

БИЗНЕСКЛАСС

16+

КАРЕН КАЛАЙДЖЯН

ВЛАДЕЛЕЦ ЮВЕЛИРНОЙ
СТУДИИ «ЗОЛОТАЯ ЛИНИЯ»

▮ ПОВЕДИТЬ СВОЮ ТЕНЬ,
РАСКРОШИТЬ АЛМАЗ
И ПОЗНАТЬ САМОГО СЕБЯ

с. 10

**ТЕМА НОМЕРА:
ПАНДЕМИЯ.
ГОД СПУСТЯ...**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
ПОДВОДЯТ ИТОГИ

с. 14

**В 5 РАЗ ВЫРОСЛО
КОЛИЧЕСТВО
НОВЫХ КЛИЕНТОВ**

УСПЕШНЫЙ КЕЙС ОТ ОЛЬГИ
НОСКОВОЙ, ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА «ЦЕЛЕБНОЙ РАДУГИ»

с. 42




GRAUDE





НЕИЗМЕННОЕ КАЧЕСТВО,
ИННОВАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН



Г. КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89

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

 cvtplus.ru
 [cvtpluskirov](https://www.instagram.com/cvtpluskirov)
 [cvtpluskirov](https://www.facebook.com/cvtpluskirov)

 центр
  **встраиваемой**
 **техники**

KÜCHEN HOF®

НЕМЕЦКИЕ КУХНИ



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

*Когда
достаточно
лучшего...*

ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

— Стремиться к большему — суть эволюции. А эволюция — смысл жизни. Я отдала журналу всё, что могла. И многое получила взамен. Знаком ли вам греческий миф о Персефоне, которой пришлось в буквальном смысле пройти через ад (подземное царство Аида) и повзрослеть, чтобы позже повелевать этим самым адом? 6 лет будучи главным редактором журнала «Бизнес Класс» я пережила нечто подобное :-)) Впрочем, каждый руководитель проходит через свой «подземный мир» со своими Церберами, Тартаром, Сизифовым трудом и фуриями. И только после этого он становится титаном. Поэтому я благодарю всех, кто был внимателен и добр ко мне, кто проявлял терпение, выручал и протянул мне гранат. Вы дарили мне радость, поддержку, мотивировали открывать мир и желать большего. Благодарю всех, кто преподавал мне жёсткие уроки. Вы научили меня ценить свой труд, защищать свои интересы и показывать зубы. Сейчас я чувствую себя сильной и готовой созидать, творить и вкладываться в новый масштабный проект, потому что творчество пламенеет в моей крови. Почаще спускайтесь с Олимпа в свое подземное царство, чтобы, как сталь, закаляться в огне внутренних бездн, а потом выбираться оттуда с новым пониманием себя, мира и сути вещей.

макияж и укладка —
Нина Кушова

8-922-661-16-34

ninakushova



KATE.SUSLOVA

Kushova
MAKE UP SCHOOL



НАША ЦЕЛЬ —
ВАША БЕЗОПАСНОСТЬ

☎ 8-800-500-43-63

📍 ул. Московская, 4

✉ legion_kirov

🌐 legion-kirov.ru

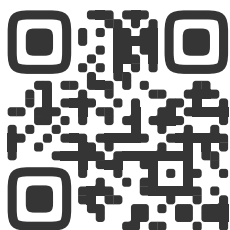
ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ

ЧЕЛОВЕК ГОДА

ИЮЛЬ 2021



СТАНЬ ОДНИМ
ИЗ ЛУЧШИХ!



ОСТАВЬ ЗАЯВКУ
НА САЙТЕ VK43.RU



СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС // СТИЛЬ ЖИЗНИ

**14 ТЕМА НОМЕРА: ПАНДЕМИЯ — ГОД СПУСТЯ.
ИНТЕРВЬЮ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И КИРОВСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

**38 ТАЙНЫ СЛЕДСТВИЯ: ДВЕ ИСТОРИИ ИЗ
СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

РАСКРЫВАЮТ АДВОКАТЫ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ, ГЛОТОВ И
ПАРТНЕРЫ»

40 ТАКСИ КАК ФИНАНСОВЫЙ АКТИВ

ОЛЕГ ЮДИН, РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ
«ПУЛОС» — О ТОМ, КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ 25 000 РУБЛЕЙ В
МЕСЯЦ ПАССИВНОГО ДОХОДА

**44 О ЧЁМ ГОВОРЯТ ЖЕНЩИНЫ? БЫТЬ РАЗНОЙ
И СОЧЕТАТЬ НЕСОЧЕТАЕМОЕ**

КСЕНИЯ ВАВИЛИНА, ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА LIFE IS GOOD

50 СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ

АЛЕКСЕЙ БЕЗДЕНЕЖНЫХ, ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ
СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ GYM STATION, — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ
ДОЛГОАРШИННЫХ

52 ТЕСТ-ДРАЙВ AUDI A4

62 ЭТОТ МИФ ПРИДУМАН НЕ НАМИ

ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТРИ ГРАЦИИ», —
О МИФАХ, ВИТАЮЩИХ ВОКРУГ ЕЁ БИЗНЕСА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

ДИРЕКТОР: АЛЕКСАНДРА БАБИКОВА, **АРТ-ДИРЕКТОР:** ЕВГЕНИЯ
МАРЕНИНА, **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** ЕКАТЕРИНА СУСЛОВА,
ЖУРНАЛИСТЫ: СЕРГЕЙ ИГНАТЬЕВ, ИВАН КРЮКОВ, НАТАЛЬЯ
ПЛЁНКИНА **ДИЗАЙНЕРЫ:** ЕГОР ЗАЛЕТОВ, МАРИЯ НАЙМШИНА
СПЕЦИАЛИСТЫ ПО ПРОДАЖАМ: ОЛЬГА АНТОНОВА, АННА
ШИБАНОВА, КРИСТИНА КОШЕЧКИНА, ИРИНА ТОМЕНКО,
ФОТОГРАФЫ: ИВАН БЛАГУШИН, ГЕОРГИЙ МАРЕНИН, АЛЕКСАНДР
МАРЧЕНКО, ЕЛЕНА ЧЕРВЯКОВА, ЕВГЕНИЯ КРИНИЦЫНА, ЕВГЕНИЙ
ГАНИЧЕВ **ВИДЕОГРАФ:** КОНСТАНТИН КУЗНЕЦОВ


ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ

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

 vk.com/bk_kirov

 facebook.com/bkkirov

 biclasskirov

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: www.bk43.ru. Директор: Бабикова Александра Анатольевна. Главный редактор: Суслова Екатерина Викторовна, for-cat@mail.ru. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь по адресу bk@43bk.ru и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №198. Журнал № 4 (147) апрель 2021. Дата выхода: 1 апреля 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 съемки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •
СЕЗОННЫЙ СЕТ
ИЗ 6 БЛЮД – 1250Р

Филе лосося с соусом
из Вятского Пармезана

Сорбет из клубники
и сока лайма

Маринованный алый тунец
с тар-таром из экзотических плодов
и хрустящим кристалльным грибом

Салат из листовой зелени
и сыровяленной шейки с сыром Дор Блю

Лавандовое мороженое
на сливках

Утиная грудка с вареньем
из вяленых помидоров

г. Киров, ул. Спасская, 41в | Ресторан-Васнецов.рф | т. (8332) 44-18-18



Акция по РКО «Бизнес-старт»

Поднимаем бизнес
на новую высоту!



г. Киров,
ул.Ленина, 79Б / Герцена, 6
(8332) 64-57-62

Генеральная лицензия № 1966

Реклама ПАО «НБД-Банк»



ПРОФСТРОЙ
группа компаний

Производство ЖБИ



производственная
мощность

более **100 000**
куб. м

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

Строительство



более

20 выполненных
проектов

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

Недвижимость



больше

50 000
кв. м

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



www.ps-gk.ru
тел.: 8 (8332) 731 777

Офис продаж

г. Киров,
ул. Ломоносова, д. 11



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

НЕ БОЙТЕСЬ ВЛЕЗТЬ В ДРАКУ, А ТАМ РАЗБЕРЕМСЯ!

ДЕНИС МАКАРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «REALTY GROUP»:

— *Изначально я бунтарь, у меня на всё своё мнение.* К примеру, в школе не видел смысла учить иксы, игреки и тангенсы. Ни разу при общении с девушкой мне не пригодилась тригонометрия. А вот как строить отношения в семье или как быть лидером — это хотел бы знать сразу, но в школе не преподают!

Здесь, в Кирове, сухая земля: надо «фигачить», как папа Карло. Но если ты на такой земле научился строить успешный бизнес, то в более благоприятных условиях, там, где есть деньги, будет гораздо проще.

По жизни меня ведут два принципа. Первый: дисциплина — мать победы. Второй: невозможное возможно. Главное, не бояться пробовать. Не бойтесь влезть в драку, а там разберемся! За счёт проб и ошибок мы становимся мудрее.

Я люблю рисковать. Предприниматель рискует каждый день. Даже не вспомню, сколько раз я терял всё и обнулялся.

Говорят, для успеха нужно окружать себя успешными людьми. Но где взять столько успешных людей? Поэтому самооценка должна расти изнутри. Ты сам по себе личность.

Мужчине нужен минимум. Сам я могу жить в спартанских условиях. Но как только рядом появляется женщина, материальные потребности растут. Надо создавать для неё комфортные условия, чтобы она чувствовала себя королевой. Если женщине комфортно, то и мужчина счастлив.

СТИЛЬ И КАЧЕСТВО КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

Giovanni  Botticelli
1998

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

giovanni_botticelli43

giovannibotticellikirov



СТИЛЬ ДЕНИСА МАКАРОВА:

Одежда из салона
GIOVANNI BOTTICELLI
Пиджак 17 990 ₽
Брюки 9 990 ₽
Рубашка 4 860 ₽

МИР ШИРЕ, ЧЕМ МЫ ДУМАЕМ

НАТАЛЬЯ НАДЕЕВА, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ИМПЕРИЯ КАДРОВ»:

— **С ранних лет запомнила: никогда нельзя сдаваться!** Упала? Вставай и иди дальше, несмотря ни на что!

Мой бизнес заставляет меня все время расти, развивать и совершенствовать разные стороны личности.

Ощущение нужности людям — вот главное, что я получаю от своего бизнеса. В профессиональной помощи другим чувствую свою самореализацию. Это осознание правильности выбранного пути, когда клиенты от души говорят «Благодарю!», не сравнимо ни с чем.

Прежде всего я мама и жена, поэтому в семье руководствуюсь принципами: 1. прости! (только потому что рядом живые, родные, любимые люди); 2. прими человека таким, какой он есть; 3. пожалей, просто пожалей и посочувствуй.

Последняя зима научила радоваться обычному солнечному деньку, купели и радости моего сынишки, топающего по весенним ручейкам.

Я научилась давать людям шанс. Шанс что-то исправить, сказать, сделать...


Хочу уметь останавливать время! Чтобы быть как можно больше с родными и близкими.


Если чуть серьезнее, то благодаря пандемии — почти полностью перевела бизнес в режим онлайн. Вышли на новые рынки, открыли новые направления деятельности


Мы смотрим на мир через свой личный фильтр. Было бы здорово научиться смотреть на вопросы чужими глазами. Может быть, мир шире, и я что-то не заметила?


СТИЛЬ НАТАЛЬИ НАДЕЕВОЙ:
Бутик «Эдем»
Костюм MAX MARA 63 000 ₽,
футболка MAX MARA 10 000 ₽

Браслеты из натуральных
камней UNA

 unabracelet

 unabracelet

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

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

 edem_kirov

 edem_la_scala

UNN

Эдем
бутик итальянской одежды



БЫТЬ ЮВЕЛИРОМ в Кирове и ювелиром в столице — это разное. Для кировской публики достаточно раз в год делать что-то особенное, яркое, необычное. При этом целая вереница клиентов выстраивается к тебе по рекомендации. Москвичей же надо удивлять каждый месяц, иначе тебя скоро забудут. В этом смысле я сразу ориентировался на уровень столицы. То есть каждому своему клиенту предлагал нечто редкое и эксклюзивное. Не разделял публику на своих и чужих. Наверное, поэтому 29 октября 2020 года я стал победителем в номинации «Ювелир года» престижной столичной премии WOW Awards 2020. Я горд тем, что мои изделия украшают прелестные шеи и нежные запястья самых красивых женщин Кирова и Москвы.

Я ЛЮБЛЮ свой дом, свою семью. Несмотря на то, что у меня очень много знакомых и друзей, я по натуре домашний человек. Я вырос в теплых краях. Там всегда без спроса приходили в гости и накрывали щедрый стол. Наверное, поэтому, несмотря на мой успех, я прост и открыт в общении. Всегда готов идти навстречу людям, помогать от сердца и делать чуть больше, чем от меня ожидают.

МОЙ БИЗНЕС — это как отношения с чертовски красивой, но капризной женщиной. Здесь постоянно нужно удивлять и изобретать, доказывать и догонять, иначе ювелирное мастерство превратится в рутину. Я по натуре охотник, поэтому легко схватываю мировые дизайнерские тренды, но стараюсь адаптировать их под клиента. Чтобы у каждого было своё индивидуальное украшение.

ВСЯ ИСТОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА —

это, по сути, история бриллиантов и драгоценных камней. Короли, тамплиеры, колдуны, папа римский — все они склоняли головы перед ювелирным искусством. Все они стремились заполучить короны, венцы, тиары, украшенные бриллиантами, сапфирами, золотом... Мы, ювелиры, столетиями работаем с символами власти и статуса. Власть и статус преобразуются в наших руках.

ЖИЗНЬ — СОВСЕМ НЕ КУРОРТ,

как бы нам этого ни хотелось. Ежедневный труд и самодисциплина — постоянные спутники успешного человека.

БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ

нужно кому-то служить. Начальнику, мужу или жене, государству, золотому тельцу... Но сила в том, чтобы служить своему пути, предназначению и самому себе.

МАМА С ДЕТСТВА

говорила мне: «Сравнивай себя с собой», поэтому я стараюсь сосредотачиваться на своих внутренних достижениях. Как и вы, я открываю для себя мир и познаю его... только через язык металла и камней.

Я ВСЕГДА СЛЕДОВАЛ

принципу: живи и совершай ошибки, тогда тебе будет что сказать. Неудачи есть у каждого. Я — не мистер «Успешный Успех». У меня не всегда всё получалось с первого раза. Даже с двадцать первого. Но я шёл к своей цели упрямо, без сомнений. Сомнения хороши только тогда, когда ты анализируешь, выбираешь лучшее. Сомнения помогают отделить зерна от плевел. Но когда решение принято, этот голос перфекциониста и перестраховщика внутри себя надо заглушать.

МОЙ РАЙ

выглядит так: золотые деревья с изумрудными листьями и рубиновыми плодами. Да, много золота и драгоценных камней. Хотя... постойте, я работаю в таком раю почти каждый день.

МОЖНО ПОЛЕТЕТЬ

космическим туристом на Марс, купить произведения искусства в музее Прадо, получить Нобелевскую премию за вклад в развитие человечества. Но в мире всё равно нет ничего важнее человеческих отношений. А золото и бриллианты — один из лучших способов их укрепить.

ДЕНЬГИ?

Чем их больше, тем лучше. Думаю, отрицать это будут только ханжи. Однако деньги приходят сами — в ответ... когда ты предлагаешь миру лучшее, что есть в тебе, что ты можешь.

МИР МЕНЯЮТ НЕ ПОЛИТИКИ,

не полицейские, не кинозвезды и уж точно не блогеры. Мир меняют «маленькие» люди, обычные, быть может, ваши соседи или коллеги. И происходит это тогда, когда они готовы отдавать, дарить, делать что-то для других без желания получить или заработать.

ПАНДЕМИЯ — самое время инвестировать в бриллианты, драгоценные камни и металлы. Они всегда в цене. Тем более что я даю неприлично выгодную цену, поскольку имею хорошие связи и пользуюсь уважением в соответствующих кругах. Не страшны ни курс доллара, ни инфляция. В сравнении с вечными ценностями это лишь временные потрясения. Тот, кто имеет такие инвестиции, надежно защищен.

БЕССМЕРТИЕ — когда-нибудь человечество приблизится к его физическому аспекту. Не знаю, как это будет... пересадка органов, эликсир вечной жизни или суррогатные тела — искусственные носители человеческого сознания. Однако в духовном смысле бессмертие существует уже давно — с тех пор, как люди хранят память о тех, кого любят, и передают эту память из поколения в поколение. Семейные драгоценности в этом смысле — еще один шаг к бессмертию. Иногда мне становится дико, когда я задумываюсь о том, что мои ювелирные изделия меня переживут. И моих заказчиков. Но потом, когда я представляю их в прелестных руках и на точёных шеях будущих поколений, то сразу успокаиваюсь. ■

Создай свой лучший образ
с ювелирной студией
«Золотая линия»



МНЕ УЖЕ НЕ НУЖНА КОМПАНИЯ №1 В МИРЕ

”

ПАНДЕМИЯ ПОМОГЛА ПРОСТИТЬСЯ С ИЛЛЮЗИЯМИ И ВЕРНУТЬСЯ К СЕБЕ И СВОИМ ИСТИННЫМ ЦЕННОСТЯМ, — АЛЕКСЕЙ КОВАЛЕВ, СОЗДАТЕЛЬ И ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА «АЛЕКС ФИТНЕС» (МОСКВА)

БЕЗ ПЕССИМИЗМА

— «Жить под водой» или «в пустыне без воды» — этому научил нас прошлый год. Да, сфера фитнеса просела колоссально. Потому что, с одной стороны, она, как и ресторанный бизнес, не очень-то маржинальна: с запасами сложно — вся прибыль всегда уходит в развитие. С другой, в основном всегда строится на аренде. Поэтому банки не любят нас кредитовать из-за высоких рисков и отсутствия залога недвижимости. Приходилось выживать, учитывая, что в каких-то регионах клубы были закрыты 6 месяцев! И до сих пор не все ограничения сняты.

Но пессимистического настроения не было. Наоборот, если бы пандемии не случилось, то ее нужно было бы придумать. Она подарила глобальную возможность пересмотреть свои взгляды на многие вещи.

Несколько лет назад один из знакомых сказал мне: «Леша, если ты не пробежишь марафон, то вряд ли можешь считать себя настоящим мужчиной». Видимо, нажал тогда на какую-то скрытую точку, после чего я пробежал несколько марафонов и в итоге осилил главный — Ironman. А потом остановился и подумал: «Неужели в 40 лет мне больше нечего себе доказать, кроме того, что могу бегать?»

И здесь случилось такое же переосмысление. Раньше было ощущение, будто едешь в метро, остановки мелькают, а ты даже выйти не можешь, скорость сумасшедшая. Хотя там мир, который для тебя важен, твоя семья, твое развитие. Пандемия помогла изменить отношение ко всему, что я делаю. Как прощание с иллюзиями и возврат к себе, к ценностям — к тому, что делает нас счастливыми. Поэтому сейчас моя доктрина — «Be easier, be



fun, be happy*». Ее же начинаю внедрять и в бизнес. Так как любая компания — это повторение траектории ее руководителя.

ЗАХВАТ КИТАЯ ОТМЕНЯЕТСЯ

В последние годы мы с командой боролись за мировое фитнес-господство: хотели иметь самое больше количество клиентов, самую большую долю рынка. До кризиса были планы развиваться в Китае, но пандемия их нарушила. И слава богу!

Сейчас мне уже не нужна компания №1 в мире. И это стало разочарованием для многих наших сотрудников, которым «война» и захват рынков важнее, чем удовольствие от мирной жизни.

А мне показало, какое огромное количество ненужных действий не приносило нам никакой

*Be easier, be fun, be happy — быть проще, быть веселее, быть счастливым (в пер. с англ.)

прибыли. Поэтому начинаем потихоньку ликвидировать все неэффективные проекты. Из 74 клубов уже закрыли 6, еще как минимум 10 закроем в этом году. К началу кризиса в штате было 2703 сотрудника, сейчас 2300. И дальше будем уводить на аутсорсинг те функции, которые не имеют прямого отношения к фитнесу. Сейчас моя философия — лучше меньше, да лучше, чем создание колосса, который не понятно кем и как управляется.

КОНКУРИРОВАТЬ С БЛОГЕРАМИ НЕТ СМЫСЛА

Меня постоянно спрашивают: «Будем ли что-то делать в интернете?» Мы пытались создавать альтернативные направления, запускали марафоны, ввалили туда кучу денег. А потом увидели, сколько сейчас терабайтов бесплатного фитнес-контента. И конкурировать с блогерами нет смысла, заработок там минимальный, большую компанию он точно не спасает.

Так что выживать будем за счет офлайна — развития простых продуктов, которые нужны людям. К примеру, исследования показывают, что в бассейн в фитнес-клубе ходят лишь 15% пользователей. А в сауну — 25% регулярно. Поэтому надо выяснять, что на самом деле нужно людям, и делать это понятным и качественным. Отношения без выдуманных сложностей — залог успеха всегда.

КАК БУЛОЧКА ОТ ШЕФ-ПОВАРА

В этом году уже открыли новый формат — NonStop Fitness — клуб, который работает 24 часа и сравним с фитнес-коворкингом. Это пространство с высокого уровня оборудованием, с проникновением систем, которые позволяют самостоятельно заниматься. Со здоровой средой, где продумано все от отделки до питьевых фонтанчиков, от вентиляции до света, влияющего на циркадные ритмы. Все, чтобы тренировки проходили в правильном режиме.

А главное, посетитель может выбирать только то, что ему нужно: пользоваться услугой премиум, а платить дешевле. Так же, как в ресторане

взять булочку на вынос (без сервировки, без обслуживания), за счет этого сэкономить в цене, но получить продукт от шеф-повара.

ЖИРКА НЕ НАКОПИЛИ

Чтобы встать с колен, нам надо продержаться до августа. Осень-зима традиционно горячий сезон в фитнесе. Но в прошлом году такого не случилось: вторая волна ковида всех вновь напугала. После локдауна впервые выполнили план по доходам и посещаемости только в декабре — и это был минус 30 % к 2019 году, при рентабельности фитнес-индустрии 15%. В январе прибавили еще 7%. Февраль закрыли уже минус 14% к февралю прошлого года. Но сейчас входим в низкий сезон. А жирка перед ним накопить не получилось. Поэтому задача — 5 месяцев выстоять в ожидании следующей осени.

ФИТНЕС-КЛУБ — ЭТО ТРЕТЬЕ МЕСТО

Есть и еще одна интересная статистика. Раньше месяц от месяца количество новых клиентов и продленцев-возобновленцев делилось примерно 50/50. А прошлой осенью 78% посетителей были новичками! И как правило, это те, кто фитнесом вообще никогда не занимался.

Пандемия запустила своеобразную волну жож — люди стали больше внимания обращать на свое здоровье. Это здорово!

И даже если человек начал заниматься дома онлайн, я уверен, что рано или поздно он придет в зал. Потому что фитнес-клуб — это третье место, кроме работы и дома, которое нужно для самоопределения, общения, подтверждения своего статуса:

чтобы и через 10 лет быть здоровым, красивым, успешным и востребованным.

Если во всем мире примерно 10% вовлечены в регулярные тренировки, то в России таковых всего 3%. Нам есть куда расти. И при этом не обязательно становиться прожженным фанатиком фитнеса. Главное, быть здоровым, активным, счастливым — для себя, в первую очередь. **БК** **ON**

К НАЧАЛУ КРИЗИСА В ШТАТЕ БЫЛО 2703 СОТРУДНИКА, СЕЙЧАС 2300. И ДАЛЬШЕ БУДЕМ УВОДИТЬ НА АУТСОРСИНГ ТЕ ФУНКЦИИ, КОТОРЫЕ НЕ ИМЕЮТ ПРЯМОГО ОТНОШЕНИЯ К ФИТНЕСУ

В ЭТОМ ГОДУ УЖЕ ОТКРЫЛИ НОВЫЙ ФОРМАТ — NONSTOP FITNESS — КЛУБ, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ 24 ЧАСА И СРАВНИМ С ФИТНЕС-КОВОРКИНГОМ

НЕ ПРОИГРАЛИ, НО И НЕ ВЫИГРАЛИ



”

МЫ НЕ ЗАЦИКЛИВАЕМСЯ НА ОГРАНИЧЕНИЯХ В НАСТОЯЩЕМ, А СМОТРИМ НА БОЛЕЕ ДАЛЬНИЙ ГОРИЗОНТ В БУДУЩЕМ, — ДМИТРИЙ ФАДИН, ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ И ИННОВАЦИЯМ МЕДИЦИНСКОЙ КОМПАНИИ «ИНВИТРО» (МОСКВА)

3 УРОКА ЗА ГОД ПАНДЕМИИ

1. Мы научились быстро реагировать на изменения вокруг. И поняли, что многие процессы могут занимать меньше времени: если выработаны четкие приемы, как действовать.
2. Удаленная работа — сложно, но важно и нужно. Для сотрудников — чтобы перемещение не съедало большой кусок рабочего времени, оперативное взаимодействие. А для пациентов — возможность получить профессиональную помощь, где бы они ни находились.
3. Люди смогли сплотиться и создать эффективные команды. Расслабятся ли они, когда ситуация изменится? Не думаю. Но в ситуации неопределенности очень сильно размывается грань личного и рабочего, поэтому отпуск необходим.

НЕТ ПЛЮСОВ БЕЗ МИНУСОВ

— Обыватель со стороны скажет: «Лаборатории с анализами уж точно выиграли, благодаря пандемии». Но это не так, не бывает плюсов без минусов. Да, спрос тестов на ковид и других исследований, связанных с ним, резко вырос. Зато серьезно сократились все остальные группы анализов, которые раньше люди сдавали регулярно. Серьезных усилий и вложений потребовало и оснащение персонала средствами индивидуальной защиты, и обеспечение безопасности пациентов. Поэтому мы не проиграли, но и не выиграли — одно компенсировало другое.

БИЗНЕС — ЭТО НЕ ПРО НАЖИВУ

С самого начала эпидемии все свои мощности по пцр-диагностике мы предложили системе здравоохранения. Если бы у вас был выбор: помочь пациентам на грани жизни и смерти или сделать тест тому, кому нужна просто справка — кого бы вы выбрали? Конечно, если бы пошли другим путем и продавали тесты на рынок, то смогли бы заработать больше. Но бизнес — это не про наживу, а про взаимодействие. Поэтому рациональное поведение в долгосрочной перспективе выигрышнее, чем желание заработать все деньги здесь и сейчас.

ЗНАНИЯМИ НЕЛЬЗЯ ЖАДНИЧАТЬ

Тот же принцип в кадрах: зачастую нашим врачам было выгоднее уйти работать в бюджетное учреждение, почему они так не сделали? Можно получить больше денег, пока профессия в дефиците. Но остаться ни с чем, когда выплаты прекратятся. Мы много внимания уделя-

ем обучению, проводим конкурсы профессионального мастерства. Но лояльность возникает не от того, что тебя чему-то научили. Это больше нужно для качества услуг, а не для удержания специалистов. Поэтому нельзя бояться, что обучишь человека, а он потом уйдет. Страх — это вообще про слабость, а не про конкуренцию. Много лет назад мы создали некоммерческий корпоративный университет, куда на обучение могут прийти специалисты в том числе и от конкурентов. Потому что, развивая рынок, выигрываешь больше, чем когда пытаешься действовать только для себя. Знания — уникальный продукт: от того, что вы ими с кем-то делитесь, у вас меньше не становится. Тут нельзя жадничать.

МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ УЛЫБКИ ВРАЧА

А что надо клиенту? Как он выбирал? Кроме точности результата, не менее важна личная коммуникация. Лояльность пациента в большей степени зависит от улыбки врача, медсестры, администратора, чем от усилий нескольких десятков людей, который трудятся над исследованием.

Большую роль сыграла и тактика подробного информирования. Любой пациент в праве понимать, что с ним происходит, а не просто выполнять предписания врачей. Особенно это требовалось в период всеобщей паники и неизвестности. И здесь нам помогла привычка выстраивать диалог, выработанная задолго до пандемии. Ее нельзя было бы сформировать за 5 минут по щелчку пальцев. Поэтому наш успех не в каких-то экстренных мерах по случаю ковида, а в четком следовании стратегии, которую приняли задолго до того. **БК** **9+**



Запись по телефону.
Единая справочная служба:

43-43-48

avtospasatel43.ru

[avtospasatel43](https://vk.com/avtospasatel43)

[avtospasatel43](https://telegram.me/avtospasatel43)

ВРЕМЯ МЕНЯТЬ ШИНЫ



Андрей Воронин,
заместитель директора
компании «Автоспасатель»

Время 2020 г. — начало 2021 г. по причине ограничений, связанных с пандемией коронавируса, для всех предпринимателей выдалось непростым, не говоря о тех, кто строил планы по расширению территории ведения деятельности, расширения сети. Но указанные обстоятельства позволили пересмотреть, как устроена модель бизнеса внутри компании, принять соответствующие стратегические решения, а сэкономленный ресурс потратить на дополнительное обучение сотрудников и на обновление оборудования

ИМЕННО РЕГУЛЯРНОЕ ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ (семинары, практические тренинги) даёт уверенность в работе каждого звена компании. Обучение сотрудников — требование времени. Технологии не стоят на месте, постоянно появляются новые ремонтные материалы. И наша компания в ногу со временем изучает и внедряет всё полезное в свой ассортимент видов и способов ремонта автомобильных колёс, что не всегда удешевляет стоимость оказанных услуг, но обеспечивает более высокую степень надёжности в эксплуатации отремонтированных нами шин, и это занимает не последнее место в приоритетах компании. В «Автоспасателе» введена внутренняя аттестация сотрудников, регулярно проводятся практические занятия по сложным ремонтам, таким как холодная и горячая вулканизация шин при боковых порезах, пробоях, «грыжах», учебное и практическое применение расходных материалов с соблюдением технологий их производителей, разбор ошибок. Поэтому с уверенностью можно сказать, что в сети шиномонтажных центров «Автоспасатель» работают только квалифицированные кадры и каждый мастер компании обладает необходимым набором специальных знаний и навыков, чтобы качественно обслужить клиента и дать полезные рекомендации.

ОБНОВИЛИ ОБОРУДОВАНИЕ.

Перед предстоящей сезонной заменой шин в прошедшие зимние месяцы во всех наших центрах было полностью обновлено все основное оборудование, шиномонтажные станки, приобретены высокоточные автоматические лазерные балансировочные стенды с компьютерным программированием, приобретены новые сертифицированные динамометрические ключи для протяжки колес. Всё это, безусловно, обеспечит высокое качество наших услуг.

ЗАКЛЮЧАЕМ ДОГОВОРЫ.

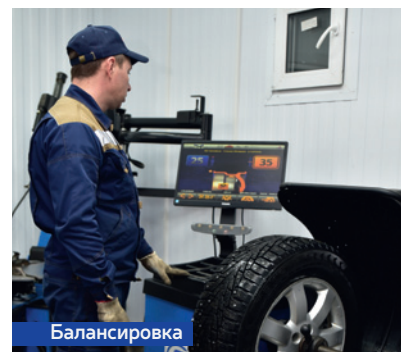
Приглашаем к сотрудничеству на специальных условиях организации и предпринимателей. Обслуживаем легковой, малый коммерческий, грузовой транспорт, лесозаготовительную и сельскохозяйственную технику, экскаваторы, погрузчики, всевозможную колёсную спецтехнику. Полный спектр ремонта автомобильных колес. Отдел продаж компании предложит вам необходимые марки и модели шин, колёсный крепеж и обеспечит доставку на место шиномонтажа.



Парковка. Снятие и установка



Монтаж-демонтаж



Балансировка

- Хлебозаводской пр-д, 20 (ТРЦ «Jam Молл»)
- ул. Маклина, 34 (ФК «Прогресс»)
- ул. Московская, 205 (ТЦ МЕТРО)
- ул. Производственная, 28Б (АЗС «Маяк»)
- ул. Кольцова, 3 (напротив магазина «Юникс»)
- Автотранспортный пер., 4 (Автоколонна 1213)
- ул. Ленина, 122 (АЗС «Лукойл»)
- Октябрьский пр-т, 18 (завод «ОЦМ»)
- пос. Макарье, поворот на Коминтерн
- ул. Профсоюзная, 34 (бывший ТЦ «Юнистрой»)
- ул. Щорса, 95 (ТРЦ «Время Простора»)



Мобильный шиномонтаж



Клиентская зона



Возглавляет будущее. Заботится о главном.

Новый S-Класс.



МБ-Киров. Официальный дилер Mercedes-Benz

Адрес: г. Киров, ул. Дзержинского, 77, тел.: +7 (8332) 24-77-77, www.mercedes-kirov.ru

ПО ЗАКОНУ ПАНДЕМИИ

«КОГДА КАЖЕТСЯ, ЧТО ВСЬ МИР НАСТРОЕН ПРОТИВ ВАС, ВСПОМНИТЕ, ЧТО САМОЛЕТ ВЗЛЕТАЕТ НЕ ПО ВЕТРУ, А ПРОТИВ НЕГО» — ТАКИМИ СЛОВАМИ ЛЕГЕНДАРНОГО БИЗНЕСМЕНА XX ВЕКА ГЕНРИ ФОРДА Я БЫ ОХАРАКТЕРИЗОВАЛА ИТОГИ ГОДА В ПАНДЕМИЮ ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ, — ОЛЬГА ДОЗМАРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ Д.О.М.



ВИРУС ПЕРЕМЕН

2020 год преподавал нам несколько важных уроков, усвоив которые мы можем с уверенностью смотреть в будущее. Главный вывод: какой бы сложной ни была ситуация, необходимо упорнее работать, быть гибким и постоянно расти.

Юридическая сфера ощутила влияние пандемии не в полной мере: многие подстроились под ситуацию. Безусловно, у многих предпринимателей бюджет сократился. Юридические услуги нельзя перестать покупать. Нельзя все обрезать «в ноль» — бизнес продолжается, и мы должны обеспечивать определенные юридические процессы, которые потом обеспечат бизнесу наших клиентов новый рост.

Важно, что оттока клиентов не было, мы, наоборот, его увеличили, в том числе за счет работы с крупным бизнесом Кирова по договорам, заключенным в результате конкурентной закупки. А они пострадали намного меньше, чем сегмент МСП.

Наша компания быстро перестроилась в «карантинный» рабочий режим. С клиентами на связи были практически 24/7. Суды были закрыты, поэтому мы сработали макси-

мально профессионально, увеличив количество разрешенных спорных ситуаций досудебным путем. Мы быстро реагировали на происходящее и перестраивались благодаря вовлеченной в процесс команде. 2020 год дал мне возможность, как никогда, гордиться своей командой. У нас работает 10 высококвалифицированных специалистов с 20-летним опытом. Знаю, что в решении любых вопросов могу положиться на них, и вы, безусловно, тоже. За 2020 год мы сэкономили клиентам более 60 млн рублей.

СТАТУС КОРОНАПРАВА

Несмотря на непредвиденные обстоятельства, аутсорс сработал отлично. Ни у одной компании, сотрудничающей с нами, работа не остановилась ни на минуту. Если бы коронавирус был обнаружен у штатного сотрудника, то под удар попало бы не только оперативное решение юридических вопросов предприятия, но и вообще вся его работа.

Пожалуй, еще один из самых весомых аргументов в пользу аутсорсинга юридических услуг — снижение затрат на содержание рабочего места. В такое непростое время это

действительно может оказать большую поддержку для бизнеса, ведь снижаются не только расходы в части заработной платы, но и страховые, налоговые, отпускные и больничные выплаты. Помимо видимой финансовой выгоды, есть и вопрос компетенции. Мы работаем со множеством компаний и имеем большой опыт для решения разнообразных вопросов. Если вы хотите с нашей помощью решать сложные задачи, обезопасить или оптимизировать свой бизнес, узнайте условия сотрудничества на аутсорсе — запишитесь на бесплатную консультацию по телефону: 8 (922) 668-76-60.

ТРИ УРОКА ПАНДЕМИИ

Лично я извлекла из пандемии свои уроки.

1. Выход в онлайн — необходимость.
2. Не нужно ждать кризиса, чтобы начать заниматься профессиональным самообразованием.
3. Даже в самые сложные времена не нужно терять человеческое лицо. Ключевым отличием этого кризиса стало то, что эмпатия и взаимовыручка в бизнесе обрели новый смысл. ▀

85%

выигранных дел за 2020 г. в судах всех инстанций

> 50

дел завершено в 2020 г.



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



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

4 пакетных предложения для юрлиц: по правовому, бухгалтерскому, налоговому сопровождению



”

НАЧАТЬ ЗАПУСК СЕРВИСА
НЕ СО СТОЛИЦЫ —
ДОСТАТОЧНО НЕОБЫЧНО
ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ
КОМПАНИИ, — ДАНИИЛ
ПЕТИН, ОПЕРАЦИОННЫЙ
ДИРЕКТОР DIDI В РОССИИ

НАШИ ЛЮДИ НА ТАКСИ ЕЗДЯТ!

СНАЧАЛА ВЗЯЛИ КАЗАНЬ

— Когда в DiDi появились первые идеи выхода на российский рынок, о пандемии еще не было и речи. И она внесла серьезные коррективы в наши планы. В том числе по выбору города, с которого начать запуск.

Одним из самых низких по стране уровень заболеваемости был в Татарстане, поэтому первые сервис DiDi появился именно в Казани — в августе 2020 года.

Мы оценивали и экономическую ситуацию в регионах. Не только численность населения, но и уровень инфраструктуры, степень развитости рынка такси, прогнозировали динамику востребованности услуг. Спустя три месяца география расширилась еще на 15 городов. В марте 2021 года объявили регистрацию водителей и таксопарков еще в 20.

Изначально в нашей стратегии фокус был на регионы, а не на Москву и Санкт-Петербург. В городах менее миллиона жителей высокая степень проникновения интер-

нета, и люди быстро привыкают заказывать товары и услуги онлайн. Мы видим здесь зону роста. Вместе с тем пользователи все еще предпочитают вызывать такси по телефону — на развитии этого элемента в нашем сервисе тоже сделан серьезный акцент.

БЕЗ ЛИЧНЫХ ВСТРЕЧ, НО НА СВЯЗИ



Обычно при запуске нового региона представитель компании или даже целая команда приезжает на место, оценивает ситуацию, встречается с властями или инстанциями поддержки, подбирает команду, лично собеседует будущих руководителей, следит за тем, чтобы все процессы выполнялись по принятым стандартам.

В нашем случае все это перенеслось в онлайн. Иностранные коллеги были вынуждены подбирать российскую команду дистанционно, причем с нуля. Сам запуск тоже проводили без личного присутствия руководителей

из Китая, Латинской Америки и других стран — все они курировали процесс удаленно. Отсутствие встреч компенсировали постоянным общением. Но и его было не так просто организовать из-за разницы в часовых поясах.

ПАНДЕМИЯ НЕ СТАЛА УГРОЗОЙ

Каждый день мы вынуждены были отслеживать эпидемиологическую ситуацию во всех регионах присутствия. В активационном центре, где находились наши водители, обязательно должно было быть достаточное количество перчаток, масок, антисептиков. В одной только Казани обеспечили ими несколько тысяч водителей.

Коронавирус поменял формат взаимодействия между командами — потребовались дополнительные меры безопасности. Но в целом он не стал угрозой развитию сервиса. Наоборот, в пандемию люди чаще стали ездить на такси, чем на общественном транспорте.  

3 ГЛАВНЫХ УРОКА ЗА ГОД ПАНДЕМИИ

1. Научились удаленно нанимать персонал от линейных позиций до топ-менеджмента. И это умение точно пригодится: сможем набирать команды в дистанционном режиме, что сильно экономит время и деньги в поездках по России.
2. Одна из особенностей DiDi — работа с большими данными: прогноз спроса в разных частях города на протяжении суток, алгоритмы интеллектуальной диспетчеризации, машинное обучение, облачные вычисления, искусственный интеллект. Потребовалось еще и постоянно отслеживать ситуацию с COVID-19 и учитывать в анализе эту переменную.
3. Даже если в моменте «здесь и сейчас» возникают непредвиденные сложности, надо фокусироваться на стратегических целях. Наша задача — не «ворваться» на рынок и быстро занять определенную его долю, а создать выгодное предложение как для водителей, так для пассажиров. В планах DiDi на 2021 год — добиться охвата в 100 российских городов. И сейчас ведем набор водителей в том числе и в Кирове.



АНТИКРИЗИСНОЕ ПЛЕЧО БАНКА «ХЛЫНОВ»

□ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД БАНК «ХЛЫНОВ» ОКАЗАЛ МНОГОМИЛЛИАРДНУЮ ПОДДЕРЖКУ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНОВ ПРИСУТСТВИЯ И ДОБИЛСЯ ПОВЫШЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

ИЗ ФОТ 2.0 В ФОТ 3.0

Банк «Хлынов» традиционно имеет прочные связи с малым и средним бизнесом регионов присутствия. По официальным данным, по объёму бизнес-кредитов банк входит в топ-100 российских банков¹. За этот непростой год, с марта 2020 года, «Хлынов» увеличил финансирование предприятий и организаций на 363 миллиона

рублей. Сейчас кредитный портфель банка в этом сегменте приближается к 9,5 миллиарда рублей.

Значительная часть финансирования реального сектора в 2020 году шла по льготным ставкам в рамках федеральных антикризисных программ. Одной из востребованных мер поддержки стали кредиты для наиболее пострадавших от коронакризиса отраслей. В рамках схемы

«ФОТ 2.0» федеральное правительство субсидировало не только процентную ставку, но и при выполнении ряда условий погашало тело кредита. Сейчас, после завершения этой программы помощи, можно констатировать, что банк «Хлынов» поддержал свыше 700 компаний на сумму около 1 миллиарда рублей.

Банк видит востребованность льготных кредитных инструментов,

поэтому уже в середине марта текущего года, сразу после решения федерального правительства о новых мерах поддержки, АО КБ «Хлынов» начал приём заявок по программе «ФОТ 3.0». Сейчас уже подписано соглашение с Министерством экономического развития, и банк начинает выдавать кредиты для клиентов из пострадавших отраслей².

Ставка по новой программе несколько выше, чем та, что оказывалась в рамках господдержки бизнесу в 2020 году, также не предусмотрено погашение тела кредита за счёт бюджетных средств. Но в банке не сомневаются в востребованности этого типа льготных антикризисных кредитов в рамках «ФОТ 3.0».

На финансирование по этой программе могут рассчитывать бизнесмены из гостиничного и ресторанного бизнеса, сферы культуры, туризма, спорта и развлечений. Как поясняется в официальных документах, размер кредита зависит от количества сотрудников, занятых в организации. Также выставляются ряд дополнительных требований к заёмщикам.

ПРОДЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И НОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ

В банке «Хлынов» полагают, что в прошлом году для бизнес-партнёров не менее значимой была программа по реструктуризации кредитов, действовавших на начало кризисного периода. В рамках этой меры поддержки экономики региона были улучшены условия финансирования предприятий на сумму более 2,5 миллиарда рублей. По программе реструктуризации заёмщики могли получить отсрочку по платежам на 6 или 12 месяцев, отсрочку выплаты основного долга и даже процентов. Для некоторых был составлен индивидуальный график платежей, а также предоставлена более низкая процентная ставка по кредитам.

Не осталась в стороне от мер финансовой поддержки и строительная отрасль. Здесь значительная часть финансирования имела косвенный, но не менее действенный характер.

АО КБ «Хлынов» активно включился в программу льготной ипотеки. Этот механизм смог серьезно поддержать спрос на жилую недвижимость, что обеспечило необходимый уровень поступлений и прибыли для продолжения работы партнёров банка из стройиндустрии и бизнеса по торговле недвижимостью.

Результатом всех этих мер стало то, что для индивидуальных предпринимателей банк стал одним из самых популярных финансовых партнёров. На основе данных ЦБ РФ сервис Vgobank пришёл к выводу, что «Хлынов» является одной из основных российских структур в сфере финансирования ИП и входит по этому параметру в топ-30 банков страны³.

ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛОВ

Итогом работы банка «Хлынов» в кризисный период можно считать оценку, которую ему дали специалисты рейтингового агентства «Эксперт РА» в декабре 2020 года. После полного анализа отчётности и длительных интервью с топ-менеджерами банка, которые отчасти походили на настоящий экзамен, кредитный рейтинг АО КБ «Хлынов» был поднят на одну ступень до уровня ruBBB со стабильным прогнозом⁴. Это свидетельствует о высокой надёжности этого финансового института и позволит ему расширить привлечение средств в экономику Кировской области и других регионов присутствия.

В результате повышения кредитного рейтинга международное деловое издание Forbes в очередной раз признало банк «Хлынов» одним из 100 самых надёжных российских банков⁵. В 2021 году банк поднялся на девять пунктов.

Мы же в свою очередь должны сделать закономерный вывод. Прошедший кризисный год сделал банк «Хлынов» сильнее. При этом сила базируется на взаимовыгодном сотрудничестве с клиентами. Поддерживая местный бизнес, банк укрепляет собственные позиции и привлекает дополнительные ресурсы в экономику региона. ■



ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО КБ «ХЛЫНОВ»:

Надежность является одним из ключевых приоритетов всех направлений бизнеса банка «Хлынов» — это подтверждается не только рейтингами, но и уровнем доверия наших клиентов. Мы высоко ценим эти показатели и стремимся укреплять и подтверждать свои позиции. Одна из наших главных стратегических задач сегодня — предоставлять клиентам простые и эффективные финансовые инструменты.



Банк Хлынов

bank-hlynov.ru

8 (800) 250-2-777

¹ Источник: www.banki.ru/banks/ratings/?BANK_ID=192862

² Источник: www.economy.gov.ru/material/file/07074b287702ff784ff49b26917f2ffc/spichok_bankov_fot_3.0.pdf

³ Источник: www.forbes.ru/rating/424063-100-nadezhnyh-rossijskih-bankov-2021-rejting-forbes

⁴ Источник: www.raexpert.ru/releases/2020/dec22a/

⁵ Источник: brobank.ru/rejting-regionalnyh-bankov-nachala-2021/



НАУЧИЛИСЬ ЛУЧШЕ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ

□ КОНСТАНТИН РУССКИХ, ДИРЕКТОР СЕТИ МАГАЗИНОВ «МАКСИ ФЛОРА», — О ТОМ, К КАКИМ ВЫВОДАМ ПОДТОЛКНУЛА ПАНДЕМИЯ

МЫ ПРАВДА ВСЕ УМРЕМ?

— Начало пандемии — это как прыжок в неизвестность, как падение в кроличью нору из книги «Алиса в Стране чудес». Впервые в жизни мне стало страшно. Страшно от того, что я не могу защитить близких. Прошлой весной болезнь распространялась как чума, и никто не мог ее остановить. Меня не отпускала мысль: мы правда все умрем? Пришлось взять себя в руки и сохранять стойкость духа. До сих пор мы не знаем, спасут ли нас прививки и сколько ещё продлится пандемия. Незнание не закончилась. Разумеется, нельзя поддаваться панике. Хорошо, что сейчас нам разрешили работать, и даже складывается ощущение, что эта зараза немного отступила, так как многие уже переболели. Но вопросы, что будет дальше, еще остались.

ВООРУЖЕНЫ ДО ЗУБОВ

Год назад я собрал коллектив и объявил, что два месяца точно смогу выплачивать минимальную зарплату, а дальше будет видно. К счастью, все обошлось: я сохранил коллектив и как пострадавшая отрасль получил льготный кредит на выплату заработной платы сотрудникам.

Называйте это предпринимательским чутьем, но в плане онлайн мы были готовы. 2019 год прошел для меня под знаком интернет-торговли. Именно тогда мы поменяли сайт, сделали интернет-магазин и наладили службу доставки. Так что к началу пандемии в 2020 году мы были вооружены до зубов. Как только случился локдаун, первое, что мы сделали, — через систему United Digital Solutions (сокр. UDS) известили наших клиентов о 50%-ной скидке на весь товар. Буквально за неделю мы распродали запасы цветов для 14 магазинов. И люди говорили нам большое спасибо! Все-таки получить букет в период всеобщего хаоса — пусть небольшая, но радость!

КАК НАЛАДИТЬ РАБОТУ НА БЛАГО ВАШЕГО БИЗНЕСА

Уже 4 года мы пользуемся UDS как инструментом повышения лояльности. Всё началось с того, что мы взяли курс на клиентоориентированность. Цветами торговать может почти каждый. А вот оказать сервис соответствующего уровня способны не все предприниматели. Развитие клиентского сервиса предполагает такую стратегию: важнее удержать клиента, который обратился за услугой хотя бы раз. И тут все инструменты хороши: от улыбки до it-решений.

Мы выбрали для себя UDS. Эта система позволяет нашему клиенту экономить семейный бюджет. А нам — стать устойчивей к любым изменениям, получать профит и влиять на объем продаж. При этом мы контролируем все эти процессы в режиме онлайн.

С помощью UDS легко продавать в один клик! Кроме того, этот инструмент позволяет осуществ-

лять автоматизированный кросс-маркетинг без затрат, сегментированное управление клиентской базой, масштабирование бизнеса и франчайзинг. Собственно, всё, что нужно предпринимателю сегодня в наше непростое время.

Я готов делиться опытом с коллегами из предпринимательского сообщества о том, как наладить их бизнес с помощью UDS. Друзья, обращайтесь! Рынок уже готов. Клиенты хотят общаться с бизнесом в онлайн, получать персональные скидки, а главное — заботу и внимание. Это наша новая реальность.

ГЛАВНАЯ ОПОРА — СЕМЬЯ

За 2020 год глобальной переоценки ценностей у меня не произошло. Единственное, я ещё раз убедился в том, что в «Макси Флоре» — отличная команда. И её удалось сохранить, несмотря на кризис. Приятно осознавать, что мы оказались на правильном пути. Благодаря трудностям стали сильнее. Научились еще лучше считать деньги. Всё-таки финансовая подушка безопасности для компании необходима. Не стоит набирать кредитов, чтобы позволить себе всё желаемое здесь и сейчас. Лучше идти медленно, но верно. Не делать резких движений, если на это нет личного финансового ресурса.

Мне жаль, что после карантинных мер люди стали реже встречаться с друзьями. Это огорчает. С другой стороны, пандемия, как лакмусовая бумажка, показала, кто есть кто. И, наверное, все поняли, что главная опора — это всё-таки семья. Поэтому близких особенно нужно беречь.

ВПЕРЕДИ — НОВЫЙ ВЫЗОВ

В целом, 2020 год наша компания прошла без глобальных потерь. Пожалуй, даже с некими моральными приобретениями. Мы стали сильнее: общие переживания и трудности, отсутствие выбора и необходимость действовать почти вслепую сплотили нашу команду. В ближайшие полгода в планах — дальнейшие шаги по улучшению клиентского сервиса. Впереди — новый вызов! Будем жить в новых реалиях отмены ЕНВД. Теперь, после локдауна трёх весенних месяцев прошлого года, это самая главная задача, которую нужно решать всем без исключения предпринимателям. ■

Сканируй код для
консультации по UDS



МАКСИФЛАРА™

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ СТРАХОВЩИКА



”

ЕСЛИ ЖИЗНЬ ПРИНОСИТ ВАМ ЛИМОНЫ, НУЖНО НАУЧИТЬСЯ ДЕЛАТЬ ИЗ НИХ ЛИМОНАД, — ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА ГРУППЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ «ЮГОРИЯ» ОЛЬГА МЕЗРИНА

ПОМОЩЬ В ТРУДНОЕ ВРЕМЯ

Когда сталкиваешься с реальными жизненными ситуациями, то понимаешь, что страховщики — это, в первую очередь, люди, которые помогают в тяжёлое время. Именно на такой стиль отношений с нашими клиентами мы настраиваем наших сотрудников и агентов.

На первый взгляд, такой подход может показаться не совсем совместимым с жёсткой реальностью ведения бизнеса: где продажи, где снижение издержек, где прибыль? Тем не менее, это самый рациональный способ сохранять свои позиции и развиваться на страховом рынке.

Дело в том, что наши клиенты получают удовлетворение сво-

их потребностей не в момент покупки полиса, а в ситуациях, когда произошёл страховой случай. Настоящая помощь людям, их удовлетворённость на этапе урегулирования убытков являются гарантией возвращения клиентов и, в конечном итоге, залогом развития страховой компании и увеличения её доли на рынке.

НАДЁЖНАЯ БАЗА

В условиях общего падения в 2020 году продаж ОСАГО мы получили прирост в 2,5%, заняв при этом 18,9% рынка. Активно растут продажи каско и других продуктов в сфере автомобильного страхования. По продажам полисов каско в Кировской области «Югория» за прошлый год поднялась с четвёртого на второе место, мы расширили свою долю в этом сегменте. Среди наших клиентов владельцы и стареньких «девяток», и новых люксовых автомобилей.

Здесь нужно пояснить, почему мы уделяем такое внимание именно сфере автострахования, хотя часть компаний считают это направление низкорентабельным. Во-первых, исторически работа с ОСАГО была для компании «Югория» основным стратегическим направлением работы. Мы смогли наработать необходимые компетенции в этой сфере.

Вторая причина связана с менталитетом покупателей. К сожалению, в определённый период времени, особенно в крупных городах, оказалась утрачена культура страхования. В таких условиях стабильные продажи полисов обеспечивают в первую очередь обязательные виды страхования, а также страховые продукты, приобретение которых требуют, например, при заключении кредитных соглашений.

ДРАЙВЕР РОСТА

Если жизнь приносит вам лимоны, нужно научиться делать из них лимонад. И мы научились с этим работать. Сейчас для «Югории» ОСАГО — это драйвер, та точка контакта, которая позволяет налаживать взаимодействие с новыми клиентами и подключать их к другим видам страхования.

Например, в сфере имущественного страхования кировский фили-



АЛЕКСЕЙ ОХЛОПКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ «ЮГОРИЯ»:

— «Югория» показала один самых высоких приростов среди компаний, входящих в ТОП-10: рост каско — 12% к аналогичному периоду прошлого года, ОСАГО — 32%. Компания сохраняет лидерство по доле рынка ОСАГО и каско в семи регионах страны, демонстрирует динамику «с плюсом» в части страхования имущества — по итогам 2020 года количество договоров ИФЛ увеличилось на 72%.

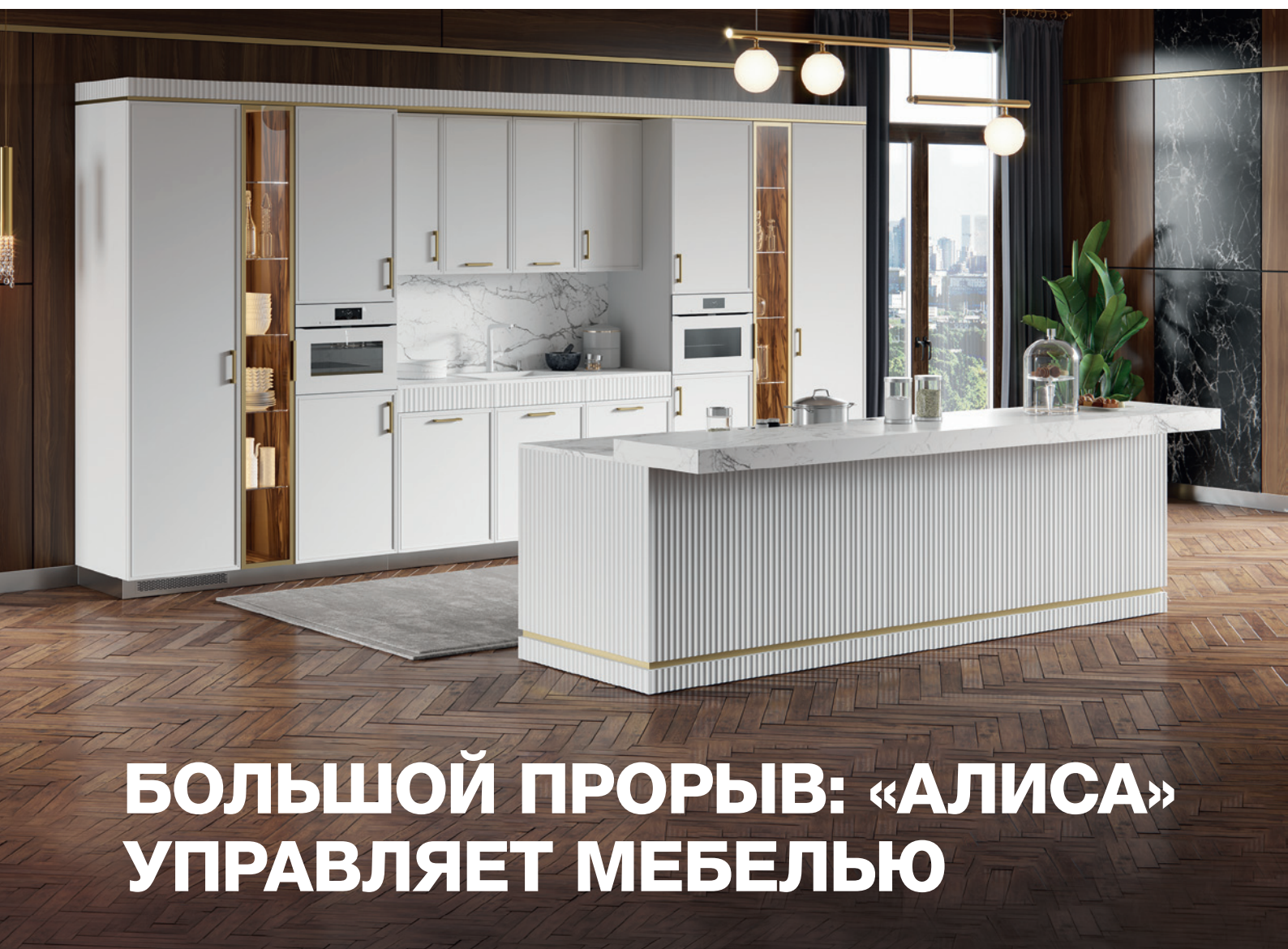
ал превзошёл коллег из большинства регионов. Прошлый год был максимально показательным в этом плане. Конечно, локдаун отрицательно повлиял как на общий спрос, так и ограничил возможность личных контактов с клиентами. Тем не менее, кировский филиал «Югории» работал удалённо и в период полной изоляции, и после, когда часть ограничений перестала действовать, но в офисы мы вернули только половину сотрудников. Причём даже в то время в Кирове проходили дистанционные обучающие семинары с сотрудниками и агентами.

Сейчас все мои коллеги уже на местах. Более того, мы в 2020 году и в начале текущего года продолжили территориальное расширение, открыли представительства «Югории» в Кирово-Чепецке и Слободском. Сейчас эти подразделения выходят на стабильный режим работы и уже демонстрируют достойный результат, а жители этих городов могут решать все вопросы на самом сложном этапе возмещения ущерба без поездок в Киров.

Полагаю, что за прошедшие 15 лет работы в Кировской области создана отличная база для дальнейшего развития, она станет основой для сотрудничества как с частными клиентами, так и с вятским бизнесом, для расширения нашего присутствия во всех сферах страхования. В современном мире количество рисков только растёт. Благо часть из них «Югория» может взять на себя. ■

КУРС НА РОСТ И ЦИФРОВИЗАЦИЮ

По данным Центробанка России, группа страховых компаний «Югория» продемонстрировала рост по всем видам страхования и заняла 9 строчку российских рейтингов ОСАГО и каско, тем самым закрепив позиции в рейтинге крупнейших страховщиков России. Консалтинговое агентство SDI провело исследование уровня цифровой зрелости среди лидеров российского рынка страховых услуг. Анализ проводился на основе информации из открытых источников: социальных сетей, магазинов приложений, аналитических агрегаторов, а также данных «Медиалогии». Группа страховых компаний «Югория» заняла девятое место среди 100 крупнейших страховых компаний (по выручке за 2020 год на страховом рынке по версии «Эксперт РА»). Самый высокий показатель у «Югории», по оценке экспертов, — продвижение и коммуникации в интернете. Включение поддержки клиентов через мессенджеры расширяет возможности коммуникаций и подтверждает позиционирование «Югории» как компании, предоставляющей современный сервис на основе цифровых технологий. С 2020 года клиенты компании могут задавать вопросы специалистам колл-центра в режиме 24/7 в Telegram и Viber.



БОЛЬШОЙ ПРОРЫВ: «АЛИСА» УПРАВЛЯЕТ МЕБЕЛЬЮ



”
**КОМПАНИЯ ОТРАБОТАЛА
БЕЗ УБЫТКОВ,
С НЕБОЛЬШОЙ
ПРИБЫЛЬЮ, —
АЛЕКСАНДР ВАРАНКИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
GIULIA NOVARS**

СПРОС РЕЗКО УВЕЛИЧИЛСЯ

— В прошлом году нам, как и большинству предпринимателей, пришлось перестраиваться под новые реалии. В отличие от других сфер бизнеса, мы не сталкивались с отсутствием или снижением спроса. Наоборот, спрос резко увеличился сначала в марте, затем ближе к осени. Из-за начавшегося весной снижения курса национальной валюты клиенты вкладывали их в покупку мебели в качестве объекта инвестирования. Многие занялись обустройством загородной недвижимости. Росту спроса поспособствовал и провальный туристический сезон.

ОСТАНОВИЛИСЬ ВСЕГО НА 3 ДНЯ

Ограничительные меры коснулись абсолютно всей дилерской сети Giulia Novars. Но даже при закрытых дверях сотрудники салонов принимали заказы удаленно. Были ском-

плектованы мобильные образцы материалов, которые доставлялись клиентам для ознакомления и согласования. Бригады сборщиков работали с соблюдением всех мер защиты себя и клиентов. Компания вошла в список системообразующих предприятий области, поэтому производство останавливалось всего на 3 дня. На сайты мы размещали информацию о том, что все работает и заказы выполняются в срок.

На финансовых показателях негативно отразился постоянный рост цен на материалы и комплектующие, но компания отработала без убытков, с небольшой прибылью.

В СФЕРЕ НАШИХ ИНТЕРЕСОВ ОСТАЕТСЯ РОССИЯ

В этом году мы особенно отметили, что к нам обратилось большое количество дизайнеров и архитекторов, которые раньше предпочитали работать с высокими европейскими мебельными марками.

Все больше клиентов делают выбор мебели не по стране ее происхождения, а по параметрам качества, функциональности и эстетического восприятия.

Говорить про онлайн-продажи в премиум-сегменте мебели по индивидуальным проектам нельзя. Каждый проект уникален, а процесс его создания и согласования довольно длителен. Клиент хочет «вживую» ощутить качество всех материалов. Количество онлайн-обращений выросло в разы. Т.к. у клиентов не было возможности посещать салоны лично, наши консультанты предложили своим гостям онлайн-встречи (по скайп, zoom), чаты в мессенджерах.

Наше производство находится в России, но значительная доля материалов и комплектующих производится в Германии, Австрии, Италии, Бельгии. Планов по развитию экспортного направления нет. В сфере наших интересов остается Россия. Производство с трудом справляется с объемом заказов, поступающих от дилеров.

МЫ, НАВЕРНОЕ, СЛИШКОМ КОНСЕРВАТИВНЫ

Как увеличить продажи на рынке мебели? Мы, наверное, слишком консервативны, но наиболее эффективно работает «народная молва». Более половины продаж приходится на вторичные. Есть клиенты, которые за 20 лет сделали у нас по 5 и более заказов. А далее: нужно постоянно выводить на рынок новый продукт, который будет трудно произвести нашим коллегам в ближайшее время.

УПРАВЛЯТЬ МЕХАНИЗМАМИ МЕБЕЛИ СО СМАРТФОНА

Мы стремимся к новаторству как в выборе материалов, так и в экспериментах, направленных на разработку инновационных технических решений. В кухнях, наряду с нержавеющей сталью, активно внедряем фронтальные элементы из меди и латуни. Это восходящий тренд. Тема «желтых металлов» появилась у многих европейских производителей верхнего уровня. И нашему клиенту это

нравится. Помимо кухонной тематики, мы значительно расширили линию гардеробных систем, межкомнатных дверей, стеллажей. В 2020 году конструкторское бюро совместно с отделом программного обеспечения предложили клиентам новый способ взаимодействия с мебелью — Smart от Giulia Novars. И мы считаем это большим прорывом. Благодаря инновационным технологиям появилась возможность управлять механизмами в шкафах, светом на кухне при помощи голосового управления или через любой смартфон. В качестве голосового ассистента используется Яндекс Алиса. Это дает возможность выполнять ряд операций, не прикасаясь к мебели, что бывает незаменимо, когда вы в буквальном смысле погружены в процесс кулинарного творчества. Уже сегодня можно протестировать данное ноу-хау в салоне Giulia Novars в Нижнем Новгороде. К сожалению, из-за второй волны пандемии мы отложили установку Smart в других городах. Как только ситуация стабилизируется, возможность оценить все плюсы новой технологии появится и у жителей других регионов. Сейчас ведется установка этих кухонь в салонах Москвы и Санкт-Петербурга. Новинки планировалось продемонстрировать на выставке ISaloni в Милане. Сожалею, что этого сделать не удалось. Выставка была отменена. Официально мероприятие перенесли на осень 2021 года.

Расширять географию присутствия не планируем. В этом году в планах только Сочи.

БОЛЬШОГО ОПТИМИЗМА НЕ ИСПЫТЫВАЕМ

Рынок мебели в регионах России сжимается. Мы хорошо видим миграционные потоки: наши клиенты уезжают из регионов Сибири, Дальнего Востока, с Урала, Поволжья. Люди, которые заказывали у нас мебель для дома в этих регионах, сейчас делают заказы с адресом доставки: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Калининград или за пределы России. Мы усиливаем дилерскую сеть в этих городах. В прошлом году открылась студия совместно с Miele в Краснодаре. В этом году планируем открыть дополнительно новые салоны в Санкт-Петербурге и Москве.

На фоне неопределенности экономики, резкого роста цен на все закупаемые для производства материалы не только импортного, но и российского производства и снижения уровня покупательской способности в России большого оптимизма на ближайший год не испытываем. Ожидать быстрого роста экономики в России не следует, т.к. наша налоговая система не мотивирует развитие промышленных предприятий и значительно проигрывает налоговым системам наших торговых партнеров — Германии и Китая. ■

Giulia Novars®

 giulianovars.ru





ЛОКДАУН ПОМОГ ПЕРЕСТРОИТЬ КИРОВСКИЙ КИНОРЫНОК В НАШУ ПОЛЬЗУ



”

ВОЗМОЖНО, МЫ СТАНЕМ НОВЫМ ИГРОКОМ НА РОССИЙСКОМ КИНОРЫНКЕ, — ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ: КИНОТЕАТРОВ «КОЛИЗЕЙ», «КИНОАКАДЕМИЯ», КОНЦЕРТНОГО КОМПЛЕКСА «ГАУДИ» ДМИТРИЙ ПОТЁМКИН

МЫ БЫЛИ ГОТОВЫ К ЛОКДАУНУ

— То, что в России дело идёт к локдауну, стало понятно ещё за месяц до него. Кинотеатры Китая закрылись в феврале, и крупные кинопроекты начали уходить из графика премьер. Первым сняли с проката новый фильм о Джеймсе Бонде, так как без рынка Поднебесной окупить подобный проект было невозможно.

Так что карантин и закрытие кинотеатров не стали для нас полной неожиданностью. Мы даже были отчасти морально готовы к этому. И не питали иллюзий, что локдаун продлится лишь пару недель или месяц. Аналитики рынка уже тогда говорили о 3-6 месяцах простоя. Так в итоге и произошло.

В самом начале карантина мы приняли решение, что определённого финансового запаса хватит,



чтобы сохранить штат сотрудников и в минимальном объёме поддерживать работоспособность предприятия. Мы частично законсервировали те направления, которые позволяли это сделать. Например, часть сегмента общепита. С кинооборудованием было сложнее: большинство приборов нельзя просто так выключить, а они довольно энергоёмки.

ОГЛЯНУТЬСЯ ВОКРУГ И ПЕРЕСТРОИТЬ СТРАТЕГИЮ

Скажу, что государство оперативно отреагировало на ситуацию и предложило довольно недорогие кредитные линии, которыми мы сразу же воспользовались.

Мы полностью сохранили штат: ни одного сотрудника не уволили — все ушли в весенне-летний оплачиваемый отпуск. Почти все. Мы

ни на день не останавливали работу в социальных сетях кинотеатра, чтобы не терять связь с нашими зрителями. Многие из них искренне переживали и поддерживали нас добрыми сообщениями и сотнями лайков.

Простой в четыре месяца дал возможность остановить рутинные процессы, оглянуться вокруг и перестроить стратегию. Именно в это время мы окончательно продумали и спроектировали премиальный зал №8, появился проект «Киноакадемия», а ближе к концу лета начались активные переговоры с ТРЦ «Макси» об открытии там нового «Колизея». Думаю, локдаун в этой ситуации помог перестроить кировский кинорынок в нашу пользу.

РОССИЙСКОЕ КИНО СПАСЛО КИНОТЕАТРЫ ОТ УБЫТКОВ

Замечу, что в Кирове кинотеатры смогли открыться одними из первых в стране. Да, первые месяцы работы были исключительно убыточными, так как прокатчики не спешили выпускать дорогое и качественное кино. Да и зрители с настороженностью относились к походу в кинотеатры. Не спас ситуацию ни «Довод», ни «Стрельцов».

Серьёзные изменения начались только в декабре, когда в прокат вышли сразу несколько дорогих российских проектов. А вот иностранных фильмов до сих пор выходит крайне мало. До времени премьер американских блокбастеров ещё долго, так как ситуация с COVID-19 в Соединённых Штатах оставляет желать лучшего.

Удивительно, но именно российское кино спасло кинотеатры от убытков. Буквально за три месяца прокатчики выпустили целый ряд успешных фильмов, и зритель проголосовал за них рублём.

Сейчас посещаемость у нас даже выше, чем была в доковидное время. И это при том, что есть ограничения по заполняемости залов. Немалую роль здесь, конечно, сыграло открытие 8-го кинозала, которое сопровождалось очень масштабной рекламной кампанией.

КИНОРЫНОК ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ И ОТКРЫВАЕТ ДЛЯ НАС НОВЫЕ ГОРОДА

Во всех странах, где производится собственный контент, кинорынок показывает положительную динамику. Китай, Южная Корея наращивают производство своих фильмов, строят новые кинотеатры — так как их фильмы вышли на очень высокий уровень спецэффектов и качества самого контента.

Уверены, успех российских фильмов подтолкнет к значительному росту кинопроизводства и в нашей стране. А после открытия американского и европейского рынков индустрия в целом пойдёт в значительный рост. Именно поэтому мы запускаем в Кирове новые проекты.

Уже в апреле мы открываем двухзальный кинокорнер «Киноакадемия» в здании «Академии кавказской кухни». Это исключительно премиальный проект. Только кожаные диваны и кресла-реклайнеры, большие экраны, лазерные проекторы и премиальный звук. Все это в интерьерах времён Золотого века Голливуда.

Второй наш проект более масштабный — новый «Колизей» в ТРЦ «Макси». Это будет 8-зальный кинокомплекс, в который мы принеём все технические достижения, которые есть на сегодняшний день. Открытие запланировано на август — сентябрь этого года.

А дальше, думаю, можно будет идти и в другие города. Часть кинотеатров и сетей всё же не пережили кризис, и рынок сейчас перестраивается. Особенно тяжело пришлось сетям: они оказались менее мобильны. Это значит, что у новых игроков есть все шансы изменить ситуацию на рынке в свою пользу. Возможно, именно мы и станем этим новым игроком на российском кинорынке. ■

КИНОТЕАТР
КОЛИЗЕЙ
БИЛЕТЫ НА KOLIZEUM.RU

КУРС НА ИСКРЕННОСТЬ И СЕРВИС

”

ЭТО БЫЛА ЛИШЬ ПЕРЕДЫШКА. ВРЕМЯ СНОВА УСКОРЯЕТ СВОЙ БЕГ, — ИЛЬЯ ПОГУДИН, ДИРЕКТОР УНИВЕРМАГА ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ MALINA

БУДУЩЕЕ — ЗА ОМНИКАНАЛЬНОСТЬЮ

Недавно сын сказал мне: «Папа, год назад, в пандемию, ты выглядел таким счастливым». В самом деле, прошлой весной мир изменился. От этого я ощутил невероятное спокойствие и безмятежность. Куда мы бежим и для чего? Однако это была лишь передышка. Время снова ускоряет свой бег.

Признаться, всю эту «свистопляску» я предвидел ещё за месяц. Было ясно, что жить и развиваться смогут только те компании, у которых, кроме привычных офлайн-магазинов, есть ещё и онлайн-площадки. Будущее за омниканальностью: клиент может проконсультироваться в соцсетях и прийти в магазин за покупкой. Или, наоборот, заказать в интернете то, что видел вживую. До пандемии наш персонал сопротивлялся продажам через соцсети. События апреля 2020 года стали своеобразным ускорителем, который помог улучшить работу в онлайн. За 2 недели адаптировались к удаленной работе все — даже те, кто не знал, с какой стороны включается компьютер.

Мы организовали доставку и пункты выдачи заказов. Наши клиенты абсолютно нас поддерживали! Говорили: «Несмотря ни на что, мы купим у вас». И до пандемии мы относились к покупателям с заботой и никогда не считали их деньги. Курс на искренность и первоклассный сервис оправдал себя. Ощутить поддержку клиентов в сложное время — бесценно.



МЕНЯЕМ ЖИЗНЬ ВОКРУГ НАС

Мы сократили расходы на рекламу, но наша клиентская база продолжает расти. Как? Грамотная логистика, встраивание в российское производство и уход от валютной зависимости позволяют снизить стоимость верхней одежды без потери качества. Еще мы снизили собственную наценку. Осознанно пошли на это, понимая ситуацию на рынке. При этом не сократили зарплаты, наоборот, проиндексировали, как в прежние годы. Держим курс на повышение производительности труда и рост эффективности сотрудников. У нас люди трудятся и зарабатывают. Кроме этого, сохранили выплаты за стаж в компании и за каждого ребенка. Стоит отметить, что администрация торгового центра пошла нам навстречу — арендная плата была снижена. С учетом двух нерабочих месяцев за прошлый год мы продали всего на 7% меньше, чем в 2019 году.

Наша социальная позиция нашла отражение и в помощи городу, и его жителям. Регулярными ста-

ли наши благотворительные акции: от бесплатной массовой раздачи масок до адресного вручения ноутбуков многодетным семьям.

ПРОДАЕМ ЭМОЦИИ

1 марта состоялось открытие магазина верхней одежды и аксессуаров GREEN MALINA в ТЦ «Макси». Формат абсолютно новый для Кирова. Он только появляется в Европе, в Москве есть всего несколько подобных магазинов (быть в тренде для нас — дело принципа). Это особенный магазин, где мы предлагаем своим покупателям не только лучшие изделия, но и новые эмоции. Востребованность формата подтвердил первый же месяц: результаты превзошли ожидания в 2 раза. ТЦ из других регионов предложили открыть наш бренд у них. Что касается планов на будущее: сейчас у нас в разработке несколько интересных онлайн-проектов. ▀

malina

ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ «1С»: СЕЙЧАС И НА ПЕРСПЕКТИВУ

ПРИ ВЫБОРЕ ПРОГРАММЫ «1С» НЕЛЬЗЯ РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ. СЭКОНОМИВ НА РАЗОВОЙ ПОКУПКЕ, В БУДУЩЕМ ВАМ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЕТСЯ ПОТРАТИТЬ БОЛЬШЕ. ПОЭТОМУ ИТ-ОТДЕЛ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ ТОТ ИЛИ ИНОЙ ПАКЕТ, АНАЛИЗИРУЕТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПРЕДЛАГАЕТ ОПТИМАЛЬНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ «1С» – НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РЕШЕНИЯ ТЕКУЩИХ ЗАДАЧ, НО И С УЧЕТОМ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ. ТОЛЬКО СОВМЕСТНЫЙ ДИАЛОГ ПРИВЕДЕТ К ПРАВИЛЬНОМУ ВЫБОРУ ПРОГРАММЫ.



ВСЕ БУДЕТ ИНАЧЕ, ЕСЛИ ВЫ СРАЗУ ОБРАТИТЕСЬ В ИТ ОТДЕЛ



ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ-
ЧИТАЙТЕ В МАЙСКОМ НОМЕРЕ

КОРОНАКРИЗИС НА ФИНАНСОВОЙ ПОДУШКЕ



□ **СООСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «АЛЬФА-БЕЗОПАСНОСТЬ» — МАКСИМ ПОПОВ О ТОМ, ЧТО ПОМОГЛО ЕГО КОМПАНИИ И ЕГО СЕМЬЕ БЛАГОПОЛУЧНО ПРОЙТИ ЧЕРЕЗ ЛОКДАУН-2020.**

МОЙ ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

Многие деловые люди сталкивались с тем, что их основной бизнес начинает давать сбои. Признаюсь, у нас несколько лет назад тоже случилась чёрная полоса, что заставило меня задуматься о поиске других источников дохода. Тогда я сделал ставку на освоение финансовых рынков. В основном бизнесе дела поправились, благодаря чему удалось начать формировать свой инвестиционный портфель. Появился первый опыт работы на биржах. К началу 2020 года доходы от вложенных средств стали заметным источником поступлений и новых инвестиций.

Помните, когда весной прошлого года власти объявили о прекращении работы, встало практически всё. Наши заказчики заморозили все проекты. Поступления прекратились, но

значительная часть издержек никуда не ушла. Через пару месяцев возникла даже мысль о закрытии предприятия. На тот момент единственным источником дохода остались поступления от инвестиций. Именно они помогли пережить локдаун и восстановить работу нашей компании.

В то время я, как-то само собой, начал выступать в роли финансового консультанта для своих друзей и знакомых, которые интересовались тем, как нам удалось пройти через кризис и восстановить основной бизнес. Оказалось, что даже в моём продвинутом окружении практически нет людей с достаточным уровнем знаний о личных финансах, не говоря уже об опыте торговли ценными бумагами и криптоактивами.

Приходилось объяснять и базовые понятия, и какие-то сугубо технические детали, связанные с работой с ценными бумагами, фондовыми и

криптовалютными биржами. Вместе с этим формировался и специфический опыт помощи людям в решении их финансовых задач.

ЛИЧНОСТЬ И ФИНАНСОВЫЙ ВЫБОР

Работа консультанта сродни работе психоаналитика, ведь у каждого свой порог допустимого риска, который нужно определить для того, чтобы предложить другому человеку сферы для инвестирования или трейдинга.

Например, мой портфель активов построен исходя из средней доходности 30-40% годовых в долларах США. Чтобы обеспечить такой уровень, там есть как консервативные ETF, так и очень высоко рисковые бумаги и криптовалюты, которые показывают доходность до 100%. И я готов к тому, что последние могут за несколько дней потерять львиную часть своей стоимости. Но для кого-то это будет мощнейшим эмоциональным ударом. Поэтому выбор предпочтений при самостоятельном инвестировании и трейдинге очень важен. Но ещё важнее начать этим заниматься.

Опыт прошлого года показал, что никто не окажет вам действительно значимой помощи, если вы не позаботитесь о формировании собственной финансовой подушки. Именно она помогла мне пройти через кризисный период. А сейчас мне приятно видеть, что и люди, с которыми я по мере возможности делился опытом, уже начинают получать неплохие доходы от использования финансовых инструментов.

Есть вопросы по финансовым рынкам, учёту личных финансов, освоению финансовой грамотности? Обращайтесь! ▀

📱 @maxpor1978

Пентхаус 254 м²



**СОЛНЕЧНЫЙ
БЕРЕГ**
микрорайон у реки

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

Мастер-спальня
с собственной
гардеробной
и ванной

Три санузла

Гардеробная
в прихожей

Видовой рабочий
кабинет или гостевая
спальня

Большая
кухня-гостиная
с выходом на террасу



ВИРТУАЛЬНЫЙ ТУР:



р. Вятка

WWW.KSM-KIROV.RU
ТЕЛ: (8332) 511-111



ООО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ «КИРОВСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО», ИНН 4345077227, ОГРН 1044316516606, ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ: НАШДОМ.РФ

ТЕРЯТЬ НИКОГО НЕЛЬЗЯ

”

ПАНДЕМИЯ ВЫЯВИЛА ЗОНЫ РОСТА, — МАРГАРИТА ОРЛОВА, ДИРЕКТОР «МЕЛИССА СПА»



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПРИНЯТИЕ НЕИЗБЕЖНОГО

— «Время перемен!» Именно с этой фразой у меня ассоциируется пандемия. Многие люди набрались смелости и сменили вектор своей жизни. Мы все вынужденно подстраивались под спрос потребителей, многие меняли сферу деятельности, при этом стали зарабатывать больше, чем до пандемии. Это, пожалуй, положительные плоды карантина.

В психологии есть такое понятие, как «5 стадий принятия неизбежного». Это: 1. Отрицание («Не может быть, так не бывает»); 2. Гнев («Они с ума сошли. Это не выход!»); 3. Торг («Наверняка что-то не договорили и нашу сферу оставят работать...»); 4. Депрессия; 5. Принятие. Так вот, первые 3 стадии были теми самыми мыслями, которые пронесли в моей голове, когда наш президент в прямом эфире объявил о том, что нас закроют. Оставшиеся 2 стадии растянулись на дни.

УЗНАВАЕМОСТЬ, ДОВЕРИЕ, РЕПУТАЦИЯ

Сразу было ясно, что сокращение численности штата — не наша история. Каждый сотрудник ценен и ва-

жен, терять никого нельзя. К счастью, позже государственные субсидии очень помогли. И если бы не пандемия, решение взять кредит я бы, наверное, не приняла никогда. Пока для гостей мы были закрыты, пришлось заниматься онлайн-продажей домашних уходов. Администраторы принимали заказы и затем как курьеры доставляли их с соблюдением всех санитарных норм. После того, как нам разрешили работать, мы остро нуждались в «живых» деньгах, при этом в целях лояльности было принято решение продлить действие всех подарочных сертификатов, купленных в 2019 и 2020 годах. Кроме того, сократили расходы на рекламу и воспользовались плодами наработанного: узнаваемость, доверие и репутация.

События 2020 года привели к осознанию, что мы простые смертные и важно проживать достойно каждый момент, который дарит судьба. Пандемия позволила посмотреть на бизнес не только изнутри, как мы делаем в вакууме рабочих будней, но и со стороны, глазами потребителей. Выявить зоны роста, признать их (это самое главное) и направить ресурсы на совершенствование. Мы гордимся, что нам удалось сохранить всех постоянных гостей и, более того, приобре-

сти новых. Нас выбирают — и это так ценно!

СНОВА В СТРОЮ КРАСОТЫ

Полностью все ограничения нашей сферы сняли только в 2021 году. Мы достаточно «отдохнули» и теперь с новыми силами готовим комплекс мероприятий, который сделает пребывание в «Мелисса СПА» еще более комфортным:

- обновление сайта, который станет еще более доступным, интересным и удобным
- новые спа-программы и ритуалы красоты
- запускаем серию «Клиентских дней»
- каждую пятницу расслабляющий бокал игристого вина — в подарок!

И это лишь небольшая часть наших приятных планов на ближайшее будущее. ▀



Мелисса
— спа салон —

www.spakirov.ru

ул. Маклина, 58а

+7 (8332) 32-42-42

ПОСЛЕДСТВИЯ ЛОКДАУНА: ВОССТАНОВЛЕНИЕ В РУЧНОМ РЕЖИМЕ

”

**ЭПИДЕМИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ
ПОВЛИЯЛИ НА БИЗНЕС И ЗДОРОВЬЕ
ЛЮДЕЙ, — ПАВЕЛ ПЕШКИЧЕВ,
ВРАЧ-НЕЙРОХИРУРГ, ТРАВМАТОЛОГ,
МАНУАЛЬНЫЙ ТЕРАПЕВТ**

В ОБЪЯТИЯХ КАРАНТИНА

Я могу говорить о введённом год назад карантине с двух позиций. С одной стороны, как бизнесмен, который предлагает оздоровительные услуги. С другой стороны, как практикующий врач. Да, нам удалось пережить локдаун, когда на протяжении нескольких месяцев я и мои коллеги остались без работы. После этого потребовались дополнительные расходы на следование всем противоэпидемическим требованиям. И в этом мы не сильно отличаемся от остальной сферы услуг.

Мне возразят, что те, кто работает в сфере здоровья, получили огромный спрос. Это действительно так. Вот только вместе с резким наплывом людей, которым нужна помощь специалиста по мануальным техникам, второй пары рук никто не добавил.

Все последние месяцы приходится работать в рамках постоянного цейтнота из-за роста числа обращений, которое происходит по трём причинам. Во-первых, после введения ограничений на передвижение количество людей с проблемами опорно-двигательного аппарата не стало меньше, что создало отложенный спрос.

Во-вторых, при удалённой работе снижается общая двигательная активность, а это основная причина целого ряда «наших» болезней. И в-третьих, один из симптомов COVID-19 и многих других вирусных инфекций — мышечные боли, которые могут сохраняться и после завершения острой фазы болезни.



МАНУАЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Сейчас на приём приходит много пациентов, у которых после вирусной инфекции сохраняются сильные боли в спине или мышцах. Причина — резкий иммунный ответ, который не только сдерживает развитие болезни, но и отрицательно влияет на соединительные ткани. Об этом наше тело и сигнализирует посредством боли.

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

Но даже если во время и после болезни не было такого явного болевого симптома, мануальные техники, включая профессиональный массаж, которые мы практикуем в нашем

центре, отличный способ ускорить общее восстановление. После ограничения подвижности в ходе лечения от вирусной инфекции обычно требуются 5-10 сеансов массажа для восстановления циркуляции крови и лимфы в организме.

Массаж позволяет повысить тонус мышц, которые даже за неделю болезни приходят в не самое хорошее состояние. При активном воздействии на структуры опорно-двигательного аппарата нормализуется не только функционирование организма, улучшается эмоциональный фон, а вслед за этим могут происходить позитивные изменения и в других сферах жизни.

Будьте здоровы, берегите себя и свой бизнес! ■



Киров, ул. Мопра, 7

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

doctor_peshkichev

ДЕРЕВОООБРАБОТКА В РЕЖИМЕ «АВТО»



**ДМИТРИЙ МОРОЗ — О НОВЫХ ТRENDAХ
В СФЕРЕ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО
ОБОРУДОВАНИЯ В РАМКАХ ВЫСТАВКИ
«АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОГОНАЖНЫХ
ПРОИЗВОДСТВ»**

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

Выставка «Автоматизация погонажных производств», которая проходила в Кирове 18-20 марта, стала настоящим всероссийским форумом представителей лесной индустрии.

— *Какова была главная идея выставки?*

— Сейчас за счёт кооперации с нашими партнёрами мы можем представить заказчикам комплексные решения по автоматизации всех составляющих деревообработки, включая упаковку и переработку отходов лесопильных производств. В рамках выставки мы охватили целый ряд направлений от первичной переработки древесины до технологических решений по более глубокой переработке. Например, представили линии по сращиванию, которые предполагают использование сложного высокотехнологичного оборудования.

Наша выставка ориентирована в первую очередь на профессионалов: руководителей, технологов, механиков, инженеров, которых мы персонально пригласили для того, чтобы они могли ознакомиться с предлагаемыми техническими решениями. И уже первый день, когда мы приняли представителей 100 компаний, подтвердил эффективность концепции. Такой подход позволил сосредоточиться на действительно важных для нас и наших партнёров и клиентов аспектах бизнеса.

— *Почему вы решили провести всероссийскую выставку именно в нашем городе? Насколько это решение оправдало себя?*

— Решение провести выставку в Кирове показало свою эффективность. Здесь мы смогли представить наиболее широкий спектр нашего оборудования не просто в виде иллюстраций и плакатов, а в металле. Для профессионалов это очень важно: почувствовать мощь техники, подробно рассмотреть отдельные узлы и агрегаты, оценить их надёжность, долговечность, ремонтпригодность.

Наш город находится в центре огромного куста деревообрабатывающих производств. Это не только деревообрабатывающие предприятия из нашего региона, это Вологодская, Архангельская, Костромская, Нижегородская области, Пермский край, Коми, Татарстан. Плюс в Киров приехали наши действующие и потенциальные партнёры с Северо-Запада, из Сибири и Дальнего Востока. Все они подтвердили, что это было правильное решение.



ВСПЛЕСК СПРОСА

— *Повлияло ли распоряжение президента о запрете на экспорт необработанного леса на интерес к продукции «Пилотехники», на спрос?*

— Я могу констатировать абсолютно позитивный эффект решения по ограничению вывоза необработанной древесины. Оно вызвало настоящий всплеск спроса со стороны деревообрабатывающих предприятий. Сейчас мы загружены заказами примерно на 7 месяцев.

Рост спроса продолжается, и это подтверждает сегодняшняя выставка. Здесь собрались люди с предметным интересом. Они действительно хотят создавать новые или переоснащать действующие производства, так как понимают, что сейчас глубокой переработкой древесины нужно заниматься именно в России. Отрадно, что использование нашей техники при создании новых производств имеет не только чисто экономический эффект. Развитие деревообработки позволяет в буквальном смысле вернуть жизнь в небольшие города, райцентры и посёлки, где вся жизнь сосредоточена вокруг леса. И если раньше было выгодно вывозить кругляк, то сейчас ситуация там меняется коренным образом. Наше точное, технологичное оборудование позволяет создавать там рабочие места для высококвалифицированных профессионалов.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПЕРЕРАБОТКУ В РОССИИ

— *Насколько долгосрочным будет этот позитивный эффект? Создаёт ли он стимул для дальнейшего развития машиностроения, для расширения вашего бизнеса?*

— Полагаю, что мы имеем дело с новым долгосрочным трендом. Ориентация на переработку в России

ставит новые задачи перед представителями лесной сферы. Повышается общий уровень требований к продукции лесопиления, к глубокой переработке древесины. Следовательно, возникает долгосрочная потребность в обновлении оборудования уже действующих производств.

Это спрос на годы вперёд. А мы умеем создавать такое оборудование, оборудование действительно мирового уровня. Сейчас мы активно перевооружаем собственное производство. Закупаем новые высокоточные станки. Это позволяет не только расширить производственные возможности по действующей номенклатуре, но и создаёт предпосылки для появления в нашей линейке новых, более сложных видов деревообрабатывающего оборудования.

Кроме этого, для профессионалов лесной отрасли важно наличие комплексных решений, когда один поставщик отвечает за комплектацию всей производственной линии. «Пилотехника», совместно с нашими партнерами, делает такие комплексные предложения по автоматизации деревообработки. Именно это мы продемонстрировали, а наши партнёры смогли оценить в ходе этой выставки. ▀

пилотехника
Станкостроительная компания

ключевая
АССОЦИАЦИЯ
ками
машиностроительной индустрии

☎ +7 (8332) 70-42-73, 70-40-70

📍 ул. Производственная, 39а

✉ info@stanki43.com, om43@bk.ru

ТАЙНЫ СЛЕДСТВИЯ:



**2 НЕВЫДУМАННЫЕ ИСТОРИИ
ИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

□ РАСКРЫВАЕМ СУТЬ ДВУХ ДЕЛ, КОТОРЫЕ НЕДАВНО ВЫИГРАЛИ АДВОКАТЫ КОЛЛЕГИИ «ДЗУКАЕВ, ГЛОТОВ И ПАРТНЕРЫ»

ЗАКАЗНОЕ ДЕЛО О ДОРОГЕ К КАРЬЕРУ

Где: в Советске

Кто: компания, которая занималась добычей щебня (назовем ее компания А), и крестьянско-фермерское хозяйство (назовем компания В).

Суть конфликта: компания А обвинила компанию В в том, что последняя перегородила дорогу к общему карьере, поставив забор, и не пропускает транспорт, вследствие чего компания А якобы потерпела крупный ущерб из-за невозможности проехать к своему карьере.

Административное дело: по заявлению руководителя компании А проведена проверка, и Начальником ГИБДД района был наложен административный штраф 300 тысяч рублей «за умышленное создание помех в дорожном движении».

Ход дела: После ознакомления с деталями стало очевидным, что дело носит заказной характер. Грунтовая дорога, на которой был установлен забор, находилась вне населенного пункта, в чистом поле и, по сути, вела в тупик — к объектам компании В. Она не относится к дорогам общего пользования, не значится ни на одной карте. Что там понадобилось сотруднику ГИБДД — остается загадкой. В результате решение начальника ГИБДД Советского района оспорено в районном суде, факт правонарушения не подтвердился, административное дело прекращено.

Кроме того, по указанию «сверху» было возбуждено уголовное дело за самоуправство, причинившее существенный вред предприятию А.

В ходе расследования было доказано, что никакого ущерба компания А могла и не понести, если бы воспользовалась любой из двух других ведущих к карьере дорог. Уголовное дело прекращено. На данный момент мы планируем инициировать проверку в отношении наших оппонентов и сотрудников полиции, которые выносили незаконные решения. Так что дело мы выиграли блестяще.

ВРАЧЕБНАЯ ОШИБКА СТОИЛА ЖИЗНИ

В последний год стало гораздо больше обращений по медицинским делам. К нам обратилась молодая семья. У них случилось страшное горе: через несколько месяцев после рождения их малыш скончался в больнице. Диагноз — редкое заболевание, синдром Кавасаки. Врачи не смогли его сразу диагностировать. По факту смерти ребенка следственным комитетом было возбуждено уголовное дело, проведены несколько сложных комплексных экспертиз. не обнаружено причинно-следственной связи между смертью и действиями медработников. Поскольку были выявлены дефекты в некоторых моментах лечения, мы решили обратиться в суд в гражданском порядке и потребовали выплаты моральной компенсации семье погибшего ребенка. В итоге с больницы, где произошла трагедия, взыскали порядка 1,1 миллиона рублей. Для семьи не так важна сумма компенсации, как то, что они смогли добиться признания допущенных медицинскими работниками ошибок и возложения ответственности за них. ■

НОВЫЕ АДВОКАТЫ НАШЕЙ КОЛЛЕГИИ:



Максим Забудко,
общий стаж 18 лет



Павел Розуван, общий
стаж 20 лет



Елена Измestьева,
общий стаж 18 лет

**Если вы нуждаетесь
в компетентной
юридической помощи, вы
знаете, к кому обратиться!**

ДЗУКАЕВ

ГЛОТОВ

И ПАРТНЕРЫ

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

г. Киров, ул. Водопроводная, 8

+7-912-333-33-88

dzukaev-glotov.ru



ТО, КАК РАБОТАЮТ ВАШИ АКТИВЫ, МОЖНО УВИДЕТЬ СВОИМИ ГЛАЗАМИ ДАЖЕ НА УЛИЦАХ НАШЕГО ГОРОДА, — ЭТОТ ФАКТ РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ПУЛОС» ОЛЕГ ЮДИН ДОКАЗАЛ НА СВОЁМ ЛИЧНОМ ПРИМЕРЕ

ПУЛОС-ПАРК: ТАКСИ КАК ФИНАНСОВЫЙ АКТИВ

СОВМЕСТИТЬ ДВА МИРА

— Принято считать, что такси — это народный бизнес, там работают реальные пацаны с района. Тогда как финансы — это что-то очень далёкое, ибо финансовые продукты создают высоколобые интеллектуалы, а реализуют миллиардеры из лондонского Сити или с нью-йоркской Уолл-стрит. Может показаться, что единственное пересечение между этими мирами может возникнуть, только если небожитель из мира хедж-фондов и биржевых котировок решит оставить свой люксовый автомобиль на парковке и остановит такси.

Но, как меня уверяют, мы в нашем проекте ПулОС-парк смогли совместить лучшее из этих миров.

КАК УСТРОЕН БИЗНЕС ТАКСИ

В каждой сфере есть свои тонкости, которые можно понять и почувствовать только на своём собственном опыте. Я начал работать в такси ещё до армии. После службы вернулся за руль сначала арендованного автомобиля, затем нашел напарника, и мы вместе в кредит купили собственную машину. Дела шли неплохо, возникла логичная идея вложиться в покупку дополнительных автомобилей, которые можно сдавать в аренду. Так за несколько лет этот частный микропроект разросся до парка, в котором сейчас насчитывается 45 автомобилей.

Нужно пояснить, как сейчас устроен бизнес в нашей сфере. Здесь есть три основных игрока. Во-

первых, это водители, которые оказывают услуги на своём или арендованном автомобиле. Во-вторых, это агрегаторы, компании-гиганты вроде «Яндекс.Такси» или Uber, которые связывают водителя и пассажира. В-третьих, это парки. Они владеют автомобилями и сдают в аренду водителям.

Об этой составляющей бизнеса немного подробнее. То, что не у каждого человека, который бы хотел работать водителем такси, есть собственный автомобиль, пояснять не нужно. Но на то, что для многих водителей такси — это подработка или временный вариант, обращают внимание только специалисты. А значит, начинающим водителям нужно подсказывать тонкости и секреты эффективной работы, а также



Сканируй QR-код и
смотри видеопрезентацию
компании

знать, как правильно организовать контроль за автомобилями.

Нашему отделу по работе с водителями все эти тонкости известны от и до, так как мы сами работали в такси. ПулОС-парк умеет привлекать потенциальных водителей и выстраивать с ними продуктивные взаимоотношения.

ПРЕВРАЩАЕМ АВТО В ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Модель моего бизнеса начала формироваться, когда на каком-то этапе мне до боли надоело просто быть водителем и сдавать пару стареньких машин в аренду. Я знал, что способен приносить намного больше пользы. В тот момент оформилась идея купить в кредит макси-

ДЛЯ СЕБЯ И НАШИХ ИНВЕСТИРОВ МЫ МОЖЕМ ВЫБИТЬ СКИДКИ НА НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ОТ 4% ДО 22%

мально возможное количество новых автомобилей.

Мой старший партнёр по другому бизнесу вначале посчитал её сумасбродством, но стал присматриваться, а когда увидел первые результаты, предложил вложить в проект и собственные средства. Но его интересовало, что будет, если авто разобьют, и как справедливо разделить доход.

В процессе согласования наших позиций и родилась модель пула. Она не нова и хорошо себя зарекомендовала на финансовых рынках. Правда, в отличие от них вы получите не виртуальные записи, а станете полноправным собственником реального автомобиля, который можете увидеть на улицах Кирова. Плюс собственник может контролировать его перемещения и полную информацию о пробеге и доходах в режиме реального времени.

ХЕДЖ-ФОНД С КОЛЁСАМИ

В остальном наша схема работы во многом совпадает с методами финансовых компаний. Доход от сдачи всех автомобилей в аренду собирается в единый фонд и распределяется в равных долях между собственниками каждой, независимо от того, что происходило с машиной.

Наша практика показала, что даже в жёстких условиях локдауна 2020 года доход не опустился ниже 17 тысяч рублей на автомобиль. Обычно доход в среднем составляет 25 тысяч рублей в месяц. На этом месте, как и уважающие себя финансисты, мы делаем оговорку о том, что доходы прошлых периодов не гарантируют получение таких же доходов в будущем. Кроме того, нужно упомянуть, что требуется уплатить налог на доход, транспортный налог и раз в год делать ОСАГО.

А вот от покупки каско мы отказались. Например, в случае «тотального» ДТП страховка покроет максимум 70% от вложенных средств, а деньги придут через несколько месяцев, и то, если повезёт. Вместо покупки

страхового полиса мы создали собственный фонд, средства из которого также идут в дело. На них приобретаются дополнительные «страховые» автомобили, доходы от работы которых и обеспечивают покрытие вероятного ущерба. А если же, не дай Бог, авто инвестора разобьют, мы просто без суда и следствия переоформим на него «подменку».

КОГДА ОКУПИТСЯ ВАШ АВТОМОБИЛЬ

Несколько слов об автомобилях (финансисты называют это «базовым активом»). В основном мы приобретаем новые иномарки, такие как Solaris, Rio, Logan, Polo, Rapid. Использование более бюджетных и тем более подержанных автомобилей не оправдало себя из-за высокой вероятности поломок. Более дорогие и люксовые машины в условиях Кирова, к сожалению, не окупают себя.

Обычно автомобили, переданные в управление «ПулОС», окупаются за 2,5–3 года. Четвёртый год — получение чистой прибыли. По его итогам нужно смотреть, способна ли эта конкретная машина проработать ещё или же её целесообразно продать. Стоимость такого авто минимум 50% от цены нового.

Кстати, для любителей финансовых терминов. В нашей схеме можно работать и с кредитным плечом. По нашей практике при рациональном подходе операционная прибыль превышает платежи по кредиту в два раза. Всё это даёт нам возможность расширять бизнес. К концу 2021 года мы планируем, что в проекте ПулОС-парк будет 100 машин. Среди них могут быть и ваши. ■



+7-999-100-27-92

dohodkirov.ru

@taxi43rus



ЭТО ИЗМЕНИЛО МЕНЯ И МОЙ БИЗНЕС



ОЛЬГА НОСКОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЦЕЛЕБНАЯ
РАДУГА» («ВЯТКАБИОПРОМ»), ДЕЛИТСЯ
СВОИМ ОПЫТОМ О ГОДОВОМ ОБУЧЕНИИ
В АКАДЕМИИ «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ»



5 РАЗ
ВЫРОСЛО
КОЛИЧЕСТВО
НОВЫХ
КЛИЕНТОВ

ЧТО МЕШАЛО МНЕ ИДТИ ВПЕРЁД: 6 ПРОБЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

— «Целебная радуга» — наш семейный бизнес. Компанию основал мой отец. 8 лет я глубоко погружалась в каждую её сферу: от разработки продуктов и сертификации до маркетинга. Быть исполнителем получалось великолепно!

Но, став генеральным директором, я быстро поняла, что мне:

1. не хватает навыков управления;
2. трудно ставить задачи сотрудникам и контролировать их;
3. приходится самой исправлять ошибки персонала, хотя это не моя работа;
4. нужно учиться мыслить масштабно;
5. необходимо пересмотреть свой функционал: я настолько перегружена, что буквально валяюсь с ног от усталости;
6. срочно требуется открыть «второе дыхание», поскольку никакого энтузиазма к своему делу я уже не испытываю.

Вот каким было мое состояние, когда в 2019 году я познакомилась с Оксаной Лихачевой и ее академией «Власть над бизнесом».

КУРСЫ, КОТОРЫЕ Я ПРОШЛА ЗА ГОД В АКАДЕМИИ «ВЛАСТЬ НАД БИЗНЕСОМ»

Признаюсь, меня вдохновил личный пример Оксаны Владимировны. А именно то, насколько эффективно она смогла выстроить собственный бизнес. Я захотела так же.

Кроме того, меня привлекла готовая система внедрения технологий. Просто бери и делай, тем более под руководством опытных тренеров и лично Оксаны Лихачевой. И я выбрала годовое обучение в академии «Власть над бизнесом» — а это 6 курсов:

- «Шкала управления»
- «Базовый тренинг руководителя»
- «План по доходу» («Стратегический маркетинг»)
- «Линия управления»
- «Архитектура и построение организации»
- «Финансовая система»

Собираясь учиться в академии, я ставила перед собой четкие цели. Мне было важно понять, каков функционал собственника бизнеса.

КАКИЕ ЗАДАЧИ Я СТАВИЛА ПЕРЕД СОБОЙ ВО ВРЕМЯ ОБУЧЕНИЯ:

- 1** Сформировать новую мотивацию к работе.
- 2** Переключиться с оперативного управления на развитие компании.
- 3** Сменить команду ключевых руководителей (поскольку мой исполнительный директор активно противился любым изменениям, слишком много на себя брал и не давал другим сотрудникам расти).



ПОТРЯСАЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МОЕГО ГОДОВОГО ОБУЧЕНИЯ

1. У меня появилась **мотивация** развивать свою компанию, поскольку я увидела — это возможно!
2. Удалось осуществить **смену** исполнительного директора.
3. Моя команда теперь **самостоятельно** решает те вопросы, которые раньше были под силу только мне и исполнительному директору (например, декларирование продукции).
4. Получилось вырастить **двух новых руководителей**. Оказывается, я получаю непередаваемое удовольствие и радуюсь, как ребёнок, когда вижу, что сотрудники под моим началом становятся сильными, растут и осваивают новые компетенции.
5. Решение оперативных задач теперь занимает у меня всего 4-6 часов в неделю. И я имею **свободное время на личные проекты**, которые напрямую никак не связаны с деятельностью «Вяткабиопром», но очень важны для меня.
6. Началось **построение «офиса собственника»**. Себе в помощь я собрала лучших руководителей и делегировала им вести по 2-3 проекта для развития компании.
7. Появилось время, силы и возможности работать **над кардинально новым продуктом**, которого ранее не было в линейке.
8. Создана **финансовая подушка** безопасности, что помогает мне всегда быть в хорошем настроении и не срываться на сотрудников.
9. **Есть полное понимание, что одна из главных задач собственника** — создавать идеи и отдавать их на исполнение. Наполнять себя ресурсом, чтобы дарить своим людям поток вдохновения.
10. **Прибыль за 2020 год — на уровне докризисного периода** 2019 года, это всё благодаря внедрению систем контроля и мотивации руководителей.



Ошибкой было пытаться внедрить всё сразу. Сложно заходила система управления контроля. Особенно на уровнях руководителей. Трёх из них я тоже отправила на обучение, но это не сломало их внутреннего сопротивления. И нам пришлось расстаться. Поиск кандидатуры на пост исполнительного директора занял немало времени.

Были нововведения, которые удалось внедрить быстро. Например, еженедельная координация людей и заполнение протоколов, а также сбор статистических показателей. Линейные руководители легко приняли «боевые» планы на неделю и годовые планы.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ

Планирую продолжать внедрять инструменты, изученные в академии «Власть над бизнесом». Следующие мои шаги уже определены:

- ✓ передать оперативные задачи полностью;
- ✓ окончательно внедрить на всех уровнях систему контроля оперативного управления;
- ✓ превратить новых руководителей в «стабильные терминалы», чтобы люди под ними тоже росли.
- ✓ продолжать строить «офис собственника» и развивать новые направления бизнеса.

Теперь у меня есть навыки, время, силы и возможности для развития — как «Целебной радуги», так и моих личных проектов. Я безмерно счастлива, что сделала правильный выбор и прошла обучение в академии «Власть над бизнесом». Рекомендую всем руководителям, которые жаждут развития и готовы эффективно решать бизнес-задачи. ■

Академия «Власть над бизнесом»

Делимся инструментами, которые на 100% работают!

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

🌐 vnb.team

📺 academy_vnb

📺 academy_vnb

📺 vlastnadbiznesom

Подписывайся
на You Tube канал



БЫТЬ РАЗНОЙ И СОЧЕТАТЬ НЕСОЧЕТАЕМОЕ

□ ПРАВИЛА ЖИЗНИ КСЕНИИ ВАВИЛИНОЙ, ДИРЕКТОРА ХОЛДИНГА LIFE IS GOOD

БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ —

мой конек. Природная легкость и искренняя улыбка помогают по жизни. Главное — эффективно использовать свое время и энергию. Считаю, важно не напругаться, а четко концентрироваться на цели.

ДОВЕРЯЮ ИНТУИЦИИ

в принятии важных решений. Она никогда не подводит. Не обманула она меня и в 2018 году, когда я открыла для себя новый интересный бизнес. Здесь не только зарабатываю серьезные деньги, но реально помогаю людям решать жилищный и финансовый вопросы.

БОЛЕЕ 300 ЧЕЛОВЕК не только по России, но даже за границей сейчас в моей команде. Это не подчиненные, а партнеры. Самая большая награда для меня — их рост и развитие.

С ДЕТСТВА МЕЧТАЛА

О СЦЕНЕ. Хотела стать актрисой или певицей. Не стала! Зато сейчас со сценой почти не расстаюсь: выступаю на бизнес-семинарах на большую аудиторию.

КОГДА Я ЗА РУЛЕМ,

то получаю огромное удовольствие от вождения. На первый свой автомобиль («десятку») я заработала еще девочкой, занимаясь репетиторством с детьми. Всему свое время. Сейчас ко мне едет машина моей мечты, которая еще недавно казалась недостижимой целью.

СО МНОЙ НЕ СОСКУЧИШЬСЯ.

Я непредсказуемая — как магнит для интересных событий. Вот, например, 31 декабря. Большинство людей спокойно едят оливье и пьют шампанское, а я срываюсь и лечу в Сочи, чтобы прыгнуть с высоты 207 метров в «Скай парке». Вот этот Новый год мне запомнился!

ЖЕНЩИНЫ СЕГОДНЯ САМОДОСТАТОЧНЫ.

Однако в семье главным должен быть мужчина (и в этом — заслуга мудрой женщины). Женственность для меня — мягкость, легкость, умение договариваться, доверие, вдохновение и, конечно, внешний образ леди. А еще для меня быть женщиной — значит постоянно развиваться вместе с мужчиной, быть интересной и самодостаточной. Заниматься чем-то большим, чем домашнее хозяйство.

РЫЦАРЬ 21 ВЕКА — кто он?

Уверен в себе и реально достигает поставленных целей. Не боится взять на себя ответственность, всегда честен и открыт.

МОЙ СЫН — 6-летний джентльмен.

Открыть перед женщиной дверь и взять тяжелую сумку — для него в порядке вещей. Я поощряю его самостоятельность. Ребенка нужно мотивировать и подсказывать пути решения, а не делать за него. И тогда он будет вдохновляться своими победами. Он уже поддерживает меня в бизнесе, часто со мной путешествует и развивается в обществе успешных людей.

ДЕПРЕССИЯ.

А что это такое? Любые трудные ситуации меня только подстегивают. Оптимизм достался мне по наследству. Помню, как мой дед видел в луже не грязь, а отражение звезд.

СЫРНИКИ И БЕНЗИН

... похоже, сейчас будет интересная история? Еду по трассе, заканчивается бензин. Остановилась на заправке. Вставила в бак пистолет и пошла на кассу расплатиться. А там... мои любимые сырники и кофе. Не удержалась, взяла. Достала пистолет и поехала довольная дальше. Через 20 км обратила внимание на приборную панель, а бензин снова на нуле. «Видимо, меня забыли заправить?» Вернулась обратно. Как оказывается, на заправке я заплатила только за сырники и кофе, а про бензин совсем забыла.

ЧЕМОДАН — мой близкий друг. За последнее время я с ним почти не расстаюсь. Собрать его научилась за 5 минут до самолета, иногда даже не успеваю разбирать. А все потому, что очень часто путешествую по миру.

МОЙ УСПЕХ

заключается в постоянной работе над собой. Всегда развиваю свои профессиональные качества, занимаюсь личностным ростом, совершенствую себя внешне и внутренне!

БЕРУ ОТ ЖИЗНИ

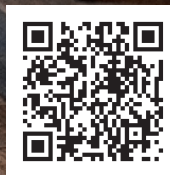
самое лучшее. Мои границы в голове расширены, зона комфорта — не для меня. Мне нравится жить красивой жизнью. Таять в роскоши — мое. Такую жизнь я могу себе позволить благодаря своему трудолюбию и харизме. ▀



Вконтакте



Инстаграм



ГИД ПО СТИЛЮ

❑ ВЫБИРАЕМ ОДЕЖДУ ДЛЯ ЯРКОЙ ВЕСНЫ И ПУТЕШЕСТВИЙ



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

— Медленно, но верно мы вступаем в весну, нам хочется ярких оттенков и праздника. Артем Печенин — сам человек-праздник, поэтому создавать для него образ — одно удовольствие.

На героя — футболка с самыми актуальными цветами этого сезона, костюм из необычной ткани, очень удобные и мягкие кроссовки. Его свободный стиль подчеркивает невероятная кожаная сумка и, конечно же, очки от Ray Ban из салона оптики «100 очков». В таком образе самое то отправиться на неформальную встречу с бизнес-партнерами или, что увлекательнее, — пойти на прогулку по самым красивым местам Стамбула.



Артем Печенин,
руководитель Service Car



RAY BAN, 7 399 ₺



RAY BAN, 9 300 ₺



RAY BAN, 8 599 ₺



RAY BAN, 9 099 ₺



RAY BAN, 8 200 ₺

Одежда и обувь предоставлены салоном мужской одежды Kardinal



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



TATYANA MISHKINA
эксперт по стилю

☎ +7-912-828-05-50
📧 mishkinat



FINIKO

Как делать трёхзначный процент на финансовых рынках

- Высокодоходные финансовые продукты
- Варианты заработка на глобальных рынках
- Трейдинг на рынках BTC и Forex
- Результаты FINIKO и Ваша ставка на будущее

**РЕГИСТРИРУЙСЯ
НА ФОРУМ FINIKO
ПО QR-КОДУ**

24|04|2021 г. Киров, ДК «Родина» 15:00

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ FINIKO



телефон для информации
и регистрации:
+7-958-393-08-76

**УЗНАЙ ДЕТАЛИ И МЕХАНИЗМЫ РАБОТЫ
FINIKO ОТ ЛИДЕРОВ ГОРОДА КИРОВА
И ФЕДЕРАЛЬНЫХ ХЕДЛАЙНЕРОВ!**

14:00 — Начало регистрации

15:00-17:30 — Выступления
и живое общение

16:00, 17:30 — кофе-брейк

18:00-20:00 — концерт
группы «Виктор»
(С. -Петербург)

16+



ПРИВЕЗЕМ ЗА СУТКИ ЛЮБОЙ ГАДЖЕТ

■ КАК Я РЕШИЛСЯ ОТКРЫТЬ СЕРВИС ПО РЕМОНТУ И ОБСЛУЖИВАНИЮ ТЕХНИКИ APPLE И ЧТО ИЗ ЭТОГО ВЫШЛО, — РАССКАЗЫВАЕТ АНДРЕЙ СЮТКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ iСЕРВИС



ВСЕ НАЧАЛОСЬ С IPHONE 2G

— Когда я заказал с E-bay самый первый iPhone 2G, сразу понял — вот этим и хочу заниматься... В 2007 году Apple презентовал iPhone 2G, который официально не поставлялся в Россию. Это был топовый смартфон, стоил дорого, и его хотели абсолютно все. Но привезти такую вещь в Россию — ещё полдела. Чтобы iPhone 2G работал в нашей стране, нужно произвести определенные манипуляции с программным обеспечением. Я знал, как это сделать! Поэтому начал заказывать iPhone 2G, устанавливать нужное для работы ПО и продавать. Со временем у моих клиентов появилась потребность в ремонте. Так я открыл сервис по ремонту и обслуживанию техники Apple.

НА РЫНКЕ APPLE С 2011 ГОДА

Мы открылись к концу 2011 года и на тот момент были практически единственными, кто занимался ремонтом Apple. Конкуренции не было. Мы развивались, привозили товары, улучшали сервис. Где-то в 2013 году начали появляться магазины, которые копировали схему нашего бизнеса. Не буду врать, сейчас конкуренцию мы

чувствуем. Но благодаря ей развиваемся и не стоим на месте.

Мы одними из первых привозим эксклюзивные новинки от Apple, расширяем линейку новых товаров от мировых брендов, совершенствуем клиентский сервис и оттачиваем работу специалистов. Некоторые из них, кстати, работают в сервисе с самого открытия! Наш огромный опыт, качественный сервис с гарантией, индивидуальный подход к каждому клиенту и конфиденциальность — преимущества перед всеми конкурентами. Так мы всегда на шаг впереди.

IPHONE В TRADE-IN

Мы одни из немногих в городе, кто делает самые сложные виды ремонтов, при этом не только техники Apple, но и всего, что может работать от розетки и от батареи. Наши клиенты не думают о том, куда деть старое устройство, и не занимаются его продажей самостоятельно. Для этого у нас есть выгодная программа trade-in. Достаточно выбрать iPhone, сдать старый и доплатить разницу. Здесь же специалист перенесет данные, подберет аксессуары и наклеит защитное стекло. Это очень удобно.

ОТ МАЛЕНЬКИХ КАМЕР ДО ПРОМЫШЛЕННЫХ ДРОНОВ

iСервис Premium — это не только сервис, но и магазин, где, кроме Apple, представлены такие бренды, как Xiaomi и практически вся линейка гаджетов DJI — от маленьких камер до промышленных дронов. Также мы ремонтируем квадрокоптеры и дроны любых брендов. Каждую неделю привозим в наличие и под заказ наши топовые товары и новинки — популярные и классные гаджеты. Кстати, достать за сутки нужный гаджет, которого нет в городе, для нас тоже не проблема. Привозим быстро и эксклюзивно!

В ближайшее время в наших магазинах запустим еще одно интересное направление, которое будет очень популярно среди владельцев iPhone. И, пожалуй, самое главное, планируем открытие еще одного проекта, не связанного с гаджетами и Apple. Но с той же командой, с таким же подходом и с такой же популярностью. ■



☎ 44-44-00 📧 iservice43 📍 iservice43kirov

📍 iСервис Premium (Володарского, 83)
iСервис Express (ЦУМ 4 этаж)

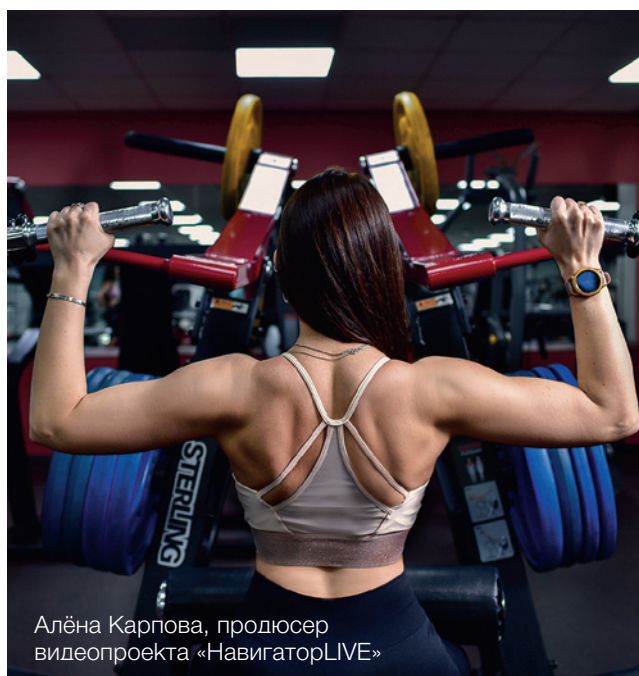


Евгения Маренина, редакционный директор журнала

«БИЗНЕС КЛАСС» SPARTAK!



Екатерина Суслова, главный редактор журнала



Алёна Карпова, продюсер видеопроекта «НавигаторLIVE»



Анна Кокарева, главный бухгалтер журнала

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
ВЕСНА-ЛЕТО 2021



BOGNER

MARCCAIN

MARELLA

DOROTHEE
SCHUMACHER



Toma

Эксклюзивный представитель в Кирове брендов Bogner Man,
Bogner Woman, Bogner Sport, Marc Cain, Dorothee Schumacher, Marella

📍 ТЦ «Тайм», 4 эт.

☎ 8-922-949-0001

📷 gotakirov



ДИВАН «БАЛИ»

Диван «Бали» с оттоманкой — новинка фабрики «Вернисаж». При создании модели использовались актуальные тренды итальянского дизайна, чтобы подарить непревзойденный комфорт, надежность и отличный внешний вид на годы. В производстве используются только качественные и проверенные материалы, которые применяются в продуктах премиальных брендов. Современный наполнитель «Мемори Форм» позволит вам комфортно расположиться на диване. Диван легко трансформируется в спальное место с помощью удобного механизма трансформации «Дельфин». Глубокую посадку оценят люди высокого роста, а также те, кто ценит повышенный комфорт.



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

☎ (8332) 752-752



ФИТНЕС — ЭТО СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС



АЛЕКСЕЙ БЕЗДЕНЕЖНЫХ,
ОСНОВАТЕЛЬ СЕТИ
СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ GYM
STATION, — В ИНТЕРВЬЮ
ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ
ДЛЯ СПЕЦПРОЕКТА
«СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»

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



Алексей Безденежных и Юлия Долгоаршинных.
Благодарим кофейню «Шоколадница» за место проведения съемок

ЗНАЕМ, ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА НАСТУПАЮТ ТЕМНЫЕ ВРЕМЕНА

Юлия Долгоаршинных: — Здравствуйте, Алексей! Расскажите об основной проблеме для вашего бизнеса в прошлом году и как удалось её решить.

Алексей Безденежных: — Прошлогодняя ситуация, связанная с ограничениями из-за пандемии, не застала нашу группу компаний врасплох. Мы знаем, что делать, когда наступают смутные времена. Просчитываем риски и готовимся к ним заранее. Образно говоря, когда везде выключается свет, мы включаем запасной генератор. Поэтому мы перевели всю работу в онлайн и не потеряли ни тренеров, ни клиентов. К тому же тогда мы только-только приобрели второй фитнес-клуб и планировали начать его реконструкцию летом. Но сдвинули сроки ремонта на весну.

НЕ ПРИЗНАК УСПЕШНОГО БИЗНЕСМЕНА

Ю.Д.: — Для меня фитнес — это стиль, красивые тела и здоровый образ жизни. Насколько важно вам как предпринимателю из этой индустрии выглядеть стильно?

А. Б.: — Подтянутое тело — вовсе не признак успешного бизнесмена. Однако прическа, одежда и стиль — показатели гармонично развитой личности.

ПЕРЕВЕРНУТЬ КУЛЬТУРУ ФИТНЕСА

Ю.Д.: — Когда в Киров придет культура командного участия фитнес-клубов в массовых соревнованиях?

А. Б.: — Мы готовы перевернуть всю культуру фитнеса в нашем городе. Для этого у нас есть всё! Первое — высококлассное спортивное оборудование (как в лучших клубах столицы). Второе — отношения с клиентами и уровень тренерского состава, то есть качество фитнес-услуг. И третье — мы формируем лояльное отношение населения к здоровому образу жизни. Буквально на днях у нас была встреча со специалистами министерства спорта, где мы обсуждали, как донести до людей понятия здорового образа жизни, долголетия, фитнеса и спортивных достижений. Мы уже участвовали в массовых мероприятиях до их отмены и будем участвовать после снятия всех ограничений. Мы устраивали межклубные соревнования. Выступили организаторами фитнес-фестиваля в Кирове, просто не успели его провести. Но все наработки у нас готовы, и мы его обязательно проведем.

Ю.Д.: — Какие направления в фитнесе повышают прибыль, а какие — социальную ответственность предпринимателя?

А. Б.: — Окупаемость фитнес-клуба — 10-12 лет. Так что смело могу сказать, что фитнес — это социальный бизнес. Я бы даже сказал, идейный! Ни одно его направление не повышает прибыль. Если вы не стремитесь пропагандировать идеи ЗОЖ и долголетия в массах, у вас ничего не выйдет!

Ю.Д.: — Алексей, благодарю за подробное интервью. Желаю удачного открытия нового фитнес-клуба в «Алых парусах» и дальнейшего развития!

Нам 10 лет!

Разыгрываем 50 призов!

Совершайте покупки с 1 апреля по 31 мая в магазинах нашей Группы компаний на определённую сумму или ужинайте в кофейнях «Шоколадница» и получайте купоны участника.

Чем больше покупок, тем больше шансов выиграть призы, среди которых — iPhone 12, билеты на концерт известного исполнителя и множество других ценных подарков от федеральных брендов!

KANZLER **INCANTO**

одежда для мужчин,
принимающих решения

ITALY

REDMOND
SMART HOME



Шоколадница

УНЦИЯ
ЧАЙ & КОФЕ

GIPFEL
INTERNATIONAL

Paolo Conte
ОБУВЬ ■ АКСЕССУАРЫ

LORiot



Группа компаний
Юлии Долгоаршинных

Instagram: @gk_juliadolgoarshinnykh Telegram: julia-dol.ru VK: gk_jd

Информацию об организаторе мероприятия, о правилах его проведения, количестве призов или выигрышей по результатам такого мероприятия, сроках, месте и порядке их получения уточняйте у продавцов-консультантов или на сайте julia-dol.ru (0+)



AUDI A4.

ВОПЛОЩЕНИЕ СПОРТИВНОГО ХАРАКТЕРА

» AUDI A4 — АВТОМОБИЛЬ, ЗА РУЛЕМ КОТОРОГО НИКОМУ И НИЧЕГО ДОКАЗЫВАТЬ УЖЕ НЕ НУЖНО, — ВИКТОР САВИНЫХ, СОВЛАДЕЛЕЦ И РУКОВОДИТЕЛЬ ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА «ВЕКТОР»

ВЫСШАЯ СТУПЕНЬ ЭВОЛЮЦИИ

С самого детства немецкий автопром являлся для меня эталоном того, каким должен быть автомобиль, эталоном, к которому стоит стремиться...

Начал я с отечественного автопрома, раз за разом покупая все более хороший автомобиль: сначала перешел на иномарки с пробегом, потом на новые. Перед покупкой Audi я ездил на семиместном семейном кроссовере. И пусть в целом все было хорошо, душа просила большего. Тогда я понял: пора переходить к премиум-сегменту!

Мои автомобили постепенно эволюционировали, и вот, наконец, мое детское стремление нашло свою реализацию в покупке новенького Audi A4. На данный момент это лучший автомобиль, который у меня когда-либо был, и я могу с уверенностью назвать его высшей ступенью эволюции моих автомобилей.

СОЧЕТАНИЕ КАЧЕСТВА И КОМФОРТА

Практически каждая модель Audi имеет спортивную заточку, но в душу мне запал именно Audi A4. Современный прогрессивный дизайн — выразительная динамичная передняя часть, идеальные пропорции кузова и запоминающийся си-



луэт подчеркивают главную, спортивную составляющую характера обновленного Audi A4.

Меня вдохновляют дизайнеры Audi, раз за разом разрабатывающие дизайн, который будет оставаться свежим еще не один год. И это далеко не единственное из их достижений. Педантичность, с которой проработаны мельчайшие детали, впечатляет, и касается это не только визуальных, но и тактильных ощущений от взаимодействия с автомобилем. Audi — рай для перфекциониста.

Благодаря гибкой системе регулировки водительского кресла Audi A4 одинаково комфортно в автомобиле себя будут чувствовать как большие мужчины, так и миниатюрные девушки. Особого внимания заслуживает и отделка кресел. Материал Алькантара позволяет чувствовать себя одинаково комфортно в любое время года: летом не жарко, а зимой не холодно. Вот оно, сочетание качества и комфорта.

НЕ НУЖНО НИЧЕГО ДОКАЗЫВАТЬ

Для меня седан — эталон управляемости, комфорта от вождения и возможность испытать драйв. Свой стиль вождения я могу охарактеризовать как осмысленно агрессивный. Если дорожная ситуация позволяет, я люблю нажать на газ, и мне очень нравится, как бурно автомобиль откликается на нажатие педали.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ AUDI A4:

- разгон с 0 до 100 км/ч — 8,9 с.
- мощность — 150 л. с.
- максимальная скорость — 210 км/ч
- объем двигателя — 1 984 см³
- максимальный крутящий момент — 270/1300-3850 Н·м при об/мин
- тип привода — передний привод
- расход на 100 км — 5,9 л (смешанный цикл)
- собственная масса — 1545 кг

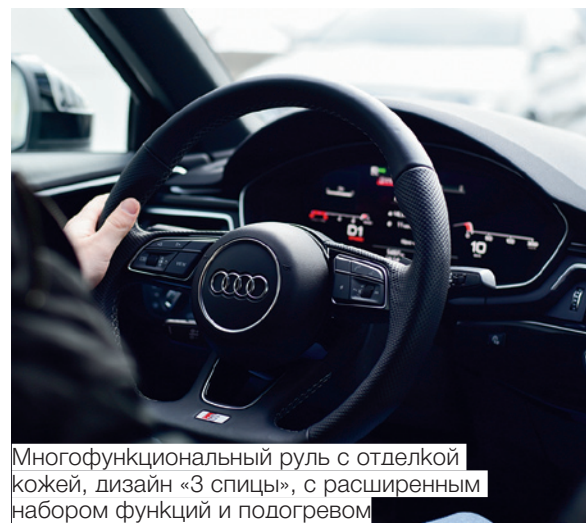
Передвигаясь по трассе, ты без труда можешь обогнать пару-тройку фур, а в городе так же легко и без лишней суеты перестроиться. Помогает в этом не только мощный двигатель но и энергоемкий руль. Audi A4 предсказуем в движении, а благодаря отзывчивости руля и прекрасной подвеске, которая справляется с неровностями дорожного полотна, на дороге ты чувствуешь себя уверенным на все 100%.

2-литровый 150-сильный турбированный двигатель очень экономичен. Для сравнения с моим предыдущем автомобилем, разница практически в 1,5-2 раза. Двигатель имеет достаточный запас мощности и не потребляет много топлива.

Audi A4 подойдет энергичным молодым людям с активной жизненной позицией, которым необходимо много передвигаться как по городу, так и за его пределами. Тем, кто любит активную езду и для кого «комфорт» — не пустой звук. Audi A4 — автомобиль, за рулем которого никому и ничего доказывать уже не нужно. ▀



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



Многофункциональный руль с отделкой кожей, дизайн «3 спицы», с расширенным набором функций и подогревом



Светодиодные фары Audi Matrix LED



7-ступенчатая коробка передач, S tronic



АЦ Киров

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

🌐 audi-kirov.ru



”

СОТРУДНИКИ
СК «ДАНИЛА
МАСТЕР» РЕШАТ
ВСЕ ВОПРОСЫ,
СВЯЗАННЫЕ
С РЕМОНТОМ, —
ДАНИЛА
ПЕРМИНОВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ СК
«ДАНИЛА МАСТЕР»



КОМФОРТНЫЙ РЕМОНТ: ОТ ЗАМЕРОВ ДО НОВОСЕЛЬЯ

«ДАНИЛА МАСТЕР» БЕРЁТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

— Для людей, которые решили сделать ремонт квартиры или даже небольшого помещения, например, ванной комнаты, проблемы доставляют не только работы, а всё, что нужно сделать до и после ремонта. Разработка эскизов (визуализация будущего интерьера), поиск, закупка, доставка и подъём материалов, заказ мебели, сантехники, дверей, потолков и всех других атрибутов законченного ремонта, вплоть до финишной уборки — всё это требует очень серьезных организационных усилий и порой становится серьезным стрессом.

СК «Данила Мастер» берёт на себя все эти заботы. Когда заказчик решил сделать ремонт, он вызывает нашего специалиста для проведения замеров. После этого мы готовим комплексный проект, который включает в себя и смету, и подробную дизайнерскую проработку с согласованием каждой детали будущего помещения.

Для старта непосредственных работ заказчику нужно лишь заключить договор с жёсткой фиксацией всех сумм, сроков и гарантийных обязательств с нашей стороны. Потребуется также принять участие в подборе элементов внешней отделки (обои, плитка, люстра и т.п.). Всё остальное: проведение работ и управление ремонтом — мы возьмём на себя.

ЗАКАЗЧИКИ И КОНТРОЛЬ

Часто наши клиенты, уехав в отпуск или длительную командировку, возвращаются уже в полностью готовую меблированную квартиру. Они могут позволить себе поступить так, потому что за годы работы мы заслужили репутацию компании, которой можно полностью делегировать ремонт и быть уверенным в качественном результате.

Признаюсь, есть клиенты, для которых такой способ сотрудничества с нами не является оптимальным. Им важно контролировать процесс ремонта от и до. Если наш заказ-

чик хочет каждый день посещать объект — пожалуйста, наши специалисты готовы подробно рассказать обо всех тонкостях и информировать о каждом этапе выполнения работ.

Для нас ремонт вашей квартиры, дома или офиса — это отлаженный каждодневный труд, которым мы занимаемся уже много лет. Мы знаем, как сделать этот период если не предвкушением праздника, то временем, когда вы можете просто продолжать заниматься своими делами. СК «Данила Мастер» возьмёт на себя все заботы, связанные с ремонтом. ▀



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

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

remontkirov43.ru

danila43region

sk_danila_master43

10 ЛЕТ: НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, МАРШ!

”

1 АПРЕЛЯ НАМ ИСПОЛНИЛОСЬ
10 ЛЕТ, — ДЕНИС ИГИШЕВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ CRAFT

— Для меня это не время подводить итоги, потому что 10 лет — не финиш, а еще только старт нашей компании. Старт на новом уровне. Мы приобрели бесценный опыт, отточили свое мастерство, стали известны в кругах дизайнеров — и теперь выходим на новый уровень, где качество, надежность и исполнительность соединяются с творчеством и индивидуальностью.

Может быть, это звучит банально, и каждый производитель мебели убеждает своих клиентов в том, что он бесконечно компетентен в своем деле. Но я не буду голословным. Только факты: за 10 лет более 1500 кухонных гарнитуров, порядка 250 офисов и торговых площадей в Кирове и других городах обустроены мебелью нашего производства. Самое ценное в этих цифрах — это опыт и положительные отзывы наших клиентов! ▲



CRAFT

📍 г. Киров, ул. Маклина, 57, т. 78-12-56

🌐 43mebel.ru

📧 mebel.craft.pro

✉ 490995@list.ru

GRAUDE неизменное качество, инновационный дизайн



**ЦЕНТР ВСТРАИВАЕМОЙ ТЕХНИКИ
ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ БРЕНД
НА КИРОВСКОМ РЫНКЕ.
23 МАРТА В КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЕ
«КРИОЛЛО» СОСТОЯЛСЯ СЕМИНАР
ДЛЯ ДИЛЕРОВ БРЕНДА GRAUDE**

Созданный в 2014 году молодой германский бренд кухонной техники Graude нашёл свой подход к сердцам кировских покупателей. Основным проводником идей, концепций и взглядов компании стали дизайнеры и конструкторы. Это неудивительно, ведь Graude — это встраиваемая и интегрируемая бытовая техника, которая изначально призвана стать частью уникального домашнего пространства, которое создают профессионалы.

Высокий интерес дизайнерского сообщества к бренду Graude носит объективный характер. Во-первых, сегмент бытовой техники набирает всё большую популярность. Во-вторых, потребители уже оценили надёжность техники Graude. В-третьих, компания ориентирует свою рыночную стратегию на работу с дизайнерами, что позволяет подстроить все процессы к запросам профессиональной среды.

И, возможно, главное, в любом ценовом сегменте техника Graude предлагает максимально возможный функционал. Каждый прибор — это результат комплексного подхода, который сосредоточен на том, чтобы создать безопасное и комфортное пространство для кулинарного творчества и семейного общения. ▲

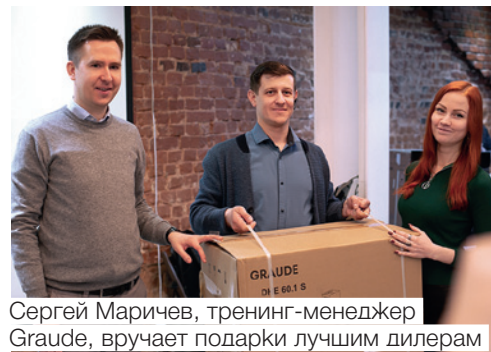


г. Киров, ул. Ленина, 89, т.: 49-82-57,
8-922-973-60-04, 8-922-973-60-07

cvtplus.ru cvtpluskirov cvtpluskirov



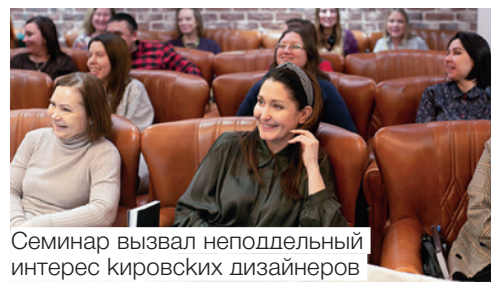
Блюда для фуршета Егор Рудольский (шеф-повар кафе Touch of Matcha, г. Москва) готовил прямо на месте на импровизированной кухне «Криолло» с помощью техники Graude



Сергей Маричев, тренинг-менеджер Graude, вручает подарки лучшим дилерам



Гости семинара были в восторге от фирменных блюд Graude



Семинар вызвал неподдельный интерес кировских дизайнеров

ЭВОЛЮЦИЯ РЕМОНТА БЕЗ ШУМА И ПЫЛИ

СТРАХИ КЛИЕНТА И ИХ РЕШЕНИЯ

✗ Ремонт затянется

Сроки прописаны в договоре ✓

✗ Итоговая сумма ремонта не известна

Детальная смета по утвержденным ценам ✓

✗ Не хватит денег на ремонт

Есть беспроцентная рассрочка ✓

✗ Подрядчик пропадет с деньгами

Договор с ИП, оплата после выполнения работ ✓

✗ Нет представления, каким будет результат работ

Комплексный дизайн-проект ✓

✗ Не выполняем все виды работ

Ремонт под ключ ✓


✗ Никаких гарантий после ремонта

Гарантия до 5 лет ✓

✗ Нужно постоянно контролировать строителей

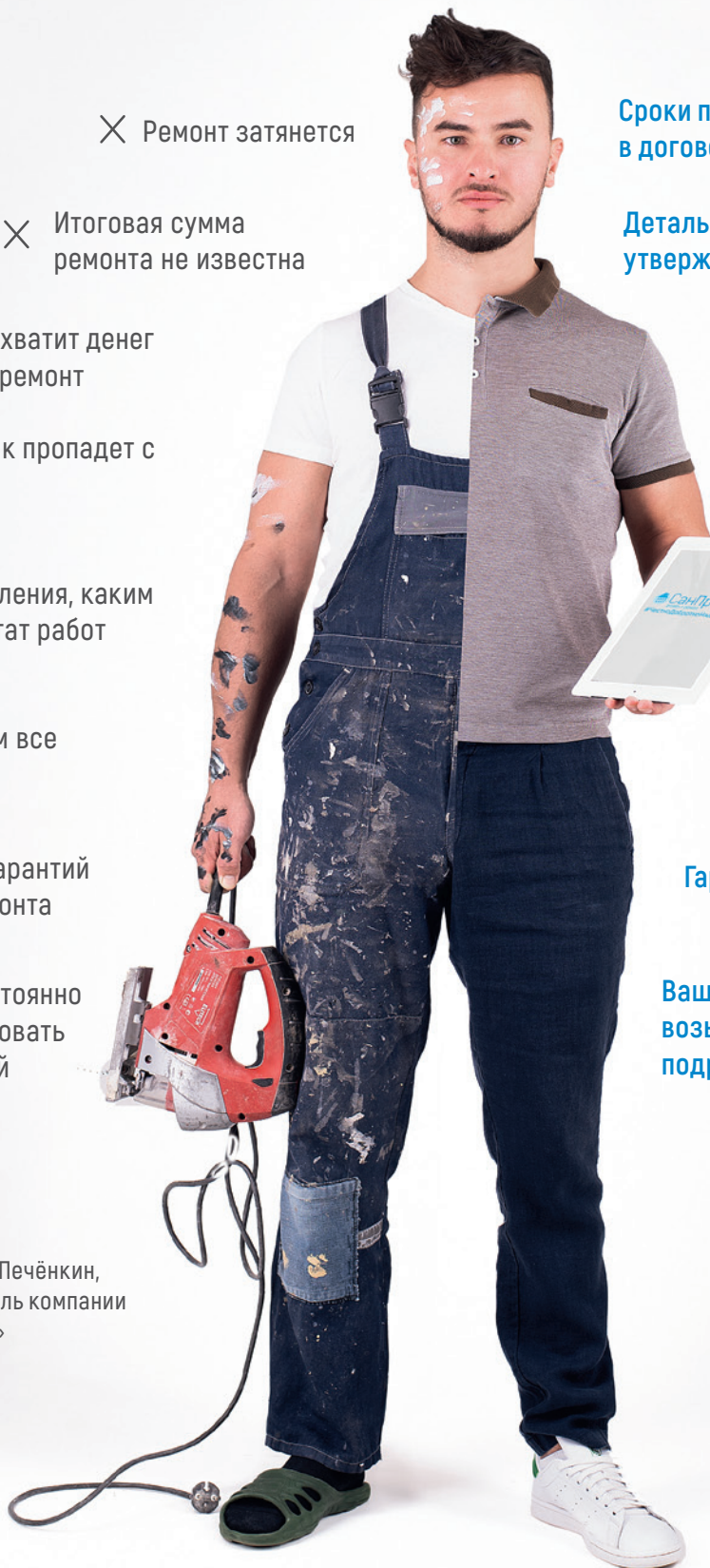
Ваш персональный прораб возьмет на себя все заботы, подробный фотоотчет ✓

Александр Печёнкин,
руководитель компании
«СанПро43»

 **СанПро43**
дизайн и ремонт
#ЧестноДоброотноНадёжно

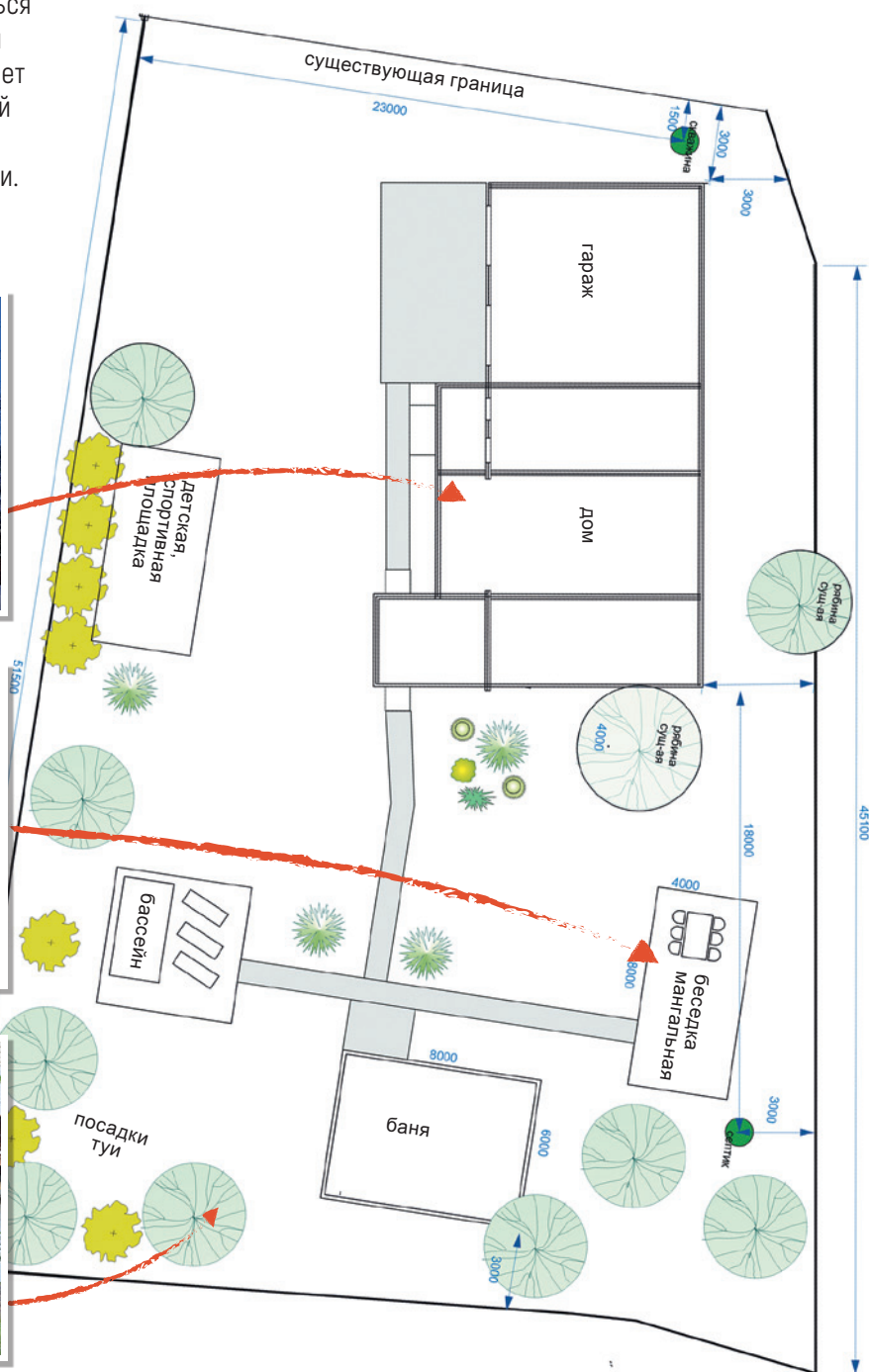
📍 ул. Труда, 71
☎ (8332) 77-40-47
🌐 sanpro43.ru

📱 sanpro43
📧 sanpro43_plus
📺 sanpro43



Планируем вашу счастливую загородную жизнь

Строить без плана – всё равно, что пускаться в путешествие без навигатора. За годы мы накопили огромный опыт, который позволяет нам грамотно планировать ваш загородный участок и предусматривать на нём даже те объекты, о которых вы пока и не мечтали. Но обязательно задумайтесь о них сразу после того, как заедете в ваш новый дом.



- ▶ строительство домов
- ▶ подготовка проектной документации
- ▶ геодезические работы
- ▶ бурение скважины на воду

- ▶ внутренние и наружные коммуникации
- ▶ внутренняя отделка
- ▶ выполняем дизайн-проекты
- ▶ водяные теплые полы

НАПОЛНИ САД ЦВЕТОМ!

Десятки видов растений, деревьев и кустарников из собственного питомника в Советском районе. Полностью адаптированных к вятским зимам.

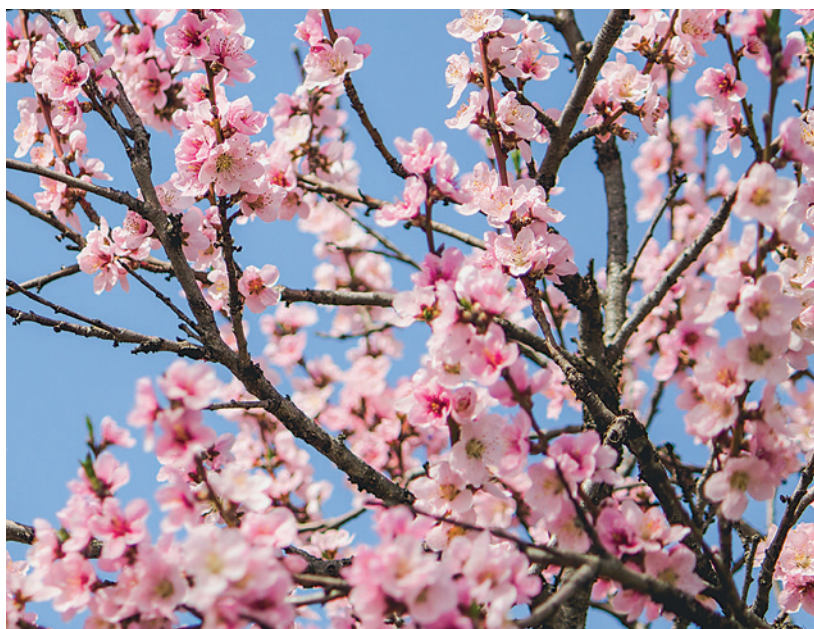
- ландшафтный дизайн и озеленение
- взрослые растения и сеянцы с доставкой
- формирование газонов
- комплексное благоустройство
- саженцы для восстановления лесов
- консультации по уходу за растениями

Мы растём — вы видите результат!



г. Киров, Горького, 25
+7-912-366-55-17

www.artbotanic.ru
artbotanik@mail.ru





ВАШИ КОНКУРЕНТЫ УЖЕ МОЮТ ОКНА



”

УЖЕ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ОСНОВНАЯ МАССА СНЕГА НАКОНЕЦ-ТО РАСТАЕТ. ЧТО УВИДЯТ ГОСТИ ВАШЕГО ОФИСА ПОСЛЕ ТОГО, КАК ПЕРЕСТАНУТ СМОТРЕТЬ ПОД НОГИ, В СТРАХЕ ПОСКОЛЬЗНУТЬСЯ? ПРАВИЛЬНО, В АПРЕЛЕ САМОЕ ВРЕМЯ НАЧАТЬ ПОДГОТОВКУ К ТОМУ, ЧТОБЫ ПРИВЕСТИ В ПОРЯДОК ЛИЦО ВАШЕГО БИЗНЕСА — ФАСАДЫ ЗДАНИЙ КОМПАНИИ, — ТАТЬЯНА БАРМИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»

РЕАЛЬНЫЙ ИМИДЖ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

В специализированной клининговой компании «Деликат-Сервис» отмечают, что именно в апреле — начале мая поступает большая часть заявок на мытье окон и фасадов офисов, торговых и производственных зданий. Поэтому сейчас, когда в большинстве компаний формируется бюджет на следующий квартал, самое время заложить туда средства на реальный имидж вашей фирмы.

Эксперты в сфере клининга обращают внимание на то, что современные технологии позволяют решить проблему мойки фасадов и окон коммерческих зданий с достаточно низкими издержками. Однако только большой опыт в этой сфере позволяет обеспечить необходимое качество работ. Между тем ничто не бросается в глаза так, как мутные стекла с разводами в огромных панорамных окнах современного офиса или торгового центра.

НЕ ПЕРЕПЛАЧИВАЙТЕ!

В компании «Деликат-Сервис» есть подготовленные специалисты, которые уже не первый год занимаются приведением в порядок офисных окон и фасадов. Отработаны технологии, которые позволяют делать это быстро и эффективно. Вы ставите задачу, а в «Деликат-Сервис» подберут и организуют оптимальный по технологии и цене способ мытья остекления и фасадов. ■

УСПЕТЬ НА ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ

Традиционно большинство компаний связывают очистку фасадов и мойку окон своих зданий с весенними субботниками. Это приводит к существенному росту спроса на эти сравнительно недорогие услуги. Чтобы ваше здание выглядело опрятно и отличалось от соседей в лучшую сторону, апрель — самое время запланировать эти работы. Тем более, именно сейчас можно получить наиболее выгодные условия на проведение работ по мойке стекол и фасадов.



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

🌐 ds-complex.ru

В наличии

столы / стулья / кресла / диваны



1

- 1) ФН Диван прямой трехместный; 2) СПМ-15 Стол письменный; 3) SU-BP-8-PI Кресло; 4) СН-W797 Кресло; 5) КСТ-12 Стол компьютерный мобильный; 6) Магнитно-маркерная доска Brauberg; 7) KB-9N Кресло; 8) HEXTER (Хекстер) RC R4D Кресло; 9) МП Диван прямой трехместный; 10) МС Стол журнальный; 11) БР Диван прямой трехместный.

6



7

8



2

3



9

10



4

5



11



Салон мебели «Новый Стил»



+7 (8332)
41-22-11



ns-mebel.ru



г.Киров,
ул.Азина, 15



Павел Батищев, генеральный директор ООО «Программный центр»

Для белого автомобиля чистота — вопрос принципиальный, однако на наших дорогах он очень скоро покрывается черными вкраплениями от битума и железной пыли. Где бы я ни мыл свой автомобиль, убрать эти вкрапления не удавалось никому. Здесь же сделали все идеально. Когда после всех процедур я сел за руль, ощущение и запах были такие, что на секунду я подумал, что сел не в свой, а в новый автомобиль.

Компания LeTech позиционируется как детейлинг-центр премиум-класса с акцентом на премиальный сервис и бережное отношение к автомобилю. И это не пустые слова. Зона ожидания очень стильная и комфортная, а когда я забирал свой автомобиль, я был поражен чистотой помещений, где стоят вымытые автомобили!

Дорогие машины должны выглядеть соответствующе, а добиться такого результата можно только в настоящем детейлинг-центре. Если вы желаете чистоты как для своего автомобиля, так и для себя, приезжайте в Детейлинг-центр LeTech. Приехав сюда однажды, вы обязательно вернетесь вновь!



📍 ул. Маклина, 56а, т. 74-54-93

📍 @letech_kirov

LeTech
НОВЫЙ ДЕТЕЙЛИНГ-ЦЕНТР



КОНДИЛОГРАФИЯ: НАСТРОЙТЕСЬ НА ЗДОРОВУЮ УЛЫБКУ



”

КАК «ПЕРЕПРОГРАММИРОВАТЬ» РАБОТУ ЗУБОЧЕЛЮСТНОЙ СИСТЕМЫ И ПРАВИЛЬНО ПОДГОТОВИТЬ ЕЕ К ПРОТЕЗИРОВАНИЮ ИЛИ ОРТОДОНТИЧЕСКОМУ ЛЕЧЕНИЮ, — ИВАН СМЕРТИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ, СТОМАТОЛОГ-ОРТОПЕД

КОМУ НАЗНАЧАЮТ ОБСЛЕДОВАНИЕ?

— Интуиция для врача, безусловно, важна, но только точный анализ дает возможность ему знать, а не предполагать диагноз. Обратиться к специалисту необходимо, если вы чувствуете:

- скованность мышц нижней челюсти, хруст сустава
- «паралич» сустава и боль при движениях нижней челюсти
- боль в ушах, беспричинную постоянную головную боль
- скрежет и непроизвольное сжатие зубов.

Определить причины расстройства помогает кондилография (аксиография) — исследование на специальном программном комплексе. Передовые технологии сегодня доступны пациентам сети клиник «Моя Стоматология».

6 ШАГОВ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ

1 шаг. Консультация ортопеда. Сначала врач осматривает полость рта, оценивает смыкание зубов, целостность зубных рядов, собирает анамнез. Оценивает тонус жевательных мышц, наличие болевых точек, диапазон движения верхней и нижней челюсти и ширину открывания рта. Также пациент заполняет специальную анкету.

2 шаг. Проведение компьютерной 3D-томографии. Увидеть то, что скрыто от глаз доктора, помогает исследование на стоматологическом компьютерном томографе. 3D-снимок дает детальную и достоверную информацию о зубочелюстной системе, позволяет рассмотреть трехмерную модель любого зуба во всех сечениях.



Консультация ортопеда

3 шаг. Проведение кондилографии. Диагностику в «Моей Стоматологии» проводят на аксиографе Cadiax Diagnostic австрийского производства. Методика проведения компьютерного анализа движения челюстей следующая:

- На нижнюю челюсть устанавливают ложку со слепочной массой.
- К голове пациента крепится верхняя дуга, по бокам крепятся графические датчики.
- Пациент двигает нижней челюстью по команде врача: открывает и закрывает рот, выдвигает челюсть вперед, осуществляет жевательные движения.
- Доктор анализирует показания исследования на мониторе компьютера.

Диагностика может занимать от 2 до 4 часов. С помощью кондилографа можно понять, нет ли препятствий при движении нижней челюсти? Равномерно ли суставные головки выходят из сустава при открывании и закрывании рта? Совпадает ли смыкание, которое наблюдается во рту у пациента, с тем смыканием, которое было бы комфортно для его мышц и суставов?

4 шаг. Анализ движения челюстей на артикуляторе. Врач снимает слепок и изготавливает гипсовую модель челюстей, которую анализирует на артикуляторе — это прибор, который работает с индивидуальными параметрами, полученными при кондилографии. Доктор вводит данные и наблюдает на гипсовой модели, как работает именно ваша зубочелюстная система. Метод позволяет оценить ее работу в динамике и определяет

параметры, необходимые для лечения, с высочайшей точностью.

5 шаг. Моделирование и создание сплинта (лечебной капы). Расслабить напряженные жевательные мышцы, привести их в естественное, симметричное состояние — непростая задача, особенно если челюсти неправильно смыкались годами. Лечебная капа, или сплонт, смещает нижнюю челюсть и приводит ее в правильное положение. При этом расслабляются жевательные мышцы, сустав перестает щелкать, боль проходит.

6 шаг. Протезирование или ортодонтическое лечение. После того, как сустав принял естественное положение, можно приступать к восстановлению правильной анатомии полости рта — ортодонтическому или ортопедическому лечению.

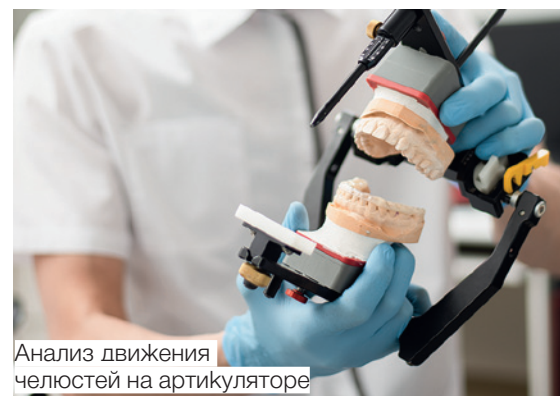
ВСЁ ФОКУС В ПРИКУСЕ

Любое глобальное вмешательство, которое меняет анатомию зубов или строение зубного ряда (установка коронок, виниров, брекет-систем) необходимо начинать с функциональной диагностики. Если у пациента есть гнатологический дисбаланс, его необходимо выявить до начала какого-либо лечения. В противном случае, любая масштабная работа по протезированию в полости рта может ему серьезно навредить.

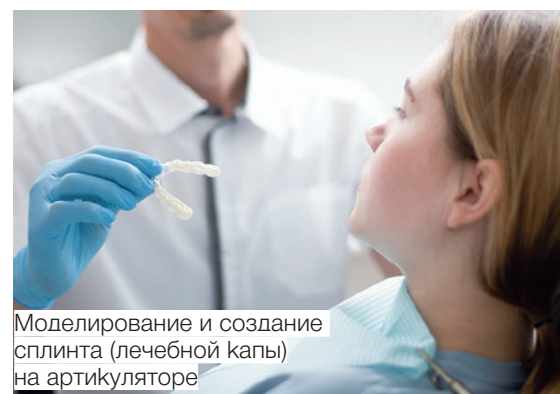
Мы хотим, чтобы вы излучали уверенность, здоровье, успех, жизнерадостность! Обратитесь за консультацией в «Мою Стоматологию» и откройте для себя качественно новую диагностику. Достаточно улыбки, чтобы все стало возможным! ▲



Проведение кондилографии



Анализ движения челюстей на артикуляторе



Моделирование и создание сплинта (лечебной капы) на артикуляторе



СТОМАТОЛОГИЯ



Available on the iPhone
App Store



ANDROID APP ON
Google play

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

📍 ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

🌐 my-dent.ru

Лицензия ЛО-43-01-002370 от 24.08.2016 г

dr.konopatkina

Подписаться



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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ЗВЁЗДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – ДОСТУПНЫЙ ПРАЙС

Инстаграм Звёзд пестрит видео, где пробуют новомодные косметологические процедуры, зачастую по заоблачным ценам. Знаете ли вы, что Пациенты из других городов и стран приезжают к нам в Клинику «одним днём» за этими процедурами?

1 | BBL-лазер

- Удаляет пигмент
- Стирает расширенные сосуды
- Создает «эффект сияющей кожи»
- Пролонгирует омоложение на генном уровне (доказано исследованиями Стэнфордского Университета)



2 | АЛЬТЕРА (нехирургический смас-лифтинг)

- Без реабилитации укрепляет поддерживающий каркас кожи
- Сокращает кожный лоскут
- Уменьшает объём «брылей», «второго подбородка», делает лицо более компактным
- Четко прорисовывает линию нижней челюсти



3 | Лазерное омоложение DOT

- За 1 процедуру: лифтинг-эффект лазерной шлифовки, эффект омоложения и оздоровления кожи без длительной реабилитации
- Эффективно «снимет» многолетний фолликулярный гиперкератоз
- Заметно сократит «зияние» пор
- Это лечение постакне, стрий, морщин, выравнивание рельефа



Для объективной оценки кожи мы единственные в Кирове используем цифровую диагностику – 3D-визуализацию LifeViz QuantifiCare, где фиксируется исходное состояние кожи (распределение пигмента, сосудов, ширина/глубина пор и морщин, сальность, увлажненность кожи). Таким образом, качество диагностики ДО и ПОСЛЕ с помощью искусственного интеллекта выигрывает в разы!

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

ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

Красота дарит крылья!

СТОМАТОЛОГИЯ В 3D: ЖИЗНЬ В «ЦИФРЕ»



О ЗНАЧЕНИИ РЕНТГЕН-ДИАГНОСТИКИ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ПРАКТИКЕ ВРАЧА-СТОМАТОЛОГА
РАССКАЗЫВАЕТ АЛЕКСЕЙ КИЗИМ, ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ КЛИНИКИ «ДЕНТАЛИЯ»



СОГЛАСНО СТАНДАРТАМ

— Основным методом лучевой диагностики заболеваний и повреждений челюстно-лицевой области в стоматологии остается рентген. Сегодня во многих современных стоматологических клиниках установлены высокотехнологичные цифровые аппараты. Востребованность этого обследования не вызывает никаких сомнений и является обязательным согласно стандартам в строгом соответствии с рекомендациями СтАР (Стоматологической ассоциацией России).

ЛЕЧЕНИЕ НА ГЛАЗОК НЕДОПУСТИМО

Лучевое исследование необходимо мне как практикующему челюстно-лицевому хирургу и имплантологу для диагностики и планирования дентальной имплантации, для проведения операции аугментации (увеличение объема костной ткани), а также для контроля после хирургических вмешательств и динамического наблюдения. После того, как поставлен диагноз и утвержден план лечения, я провожу тщательное планирование по размещению дентальных имплантатов. Заранее в специальной программе обозначаю места установки имплантатов в челюсти, подбираю систему, нужный размер, учитывая все особенности анатомического строения челюсти, просчитываю риски. Такая диагностика помогает предложить самый безопасный и гарантированный вариант лечения. Все мои коллеги работают по принятым стандартам и протоколам ведения пациента. Стоматологу-терапевту и пародонтологу, например, 3D-снимок помогает не только правильно поставить диагноз, но и знать заранее топографию и количество корневых каналов, степень поражения костной ткани в области корней или уровень атрофии альвеолярного отростка. А также справиться со сложной клинической ситуацией, сэкономить деньги и время наших пациентов.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Самый популярный вопрос от пациентов: «Как часто можно делать снимки? Насколько это безопасно?» Частота прохождения лучевой диагностики определяется индивидуально и строго по медицинским показаниям. Существуют четко регламентированные правила проведения такого вида обследования. Лечащему вра-

чу важно до начала осуществления любого плана лечения знать, с чем пациент к нему пришел, выявить и зафиксировать в медицинской документации все патологические изменения в челюстно-лицевой области, правильно поставить диагноз, дать прогноз, принять правильное обоснованное решение по объему медицинского вмешательства и его необходимости. Самым информативным методом является КЛКТ (компьютерная томограмма в 3D). С приходом цифровых технологий все аппараты являются максимально безопасными для пациента. Лучевая нагрузка измеряется в микрозивертах (мкЗв). Для понимания приведу пример: доза допустимого ионизирующего облучения в год равна 1 000 мкЗв, одно обследование КЛКТ верхней и нижней челюсти или ОПТГ (ортопантомограмма в 2D) составляет 48 мкЗв. Примерно такую дозу получает человек при трехчасовом авиaperелете, а прицельный снимок в области 1-3 зубов, в среднем, всего 2 мкЗв. Кроме того, все медицинские учреждения ведут учет доз ионизирующего облучения, полученного каждым пациентом. Данные заносятся в специально утвержденную форму медицинской документации, при необходимости пациент всегда может получить копию такого документа. При этом строго соблюдается техника безопасности, для пациента используются специальные защитные фартуки. Таким образом, метод лучевой диагностики на сегодня является крайне необходимым и абсолютно безопасным.

«СЛУЧАЙНЫЕ НАХОДКИ»

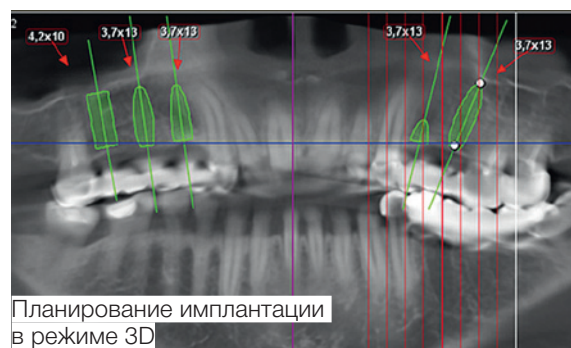
Направляя своих пациентов на рентген-диагностику с целью выявления стоматологических проблем в челюстно-лицевой области, на снимках дополнительно мы видим патологии, относящиеся к лор-органам и даже онкологии. Безусловно, это всегда бывают «случайные находки», так как на ранних стадиях новообразования челюстей и мягких тканей никак не беспокоят, а лор-патологии в хронической стадии протекают бессимптомно. Вряд ли кого-то сто-

ить убеждать в ценности таких «находок». В последнее время, к сожалению, это происходит все чаще и чаще. Современные исследования на КЛКТ в 3D информативны на 100% и позволяют с максимальной точностью увидеть все, что нас интересует, и не только. Врачи-стоматологи имеют возможность вовремя обнаружить патологию, поставить предварительный диагноз и направить к соответствующим специалистам для его уточнения и дальнейшего лечения, тем самым нам удастся сохранить здоровье, а иногда даже жизнь своих пациентов.

ОБУЧЕНИЕ, ПРАКТИКА, ОПЫТ

Каждый год все доктора и рентген-лаборанты клиники без исключения проходят углубленные курсы обучения у гуру в области лучевой диагностики Дмитрия Рогацкина. Этот специалист является экспертом, автором множества книг по рентгенологии, учебных и методических пособий. Кроме того, клиника «Денталия» не первый год тесно сотрудничает с Центром лучевой диагностики X-RDY Дмитрия Рогацкина в Смоленске. Мы всегда можем получить консультацию дистанционно и экспертное заключение, обсудить сложные клинические случаи своих пациентов.

Мой стаж в медицине 25 лет. В 1996 году я закончил лечебный факультет МГУ, прошел специализацию по челюстно-лицевой хирургии, позже получил второе высшее медицинское образование по стоматологии. На данный момент в аспирантуре пишу диссертацию на тему «Фармакологическое сопровождение остеоинтеграции при дентальной имплантации». Имею богатый опыт работы в имплантологии с разными системами имплантатов, а также провел большое количество операций в челюстно-лицевой области. В клинике «Денталия» работаю более 7 лет хирургом-имплантологом. Считаю применение лучевой диагностики в стоматологии обязательным для получения наилучшего результата. **Сделайте первый шаг к красивой и здоровой улыбке! ■**



Стоматология XXI века

Dentalia®
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

✉ dentalia7@yandex.ru 🌐 dentalia21vek.ru

📍 dentalia_kirov

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

Благодарим отель Four Elements Kirov за проведение съемки. Г. Киров, Октябрьский пр-кт, 145, к. 1

БИЗНЕС МОЗГОВОЙНЯ ОТ ЖУРНАЛА БИЗНЕС КЛАСС



ОДНА ИЗ ЛЮБИМЕЙШИХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИГР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРОШЛА НЕ ПРОСТО ВОЛНИТЕЛЬНО — ДРАЙВОВО! КАЖДАЯ КОМАНДА БОРОЛАСЬ ДО ПОСЛЕДНЕГО. НО ПОБЕДА ДОСТАЕТСЯ СИЛЬНЕЙШИМ. БЛАГОДАРИМ НАШИХ ПАРТНЕРОВ ЗА УЧАСТИЕ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР БИЗНЕС-МОЗГОВОЙНИ — «КИА АВТОМОТОР» БК 16+



1 место – банк Хлынов



Новый KIA K5 ждет вас на тест-драйв по адресу ул. Московская, 166 (напротив МЕТРО)



2 место – Ростелеком



3 место – Сбербанк



ТрейдСтрой



Новое поколение



ТрейдСофт



КРОНА



Petrov-Roman.ru

Генеральный партнер



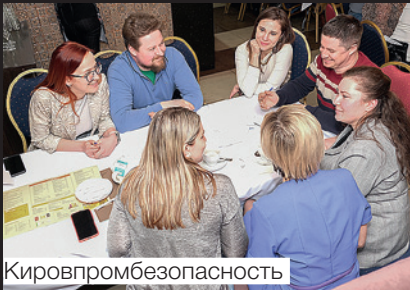
АВТОМОТОР

ул. Московская, 166
т. +7 (8332) 523-00

Партнеры

БИЗНЕСКЛУБ





Кировпромбезопасность



Автоклуб ПОМОЩЬ



Дзукаев, Глотов и партнеры



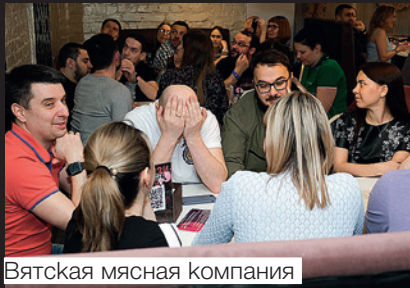
ДОК-1С



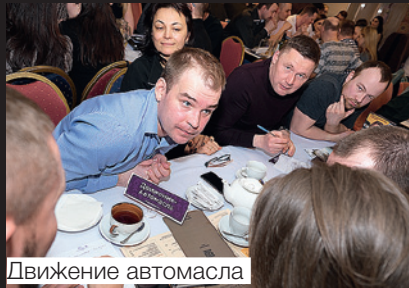
Сити-АУТДОР



СМУ-5



Вятская мясная компания



Движение автомасла



Югория 2



Relod



Ингосстрах



Кировская областная типография



Подарки от Parfum&Cosmetics
(ТЦ «Максимум»)

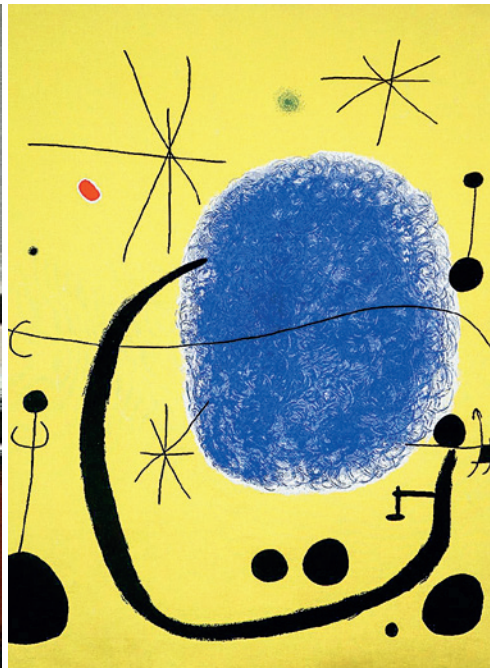
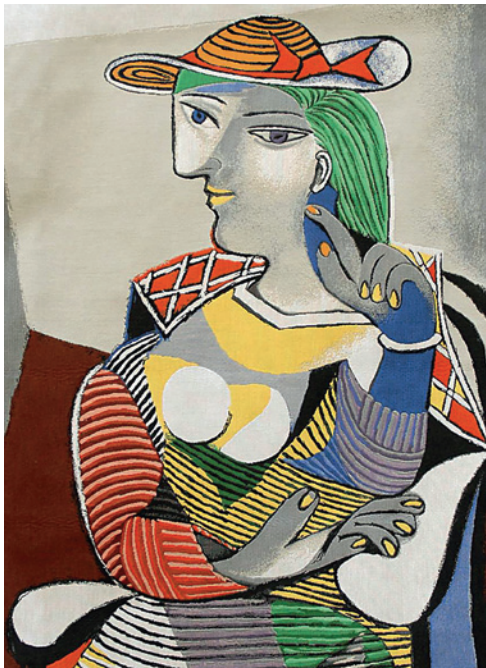


Тракер



Югория 1





Искусство Жить

Прикоснитесь к великолепной французской традиции — гобеленам и текстилю Jules Pansu — в салоне Bella Vita, где недавно прошла презентация этого знаменитого на весь мир бренда. Bella Vita является официальным представителем фабрики Jules Pansu в г. Кирове. Это 135-летнее наследие четырех поколений дизайнера и выдающегося мастерства. К покупке доступны как классические исторические сюжеты, так и произведения Пабло Пикассо, Уильяма Морриса, Жоана Миро.

📍 ул. Герцена, 9 📞 8-963-000-51-51

📧 interior_decor_italmebel43



ИП Колегов А.А. ОГРНИП 3124345037001 19

МЕБЕЛИТ

*Мы создаем мебель,
с которой хочется жить!*

Андрей Колегов,
руководитель компании



Салон: ул. Московская, 102-в
ТК «Планета», пав. 43/1



mebelit43.ru



mebelit43



mebelit_kirov



mebelit43@mail.ru



8-922-995-90-28

МОДНАЯ МУЖСКАЯ ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

Ещё больше
моделей смотрите
на нашем сайте



Киров, Октябрьский проспект, 74.

☎ (8332) 32-08-44.

Whats App/ Viber: ☎ 8-982-382-08-44

«Три грации»® — сеть магазинов мужской и женской одежды больших размеров