрытие границ, за год компания увеличила обороты и вышла на новый уровень. Количество положительных отзывов и довольных туристов растёт, а это значит, что мы на правильном пути.



ОЛЬГА ОДЕГОВА
Директор Grand Mir

Отправили туристов в разные страны отдыхать, а также учиться в Канаду. Сделали визы в Америку и Шенген.

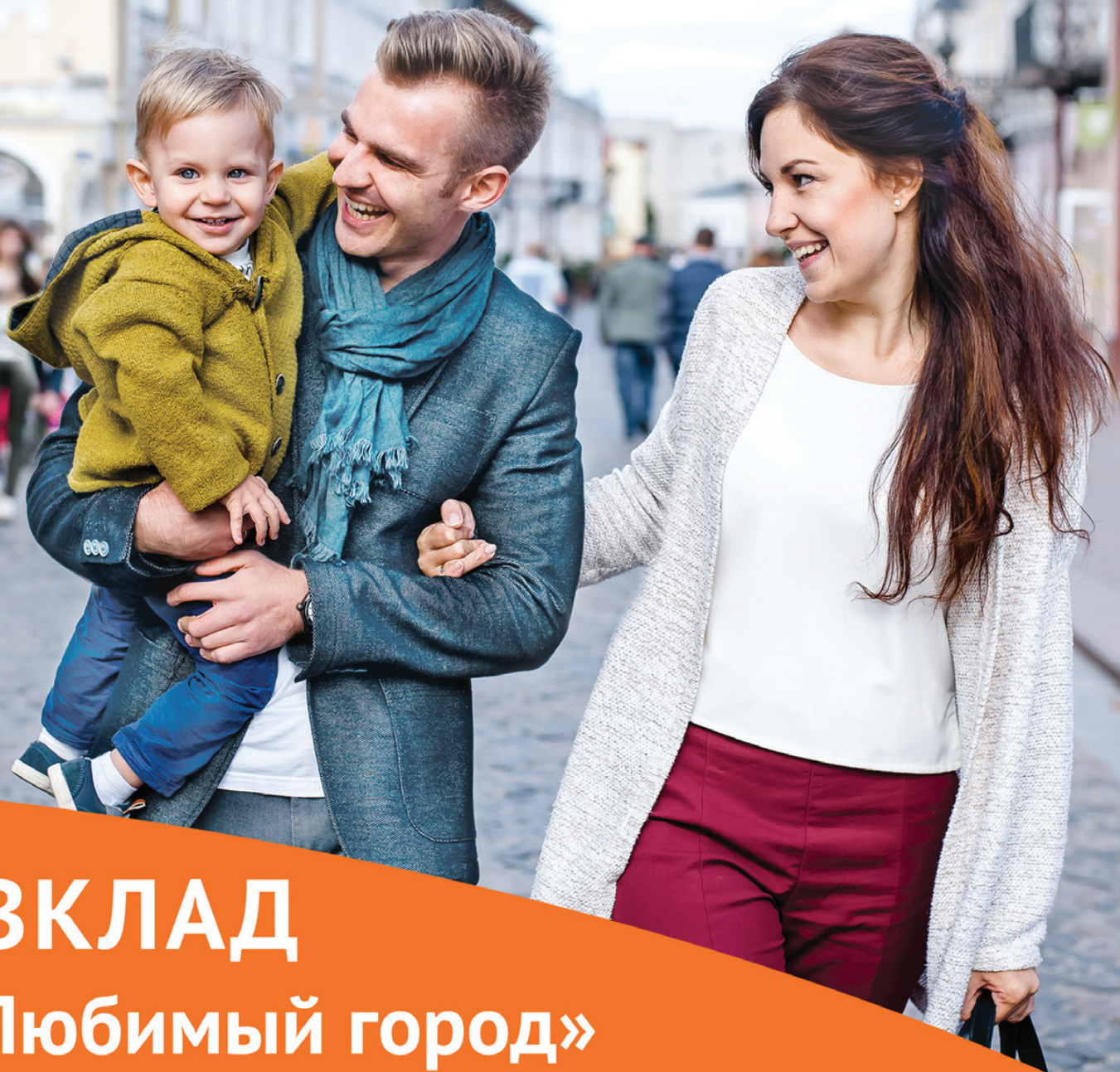


МИРОСЛАВ ПАРФЕНЮК
Совладелец «Тревел Престиж»

Организовали собственные туры в Соль-Илецк с аппетитными вариантами размещения в гостиницах.



НБД Банк



ВКЛАД «Любимый город»

Вкладывай в будущее,
цени настоящее!

Киров, ул. Ленина, 79Б / Герцена, 6

(8332) 64-03-03



Реклама ПАО «НБД-Банк»
Генеральная лицензия № 1966



БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ



НАТАЛЬЯ БУШУЕВА

Директор, совладелец
ООО «ДЕВИ» — Центр
женского развития

Запустили новые
программы женского
развития в центре,
увеличили поток клиентов,
открыли школу для девочек.



ПОЛИНА ВАЛЕНЧУК

Руководитель Park
Dubrovsky

Открытие Парка Дубровский —
современной арт-площадки
в стиле французского
геометрического парка.
Это уникальное место для
проведения мероприятий
различного формата
на высоком уровне.



АНАСТАСИЯ ГРИЧИНА

Руководитель
«ТЭК Империя Авто»

Работаем — и уже хорошо!



ГУЛЬФИЯ ГУМАРОВА

Руководитель
производства детской
одежды «МОДАгаскар»

Увеличение продаж по всей
России. Выход на Wildberries
в январе 2021 года. Выход
на экспорт за пределы
России с февраля 2021 г.
Расширение компании.



АНАСТАСИЯ ДЕМАКОВА

Директор рознично-
оптовой фирмы систем
безопасности «Рубеж-М»

Увеличили общий оборот
компании на 31%.
Вышли на новые рынки,
начали работу за
пределами Кирова.



АННА ЗОРИНА

Учредитель
«Планета знаний»

Начали сотрудничество
с крупными обучающими
компаниями города Кирова
и реабилитационными
центрами.



СВЕТЛАНА КРИВОШЕЙНА

Директор сети отелей
«Вятские улочки»

Получили 2**.
В управление берём
третий отель. Превысили
в 1,5 раза загрузку
допандемного
периода.



ЛЮДМИЛА ЛАНСКАЯ

Руководитель
«Печатный Дом»

Нас рекомендуют,
поэтому мы растём
компания на 31%.
Сделали невозможное
в кратчайшие сроки,
выдать качество —
наш девиз.



ВАЛЕРИЯ ЛЕТЯГИНА

Основатель, генеральный
продюсер продакшн студии
LerOu company

В сложившейся экономической
ситуации не потеряли ни
одного сотрудника. Начали
делать анимированные
образовательные
проекты для детей.



ТАТЬЯНА МАКСИМЧУК

Директор
«БУХГАЛТЕР и Я»

Помогли 100+ компаниям
в сохранении бизнеса
за счёт получения льгот
в период пандемии.



ВЕРА ПОЛЕВЩИКОВА

Директор салона
белья «ТолькоТы»

Знакомим клиентов
г. Кирова с новыми брендами
итальянского нижнего белья.
Являемся эксклюзивными
представителями марки
EMPORIO ARMANI.



НАДЕЖДА ПОЛЕВА

Хозяйка Чизкеечной

Открыли новую
Чизкеечную
на ул. Р. Люксембург
с великолепным
дизайном и вкуснейшими
чизкейками.



ИРИНА ПОПОВА

Директор бутика
«ЭДЕМ»

Продолжаем радовать
милых женщин
стильной одеждой
премиальных брендов.



ОЛЬГА САПЕГИНА

Председатель правления
КПК Кредитный клуб
«Дело и деньги»

Приобрели и переехали в
собственный офис, работали
весь карантин в штатном
режиме, организовали
онлайн-работу с клиентами.



АРАКСИ СМБАТЯН

Руководитель
клининговой компании
«Золушки»

Увеличение оборотов
компании, количества
сотрудников, увеличение
чистой прибыли в 5 раз.



ЕЛЕНА ТОПОРОВА

Директор
ООО «Виктория»

Открыли новую оптику
на Октябрьском, 116.
Подготовили открытие
новой клиники.



НАТАЛЬЯ ТРУДНОШИНА

Руководитель ГК «Мебель
Братьев Баженовых»

Настроили онлайн-сервисы
Полностью замкнули
на себя премиальную нишу
в Республике Коми.
Подписали договор
на дилерство в новом
регионе (с июня 2021).



МАРИЯ ЧЕРВЯКОВА

Владелец сети салонов
нижнего белья
Dimanche lingerie

Стали самой успешной
сетью салонов нижнего
белья Dimanche lingerie
по России и странам СНГ
за 2019 и 2020 года.



УЛЬЯНА ЮРЛОВА

Руководитель салона
фирменной сети
«LORENA кухни»
в г. Киров

Переехали в своё
помещение, установили
232 кухни, представили
новинки из массива и шпона,
отладили работу на север.

Важно ли, какую воду пьём мы и наши дети? А наши родители?

Если да, то позаботьтесь о родителях – они это заслужили!

В новом приложении **Водовоз из Русского села**[®] появилась возможность заказывать принципиально чистую артезианскую воду родителям.

Сделайте **3** простых шага прямо сейчас, пока читаете этот журнал:

1. Скачайте приложение, введите адрес родителей, привяжите свою карту
2. Закажите воду на удобное время
3. Сообщите маме или папе, когда к ним приедет чистая вода

Деньги спишутся с вас,
а воду получают они.

При желании воспользуйтесь
акцией и получите красивую
электрическую помпу
в подарок!

Узнайте подробности в приложении
или по телефону 25-30-30



Водовоз[®]
из Русского села

Ильяс Агаев с мамой Татьяной Васильевной Агаевой



**Принципиально чистая вода
и доставка с великодушным сервисом**

УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «УПРАВЛЕНЕЦ ГОДА»



БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

МОИ ГЛАВНЫЕ ПОБЕДЫ — ВПЕРЕДИ!

» В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ НУЖНО ОСТАВАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКОМ, — АНТОН КАРАВАЕВ,
ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ, О СВОИХ ПРИНЦИПАХ В ПОСТРОЕНИИ БИЗНЕСА

ВАЖНО УМЕТЬ ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ

В бизнесе, как и в шахматах, чтобы победить, нужно успевать следить за переменами. И вовремя менять свою стратегию, если это необходимо. Потому что мы, конечно, можем всё надолго наперёд спланировать. Но жизнь всё равно внесёт свои коррективы.

Я как-то смотрел программу о том, как гранят алмазы. Планируют рисунок, начинают работать. И часто на выходе получается не тот камень, что задумывался изначально. Где-то один штрих не вышел, другой не получился. Но, как ни странно, это не портит результат. Выходит что-то иное, но порой даже лучше, чем изначально запланированное.

Так и в бизнесе. Ставишь себе цель, ходы продумываешь. А потом жизнь тебя перенаправляет. И получается отлично!

Правила диктует рынок, покупатели, непредвиденные обстоятельства, как, например, пандемия в прошлом году. Можно паниковать, обвинять всех вокруг, а можно перестроиться и продолжать работать.

Поэтому если сравнить себя с шахматной фигурой, я не смогу остановиться на одной. Действую исходя из обстоятельств. Могу идти прямо и в последний момент свернуть, как конь. Могу идти напролом, как ферзь. А если нужно, могу попрыгать, как пешка.

КОМАНДНЫЙ ИГРОК

Команда — это 50% успеха. Минимум 50%. Каким бы замечательным, умным, способным, трудолюбивым ни был руководитель, без хорошей команды он многого не достигнет. Особенно когда начинается рост предприятия, когда выходишь на другие регионы, завоёвываешь рынок. Здесь команда — главный игрок.

Мне удалось собрать отличный коллектив, который разделяет мои цели и ценности. Я без своей команды никуда. Если бы не они, тех результатов, которых мы достигли, не было.

НОВЫЕ ПРАВИЛА

Пандемия, конечно, многое изменила и сильно ударила по нашему бизнесу. За 3 месяца древесина

в 4 раза выросла в цене. А значит, стала дороже и наша продукция. При этом шахматы — не хлеб, не молоко, не товар первой необходимости.

Но мы ищем варианты, стараемся подходить креативно к производству, предлагаем что-то новое. Важно всегда удивлять и заинтересовывать покупателя.

Ну и делать товар доступным. Наши шахматы, например, есть на всех маркетплейсах. Их легко купить в один клик онлайн. Это очень удобно. Мы готовы изготовить наборы по индивидуальному заказу. Это тоже сегодня очень востребовано.

Словом, ищем новые подходы в работе. Перестраиваемся под тенденции рынка.

ПОРАЖЕНИЯ ДАЮТ НОВЫЕ СТИМУЛЫ

Меня не огорчают провалы и ошибки. Более того, поражения стимулируют к новым победам. Именно поражение очень чётко даёт возможность понять правила любой игры. Когда ты раз провалился, другой, начинаешь анализировать, вникать, делать выводы. Поэтому поражения дают всегда больший опыт, чем победы.

Победу обычно воспринимаешь как должное. Достиг результата и тут же ставишь новую цель. С поражениями не так. Они учат и позволяют расти. И меня по-хорошему злят. Я думаю: «Как так! Это почему я не смог!» — и ишу новые пути, подхожу к вопросу под другим углом. Это интересно.

Надо правильно относиться к провалам. Без них не бывает. Не ошибается только тот, кто ничего не делает.

НИКОГДА НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ

Мои главные победные шаги ещё впереди. Много идей и планов. Я слежу за работой конкурентов. Мне не стыдно признаться, что многому учусь у них. Если есть хорошая идея, почему бы её не растиражировать. Например, сейчас у нас есть 2 глобальных проекта, с которыми мы хотим выйти на российский и даже мировой уровень. Не хочу пока раскрывать все карты, но совсем скоро вы всё узнаете. ▀

В БИЗНЕСЕ ТЫ ОБЯЗАНА БЫТЬ КОРОЛЕВОЙ

□ **ВСЯ НАША ЖИЗНЬ — ИГРА, НО ИГРАТЬ НАДО ЧЕСТНО, А ПРОИГРЫВАТЬ — НЕ ТЕРЯЯ ДОСТОИНСТВА, — ИРИНА МОГЕЛЮК, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»**

В БИЗНЕСЕ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ПЕРЕМЕННЫХ

— Шахматы — достаточно сложная игра, но я бы все равно не стала ее сравнивать с бизнесом, и вот почему: в шахматах участвуют всего два игрока, и сложные комбинации на доске разыгрывают между собой. В бизнесе же таких игроков, образно говоря, может оказаться несколько. Причем параллельно каждый из них может вести другую шахматную партию и не одну. В бизнесе гораздо больше переменных, влияющих на его успешность, есть свои законы, как гласные, так и негласные, и, конечно, человеческий фактор, который никто не отменял. А кто задает стратегию и первым делает ход, зачастую не важно, к финишу этот игрок может прийти последним.

МОЯ ПОБЕДНАЯ СТРАТЕГИЯ ДОЛГОСРОЧНАЯ

Правила ведения бизнеса очень просты. Быть честным, в первую очередь перед самим собой, коллегами, партнёрами. Также уважительное отношение к конкурентам. А еще ни при каких обстоятельствах не ставить коммерцию выше медицины.

Я играю вдолгую. Правила игры, которые перечислены выше, не может изменить ни пандемия, ни другие события. По ним мы живем уже более 15 лет. Извне всегда будут диктовать или навязывать условия, усложняющие твою жизнь. Важно устоять, остаться в игре, не потерять веру в себя. Проигрыш дает большой опыт, так как победе радуешься день-два, а поражение иногда анализируешь годами, возвращаясь мысленно время от времени к тому результату.

ЖЕНЩИНЫ, ПЕРЕВЕРНУВШИЕ МИР

Я уверена, женщина может быть сильным игроком. Есть женщины, которые буквально перевернули мир,



например, Марта Стюарт, Коко Шанель. Их яркий пример впечатляет, воодушевляет и настраивает на успех.

Несомненно, своей победой мы считаем вручение клинике «Сертификата доверия потребителей» от Вятской ТПП. Решение о награждении было принято по итогам опроса кировчан и детального изучения качества стоматологических услуг в нашем городе.

В ноябре 2020 года Центр эстетической стоматологии «Денталия» получил престижную бизнес-премию «Торговая марка года» в номинации «Стоматология». Конкурс проводился в юбилейный, 20-й раз Вятской торгово-промышленной палатой совместно с администрацией города Кирова. Благодарю за высокую оценку нашей работы. Это заслуга всего коллектива!

ХОТЕЛА БЫ ТИХОНЬКО ОТСИДЕТЬСЯ, КАК ЛАДЬЯ

Ферзя зачастую называют «королевой» и во многих шахматных комплектах изображают женщиной. Это самая сильная фигура на шахматной доске, она может ходить как ей вздумается. И ее потеря является невосполнимой утратой для игрока. Иногда ты и хотела бы тихонько отсидеться, как ладья или слон, но занимаясь бизнесом, ты обязана быть королевой.

И КОНКУРЕНТЫ МОГУТ БЫТЬ ДРУЗЬЯМИ

К большому сожалению, надо признать, у некоторых наших конкурентов мы можем научиться только одному — как нельзя себя вести. Нам бы очень хотелось обратить их внимание на то, как важно сохранять достоинство, выдержку и соблюдать элементарные правила этики, не забывать про такую науку как деонтология. Мы всегда открыты к новым знаниям, рады сотрудничать и обмениваться опытом с коллегами из разных регионов России и не только. У нас есть друзья-коллеги в Германии, Израиле, Болгарии, Чехии, Швейцарии и даже в Индии. ▀



ДЕНЬГИ — АПЛОДИСМЕНТЫ ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ



БИЗНЕС — ЭТО ИГРА,
И ТОЛЬКО ТАКОЙ ПОДХОД
ПОЗВОЛЯЕТ ЛЕГКО
ПРОХОДИТЬ РАЗНЫЕ
НЕПРИЯТНЫЕ СИТУАЦИИ,
ПАНДЕМИИ, БЫТЬ ЛЕГКОЙ,
НАХОДИТЬ КРЕАТИВНЫЕ
РЕШЕНИЯ, ПОЛУЧАТЬ
УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА, — ОЛЬГА КОСТИНА,
ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ
S.LAVIA



УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «ПРОИЗВОДСТВЕННИК
В СФЕРЕ FASHION-ИНДУСТРИИ»

БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

НЕСТИ ЦЕННОСТЬ МИРУ И ЛЮДЯМ — ВОКРУГ ЭТОГО СТРОИТСЯ ЛЮБОЙ ЭТИЧНЫЙ БИЗНЕС

Мои правила таковы: делать счастливым внутреннего и внешнего клиентов. В первую очередь должен быть счастлив внутренний клиент — сотрудник. Этот показатель называют NPS-уровень удовлетворенности клиента. Потом он может сделать счастливым внешнего клиента — потребителя. Затем компания получает доход. Уровень дохода равен уровню удовлетворенности внутреннего и внешнего клиентов. Таковы правила игры: NPS внутреннего клиента = NPS внешнего клиента = ДОХОД.

ПРАВИЛА ВСЕГДА ДИКТУЕТ РЫНОК И КЛИЕНТ

Пандемия усилила работу маркетплейсов и изменила покупательскую способность. *Стали больше покупать в онлайн, и мы усилили этот канал продаж.*

Пандемия дала понять, что не стоит расслабляться, всегда надо быть собранным, на низком старте, быть гибкими, быстро переупаковываться, внимательно смотреть по сторонам, в смежные бизнесы, работать над стабильностью бизнеса, над лояльностью, формировать сильную команду, быть внимательным к клиентам и выстраивать с ними доверительные отношения.

ПОБЕДЫ ДАЮТ МНОГО ЭНЕРГИИ И ВДОХНОВЕНИЯ

Они подтверждают, что ты молодец, всё сделал правильно. Но эти эмоции кратковременные. **Победа расслабляет, притупляет бдительность.** После неё, купаясь в лучах славы, важно не потерять основную цель, миссию. А если она достигнута, сразу поставить новую. Вообще интересна сама игра, а победа или проигрыш говорит о том, насколько правильной была стратегия. Поражения дают не самые приятные ощущения. Но пробуждают неимоверную внутреннюю силу, желание больше трудиться и снова побеждать. Появляется сверхмотивация на дополнительные действия. Главное — сделать работу над ошибками и скорректировать дальнейшие шаги.

Так что хороши и победа, и проигрыш. Важен правильный подход. Для победы в бою, в первую очередь, нужно победить у себя в голове, в мыслях.

НЕ ВСЕГДА ВЫИГРЫВАЕТ СИЛЬНЫЙ ИГРОК

Например, смысленный креативный молодой предприниматель сейчас может дать отпор большому бизнесу и изменить ход игры на рынке. Так же и **Женщины. Женщина — гибкий игрок, у неё много интуиции и сильный инстинкт выживания, она быстрее реагирует на изменения.** Женщины лучше подстраиваются под изменчивый мир, могут быстро изменить ход стратегии — сейчас это очень важное качество лидера в бизнесе.

БИЗНЕС — ЭТО ИГРА

Только такой подход позволяет легко проходить разные неприятные ситуации, пандемии, быть легкой, находить креативные решения, получать удовольствие от ведения бизнеса. В игре я не фигура, я больше тот, кто наблюдает, стратег, который двигает фигуры и задаёт ход игры. В таком случае доска — это рынок, сыграть партию — как сыграть одну выбранную стратегию, в которой можно выиграть или проиграть.

Я ЗА ЗДОРОВУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

Конкуренты делают меня сильнее, заставляют думать, что-то внедрять, улучшать, совершенствовать. Представьте, что вы спортсмен и бежите дистанцию один. А теперь представьте, что бежите с толпой соперников. Где будет лучший результат по скорости? Конечно же, во втором случае. Так и в бизнесе. Нам необходимы конкуренты, они делают нас лучше.

Я УЧУСЬ У СИЛЬНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА

Это не всегда конкуренты. Зачем изобретать велосипед, уже давно всё разработали и придумали. На тестирование гипотез большие компании тратят огромные бюджеты, все же видят уже протестированное и отработанное, то, что даёт результат. Конечно, мы тщательно наблюдаем за сильными игроками и применяем их успешные действия в нашем бизнесе.

Когда я вижу что-то классное, крутое, что вызывает восхищение, как в людях, так и в бизнесах, я обязательно это трансформирую, адаптирую под себя и стараюсь применить.

ПОКА ВЫ БУДЕТЕ ВИДЕТЬ БИЗНЕС ИГРОЙ,

вы сможете получать от него удовольствие и азарт. Деньги — это аплодисменты за хорошо сделанную работу, они вторичны. **Играйте и процветайте!** ■

ПОБЕДА ТРЕБУЕТ ПОДГОТОВКИ

- СОРЕВНУЮСЬ С САМИМ СОБОЙ, А НЕ С ДРУГИМИ, — ИВАН СМЕРТИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ», СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД

УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ
МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА»



БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

июль 2021

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МОЙ СОПЕРНИК В БИЗНЕСЕ — Я САМ

— **Основные правила моей игры: действовать и приносить пользу людям.** Что касается соперников, то соперничество — в нас самих. Так, основной мой соперник в бизнесе — я сам, мои сомнения и страхи. Соревнуюсь с самим собой, а не с другими. Оцениваю только свои действия, достижения и промахи. Анализ этого даёт мне понимание того, в каком направлении нужно двигаться. Выстраивая ход игры, сравниваю себя до и после. И если удалось прорваться, выйти на новый уровень, то это победа и моей организации, и моя личная.

РАСШИРИТЬ ГОРИЗОНТЫ МЫШЛЕНИЯ

Неважно, какая стратегия, долгосрочная или краткосрочная. Главное то, что я делаю здесь и сейчас, чтобы выиграть в будущем. Всегда пытаюсь расширить горизонты мышления не во времени, а вглубь.

Мои победные шаги в бизнесе — это движение моей организации. «Моя Стоматология» существует с 2012 года. Мы всегда стараемся идти в ногу со временем. Одними из первых в нашем городе начали использовать Cad/Cam оборудование, развивая цифровую стоматологию. В этом году начали расширение, внедряем новые технологии и методики, в том числе работаем с заболеваниями височно-нижнечелюстного сустава (ВНЧС) — пока единственные в нашем городе.

АДАПТИРУЙСЯ К НЕСТАБИЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

К счастью, пандемия почти не повлияла на ход нашей работы: мы всегда работали в средствах защиты, соблюдали санэпидрежим и ответственно относились к здоровью наших клиентов.

Нас миновал и локдаун. Мы ни на день не прекращали работу, оказывали помощь по острой боли, при необходимости неотложного лечения. Временами было тревожно за своё будущее, своих близких, коллег. Когда я ехал на работу по пустынным улицам города, становилось не по себе... Увы, это наша новая нестабильная реальность, и мы постепенно адаптируемся к ней.

Кто диктует новые правила? Вопрос риторический. Для меня в этой ситуации важны 3 пункта: разумный баланс, забота о здоровье семьи, коллег и пациентов, вера в лучшее!

ПОРАЖЕНИЕ — ЭТО ЛИШЬ ЭТАП ПОДГОТОВКИ К ПОБЕДЕ

Неудачи в бизнесе случаются. Не надо избегать или бояться их, надо смело идти и... работать дальше! И тогда обязательно найдутся новые возможности и способы решения проблем.

Мне очень нравится латинская крылатая фраза «Amat Victoria Curam» — «Победа требует подготовки». На мой взгляд, поражение — это лишь этап подготовки к победе. И тут нельзя останавливаться.

Опыт побед и опыт поражений одинаково важны, ведь из каждого события можно извлечь уроки на будущее. Главное, научиться эти уроки извлекать. ▀



УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»

БИЗНЕС ПО СТРОГИМ ПРАВИЛАМ

МОЁ ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО — ДЕЛАЙ ХОРОШО.
ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ ВЫТЕКАЕТ ИЗ НЕГО, — ЕЛЕНА ТОПОРОВА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА СЕТИ ОПТИК «ВИКТОРИЯ»



БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

июль 2021

ПРАВИЛА БИЗНЕСА

Любое направление бизнеса в медицинской сфере завязано на лицензировании, нормах, алгоритмах. Всё это и определяет нашу стратегию. Мы работаем по строгим правилам, отступление от которых недопустимо. Потому что мы работаем для здоровья людей.

Даже наш ассортимент — это часть правил, которые нам диктуют, например, врачи. Они видят, с какими проблемами обращаются пациенты, и исходя из этого мы определяем, какие очки и линзы будут у нас в продаже.

Сегодня очки — уже не только про здоровье. Это модный аксессуар, который дополняет образ, а порой становится главным акцентом. Здесь мы, как и вся модная индустрия, идём за дизайнерами.

СТРАТЕГИЯ ПОБЕДЫ

Я думаю, что женщина в бизнесе — игрок менее сильный, чем мужчина. Потому что женщина более эмоциональна, более подвержена переменам настроения. А ещё у женщины много сил и внимания уходит на семью. И это нормально.

Если говорить про стратегию победы, то я строю её на умении находить компромиссы. На переговорах с поставщиками я веду себя иначе, чем крупные игроки рынка. Они, как правило, продавливают свои интересы, свою позицию. Порой такие жёсткие переговоры могут длиться по полгода. Я не люблю такое.

В работе с покупателями опираюсь на своё главное правило: делай хорошо. Я в сети оптик «Виктория» с 2006 года. Конечно, за это время можно было открыть, скажем, 20 новых филиалов. Но не уверена, что в этих 20 филиалах было бы одинаково высокое качество.

Если ещё лет 10-15 назад покупателя не смущали полуподвальные помещения на 40 м² с прилавками из дешёвого МДФ, то сегодня ему нужен комфорт и сервис. Например, наша оптика на Октябрьском, 116 сделана по современным стандартам. Там есть туалет для покупате-

лей, большой кабинет по проверке зрения с зоной ожидания. Там 2 зала, потому что многие люди не любят выбирать товар, когда рядом есть другие покупатели. Им важно без спешки посмотреть, примерить, получить консультацию, определиться. И чтобы никто не стоял над душой. Они хотят присесть за стол, выпить кофе.

Да, покупатель стал требовательнее. И чтобы победить в борьбе за него, нужно уметь удовлетворять его требования.

СТАЛИ БЛИЖЕ К ПОКУПАТЕЛЮ

Конечно, пандемия повлияла на бизнес. Но мне кажется, большинство изменений, которые пришли с ней, только в плюс. Например, активно развиваются сервисы доставки. На нашем сайте viktoriya-optika.rf можно заказать и оплатить товары онлайн, вам их доставит курьер.

НЕТ ГРЯЗНОЙ ИГРЫ

Я думаю, в Кирове среди оптик здоровая конкуренция. Никто не играет грязно. Все честно делают своё дело, и у каждого — свои клиенты. И это здорово.

При этом я не стремлюсь перенять опыт у кировских коллег. Понимаю, что у каждого здесь — своя специфика. А вот посмотреть, как строят бизнес в других городах, мне всегда интересно. Я посетила все оптики в Нижнем Новгороде, Мурманске, была в оптиках Санкт-Петербурга и Москвы, оптиках Италии. Там ведут бизнес по-другому, и у них интересно поучиться.

САМАЯ ЯРКАЯ ПОБЕДА

Очень горжусь победой в Национальной премии оптической индустрии «Золотой лорнет». В ней участвуют оптики со всей страны. В жюри — комиссия из 7 человек, в том числе был представитель итальянской оптической индустрии, представители Высшей школы экономики. Они выбирали тех, кто достоин премии, в 9 номинациях. И среди победителей оказались мы. Это очень ценно для меня. ▀

ИЗ ПЕШЕК ДЕЛАЮ ФЕРЗЕЙ

”

В БИЗНЕСЕ Я — ШАХМАТИСТ, КОТОРЫЙ ИГРАЕТ ПАРТИЮ. А ФИГУРЫ — ЭТО МОЯ КОМАНДА, — НАТАЛЬЯ ТУНЕВА, СТОМАТОЛОГ, ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «АЙСБЕРГ»

С ДЕТСТВА ЛЮБЛЮ ШАХМАТЫ.

У моего папы — шахматный разряд. И мне всегда нравилось наблюдать, как он играет. Шахматы — очень интеллектуальная игра, заставляет думать, учит анализу, стратегии, тактике. Это полезно не только в бизнесе, но и в жизни в целом.

Ситуации, с которыми мы сталкиваемся, как игровые партии. Нужно думать, как правильно сыграть, какую стратегию выстроить. Иногда это стратегия защиты. Порой — гамбит, когда во имя победы нужно чем-то пожертвовать. А иногда нужны активные шаги.

РУКОВОДИТЕЛЬ БИЗНЕСА — КАК ШАХМАТИСТ, А ЕГО КОМАНДА — ФИГУРЫ.

Есть среди них короли, тяжёлые фигуры — такие как ферзь и ладья, лёгкие — слон. Есть пешки, которых нельзя недооценивать. Дойдя до конца поля, они могут стать ферзями.

Как и фигуры в шахматах, все люди разные. У каждого — свой потенциал, возможности и силы. Задача руководителя — разглядеть это и правильно «расставить фигуры на поле», то есть каждому сотруднику дать возможность раскрыться на его месте.



УПОРСТВО И ТРУДОЛЮБИЕ — МОЙ ЗАЛОГ ПОБЕДЫ.

Стоматология — это прикладная отрасль медицины. Есть методики, которые можно отработать до совершенства. По этому принципу работаю я, по нему же работают сотрудники клиники «Айсберг». Я лично слежу, чтобы персонал развивался, рос в профессии. Из пешек делаю ферзей.



ЛЮБОЕ ИСПЫТАНИЕ ДАЁТСЯ НАМ, ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ.

Мы должны быть благодарны за эти уроки. Поэтому я не боюсь поражений и ошибок. Конечно, я люблю побеждать. Победы окрыляют, дают стимул двигаться дальше, показывают, что ты всё делаешь правильно. Но и проигрыши нужны. Из них извлекаешь уроки для себя, делаешь выводы, растёшь. Проигрыши — неотъемлемая часть развития.

КАЖДЫЙ ИГРОК ВАЖЕН, И СИЛЬНЫЙ, И СЛАБЫЙ.

Рынок не может состоять только из сильных. Слабые тоже нужны. Каждый занимает свою нишу, играет свою партию. Мне не нравится делить людей в бизнесе по гендерному принципу. Какая разница, мужчина ты или женщина. Если ты руководишь людьми, тебе нужно быть рулевым, управлять.

При этом, конечно, женщина и её стратегии и тактики отличаются от мужских. В женщине уживаются антиподы. С одной стороны, она нежная и заботливая мама и жена, с другой — упорная и готовая идти к цели, с лёгкостью берёт на себя мужские роли. И этот коктейль делает женщину способной многого добиться.

Я НЕ ЛЮБЛЮ СЛОВО «КОНКУРЕНТЫ».

У меня есть коллеги из других клиник, с которыми мы общаемся, обсуждаем какие-то нововведения, делимся опытом, готовы помочь друг другу советом. Нам нечего делить, чтобы называться конкурентами. Я знаю, что наши пациенты пойдут только к нам. Многие с нами десятилетиями. Я уверена в каждом нашем специалисте — все они профессионалы в своём деле.

Мы не останавливаемся на достигнутом и стараемся быть лучшими. ▀

ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ВЕРНЫХ РЕШЕНИЙ БЫЛО БОЛЬШЕ...

□ О ЗАГОРОДНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, СТРОИТЕЛЬСТВЕ БИЗНЕСА И ПРИНЦИПАХ — ДМИТРИЙ КАЛИНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «СТРОЙ ДК»

БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ И РЕПУТАЦИЯ

— Лето — самая горячая пора в сфере загородного строительства и самое благоприятное время для того, чтобы задуматься о собственном доме. Моя компания 8 лет на рынке малоэтажного строительства. На счету десятки построенных объектов: домов, гаражей, бань, беседок и барбекю комплексов по Кировской области. Мы с легкостью воплощаем в жизнь любую мечту нашего клиента. За это время приобретён бесценный опыт, учтены все нюансы, максимально исключены недостатки в работе. Я знаю, какую ответственность доверяют мне клиенты, и поэтому крайне важно, чтобы они получили полное удовлетворение от построенного объекта. Я помню каждого, кто обратился в мою компанию и сегодня мы получаем уже вторичные заказы от наших первых клиентов, они в свою очередь рекомендуют друзьям, и это самое ценное для строительной компании, которая дорожит своей репутацией!

КОМАНДНЫЕ ПРАВИЛА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Мои сотрудники — это не наемные сезонные бригады и шабашники, как у большинства фирм, работающих в этой сфере, а высококвалифицированные профессионалы. Они любят свое дело и ценят время, деньги и нервы клиентов. За период долгой работы мною сформирована команда, с которой мы совместно пришли к единым «правилам игры», где на первое место выходит качество в работе, и ни при каких условиях сэкономить, я не подпишусь на нарушения, которые повлияют на него.

В бизнесе как за шахматной доской, нельзя перенести ответственность на кого-то, отложить или принять половинчатое решение. Из своего опыта могу сказать: не бывает одного верного решения, после которого компания непременно начнет процветать и зарабатывать миллионы. Каждый день — это десятки принятых решений, среди которых, безусловно, есть место и ошибкам. Главное, чтобы взвешенных и верных решений было больше и за любое ответственность лежит на вас — это важно осознавать.

ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ И РЕЗУЛЬТАТ

Загородное строительство — одна из тех отраслей, где необходимо просчитать действия на несколько шагов вперед, прогнозировать и мало захотеть поставить мат сопернику. Достижение основной цели складывается из десятков ходов. Идти нужно поступательно. В бизнесе, как и в спорте, лучше поставить себе небольшую, но реальную цель, чем попытаться решить сверхзадачу, а потом упрекать себя за провал.

Шахматы по сути своей — модель нашей жизни в миниатюре, и знание азбуки шахмат позволяет быть всегда на шаг впереди. Именно поэтому я прививаю любовь к этой игре и своим детям. Старший сын уже прекрасно играет, средний в свои 4 начинает постепенно осваивать азы этой увлекательной игры, а младшая дочка с удовольствием пробует фигуры на вкус.

Работа с компанией «СтройДК» — это прежде всего сервис, гарантии и нацеленность на результат, который впечатлит даже самого требовательного клиента. Неоспоримым плюсом является и сотрудничество с производителями материалов напрямую, без посредников, что позволяет держать лучшие цены на рынке без ущерба качеству услуг. ▣

ШАХМАТЫ ПО СУТИ
СВОЕЙ — МОДЕЛЬ
НАШЕЙ ЖИЗНИ
В МИНИАТЮРЕ,
И ЗНАНИЕ АЗБУКИ
ШАХМАТ ПОЗВОЛЯЕТ
БЫТЬ ВСЕГДА НА ШАГ
ВПЕРЕДИ



ХОД КОРОЛЕВЫ. В ГЛАВНОЙ РОЛИ – Я!



ТАТЬЯНА КРУПИНА,
УЧРЕДИТЕЛЬ И
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«ЛАДАМЕД», ПСИХОЛОГ
ПО ИЗУЧЕНИЮ
ОСОЗНАННОСТИ
(МАЙНДФУЛНЕСС),
АВТОР ПРОЕКТА
«СЧАСТЬЕ, ПРИВЕТ!»



УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО
ЦЕНТРА (КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ)»

БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

июль 2021

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВ ПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

У МЕНЯ В ГОЛОВЕ НЕ ХОД И НЕ ДВА, А СРАЗУ ЦЕЛЫЙ ПЛАН.

И для хорошей партии необходимо время. Скажу так. Бизнес, как и шахматы, — игра непростая. Здесь нельзя просто сесть и передвигать фигуры по доске. Здесь нужно предугадать не кто сделает первый ход, а как он его сделает. Как нащупает стратегию, как найдет компромисс и правильный баланс вкупе с обязательной честностью к партнёру и себе.

ЛЕЧИТЬ ЛЮДЕЙ НУЖНО ПО-ЧЕСТНОМУ, И ЭТО НЕ ОБСУЖДАЕТСЯ.

Не навязывать лишних услуг и лекарств (боже упаси), не склоняться к заманчивым акциям типа «три услуги по цене одной», включая туда ненужные пациенту манипуляции. И у меня нет никаких регламентированных «15 минут на клиента». Если врачу и пациенту нужно больше времени, это не обсуждается. Раз надо, значит, надо. И бизнес тут ни при чем.

Что касается здоровья, я — скала, а не ватная игрушка. В остальном же со мной тепло и спокойно, как с мамой. Обниму, утешу, помогу в режиме 24/7.

**ЛЮДИ ВСЕГДА ПОМНЯТ,
КАК ТЫ ИХ ЛЕЧИЛ,
И ЗАМЕЧАЮТ,
КАК ОТНОСИШЬСЯ
К ДРУГИМ.**

МОЙ ПРИНЦИП — НАХОДИТЬ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ДОБРОПОРЯДОЧНЫХ, ЧЕСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

с деловым миром, с людьми, с бизнес-партнерами, с конкурентами. Я совсем не кровожадная акула бизнеса: не агрессивна и не нападаю на «чужой хлеб», не рву всех на клочки и не атакую.

Мои шаги в бизнесе из позиции миротворца — я творю мир и ЛАД, а не разрушаю его. И нет силы более мощной, чем любовь. Я веду бизнес мягко, по-доброму, осознанно и честно помогаю наЛАДить здоровье с любовью к людям.

Человек может дать миру только то состояние, в котором он находится сам. Дарить любовь и заботу — моё состояние и моя победа.

Что касается бизнес-стратегий, здесь все как во время шахматной игры. Нужно лишь максимально сконцентрироваться и понять, что краткосрочные результаты обычно создают дополнительные проблемы на дороге. «Подрезать» на бизнес-трассе и создавать аварийную ситуацию для всех — не мой конек.

К 50 ГОДАМ У МЕНЯ ПРОИЗОШЛА ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ В ГОЛОВЕ.

И школа ударов судьбы уже позади. Впереди еще непочатый край наслаждения жизнью (кстати, самая полезная привычка). И мне жаль тратить свое время на размышления на тему «до и после...». А как было? А как будет?..

Сегодня время ценно как никогда. Я живу здесь и сейчас, не на автопилоте, а осознанно и с намерением и дальше синтезировать счастье.

Моя дочь переболела коронавирусом очень мягко и спокойно, быстро и без стресса. Пережила и отпустила. И вы отпускайте... Болезни, к сожалению, были, есть и будут. Всему есть своя противоположность. Есть день и ночь, зима и лето, муравей и синий кит, здоровье и болезнь... как любовью чередующийся цикл жизни.

ЛУЧШЕЕ ЛЕЧЕНИЕ ВСЕХ БОЛЕЗНЕЙ — ЭТО УСПОКОИТЬ НЕРВЫ И НАСЛАЖДАТЬСЯ МОМЕНТОМ.

Жить! Это сказала не я, а Наполеон. Думаю, он был чертовски прав. А наш фирменный слоган: «В ладу со здоровьем», запатентованный в реестре, и название клиники «Ладамед» от корня ЛАД — наладить здоровье, наладить отношения, гармонию с собой и миром — подтверждают мою жизненную философию. ■

МОЙ ПРИНЦИП — ДЕЛАТЬ НА 5 С ПЛЮСОМ

”

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
ЗАДАЧА
РУКОВОДИТЕЛЯ —
СОБРАТЬ СИЛЬНУЮ
КОМАНДУ, —
ДАНИЛА ПЕРМИНОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ СК
«ДАНИЛА-МАСТЕР»



УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2021»
В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ»

БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

Я НЕ ПОДСТРАИВАЮСЬ ПОД ЧУЖИЕ СТРАТЕГИИ И ПРАВИЛА,

играю свою игру. Когда-то я был простым рабочим, сегодня — руковожу строительной компанией, у которой есть вес и имя на рынке строительных услуг в Кирове. Это не случилось в одночасье. Это результат упорной работы и планомерных шагов в заданном направлении.

Думал ли я, когда сам клеил обои и штукатурил стены, что буду руководить компанией? Наверное, нет. Но я мечтал об этом. А мечты сбываются.

КАЧЕСТВО НА 5 С ПЛЮСОМ И АБСОЛЮТНАЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

— это основные правила игры в моём бизнесе. Всё остальное вторично. Клиент — полноценный партнёр в вопросе ремонта. И порой мы подстраиваемся под его задачи и интересы, потому что для нас важно, чтобы заказчик остался доволен.

Ну и, конечно, сверхважно, чтобы не было никаких нареканий к качеству работ. Благодаря высокому уровню организации и выполнения ремонта, сплоченности команды специалистов под крылом и контролем руководителя мы сделали себе имя в Кирове. С каждым годом у нас всё больше клиентов. Часть наших клиентов — это люди, которые заказывают в компании ремонт уже второй, третий раз и каждый раз довольны результатом, а потому рекомендуют нас своим друзьям и знакомым, следовательно, часть новых клиентов приходит к нам по «сарафанному» радио.

Удовлетворенность ожиданий клиента — это результат глубокой вовлечённости команды СК «Данила Мастер» в процесс ремонта, внимания к каждому этапу ремонта и качеству выполняемых работ.

Я уверен в своих сотрудниках, все они — непревзойдённые профессионалы своего дела. Но тем не менее я минимум дважды в месяц выезжаю на каждый наш объект и проверяю качество работ. Перед сдачей лично принимаю объект у прораба. И только в случае, если я доволен результатом и не имею замечаний, бригада во главе с прорабом сдаёт объект заказчику.

МОИ ПОБЕДНЫЕ СТРАТЕГИИ — ДОЛГОСРОЧНЫЕ.

К целям я иду медленно, но верно. Взвешиваю каждый шаг и точно знаю, куда должен прийти. При этом твёрдо иду к цели, не отступая и не сворачивая.

Я — СИЛЬНЫЙ ИГРОК В СВОЕЙ СФЕРЕ.

Но это не исключительно моя заслуга. У меня отличная команда, и наши результаты — это плод совместной работы. Я изначально понимал, чтобы расти в сфере ремонтных услуг, нужны надёжные люди — ядро компании. Так и шёл шаг за шагом: сначала всё делал один, потом нанял сотрудника. Затем пришёл снабженец, который ощутимо меня разгрузил. Потом ещё специалист, и ещё. И каждый новый сотрудник высвобождает моё время для дальнейшего развития компании.

МНЕ НРАВИТСЯ ДИКТОВАТЬ ПРАВИЛА ИГРЫ.

Например, больше двух лет назад мы ввели у себя акцию дизайн-проект в подарок. Тогда подобные бонусные предложения были только у строительных магазинов. Среди строительных компаний мы были первыми. Сейчас такую акцию предлагают и наши конкуренты.

Я думаю, это нормально. Без таких «копирок» никуда. Все мы друг за другом смотрим, перенимаем лучший опыт, совершенствуемся. В конце концов, главным оружием в борьбе за клиента было и остаётся высокий уровень качества услуг. А приятные акции — это дополнительный бонус.

НИКОГДА НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ.

Важный принцип в бизнесе. Как только ты решил, что достиг нужного уровня и можешь расслабиться, ты сразу сдашь позиции. Поэтому и я, и мои сотрудники постоянно учимся, развиваемся. Посещаем семинары по трендам в отделке, изучаем новые технологии в строительстве и ремонте, применяем в работе новинки материалов, посещаем специализированные выставки федерального уровня. Мы точно знаем, что сегодня актуально, и гарантируем, что, обратившись к нам, вы получите безупречно выполненный ремонт по последним трендам. ▀

СТРЕМЛЮСЬ БЫТЬ ФЕРЗЁМ

О ПРАВИЛАХ
ИГРЫ В БИЗНЕСЕ,
ВЫБОРЕ СТРАТЕГИИ
И ПОБЕДНЫХ
ХОДАХ — НАТАЛЬЯ
ТРУДОНОШИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ
САЛОНА «МЕБЕЛЬ
БРАТЬЕВ БАЖЕНОВЫХ»
В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ



СТРЕМЛЮСЬ БЫТЬ ФЕРЗЕМ.
АССОЦИИРУЮ СЕБЯ С
ЭТОЙ СИЛЬНОЙ ФИГУРОЙ.
ТАК ЖЕ, КАК И ФЕРЗЬ, Я
СТРЕМИТЕЛЬНО УСКОРЯЮСЬ
ИЛИ, НАПРОТИВ, ВОВРЕМЯ
ЗАМЕДЛЯЮ СВОЙ ХОД.
ЛЕГКО АДАПТИРУЮСЬ
ПОД ИЗМЕНЕНИЯ
«ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ».
ВСЕГДА СЛУШАЮ СВОЁ
СЕРДЦЕ. УЧУСЬ МУДРОСТИ.



ВСЕГДА ВАЖНО ДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ХОД

Если напротив меня клиент, то в первую очередь я должна выявить его потребности, поэтому первый ход делаю я. Что касается конкурентов, в своём регионе именно я задаю тенденции и также всегда делаю первые ходы, придерживаясь наступательной позиции. Им остаётся либо отступить, либо обороняться.

МОЁ ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО —

будь честен перед собой и окружающими. Предлагай такой товар или услугу, которыми бы с удовольствием пользовался сам. *Делай, что любишь. Слушай своё сердце.*

ПОБЕДНЫЕ ШАГИ В БИЗНЕСЕ

Один из таких шагов — это стабильность нашей компании на протяжении многих лет. Мы работаем в Коми уже 12 лет. Второй — это уровень доверия клиентов к нам. Я не считаю сделку завершённой, пока клиент не остался доволен всем: и товаром, и сервисом.

А ещё мы расширяем географию нашего бизнеса. В этом году открываем дилерство в новом регионе.

ПОБЕДЫ ДОСТИГАЮТСЯ БЛАГОДАря ОПыТУ

А опыт приобретается благодаря ошибкам и проигрышам. Поэтому они неизбежны. И нужно принимать их с благодарностью и не бояться ошибиться.

ПОБЕДНАЯ СТРАТЕГИЯ

Развитие успешного бизнеса — это определение, развитие навыков и привлечение новых клиентов

и бизнес-возможностей для стимулирования роста и прибыльности. Поэтому победная стратегия — это долгосрочный проект.

НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

Мир уже никогда не будет таким, как до пандемии :)

Так как люди оставались дома, у них появились дополнительные средства на улучшение жилищных условий и обустройство квартиры. Пандемия помогла адаптировать сервис под условия новой реальности. Мы активно поддерживаем тенденцию онлайн-продаж, хотя ещё 2 года назад это казалось малореальным для мебели премиум-сегмента.

Работа менеджеров в онлайн на сегодняшний день занимает высокий процент, поэтому мы внедряем различные цифровые сервисы, которые помогают клиенту с ассортиментом, ведут по скидкам и стимулируют продажи. Развитие соцсетей идёт по умолчанию, так как всем известно, что это отличные площадки для бизнеса.

ЖЕНЩИНА — СИЛЬНЫЙ ИГРОК В БИЗНЕСЕ

Считаю женщин — сильными игроками.

Сила женщины, на мой взгляд, выражается в её интуиции, способности предчувствовать те или иные ходы, в её ответственности в силу природы, в максимализме. Подобно тому, как женщина оберегает очаг дома и создаёт в нём уют, она так же создаёт комфортные условия для работы коллектива, от которого зависит работа целого большого механизма.

Важно учиться у конкурентов. Благодаря им мы растем в своём бизнесе, становимся более совершенными. Ищу изюминки у своего конкурента, то есть то, чем он отличается от меня. Если это отличие действительно есть, то он уже не конкурент. ▀



НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ
В ЧЕМ-ТО УНИКАЛЬНЫ,
И ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ РАБОТАТЬ
С КРУПНЫМИ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ
И ДАЖЕ МЕЖДУНАРОДНЫМИ
КОМПАНИЯМИ

УЧАСТНИК ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА — 2021»
В НОМИНАЦИИ «РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
В СФЕРЕ БРЕНДИНГА И ПРОДВИЖЕНИЯ»



БИЗНЕС
КАК ИГРА

СПЕЦПРОЕКТ:

БРЕНДЫ, РОЖДЁННЫЕ ДЛЯ ПОБЕД

- В ЭТОМ ГОДУ «РЕСПУБЛИКА ЦВЕТА» ОТМЕТИЛА 20-ЛЕТИЕ. В СЛЕДУЮЩЕМ — 10 ЛЕТ ИСПОЛНИТСЯ БРЕНДИНГОВОМУ АГЕНТСТВУ «БРЕНДМАШИНА». В НАШЕМ СПЕЦПРОЕКТЕ — ВИКТОР ЧАУЗОВ, СОЗДАТЕЛЬ И РУКОВОДИТЕЛЬ ЭТИХ ЗНАКОВЫХ ДЛЯ ГОРОДА ПРОЕКТОВ.

Всё началось 20 лет назад с «Республики». Компания, предоставляющая широкий выбор услуг по изготовлению рекламы, от визиток до производства масштабных рекламных вывесок, ежемесячно выполняет более тысячи заказов для нашего и соседних регионов.

ПОЧЕМУ «БРЕНДМАШИНА»?

Агентство «Брендмашина» имеет другую специализацию. Заказчики — от Москвы, до Владивостока. Разрабатываем больше, чем дизайн упаковки и рекламы. Работаем со смыслами, создаем концепцию бренда, разрабатываем позиционирование, определяем уникальные характеристики бренда. Эта работа «под ключ» полезна и выгодна нашим заказчикам:

- Во-первых, бережет время, поскольку часто компаниям его не хватает для продумывания и тщательной разработки собственной маркетинговой концепции. Здесь мы всё делаем за вас. За прошедший год «с нуля» создали 7 брендов, начиная с концепции и названия, закачивая упаковкой.
- Наша работа помогает вам почувствовать — «Мой бизнес — моя крепость». Таксономия и детальный анализ конкурентного окружения позволяют оценить ситуацию на рынке, дают стимул к развитию.
- С помощью наших продуктов «Платформа бренда», «Регистрация торговой марки», «Разработка брендбука», «Дизайн упаковки» мы делаем ваш

бренд уникальным, а продукт заметным и узнаваемым потребителем.

- Возможно, это прозвучит нескромно, но мы действительно даем веру в ваш бренд. Мы помогаем обрести уверенность в себе, в своих силах и возможностях по разработке новых продуктов, способствуем выходу на новые рынки. А это значит, что мы создаем бренды, рождённые для побед!

И вот бренд создан, но наша работа на этом не заканчивается.

Задача любого бизнеса — удержать внимание потребителя к своему продукту, «влюбить» его всерьёз и надолго. И здесь мы успешно справляемся с задачей, применяя ещё один продукт — «разработка коммуникационной стратегии», который помогает «говорить» с потребителем.

БРЕНД — ЭТО ИНВЕСТИЦИИ

Мы технологично подходим к созданию брендов и стремимся, чтобы в каждом из них внешняя составляющая была сбалансирована со смыслом и внутренней сутью. Мы идём в ногу со временем, постоянно повышаем экспертизу. В чём-то наши компетенции уникальны — это позволяет работать с федеральными и даже международными компаниями. Поскольку, как однажды сказал Стив Форбс, главный редактор одноименного бизнес-журнала, «Ваш бренд — это самая важная инвестиция, которую вы можете сделать в своем бизнесе». ▀

ДАЖЕ ЕСЛИ ЧТО-ТО ПРОИСХОДИТ НЕ ПО ПЛАНУ...

□ О НЕПРОСТЫХ РЕШЕНИЯХ И ПОЗИТИВНОМ НАСТРОЕ — АЛЁНА ПРОКОПЬЕВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ САЛОНА КРАСОТЫ HARRY

Я — ОЧЕНЬ ТВОРЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК

и развиваю свою деятельность, основываясь на интуиции. Обычно жизнь и обстоятельства диктуют мне правила игры, но каждое правило я проживаю, усваиваю и делаю выводы, чтобы использовать его в будущем.

УРОКИ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА

Так, однажды я попала в ситуацию, когда нужно было принять серьезное решение: куда двигаться дальше. Набранный и обученный моими силами команда решила пуститься в свободное плавание. И я решила, что больше не буду сотрудничать с учениками, а сделаю ставку на уже зарекомендовавших себя профессионалов в индустрии. Со своим опытом и клиентами.

Так получил развитие мой проект Гарри. А я получила урок и сделала выводы, что больше не буду тянуть слабых. Я готова один раз помочь и дать право на самоопределение. Но идеальный вариант — иметь дела только с профессионалами. Так проще мне, так проще клиентам салона.

НЕОЖИДАННЫЕ РЕШЕНИЯ

В наше непростое время обстоятельства сложились так, что из арендуемого помещения салон совсем скоро переедет в свое собственное. Я была готова выкупить то, где мы находимся сейчас. Но была вынуждена отказаться. И жизнь сама вывела меня на решение, о котором я даже не загадывала.

Сейчас мы в процессе ремонта и ждем переезда. Салон получит новую очень правильную локацию. Мы обоснуемся в самом центре города. У каждого мастера для удобства наших клиентов и друзей будет свой кабинет. Все складывается как нельзя лучше.

НУЖНО ВСЕГДА НАСТРАИВАТЬСЯ ТОЛЬКО НА ПОЗИТИВ

— так можно сформулировать еще одно мое правило жизни и ведения дел. Даже если что-то происходит не по плану, позже придёт осознание, что все вышло так, как должно было и даже лучше. ▣







О НОВОЙ ЖИЗНИ СТАРОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ПЛАНАХ ПО ЗАВОЕВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКОВ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ РАЗВИВАЮЩИХ ИГРУШКАХ — НИКИТА ЧУПРАКОВ, ДИРЕКТОР ООО «ГРАТ» — КОМПАНИИ «ИГРЫ С ПОЛЬЗОЙ»

С ЗАБОТОЙ О ДЕТЯХ

НОВАЯ ИСТОРИЯ СТАРОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

— Компанию «Игры с пользой» мы создали на базе ООО «Грат». 18 лет предприятие производило игры для детей, но в последнее время сильно сдало свои позиции: ухудшилось качество сырьевой базы, качество производства, готовых изделий. В результате «Грат» потерял всех контрагентов, через которых распространял продукцию. В таком плачевном состоянии был бизнес, когда мы приобрели его осенью 2020 года.

Выбрали это направление не случайно. Мы мониторили рынок, анализировали, какие направления перспективны сегодня и будут рентабельны в ближайшие годы.

Мы выбрали нишу производства детских развивающих игр. Это

очень популярно, потому что соответствует главным трендам современности: экологичность и забота о детях. Нашли готовый бизнес — ООО «Грат» — и решили его приобрести.

ООО «Грат» — компания с долгой 18-летней историей. С одной стороны, это, наверное, плюс, у них были свои разработки, но с другой стороны, репутация предприятия была разрушена. Нам пришлось вложить немало сил, чтобы выправить ситуацию, показать нашим контрагентам, что мы снова в строю, делаем отличную продукцию.

При этом мы полностью обновили оборудование, закупили новые станки, аппараты, на 70% обновили ассортимент. Наша основная задача, чтобы клиент всегда был доволен нашей продукцией, потому что репутация — это самое главное.

ИГРЫ С ПОЛЬЗОЙ

Мы постоянно следим за тем, что пользуется наибольшим спросом. Исходя из этого формируем предложение. Например, у нас есть пазлы и сортеры для самых маленьких. Эти развивающие игры разработаны на основе методик Монтессори. Для детей постарше — наборы «Сложи квадрат», это методика Никитина. Есть 3Д-конструкторы и многое другое. Мы стараемся, чтобы наши игры действительно развивали детей.

Основной материал производства — дерево, это очень экологично. Игрушки полностью безопасны для детей, при этом долговечны. Мы приобрели УФ-принтер, поэтому не используем при изготовлении игрушек наклейки или краски, а только ультрафиолетовую



На выставке в Армении компания «Игры с пользой» представила свои стенды



печать с японскими чернилами Fujifilm. Она не выцветает, не стирается. Это совершенно другой уровень производства.

На всю нашу продукцию, все материалы, которые мы используем в производстве, есть сертификаты, которые можно посмотреть на нашем сайте.

Кроме игрушек мы производим упаковочную и сувенирную продукцию из дерева, подарочные боксы разных объёмов и тематики, делаем гравировку, оказываем услуги УФ-печати на любом материале заказчика.

Также популярны индивидуальные заказы. Наши дизайнеры в короткие сроки отрисуют нужные файлы, и мы изготовим для наших заказчиков изделия по индивидуальному разработкам.

РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ

Одно из главных достижений последнего времени — мы вышли на маркетплейсы: Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет, Алиэкспресс, KazanExpress. На этих 5 площадках уже можно найти нашу продукцию. И мы не останавливаемся. В планах

выйти и на другие маркетплейсы, в том числе на Amazon.

В этом нам поможет Центр поддержки экспорта. Именно его специалисты и посоветовали нам выходить на международные маркетплейсы. Сейчас мы собираем все необходимые документы, проходим регистрацию и уже в ближайшее время представим нашу продукцию на Amazon.

Центр поддержки экспорта помогает нам на каждом этапе. Они знают механизм выхода на европейские электронные площадки, помогают собрать пакет документов, плюс у них предусмотрены бюджеты для поддержки предпринимателей в этом направлении.

ВСЕГДА НА СВЯЗИ

Вообще нам, как начинающим предпринимателям, важна любая помощь, особенно консультативная. И в лице Центра поддержки экспорта мы приобрели надёжного партнёра. Его специалисты всегда на связи, всегда подскажут, ответят на наши вопросы.

Сейчас мы наращиваем производство и увеличиваем штат. И

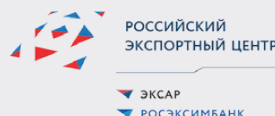
чтобы сотрудники были на уровне, их нужно будет обучать. В этом направлении мы тоже будем работать с Центром поддержки экспорта. У них есть обучающие программы, в том числе онлайн.

За поддержкой в Центр мы обратились, когда стали собственниками бизнеса. Мы приехали, рассказали о себе. И в Центре проявили к нам интерес, поверили в нас. При их поддержке в начале июня мы съездили на выставку в Армению, где представили свой стенд. И сейчас мы ведём переговоры о сотрудничестве с несколькими крупными армянскими компаниями.

В ближайших планах выставки в Москве, Казахстане, Польше. В следующем году в Германии. Конечно, если снимут все коронавирусные ограничения. Словом, благодаря Центру поддержки экспорта мы налаживаем внешнеэкономические связи. ▀



- 📞 grat-toys.ru
- ✉ grat_toys
- 📷 grat_ru
- 📺 uf_print43
- ☎ +7-919-520-16-96



- 📍 Динамовский проезд, 4, оф 201
тел. +7 (8332) 21-24-30
- 🌐 exportkirov.ru 📧 exportkirov
- 👤 profile.php?id=100018114623554
- 📺 export_kirov43

ТЕПЕРЬ НАС ЖДУТ РЫНКИ АМЕРИКИ И АЗИИ. А ВАС?

О РЕЗУЛЬТАТАХ ОБУЧЕНИЯ В АКАДЕМИИ «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ» —
СЕРГЕЙ САНДАЛОВ, СОБСТВЕННИК КОМПАНИИ «РУССКАЯ ДЫМКА»

350 МАГАЗИНОВ ДЛЯ РУССКОГО ХОББИ

8 лет назад мы поняли, что тяга «нашего» человека к домашним напиткам, настойкам и заготовкам неистребима. Поддержать народное хобби решили созданием компании «Русская Дымка». Производим и продаем самогонные аппараты, пивоварни, автоклавы, коптильни и сыроварни — всё, чтобы люди готовили вкуснейшие натуральные продукты в домашних условиях. Нас 4 собственника, в компании работает около 300 человек. Мы упаковали франшизу и открыли 350 магазинов по всей стране: от Калининграда до Владивостока, Крыма и Казахстана. И даже в Чехии есть наш магазин.

ТУТ ОДНО СЛОМАЛОСЬ, ТАМ ДРУГОЕ!

3 года назад мы упёрлись в свой «потолок». Развитие компании остановилось. Я тогда работал как исполнительный директор... Какие ещё цели, какая стратегия?! Дайте склад проверить, товар не пришёл, проблем с клиентами куча. Тут одно сломалось, там другое! Не до будущего, горю в настоящем. Решать проблемы точно не имеет смысла. Нужно строить систему. Но как? Это у собственника всегда работает моторчик внутри, а как зарядить сотрудников?

МЫ ПОНЯЛИ, ЧТО ДЕЛАТЬ. НО КАК?

И мы решили учиться. Сначала пробовали в Москве! Дорого и ездить далеко, плюс обучает компания-теоретик, а нам нужны практики, внедренцы, реальные предприниматели, в бизнесах которых механизмы управления и контроля отлажены. Искали. Сходили на экскурсию в компании U2b Упаковка для бизнеса и Trust consulting, чью системную работу и эффективность выстраивала Оксана Лихачева. Вдохновились и захотели так же! Поэтому выбрали учиться в ее проекте — Академии «Власть над бизнесом».

Пройдя курс «Стратегическое управление» в Академии «Власть над бизнесом», мы (ура!) поняли, что делать, но не поняли как. Чтобы узнать, мы вчетвером прошли годовую программу обучения. Не буду мучить вас осознаниями — их миллион. Сразу перейду к результатам, которые мы получили после внедрения всех инструментов по перестройке бизнеса.

■ **СТРАШНО ПРЕДСТАВИТЬ,
ЧТО БЫЛО БЫ, НЕ ПРОЙДИ
МЫ ОБУЧЕНИЕ В АКАДЕМИИ**

КУПИЛИ СВОЕГО КРУПНЕЙШЕГО КОНКУРЕНТА!

ЕСТЬ СТРАТЕГИЯ — ЕСТЬ РЕЗУЛЬТАТ!

1. В компании появился исполнительный директор. У нас освободились время и силы на стратегическое управление. Благодаря этому произошли все дальнейшие изменения.

2. Прописали цели компании на годы вперёд и стратегии по их достижению.

3. 11 наших топов прошли в Академии курс «Базовый тренинг руководителя». Теперь помогают менять компанию. Строится фундамент для дальнейшего успешного масштабирования.

4. Прописали регламенты работы, внедрили боевые планы, статистики и инспекции — всё это привело к систематизации и прозрачности бизнеса.

5. Купили своего крупнейшего конкурента!

6. Выросли по прибыли почти в 3 раза.

7. Начали стратегический путь к импортозамещению: значительно расширили площади и закупили новые станки для производства тех деталей, которые раньше заказывали на стороне.

8. Создали стратегический офис (где 5 ключевых топ-менеджеров вместе с нами реализуют стратегии).

КАК РЕШИТЬ ЛЮБУЮ ПРОБЛЕМУ СОБСТВЕННИКА

В дальнейшем планируем сохранить курс на импортозамещение. Продолжим расширять географию присутствия, в том числе мини-франшизы в маленьких городках. Начинаем открывать региональные склады по России, чтобы снизить расходы и ускорить логистику. Впереди нас ждут рынки Европы и Америки.

Страшно представить, что было бы, не пройди мы обучение в Академии. Хотя что тут страшного? Работали бы по-прежнему бессистемно, конкурент наступал бы на пятки, я зашивался бы в оперативке. Прибыль бы не росла. Если у вас сейчас так же, не тяните время, идите со своей «болью» в Академию «Власть над бизнесом». Здесь знают, как решить любую проблему собственника. ▀

Академия «Власть над бизнесом»

Это поле возможностей для решения ваших задач.
Воспользоваться или нет – решать вам! Я продолжаю учиться,
и вы, если не готовы мириться с похожими проблемами, приходите!

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

🌐 vnb.team

📺 academy_vnb

📺 academy_vnb

📺 vlastnadbiznesom

Подписывайся
на YouTube канал





МАКСИМАЛЬНО РОССИЙСКАЯ ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ИНОМАРОК



О ПРОИЗВОДСТВЕ
АДАПТИРОВАННЫХ
ПОД ДОРОЖНЫЕ УСЛОВИЯ
КАЧЕСТВЕННЫХ ЗАПЧАСТЕЙ —
МАРИНА МОКРЕЦОВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ВТР ИНТЕРНАЦИОНАЛ»

НАША КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ С 2007 ГОДА

С этого момента у российских автовладельцев появилась возможность приобретать запасные части, сделанные в России и специально для наших дорожных и климатических условий. Продукция под торговой маркой VTR производится в г Кирове. Оптовые склады продаж имеются в трех регионах России. Компания и ее продукция уже давно зарекомендовали себя на рынке как незаменимый помощник владельцев легковых и грузовых автомобилей Ford, Mitsubishi, Toyota, Mazda, Hyundai, Audi, BMW, Nissan, Renault, Kia, Lexus, Mercedes и других. В нашей продуктовой линейке — сайлентблоки, рычаги и другие элементы подвески, муфты карданного вала, части рулевого управления, ремкомплекты — всего 2500 наименований. Также мы изготавливаем детали на заказ по чертежам или требованиям заказчика.

НАША ЗАДАЧА — ПРОИЗВОДИТЬ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Компания стремится предложить минимально возможную стоимость, сокращая издержки на производство и логистику. При этом разработана специальная система скидок для постоянных партнеров VTR.

Но и наши розничные покупатели имеют возможность существенно сэкономить, благодаря низким ценам и бесплатной доставке почтой при заказе от 5 тысяч рублей. Это очень актуально в современных условиях: приобрести нужную запчасть удаленно через наш сайт www.vtr.su и потратить на нее разумные деньги.

Продукцию VTR international и другие детали от наших партнеров можно приобрести в интернет магазине EuroCar (eurocar.su). Он работает по адресу: г. Киров, ул. Советская (Нововятский), 169 и доставляет заказы в любую точку России. Обращайтесь в наши официальные магазины, чтобы избежать контрафактной продукции. ■

VTR

📍 г. Киров, ул. Советская (Нововятский), 169

☎ +7(953) 133-07-33

🌐 eurocar.su

🌐 vtr.su

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ СУПЕРГЕРОЙ

Позицию ИТ-специалиста в штате закрыть сложнее всего. Потому что сфера ИТ — очень специфическая, в ней много сложных терминов, не понятных непосвящённому человеку. Часто, нанимая такого специалиста, директор или сотрудник отдела кадров не знает, как оценить его квалификацию и понять, подходит ли он для решения задач бизнеса.

Поэтому мы открыли направление подбора кадров для компаний. Мы знаем, как найти достойного специалиста, какие вопросы необходимо задать, чтобы понять и проверить его компетенцию. Мы без труда найдём для вас в штат ИТ-специалиста и специалиста по 1С и можем гарантировать, что он справится со всеми поставленными перед ним задачами.

ЗА ПРОДОЛЖЕНИЕМ
ИСТОРИИ СУПЕРГЕРОЕВ
СЛЕДИТЕ В НАШИХ
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
ITOTDEL43 И ITOTDEL.INFO



ПЕРЕДЕЛ РЫНКА АРЕНДЫ ТАКСИ



О НОВОСТЯХ В СФЕРЕ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ТАКСОПАРКИ
ОЛЕГ ЮДИН, РУКОВОДИТЕЛЬ
КОМПАНИИ «ПУЛОС-ПАРК»

КОНСОЛИДАЦИЯ БИЗНЕСА

— Выход в Кировский регион глобального агрегатора такси DiDi привел к определенным изменениям на профильном рынке. Они коснулись не только пассажиров, но главным образом участников бизнеса по аренде автомобилей под нужды такси.

Вместе с новым агрегатором в Киров зашел и еще один автопарк. Федеральный конкурент привел в город еще несколько десятков автомобилей, что усилило тенденцию по консолидации рынка. Частные игроки, сдающие свои авто, постепенно будут вытеснены из бизнеса аренды машин такси. Как это уже произошло в столицах и других крупных городах. Такое мнение высказывают наши коллеги и эксперты рынка пассажирских перевозок.

Частнику с морально устаревшими автомобилями придется принять серьезное решение: либо покинуть эту сферу деятельности, либо обновлять автопарк и присоединиться к более крупному игроку, отдав машины в управление. В Кирове и ближайших городах «ПулОС ПАРК» — единственная управляющая компания, работающая в этой сфере.

ПЛЮСЫ «ПУЛОС ПАРКА»

Уже сейчас около 50% процентов нашего парка — это автомобили частных инвесторов. Кто-то просто решил создать себе источник пассивного дохода и инвестировал деньги в доходные автомобили. Кто-то раньше сам сдавал авто и процессе принял решение, что с нами работать выгоднее. В любом случае, с каждым партнером на входе мы просчитывали различные варианты. И в итоге получалось комфортнее и выгоднее отдать автомобиль под наше управление, чем сдавать самостоятельно. Соответственно, получать пассивный доход и не знать никаких проблем.

В Кирове мы единственные, кто дает хорошие гарантии по доходности на твердом активе. Также мы закрываем определенные риски. Например, если машина инвестора серьезно пострадала, выплата дохода будет такая же, как у всех, при этом мы реформируем на него свой равноценный автомобиль. Другие автопарки и близко таких условий не предлагают. Они просто выступают звеном в цепочке сдачи автомобиля в аренду водителю такси.

Также у нас есть хорошая скидка в автосалонах. Речь идет о десятках, а то и сотнях тысячах от цены новой машины. А если приобретать сразу несколько авто, можно получить серьез-

ный дисконт. Частным покупателям такие скидки недоступны.

ТАКСИ В ТРЕНДЕ

В России рынок такси продолжает расти. Об этом говорят многочисленные исследования. Пассажиры все больше и больше пользуются услугами агрегаторов. Одним из немаловажных факторов является рост цен на автомобили. Сейчас за машину эконом-класса нужно отдать 1,2 миллиона рублей. Плюс страховка, транспортный налог. С одной стороны, намного проще ездить на такси, отдавая 100-200 рублей. С другой — водителю, который хочет работать в такси, проще взять авто в аренду.

Сами агрегаторы, такие как Яндекс, Uber, DiDi, растут за счет увеличения количества поездок. Трафик к крупным игрокам перераспределяется в том числе и за счет местных служб, которые в какой-то момент перестали обновлять собственный парк автомобилей и выпали из обоймы. Мы же сотрудничаем с крупными агрегаторами. ▣



+7-999-100-27-92

dohodkirov.ru

@taxi43rus

lega_43rus

ОЩУТИ РАДОСТЬ ДВИЖЕНИЯ!



” Мануальные техники позволяют не просто временно снять неприятные ощущения. Под активным мануальным воздействием на мышцы и сухожилия организм перестраивает свою работу: восстанавливаются биохимический баланс, проводимость нервных волокон, а вместе с этим уходит и боль.

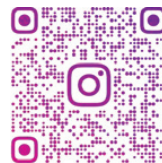
Павел Пешкичев, врач-нейрохирург, травматолог, мануальный терапевт

Центр кинезиологии и мануальных техник доктора Пешкичева

Кинезиологическая диагностика | Мануальные техники | Профессиональный массаж

Основные показания для обращения к мануальному терапевту:

- Боли в спине, вызванные остеохондрозом.
- Грыжи межпозвоночных дисков.
- Искривления позвоночника.
- Радикулит.
- Артриты.
- Головная боль, головокружение.
- Ограничение активных движений по причине напряжения мышц.
- Восстановительный период после травм опорно-двигательной системы.

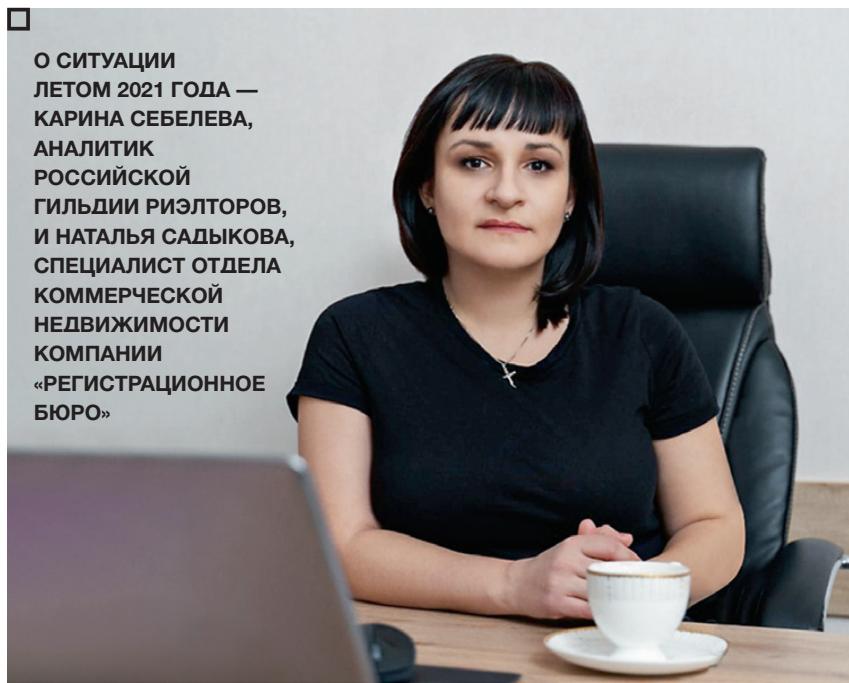


📍 Киров, ул. Мопра, 7

☎ +7 (8332) 79 41 00
+7 (958) 396 56 69

📱 doctor_peshkichev

КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ?



О СИТУАЦИИ ЛЕТОМ 2021 ГОДА — КАРИНА СЕБЕЛева, АНАЛИТИК РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ, И НАТАЛЬЯ САДЫКОВА, СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КОМПАНИИ «РЕГИСТРАЦИОННОЕ БЮРО»



— Куда в такой ситуации можно вложить средства?

— Сейчас актуальны вложения в торговую и небольшую офисную недвижимость. Торговая даёт большую доходность, но важна локация. Если объект даёт от 12 процентов годовых, то его можно считать особо привлекательным для инвестирования.

Но можно рассматривать помещения и с меньшей доходностью, от 10 процентов, оценивается каждый объект в отдельности. Смотрим на локацию, ликвидность в покупке и аренде. А также на возможности инвестиционного роста самой цены объекта. Важно, кто арендатор. В совокупности эти показатели помогут в выборе.

— С чего начать поиск объекта для инвестирования?

— Доступных объектов не так много. С началом пандемии был выкуплен большой объём недвижимости, в том числе и коммерческой. Сейчас приходится создавать такие объекты. Очень часто самые доходные объекты не доходят до широкого круга покупателей, а расходятся между инвесторами. ▀

— На какие объекты сейчас растёт спрос, на какие падает?

— Спрос не растёт, а есть, так правильно сказать. Пик спроса был с апреля 2020 до февраля 2021. Сейчас, видя цены, покупатели охладели.

При этом существует дефицит предложений, это видно по объёму выставлений на порталах. За год, по данным сервиса «Авито», объём выставленных квартир снизился на 36 процентов! А цена, напротив, выросла на 17-20 процентов на вторичном рынке. Картина роста цен разнится по районам.

По отзывам наших клиентов, а также ипотечных заёмщиков банков, наших коллег, все очень дорого, низкий объём предложений. Покупатели находятся в отложенном спросе, ждут появления большего количества объектов и более приемлемых цен.

Падает спрос на жилье без ремонта. А также на квартиры старого фонда.

— Что же тогда в спросе сейчас?

— Жилье с хорошим ремонтом — квартиры «под ключ». На решение

о покупке готовой квартиры влияют как цены на стройматериалы, так и растущее количество молодых покупателей, которые выбирают «картинку», хотят готовый продукт, причем далеко не всегда для них важен год постройки и ликвидность.

Квартиры без ремонта, как сказано выше, стоят на экспозиции гораздо дольше, часто их выкупают инвесторы под ремонт, выставляя в рекламу уже готовый объект по верхней границе рынка.

— Выгодно ли вкладывать деньги в строящееся жилье в Кирове или в других городах?

— Лучше бы это делать в прошлом году (улыбается). Сейчас уже стартовые цены застройщиков высоки. Что касается других городов, недавно с нами поделились информацией коллеги из Санкт-Петербурга. Новостройки как способ инвестиций уже не так интересны. Растет количество выставляемых на торги квартир. Похоже, цены пойдут вниз, только неизвестно когда, поделились мнением наши питерские коллеги.



Риэлторская компания
**Регистрационное
Бюро**

г. Киров, ул. Спаская, 8,
т. (8332) 77-80-19

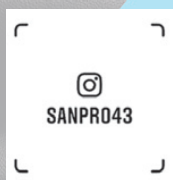
regburokirov.ru



#ЧестноДоброТноНадёжно

Александр Печёнкин, директор компании

Примеры
дизайн-проектов



Youtube-канал
«СанПро43»



РЕМОНТ КВАРТИРЫ ПО ВАШЕМУ СЦЕНАРИЮ

Мы делаем сейчас, а вы платите после завершения работ

Воспользуйтесь любым из выгодных предложений:

- Дизайн в подарок*
- Ремонт без первоначального взноса*
- Рассрочка под 0%**

Начните ремонт в любое время! Получите квалифицированный подход к решению ремонтных задач.

УТОЧНЯЙТЕ ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ

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

☎ (8332) 77-40-47

🌐 sanpro43.ru

✉ sanpro43

✉ sanpro43_plus

📷 [sanpro43](https://www.instagram.com/sanpro43)

*Акции действуют до 31.08.2021 г. Информацию об организаторе акций, правилах их проведения, количестве подарков, сроках и месте их выдачи уточняйте по т. (8332) 77-40-47 или на сайте sanpro43.ru. ОГРН 314434518200087.

**Рассрочку предоставляет ИП Печёнкин Александр Александрович сроком на 9 месяцев и суммой до 300 000 руб.

НЕ ЖЕНСКОЕ ДЕЛО

”

ПРИ СЛОВАХ «ПЕРЕРАБОТКА ЛЕСА» ОБЫЧНО НА УМ ПРИХОДЯТ СИЛЬНЫЕ И СЕРЬЁЗНЫЕ МУЖЧИНЫ. МНОГИЕ УДИВЛЯЮТСЯ, КОГДА УЗНАЮТ, ЧТО ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОМУТНИНСКОГО РАЙОНА РУКОВОДИТ ЖЕНЩИНА, — ФИРУЗА ФАЯЗОВА, ДИРЕКТОР ООО «АФИНА»

ОТ МАЛЕНЬКОГО ЦЕХА К БОЛЬШОЙ КОМПАНИИ

— В 2013 году наше лесоперерабатывающее предприятие ООО «Афина» начало свою деятельность с услуг лесопиления. И своим главным профессиональным достижением я считаю то, что за 8 лет существования оно выросло из простого цеха в компанию, экспортирующую продукцию в такие страны, как Китайская Народная Республика, Египет, Польша, Туркменистан, Казахстан и Узбекистан.

В первое время приходилось совмещать обязанности директора, бухгалтера, менеджеров по закупкам и продажам. Уже через пару месяцев я поняла, что так я могу ни к чему не прийти, и начала привлекать в команду специалистов. Удивительно, но в основном это были женщины.

В мою задачу входило налаживание производственного процесса, а также выстраивание эффективной системы контроля и управления, позволяющей женщине заниматься руководством компанией. Сейчас количество работников компании превышает 40 человек. Благодаря выстроенной модели руководства, команда из 6 женщин, включая директора и главного бухгалтера, эффективно управляет предприятием и за 8 лет сумела превратить маленький цех в большую компанию. ООО «Афина» производит до 3000 м³ обрезного пиломатериала и отгружает по 50-60 вагонов в месяц.



ОЩУТИМАЯ ПОДДЕРЖКА

В условиях пандемии, несмотря на трудности и ограничения, мы сумели не просто не свернуть деятельность, но и дополнительно запустить производство строганых изделий: евровагонку, половую доску, террасную доску, планкен, имитацию бруса и т.д. Всё это оказалось возможным благодаря политике поддержки государства в условиях пандемии, а также льготным программам кредитования малого и среднего бизнеса, руководители которых женщины-экспортеры.

В ЧИСЛЕ БЛИЖАЙШИХ ЦЕЛЕЙ

1. Реализация проекта по производству топливных гранул (пеллет), чтобы предприятие стало по-настоящему безотходным, а производство эффективным.
2. Нарастивание производства и увеличение рабочих мест до 100 человек.

Я благодарю свой коллектив, так как эти достижения невозможны без единомышленников, которые окружают, поддерживают и помогают реализовать самые сложные и амбициозные проекты. ▀

ВАША ДАЧА

ОТ МЕЧТЫ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Главный шаг на пути к даче мечты – захотеть, чтобы она у вас была. Всё остальное возьмут на себя специалисты компании «Эксперт Строй». Помощь с подбором и покупкой участка, планировка, строительство и отделка дома, возведение дополнительных построек, ландшафтные работы. **Вы мечтаете – мы воплощаем ваши мечты в жизнь.**



строительство домов
внутренняя отделка
геодезические работы
бурение скважины на воду
водяные теплые полы
короткие сроки возведения

внутренние и наружные коммуникации
подготовка проектной документации
выполняем дизайн-проекты
собственное производство материалов
опытные бригады строителей
оплата в кредит, строительство за счёт мат. капитала

📍 г. Киров, ул. Сурикова, 19, оф. 524

☎ 8 (8332) 47-63-97, 8-912-827-63-97

📷 @expertstroy43

VK public181184467

Кредит предоставляется ПАО Сбербанк, Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер – 1481. «Потребительский кредит без обеспечения» (далее – кредит). Ставка по кредиту от 10,9%. Валюта кредита – рубли РФ. Срок кредитования от 3 до 60 месяцев. Минимальная сумма кредита – 30 000 рублей. Максимальная сумма кредита для заемщиков, получающих заработную плату на карту Сбербанка, – 5 млн рублей, для иных категорий заемщиков – 3 млн рублей. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Итоговая сумма Кредита и процентная ставка для конкретного заемщика банк определяет индивидуально в зависимости от оценки платежеспособности заемщика. Погашение кредита – аннуитетными платежами.



МЫ РАБОТАЕМ С НЕПРОДАЖАМИ



”
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ВЯТСКИЕ МЕХА», ПОМИМО ОСНОВНОГО БИЗНЕСА, РАЗВИВАЕТ НОВУЮ РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. О ПРИНЦИПАЛЬНО ИНОМ ПОДХОДЕ К РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА — ДМИТРИЙ ПЛОТНИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ КИРОВСКИХ МАГАЗИНОВ МПР («МАГАЗИН ПОСТОЯННЫХ РАСПРОДАЖ»)

ПРИНЦИПЫ СЕТИ МПР

— Мы уже рассказывали, что чистим полки под новый товар, существенно опуская на него цену. Полка — это деньги. На освободившееся место можно закупить другой товар. Многие предприниматели не согласны с такой моделью и приводят серьезный аргумент: я купил товар за 10 рублей, а буду продавать по рублю? Конечно, чтобы не быть в убытке, нужно продать основную партию в момент пиковой цены. Или заложить скидку в маркетинговые расходы. Ведь продажи во время акций — это привлечение новых клиентов и работа по увеличению лояльности.

Помимо эффекта низкой цены есть другой важный принцип — это новинки каждый день. Этим приемом пользуются федеральные сети, но игнорируют местные. Каждые две недели магазин должен обновиться: в любой категории товаров должна быть новинка. Покупатель возвращается два раза в месяц за необходимыми товарами. Часто это бытовая химия и косметика. И он должен обратить внимание на что-то новое и это новое положить в корзину. Кстати, это еще один обязательный принцип: мы всем без исключения предлагаем на входе корзину.

ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

В Кирове развитием сети МПР занимается созданная нами управляющая компания. Нг-служба и тренер обучают сотрудников технологиям продаж. В других регионах внутри сети этого не делают. Также у нас есть своя it-система аналитики, которая интегрирована в программный продукт МПР. Она в онлайн-режиме информирует сотрудников магазина о среднем чеке, их количестве и выполнении плана на день.

При этом персонал подобран таким образом, чтобы на месте анализировать продажи и развивать магазин. Заказом товара, ценами, акциями руководит управляющий магазином. Он же работает с непродажами. Чтобы их не было.

ДВИЖЕНИЕ ОТ ОБРАТНОГО

Это также сложно понять, но мы в МПР идем от обратного. Когда закупается товар, управляющий оценивает его с точки зрения непродаж. Сколько его останется через определенный период времени. Обычно это 40 дней. Если посчитаем, что много, то лучше его и не заказывать. А многие, наоборот, затариваются с точки зрения «сколько я смогу продать».

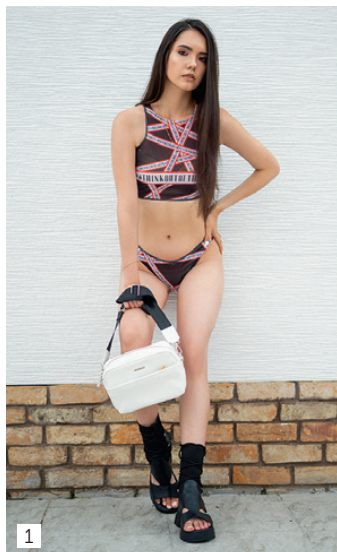
В меховом бизнесе есть такое выражение: «Весь заработок остался на складе». Никогда не сможешь предугадать идеально, что в этом сезоне будет пользоваться спросом. Не продал определенную модель пальто — она вышла из моды, а деньги вложены.

Сейчас принципы работы в сети МПР мы применяем и на меховом направлении. У байеров поменялась мотивация. Они думают не о том, сколько продадут, а о том, сколько останется на складе. Но и это не основная наша задача. О ней мы расскажем в следующем номере. ▀

СОТРУДНИКИ ДУМАЮТ НЕ О ТОМ, СКОЛЬКО ПРОДАДУТ, А О ТОМ, СКОЛЬКО ОСТАНЕТСЯ НА СКЛАДЕ



Яркие краски лета



FABRIZIO

Сумки, без которых не обойтись

1, 5: Сумка «Blair» — 4440 Р

2: Сумка «Katarina Mini» — 2280 Р

3: Сумка «Ember» — 2760 Р

4: Сумка «Natella» — 4440 Р

myfabrizio.ru
т. 8 800 550 43 93

  fabrika_fabrizio



Киров, Сельскохозяйственный пр-д, 7



Купальники, в которых вы загораете полностью, в Dimanche lingerie

- Загар без белых следов
- Мгновенно сохнут
- Поддерживает грудь
- Работает как санскрин SPF 35
- Работает как компрессионная бельё
- Защищает кожу от солнца

ТЦ «ЦУМ», ул. Воровского, 77, 3 эт.
ТРЦ «Макси», ул. Луганская, 53/2, 1 эт.
Кирово-Челецк, ТЦ «Россия», пр-кт Россия, 34, 2 эт.

  @dimanche_43

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ — ЛАКМУСОВАЯ БУМАЖКА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАН



АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА,
РУКОВОДИТЕЛЬ «ТЭК ИМПЕРИЯ
АВТО», — В ИНТЕРВЬЮ
ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ
ДЛЯ СПЕЦПРОЕКТА
«СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»

@julia_dolgoarshinnykh

ОЖИВАЮЩАЯ КАРТИНКА

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

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



Анастасия Грицина и Юлия Долгоаршинных.
Благодарим кофейню «Шоколадница» за место проведения съемок

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА

Юлия Долгоаршинных: — Настя, добрый день. Скажи, пожалуйста, были ли в прошлом году какая-то проблема в твоём бизнесе и как её удалось решить?

Анастасия Грицина: — Мы не закрылись в прошлом году, потому что работаем с социально значимыми объектами. Да, были определённые сложности. Например, оплачивать услуги стали дольше, зависала дебиторка. По отдельным категориям товаров сократилось количество заказов, но так как у нас большой объём работы в разных сферах, в среднем показатели остались на достойном уровне.

С последствиями кризиса мы столкнулись в этом году. Из-за роста цен на бензин и запчасти многие транспортные компании обанкротились, не смогли оплатить лизинг. В результате сейчас не хватает водителей, и найти перевозчика на большие объёмы — это проблема

Ю.Д.: — Как она решается?

А.Г.: — Так как мы работаем давно, нам доверяют большие автокомпании. Мы стараемся держать адекватно доступную цену на услуги.

СТИЛЬ — ЭТО ПРО ГАРМОНИЮ

Ю.Д.: — Что для тебя стиль?

А.Г.: — Это внутреннее чувство, а не мода. Например, я никогда не надену модные сейчас брюки-кюлоты, потому что мне в них будет некомфортно. Я надеваю только то, что мне нравится. Для меня стиль — когда на человеке всё смотрится гармонично.

Ю.Д.: — Насколько важно в твоей сфере выглядеть стильно?

А.Г.: — У меня есть любимое выражение Эвелины Хромченко: «Ухоженная и стильная женщина может добиться намного больше, чем женщина в халате». И это действительно так.

ЭФФЕКТ БАБОЧКИ

Ю.Д.: — Какие перспективы в сфере грузоперевозки? Есть прогнозы, как будет развиваться ситуация?

А.Г.: — Грузоперевозки — это лакмусовая бумажка для экономики любой страны. Куда бы мы ни приехали, можем поговорить с логистом и просто спросить, как у него дела. И из этого сделать выводы, какая в стране экономическая ситуация, есть ли кризис или нет. Всё видно по грузоперевозкам. Сейчас мы наблюдаем эффект бабочки в России. Последствия пандемии начинают нарастать как волна. Многие сферы проседают. И по моим прогнозам, это будет только усиливаться.

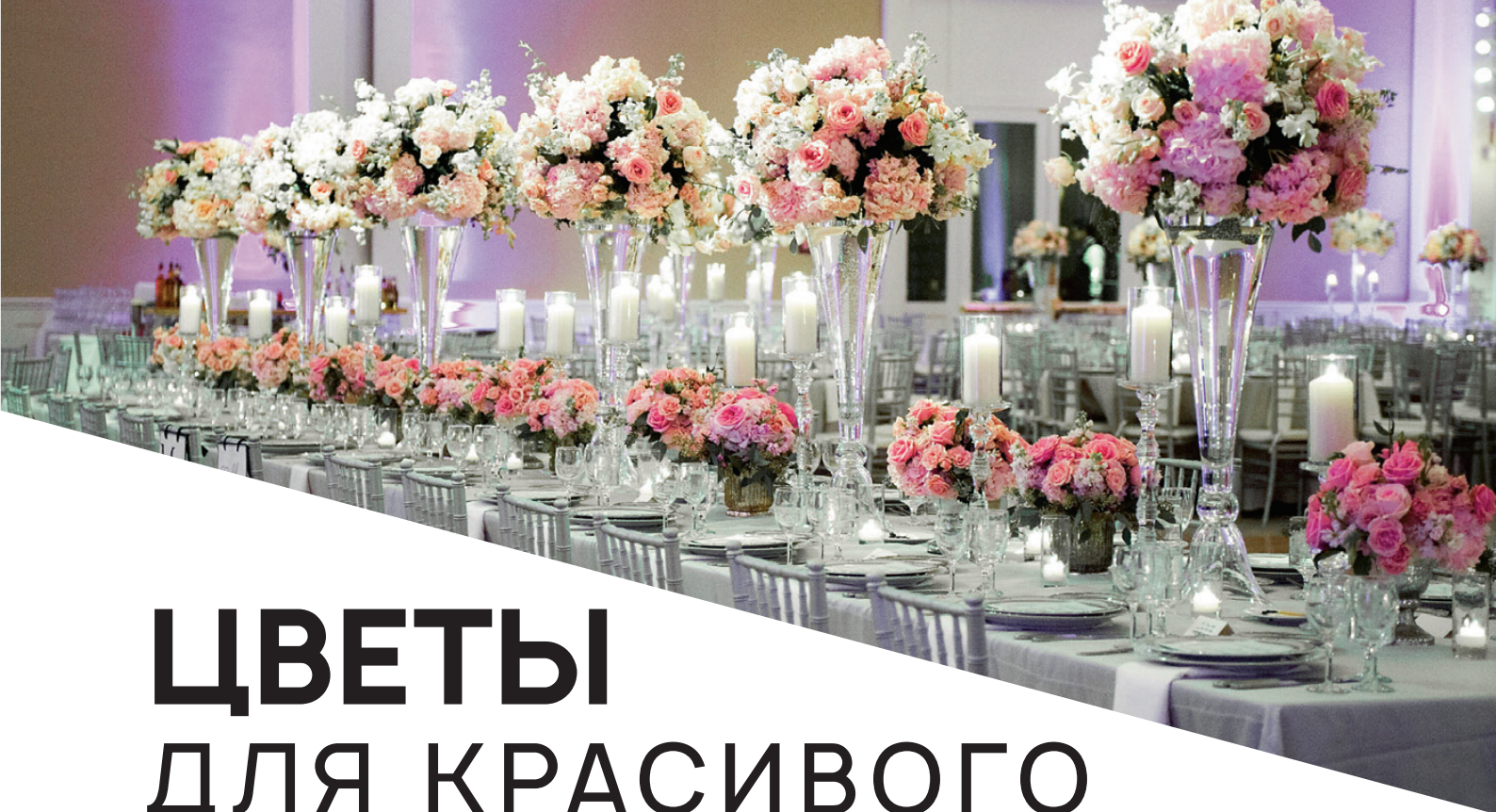
Ю.Д.: — Как думаешь, долго это ещё продлится?

А.Г.: — Мы не умеем быстро выходить из экономических кризисов. Обычно это длится несколько лет.

Ю.Д.: — И заключительный вопрос. Что для тебя деньги?

А.Г.: — Может, банально, но деньги — это свобода. Это возможность путешествовать, купить то, что ты хочешь, позавтракать в «Шоколаднице», а не дома. Вот это для меня деньги.

Ю.Д.: — Спасибо большое, Настя. Мне было приятно пообщаться с тобой.



ЦВЕТЫ ДЛЯ КРАСИВОГО БИЗНЕСА



**ЕКАТЕРИНА
БЕЛУРУСОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ
САЛОНОВ «МИР ЦВЕТОВ»**

— Ваши праздники превратятся в высокую поэзию живых цветов и будут выглядеть на уровне мировых стандартов!

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ УСЛУГИ, СВЯЗАННЫЕ С ЦВЕТАМИ:

- составление букетов и цветочных композиций;
- упаковка подарков;
- оформление и доставка заказов;
- поможем в создании индивидуального стиля компании, оформив холлы, приёмные, конференц-залы и рабочее место руководителя композициями из живых или интерьерных цветов.

ВЫГОДЫ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОРПОРАТИВНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ:

- **Сотрудничество на корпоративной основе** — актуальная услуга, которая предусматривает скидку 20% и бесплатную доставку для юридических лиц.
- **Заключение годового договора на доставку** букетов, композиций к важным для компании событиям (23 февраля, 8 Марта, День Победы, День рождения компании, день рождения клиентов, сотрудников и др.).
- **Наш сотрудник приедет к вам в офис**, составит список праздничных и памятных дат клиентов, партнёров; обсудит количество букетов и их стиль. И ваша проблема в поиске цветов решена! Букеты доставят по нужным адресам в указанный день. А ваши сотрудники будут заниматься рабочими делами, а не поиском подарков.
- **Мы также оформим ваш офис** цветами и композициями из горшечных растений, сухоцветов. Оформим деловые мероприятия: столы, презентационные и фотозоны на конференциях, совещаниях, переговорах, выставках. Предлагаем упаковку подарков, сувениров и доставку готовой продукции.
- **Ваш персональный менеджер на связи с вами всегда.** Любые вопросы с цветами решаются по одному звонку.

МИР ЦВЕТОВ
Сеть салонов

Как стать корпоративным клиентом?
Свяжитесь с нами по телефону **42-51-51**
или оставьте заявку на сайте **МЦ43.рф**

ДРЕСС-КОД СОСТАИЛ ДЛЯ МУЖЧИН



22 ИЮЛЯ СОСТОИТСЯ САМОЕ ЯРКОЕ СОБЫТИЕ ЛЕТА — ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «ЧЕЛОВЕК ГОДА - 2021». МЕРОПРИЯТИЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ДРЕСС-КОД СОСТАИЛ. КАКИМ ТРЕБОВАНИЯМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ МУЖСКОЙ НАРЯД РАССКАЗЫВАЕТ СТИЛИСТ УЛЬЯНА АРБУЗОВА.

— Собираясь на коктейльную вечеринку, мужчинам совсем не обязательно придерживаться чёрного дресс-кода. Главное, чтобы наряд был сбалансирован и в духе модных тенденций.

Для Александра я выбрала рубашку с фантазийным рисунком в сочетании с зауженными брюками из фактурной ткани. Для полуформальных мероприятий допустимо отсутствие галстука и расстегнутые две-три верхние пуговицы рубашки. Оттенки в образе я подбирала так, чтобы они не вступали в противоречия друг с другом и выглядели презентабельно.

Из обуви лучше всего для создания коктейльного наряда выбрать оксфорды или лоуферы. Допустима небольшая игра с текстурами, а также перфорация. Цветовая гамма обуви уместнее в классическом диапазоне коричневого, темно-синего и чёрного. Ремень — в цвет обуви, темно-синий из натуральной ткани с пряжкой-автомат. При его выборе я сделала ставку на качественный материал и форму. Допустимы ремни и из более оригинальных материалов.

Отличная возможность для самовыражения в формировании мужского коктейльного образа — солнцезащитные очки. Очки RAY-BAN завершают образ Александра и подчеркивают его индивидуальность. ■



Александр Печёнкин,
директор «СанПро43»
Дизайн и ремонт помещений»



Оправа RAY BAN, 8 599 ₽



Оправа PRADA, 18 100 ₽



Солнцезащитные
очки PRADA 29 900 ₽



Солнцезащитные
очки PRADA 23 800 ₽



Солнцезащитные
очки PRADA 22 100 ₽

УЛЬЯНА АРБУЗОВА

Высшее образование в сфере моды (Институт репутационных технологий АртИмидж, г. Москва). Знание истории моды, истории костюма, психологии имиджа, колористики, коррекционных техник, композиции костюма и т.д.

Работа с частными клиентами: персональные консультации, разбор гардероба, шопинг-сопровождение, есть готовые кейсы. Стилизация съёмок, клипов, социальных роликов.

ulianarbz 8-912-705-10-10

Одежда
предоставлена
салонем мужской
одежды Paul Becker



Октябрьский пр., 88
+7 (8332) 74-51-00
optika_100_ochkov

 222-702

ул. Ленина, 88



П Р Ё В И Н Ё
магазин-бар

ЗАВТРАКИ ОТ ШЕФА
ОТКРЫТАЯ КУХНЯ





ПО ГОРОДУ Я ПЕРЕДВИГАЮСЬ, КАК ПРАВИЛО, СПОКОЙНО, НО БЫВАЕТ НАСТРОЕНИЕ «ДАТЬ В ПОЛ» СО СВЕТОФОРА... — КСЕНИЯ ПЕТУХОВА, ВЛАДЕЛИЦА СЕТИ МАГАЗИНОВ «ХАУЗ МАРКЕТ»



НОВЫЙ AUDI A3 SPORTBACK. НЕ **А3**ЦАЙ, ЧТО ХОЧЕШЬ!

ОТБРОСЬ СОМНЕНИЯ И ВПЕРЕД

— Так сложилось, что в Audi я ездила только в качестве пассажира и тест-драйв нового Audi A3 Sportback стал моим первым личным опытом использования автомобиля этого бренда. Первое, что бросилось мне в глаза еще у дилерского центра Audi, — современный дизайн и, конечно же, мощная решетка радиатора. Она придает стильному и компактному Audi A3 Sportback брутальности, а выразительные колесные арки и стильный кузов дарят ему незабываемый вид.

Открыв водительскую дверь и заглянув в салон, я увидела, что автомобиль намекает на свой спор-

тивный характер. Версия S line оборудована крутыми и очень удобными спортивными креслами, которые прекрасно фиксируют корпус тела во время езды. Несмотря на то, что внешне Audi A3 Sportback демонстрирует достаточно «скромный» характер, под капотом у него прячется дерзкий и стремительный двигатель, который целиком и полностью оправдывает наличие в автомобиле спортивных кресел.

Когда я села в салон автомобиля, пару минут я рассматривала панель управления автомобилем и панель MMI Radio Plus. Все это было непривычно, и поначалу казалось, что все не на своих местах, однако на самом

деле интерфейс автомобиля интуитивно понятен. Система переключения режимов езды тоже показалась мне необычной — первый раз стал-

SPORT 45 TFSI QUATTRO S TRONIC:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 8,2 с
- мощность — 150 л. с.
- объем двигателя — 1 395 см³
- максимальный крутящий момент — 250 Н*м при 1500-3500 об/мин
- тип привода — передний
- коробка передач — восьмиступенчатая автоматическая
- расход на 100 км — 4,8 л

квиваюсь с таким оригинальным дизайном. «Отбрось сомнения и вперед» — с такой мыслью я выехала на маршрут тест-драйва, свой первый опыт с Audi.

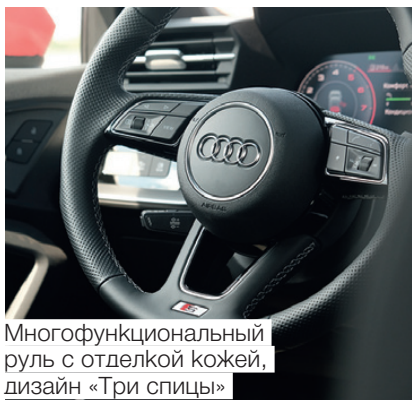
**ЭФФЕКТНЫЙ. ПРОСТОРНЫЙ.
МАНЕВРЕННЫЙ**

Во время управления Audi A3 Sportback я почувствовала легкость управления и прекрасную маневренность автомобиля. На одном из участков маршрута мне встретилось дорожное полотно не лучшего состояния, где я поняла, что автомобиль имеет отличную шумоизоляцию и комфортную мягкую подвеску — неровности на дороге практически не чувствуются.

В режиме «Комфорт» автомобиль разгоняется плавно и не дергается, но стоит только переключиться в «Спорт», и он показывает свой первоначальный характер. Он становится на порядок резвее и стремительнее. Audi A3 Sportback отлично держится на дороге и прекрасно заходит в повороты даже на высокой скорости.



Мультимедийная система MMI Radio plus



Многофункциональный руль с отделкой кожей, дизайн «Три спицы»

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



Несмотря на то, что по городу я передвигаюсь, как правило, спокойно, но бывает настроение «дать в пол» со светофора, и с этим автомобилем это возможно. А под хорошую музыку, кристально чисто доносящуюся из акустической системы Bang & Olufsen с объемным звучанием делать это еще и в разы приятнее.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ВОДИТЕЛЯ

Если смотреть с точки зрения использования, то Audi A3 Sportback — идеальный формат для нашего города. Маневренность и компактный форм-фактор автомобиля помогут легко справиться с плотным дорожным трафиком в часы пик, а также избежать проблем с парковочными местами. Мне как девушке очень нравится, что у автомобиля вместительный багажник, только взглянув на который, уже представляешь, как бы органично тут смотрелись пакетики из модных бутиков, и одновременно удивляешься, сколько всего в нем может поместиться.

Audi A3 Sportback отлично подойдет для молодых девушек и мужчин, которые отдают предпочтение стилю, комфорту, практичности и надежности. В этом автомобиле все это сочетается в идеальных пропорциях. ▲



АЦ Киров

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

audi-kirov.ru

КОГДА НОВОСЕЛЬЕ УЖЕ НА ПОРОГЕ



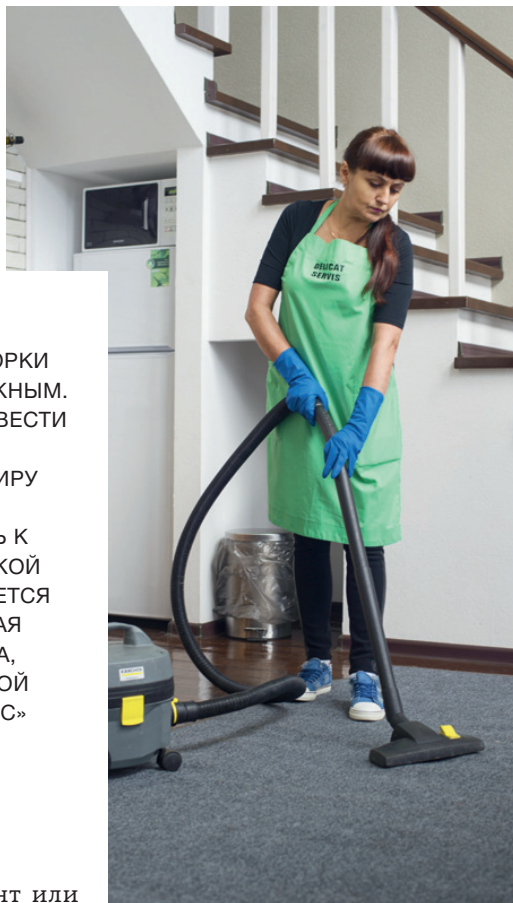
”

ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ УБОРКИ ПОРОЙ БЫВАЕТ ОЧЕНЬ СЛОЖНЫМ. ЧАСТО СЛУЧАЕТСЯ, ЧТО ПРИВЕСТИ В ПОРЯДОК ДОМ ПОСЛЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ИЛИ КВАРТИРУ ПОСЛЕ РЕМОНТА НЕ МЕНЕЕ СЛОЖНО, ЧЕМ ПОДГОТОВИТЬ К РАБОТЕ ОГРОМНЫЙ СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС. ЗДЕСЬ ПОТРЕБУЕТСЯ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ЮВЕЛИРНАЯ РАБОТА, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»

И ВОТ ОПЯТЬ...

— Уже заканчиваете ремонт или строительство дома? Оглянувшись назад можно вспомнить, сколько хлопот осталось позади, сколько было потрачено сил и времени... Вот уже стоит мебель, упакованная в пленку, новая техника и осталось лишь несколько мелочей. Казалось бы, уже все готово, и вот-вот вы можете заехать и отдохнуть в свое новое гнездышко... Но как? Заезжать в неприбранный дом? Конечно же нет!

И тут начинаются новые проблемы, новые вопросы: «сколько можно», «для чего это нужно», «где брать инструмент для уборки» и, в конце концов, «с чего начать?». В такой ситуации есть только два варианта: собрать свои последние силы в кулак и сделать это самостоятельно либо «позвать на помощь профессионалов».



ГАРМОНИЯ ЧИСТОТЫ

Мы с большим удовольствием избавим вас от житейских хлопот после строительства, поскольку как никто другой понимаем, насколько сильно выматывает процесс «ремонта». Наши специалисты могут быстро привести Ваш новый дом в порядок и навести там чистоту!

Так, в вашей памяти останутся воспоминания о распаковке коробок, расстановке мебели и вещей на их новые места, украшении вашего жилья, а не о том, сколько сил и нервов вы потратили на уборку, оттирание строительной пыли от обоев и поиск места, куда можно выбросить весь этот мусор!



Состав клининговых работ после строительства вы выбираете сами — только необходимое! Чистка полов, мытье остекления, а может быть вы хотите провести послестроительную генеральную уборку? Остается последний вопрос — когда приглашать нас на клининг? Как правило, о вопросе уборки лучше задумываться за неделю до установки мебели — уже тогда можно обсудить все детали. К тому же вы получите дополнительную гарантию, что в удобное для вас время наша бригада будет заниматься именно вашим объектом! ▀



Киров,
ул. Московская, 1076,
оф. 905,
т.: 782-782, 410-402

ds-complex.ru
ds-home.ru

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И КАЧЕСТВО – НАШ ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР

Андрей Колегов – руководитель компании



МЕБЕЛИТ

У нас вы вносите доплату
после установки мебели

📍 Салон: ул. Московская 102в,
ТК «Планета», пав. 4з/1

✉ mebelit43@mail.ru

☎ 8-922-995-90-28

🌐 mebelit43.ru

📺 mebelit_kirov

📱 mebelit43



ЛЕТО! Я УЛЫБАЮСЬ!
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Вам Руслан Мамедов



Стоматология XXI века
Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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.

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА