

БИЗНЕСКЛАСС



ЕВГЕНИЙ
УРВАНЦЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
ООО ОП «ФЕМИДА»

”ЧЕМ ТИШЕ
ГАВАНЬ,
ТЕМ БОЛЬШЕ
ВОКРУГ
ПОДВОДНЫХ
ЛОДОК

**СТИЛЬНО.
МОДНО.
КАЧЕСТВЕННО.**



Calvin Klein



L'OCCITANE
EN PROVENCE



Levi's



PANDORA™

MEXX

Wrangler®

Lee™

evona

Botanicus®
Interior Landscaping

OGGI

ТД «Европейский», ул. Воровского, 43
Режим работы: пн-пт: с 10.00 до 20.00,
сб: с 10.00 до 19:00, вс: с 10.00 до 18:00



SaImi

ТЦ «Росинка»,
2 этаж, левое крыло,
ТРЦ Jam Moll,
2 этаж,
salmicollection@mail.ru,
www.salmishop.ru
(ООО «Салми»,
ул. Воровского, 107,
ОГРН 311434502000050),
www.salmi.ru



ART & LUXE
interior salon

ЛИЦО
ВАШЕГО ДОМА

150 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ
БРЕНДОВ

- декоративная штукатурка
- краски
- лепнина
- обои
- шторы

ул. Московская, 15 т. (8332) 21-70-70 luxe-salon.ru

AXXENT
COLLECTION

ARTE®

A

SANDERUS®
BY CALCUTTA INTERIORS

Eijffinger®
Decorating the world

COLEFAX AND FOWLER

LUXXUS
COLLECTION

ORAC®
DECOR

HOULÈS
PARIS

KHLARA®
CONCEPTS FOR DECORATORS

GUY MASUREEL®
ART | INTERIORCONCEPTS

GP&J BAKER

KHRŌMA
INTERNATIONAL




ART & LUXE
interior salon

ЛИЦО
ВАШЕГО ДОМА

каждому
покупателю
лепнины –
скидка 20%
на декоративные
штукатурки

ул. Московская, 15 т. (8332) 21-70-70 luxe-salon.ru

Chelsea Decor
Wallpapers

BRITISH TRIMMINGS

Lewis & Wood
FABRICS AND WALLPAPERS


Brewers

Calcutta


GIARDINI
WALLCOVERINGS

BLENDWORTH
FABRICS & WALLCOVERING
17 1711

DESIGNERS GUILD

ARTE®

CAMENGO

Baker Lifestyle

*акция действует с 20.02.2014 по 31.03.2014 Подробности в магазине у продавцов-консультантов

от **797 000**
рублей

INTELLI **LINK** <     >



НОВЫЙ OPEL INSIGNIA

АВТО-МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ.

Первое мобильное устройство, которое поддерживает не только связь, но и дистанцию.

Благодаря мультимедийной системе IntelliLink новый Opel Insignia позволит Вам всегда оставаться на связи. А с адаптивным круиз-контролем, интеллектуальным головным освещением AFL и системой Opel Eye Вы испытаете новый уровень технологий. Узнайте, что такое авто-мобильный интеллект.



opel.ru

*Интелилинк.



Wir leben Autos.

Автосалон «Союз»
г. Киров, ул. Воровского 113/А
тел.: (8332) 520-100
www.opel.souz.kirov.ru



ski-doo®



LYNX®



Подготовьтесь к путешествиям и экспедициям с «Техномир»!
Подберите здесь все самое необходимое.

ООО «Техномир» предлагает снегоходы Ski-Doo и Lynx для охоты,
рыбалки, активного отдыха и путешествий.

BRP Центр «Техномир»



г. Киров, ул. Производственная, 27,
т.: (8332) 70-43-43, 70-36-36

11–12 апреля

Дом культуры «Авангард»

Бизнес-форум

«Жизнь — это когда все включено»



Инна Алексеева



Сергей Бехтерев

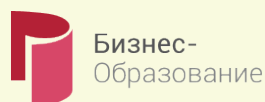


Сергей Лищук

- Лучшие эксперты и выдающиеся практики по разным направлениям:
 - «Инструменты бережливого производства» от центра «Кайдзен»;
 - «Искусство создания уникальных товаров» от Сергея Лищука;
 - «Эффективный PR» от Инны Алексеевой;
 - «Майнд-менеджмент» от Сергея Бехтерева и др.
- Уникальный набор методик, инструментов и практических кейсов.
- Место для неформального общения бизнесменов — полезные деловые контакты.
- Вечерняя нетворкинг-программа на базе отдыха «Лебедь».

Регистрируйтесь
уже сейчас!

т. (8332) 42-23-29



Бизнес-
Образование



0+

БК

СОДЕРЖАНИЕ

// БИЗНЕС

14 ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА О МАТЕРИАЛАХ
ФЕВРАЛЬСКОГО НОМЕРА

18 ИСТОРИЯ УСПЕХА

— ПОСТОЯННАЯ БДИТЕЛЬНОСТЬ — ЦЕНА
БЕЗОПАСНОСТИ, — ЕВГЕНИЙ УРВАНЦЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ОП «ФЕМИДА»

22 УРОКИ

ОБ ОШИБКАХ В БИЗНЕСЕ И ЧЕМУ ОНИ
НАУЧИЛИ — АНТОН ПЛЕТЕНЕВ, ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «БИЗНЕС-АВТО»

30 ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ

КАК ОТХВАТИТЬ ДОЛЮ РЫНКА ПРИ ВЫВОДЕ
НОВОГО ПРОДУКТА — КОНСТАНТИН
ГАГАРИНОВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДИРЕКТОР TELE2 КИРОВ

34 МАРКЕТИНГ

КАК БИЗНЕС НАЗОВЕШЬ... ИЛИ КРИТЕРИИ
УСПЕШНОГО ИМЕНИ БРЕНДА — МАРИЯ
ШЕРСТЕННИКОВА, ДИРЕКТОР МАХИМА
МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

38 ИДЕИ

СТОРИТЕЛЛИНГ: КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ
СКАЗКИ, МИФЫ, ЛЕГЕНДЫ, ПРОДВИГАЯ
СВОЙ БИЗНЕС, — КОНСТАНТИН БОЧАРСКИЙ,
РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «СЕКРЕТ ФИРМЫ»
(МОСКВА)

40 B2B

СТОИТ ЛИ СКРЫВАТЬ РОДОСЛОВНУЮ
ТОВАРА? — УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

43 ОПРОС

КАК КИРОВСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ РЕАГИРУЮТ
НА НОВИНКИ КОНКУРЕНТОВ? ИССЛЕДОВАНИЕ
ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»

46 ИДЕИ

— НАЧНИТЕ ОТНОСИТЬСЯ К СВОЕМУ САЙТУ,
КАК К МЕНЕДЖЕРУ ПО ПРОДАЖАМ №1, —
ГЕННАДИЙ МУСИХИН, ДИРЕКТОР
ООО «КОНТЕКСТ МЕДИА»

48 САЙТ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

СПЕЦПРОЕКТ. КАК РАСКРУТИТЬ САЙТ
КОМПАНИИ



calipso

ОБУВЬ И АКСЕССУАРЫ

г. Киров, ул. Ленина, 69, т. (8332) 38-41-65 ■ ТЦ «Росинка», ул. Воровского, 71, 3 этаж, т. (8332) 67-39-58
ТРЦ «Jam Молл», 1 этаж, т. (8332) 29-53-11 ■ ТЦ «Глобус», 3 этаж, т. (8332) 52-70-84

CORSO COMO

SHOES AND ACCESSORIES



КИРОВ ТЦ ЕВРОПЕЙСКИЙ УЛ ВОРОВСКОГО 43
СЫКТЫВКАР ОКТЯБРЬСКИЙ ПРОСПЕКТ 141

vk.com/corsocomo [facebook.com/corsocomo](https://www.facebook.com/corsocomo) [instagram.com/corsocomo](https://www.instagram.com/corsocomo)

www.corsocomo.ru

СОДЕРЖАНИЕ

0+

БК

// СТИЛЬ ЖИЗНИ

54 ФОТОПРОЕКТ

БИЗНЕС VS ЛЕДИ

64 ПОКОЛЕНИЕ Z

СПЕЦПРОЕКТ. ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ И КТО В СЕМЬЕ ГЛАВНЫЙ — РАССУЖДАЮТ ДЕТИ БИЗНЕСМЕНОВ

66 ВКУСЫ

РЕЦЕПТ МОРСКОГО ВОЛКА С ЛУКОМ ОТ АНДРЕЯ ВЕСЕЛУХИНА, ДИРЕКТОРА ГРУППЫ ОХРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «ЛЕГИОН»

72 ПУТЕВОДИТЕЛЬ

КАК БОРОЗДИТЬ ВОДЫ АТЛАНТИКИ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ, — ЕЛЕНА ВЕРЕЦКАЯ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ МАГАЗИНОВ «ТРИ ГРАЦИИ»

88 ПРЕДПОЧТЕНИЯ

О САМОМ ЦЕННОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ ДОМАШНЕЙ БИБЛИОТЕКИ — ВАЛЕРИЙ ЮНГБЛЮД, РЕКТОР ВЯТГГУ, ДОКТОР ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК

82 ПРИТЧА

УЛИТКА НА ДЕРЕВЕ. ДЗЕНСКАЯ ПРИТЧА

WWW.BK43.RU



Тираж сертифицирован
Национальной
тиражной службой

Рекламно-информационное издание журнал «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 5000 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издаётся с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2009 г. Учредитель и редакция: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции: 610000, г. Киров, Октябрьский пр-т, 120, т. (8332) 57-68-06, e-mail: bk@rntmedia.ru, сайт: www.bk43.ru Директор: Рожкина Надежда Владимировна. Главный редактор: Блинова Марина Николаевна, red@bk@rntmedia.ru. Выпускающий редактор: Яна Лобанова. Выпускающий рекламный редактор: Маргарита Бозина. Редактор сайта: Диана Абрамова. Над номером работали: Елена Минчакова, Екатерина Березина, Яна Безденежных, Антон Савиных, Полина Комаровских, Елена Смехова, Дарья Рачкова. Дизайн и верстка: Владимир Мартынович, Роман Бабаевский, Яков Смирнов. Фотографы: Андрей Новиков, Евгений Ананьев, Александр Сысолятин. Иллюстратор: Дина Арасланова. Специалисты по продажам: Вероника Морозова, Диана Губнина, Светлана Бортникова, Кристина Калистратова, Екатерина Момотова. По вопросам подписки и обратной связи обращайтесь к сервис-менеджеру Наталье Шалагиновой по адресу: bk_service@rntmedia.ru. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Контур», г. Москва, проезд Студеный, 32/1. Заказ №290. Дата выхода: 5 марта 2014 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Материалы со знаком Б публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съёмки. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.



MARCCAIN

Marc Cain Collections

ТЦ TIME,
УЛ. ВОРОВСКОГО, 77А, 2 ЭТАЖ,
Т. 8 922 949 0001

LUISA CERANO
SPORTALM
KITZBÜHEL

Гота

0+

БК

СЛОВО

С чего начинается ваш день? Мой — с чашки заварного кофе и бодрящей пробежки по главным новостям: они могут быть приятными и не очень, но, главное, каждый раз новые — в них пульс жизни. Так и в бизнес-среде: почувствовать драйв помогают новинки — не только собственные, но и конкурента. Удачные или провальные — как предугадать? Есть легенда с письмом счастья, которое якобы появилось несколько веков назад в Шанхае и содержало кучу заповедей. Вот некоторые из них:

1. Люди любят новое, если его есть с чем сравнить.
2. Люди покупают не только то, что им требуется. Они покупают то, что хотят.
3. Чуть улучшив, можно продать в разы больше.
4. Если о твоём товаре еще не ходят слухи, распускай их сам.
5. Низкой ценой привлекая первую сотню, за них заплатит следующая тысяча. Просто повторять эти «мантры» и рассылать их знакомым (как того требует предание) — не в наших правилах.

У русских свои особенности вывода новых продуктов на рынок: мы любим сжатые сроки, скорее, прислушаемся к интуиции, чем закажем исследование, и главное, будем бить в одну точку, пока не расшибем себе лоб.

Я тоже против бездействия, но, как говорят, нередко верный путь оказывается вовсе не перед глазами. Стоит только оглянуться — взлет может быть у вас за спиной.

**МАРИНА БЛИНОВА,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

□ ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА
О МАТЕРИАЛАХ
ФЕВРАЛЬСКОГО
НОМЕРА



НАДЕЖДА ШАБАЛИНА

Директор
ООО «Заря»

■ ОБ ИСТОРИИ УСПЕХА ЯНИНЫ БАБИНЦЕВОЙ:

— Янина — достаточно молодой руководитель, но выбрала правильный путь развития своего бизнеса. Такие люди и оздоровят экономику нашей страны. Единственное препятствие — пока еще она учится на своих ошибках, но со временем ситуация точно изменится, Янина станет осмотрительнее, научится анализировать опыт других. Главное, занимаясь бизнесом, надо «сохранять душу» — человеческие отношения должны всегда быть на первом месте.



КОНСТАНТИН МОСОЛОВ

Директор
ООО «100 колес»

■ О СТАТЬЕ «НЕ ЖДИТЕ ДИВИДЕНДОВ»:

— Идею проведения Олимпиады в России я поддерживаю. Имидж нашей страны на международном рынке — дорогостоящее мероприятие. Но, продолжая мысль Сергея Яворского, могу сказать, что после свадьбы обычно наступают будни. Построенные на деньги налогоплательщиков олимпийские объекты должны хотя бы частично окупить себя, а не ложиться дополнительной нагрузкой на бюджет. В этом суть рыночной экономики.



ИГОРЬ БЛЕДНЫХ

Директор
ООО «КировТент»

■ О СТАТЬЕ «ВЛОЖИТЬ БЫ РАД...»:

— Вопрос не в том, кто должен вкладываться в спорт: власть или бизнес. Однозначно, забота о здоровом будущем поколении — прямая обязанность государства. С ответственных чиновников и нужно спрашивать! На всех уровнях! Тем бизнесменам, которые помогают спорту, огромное спасибо. Они тихо делают свое дело и медалей не просят. А социально безразличным скажу одно: «Нажитое с собой не заберешь». Это уже вопрос совести и воспитания.



**ПРИСЫЛАЙТЕ
ВАШИ ОТЗЫВЫ
НА ЭТИ АДРЕСА:**



redbk@rntmedia.ru



bk43.ru

▣ ГОВОРИМ НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ?

▣ ДЕТИ ВСЕГДА ОСТАЮТСЯ ДЕТЬМИ, —
ИЛЬЯ ПРОЗОРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ ОАО КБ «ХЛЫНОВ»

— Generation Z* — так сегодня называют поколение 90-х — нулевых годов. Для них — наших детей — «технологии будущего», о которых мы читали у Стругацких и Уэллса, Брэдбери и Азимова, стали сегодня реальностью. Их детство освещено мерцанием монитора и запутано в социальных сетях. Они рождены и взрослеют в мире глобализации и постмодернизма. И нам, родителям, иногда кажется, что мы говорим с ними на разных языках.

Но какие бы классификации ни давали культурологи и демографы, какими бы стереотипами ни был стреножен наш «взрослый» разум, все же дети всегда остаются детьми. И самое удивительное, что в них есть — это непосредственный, открытый и очень жадный взгляд в этот мир. То, чего нам — взрослым — иногда так не хватает.

Сегодня мы не стали более далеки друг от друга. Вопросы взаимопонимания между поколениями, воплощенные в оппозиции «отцы — дети», остались теми же, что и сто лет назад. Меняется жизнь, и мы вместе с ней, но родительская любовь и забота по-прежнему остаются тем универсальным языком, что связывает между собой любые поколения: и Z, и X, и Y.

* англ. — «поколение зет»

0+

БК

С 8 Марта

Чего хотят женщины?



Карен Калайджян

Директор ювелирной VIP-мастерской «Золотая линия».

...блистать, как бриллианты

— Есть точное сравнение характера женщины — с драгоценными камнями. Одна подобна солнечному янтарю, другая — благородному рубину, третья — томному топазу, игривому изумруду или задумчивому агату... Но любая роскошь должна иметь крепкую оправу! Поэтому от мастера зависит, сможет ли его дама блистать всеми оттенками радуги, как бриллиант. Пусть великому чувству сопутствует достойный разум.



Игорь Иермилов

Главный врач ООО «Аванта-Дент».

...чтобы мужчина, который рядом, был любящим и сильным

— Женщины — настоящее олицетворение весны: сияющая красота, непредсказуемая гроза и нежность. Подобно первым лучам весеннего солнца вы согреваете и озаряете все вокруг. Искренне поздравляю вас с 8 Марта. Оставайтесь очаровательными и любимыми. А ваша сверкающая улыбка пусть привлекает счастье и восхищенные взгляды окружающих.



Владимир Стесин

Генеральный директор медицинского центра «Элада».

...чтобы прислушивались к их мнению, ценили и уважали

— Именно прекрасная половина человечества вдохновляет мужчин на решительные поступки, укрепляет веру в собственные силы и удерживает от необдуманных действий. Будьте всегда молоды, полны энергии и душевной красоты. Никогда не теряйте желания нравиться, быть неповторимыми и привлекательными!



Антон Крутнев

Директор группы компаний «Бизнес Авто».

...особых знаков внимания

— Для кого-то оно может быть в виде букета цветов, для кого-то — утренний звонок мужа из командировки с пожеланием удачного дня, для кого-то — неожиданный приятный комплимент. Пусть каждая девушка чувствует себя в центре внимания — такого, которое дорого именно ей!



Владимир Скобелкин

Председатель правления
ЗАО «Первый Дортрансбанк»:

...сводить с ума

— Милые женщины, вы способны на многое: окунуться с головой в глубокий океан чувств или подняться на самую высокую бизнес-вершину. И, даже сталкиваясь с препятствиями на пути, все равно идете вперед, преодолевая любые преграды. Ваша сила и в настойчивости, и в красоте — это восхищает.

С 8 Марта!



Николай Маслянка

Директор мебельной
компании «Бэйз Три»:

...найти себя в семье
и в бизнесе

— Дорогие дамы, вы — хранительницы очага, вы — мамы наших детей. Именно от вас зависит, какая будет погода в доме. А чтобы карьера поднималась вверх легко и непринужденно, пусть рядом будет крепкое мужское плечо, на которое можно опереться в любых начинаниях. Сумейте найти «золотую середину» между домом и работой, чтобы жить в гармонии и открывать новые горизонты!



Дмитрий Русских

Директор сети ювелирных салонов
«Золото Русских»:

...вдохновлять мужчин
на безумные поступки

— Милые женщины! Улыбайтесь чаще и помните, что именно вы — самое дорогое в нашей жизни, именно ваша любовь дарит нам тепло и заботу. Сводите с ума своей красотой и искренне верьте в счастье! Пусть ваши семьи будут крепкими, детишки — здоровыми, а мужчины — сильными. Спасибо вам за все! Вы — самое лучшее, что у нас есть.



Михаил Соколовский

Руководитель компании
«Галерея меха»:

... чтобы мужчины
угадывали все их желания

— Женщины часто ждут, что их поймут без слов. Одного взгляда бывает достаточно, чтобы почувствовать и прочитать мысли. Поэтому пусть ваши глаза всегда сияют радостью, пусть в них будет только солнце — весеннее, ласковое, теплое. Мечтайте, творите, удивляйте нас!

▲ БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ

” ПОСТОЯННАЯ БДИТЕЛЬНОСТЬ — ЦЕНА БЕЗОПАСНОСТИ, —
ЕВГЕНИЙ УРВАНЦЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ОП «ФЕМИДА»



ИЗ-ЗА НЕЧИЩЕННЫХ БОТИНОК

— Каждое утро в семь часов бужу сына: «Просыпайся, впереди у нас великие дела!» — «Ну, пап, еще 10 минут!» — «Нет, великие дела не ждут!»

У сына в корне другой характер, более правильный. Когда я могу проявить лояльность и отступить, он никогда не сдастся. Недавно поспорили насчет йены и доллара — что круче? Я проиграл своему девятилетнему умнику, который недавно писал реферат: «Йена сильнее, и экономика у японцев будь здоров! Они-то деньги не печатают на машинке...»

В школе ему говорят: «Круто, твой папа опять в журнале!» Конечно, он гордится мной. И я горжусь сыном: второй класс на пятерки заканчивает.

Спросите его: «Кем работает папа?» Догадываюсь, что ответит... Жена часто говорит мне: «Ты же электрик — почини розетку». Парирую: «Я не электрик, а радиоинженер!» Сын делает свой вывод: «Для папы это пара пустяков!».

Я всегда хотел стать шпионом, чтобы бороться со злом — наверное, это отпечаток настроений 90-х. Любовь к инструкциям с детства: за-

коны созданы, чтобы облегчить людям жизнь.

В школе милиции четко усвоил два правила. Первое: рыба гниет с головы. Второе: все проблемы начинаются с нечищенных ботинок.

Сверхмиссии нет — все проще: хочется обеспечивать жизнь без страха. Как говорил Антон Чехов: «Если бы каждый человек на куске своей земли сделал бы все, что мог, как прекрасна была бы земля наша».

Свою семью охраняю только сам. Вижу, кто куда уехал, когда ребенок вернулся из школы. Близкие знают, что для тотального контроля у меня есть веские аргументы.

ДИРЕКТОР ПОД ПРИКРЫТИЕМ

Задние стекла служебных машин нашей компании затонированы — часто я инкогнито отправляюсь на выезды. После перезваниваю клиенту, спрашиваю, как отработали сотрудники. Недавно взяли под защиту объекты «Почты России»: могу представиться усталым путником и поинтересоваться у почтальона, лучше ли ему стало с новой охраной. Честнее обратной связи не найти.

**ЕВГЕНИЙ УРВАНЦЕВ**

19.09.1978 г.



Воронежский институт МВД России,
«Проектирование и эксплуатация
технических комплексов охраны»,
инженер, Волго-Вятская академия
государственной службы,
«Государственное и муниципальное
управление».



С 1995 г. — работа в МВД;
с 2005 г. — ООО «Фемида», генеральный
директор.





ДОСТАТОЧНО НЕ БОЯТЬСЯ ОДНОГО МОЩНОГО КОНКУРЕНТА, ЧТОБЫ НЕ БОЯТЬСЯ ВСЕХ

В России всем пока правит «авось». Обидно, когда пожар на производстве наносит бизнесу огромный ущерб. Обычная сигнализация могла бы это предотвратить. Европейцы, покупая квартиру или дом, первым делом ставят сигнализацию. Посмотрите любой американский фильм: справа от двери висит охранная панель.

Нам давно пора менять приоритеты. Люди привыкли платить за воду, газ, электричество, не понимая, что все это не будет иметь смысла без личной безопасности.

Проще работать с адекватным заказчиком, который понимает, зачем ему охрана. Не с тем, кто говорит: «Мне страховка все покроет». Но покроет ли она жизнь?

Стараюсь не запугивать клиентов. Но, если вместо газеты «Известия» читать утром сайт УМВД, станет не по себе...

Поводов для страха достаточно. Все по Марксу: чем больше имущества, тем больше шансов, что рано или поздно ты возьмешь оружие, чтобы его охранять.

Технологии преступников стали совершеннее. Был случай, когда мошенник представился руководителем госструктуры, подобрал ключ, зашел в кабинет, налил кофе, сел за компьютер. Появилась охрана — он повел себя еще бесцеремоннее: «Вон отсюда, я расторгаю с вами договор!» Но сотрудники сработали грамотно: набрали номер сотового собственника предприятия, тот оказался в другом городе. А перед ними сидел матерый грабитель со стажем, в дорогом костюме и чисто выбритый... Это вам не типичный вор с татуировками и выбитыми зубами.

Приятно, когда говорят, что за годы сотрудничества ничего плохого не произошло. Значит, наша служба

работает. Отсутствие новостей — хорошая новость.

Подчиненные знают, что нет страшнее преступления, чем невыполнение приказа.

Люди проверяются ответственностью. Если человек сдержал слово — прошел первое испытание. Если нет — его надо контролировать.

В охране нет права на ошибку. Поэтому «человеческому фактору» здесь не место. Я был бы рад купить отряд киборгов — меньше бы голова болела.

ЗАВЕЛИ МОДУ В ОХРАНЕ

Как устроен механизм охраны внутри — мало кто знает. Это подводная часть айсберга. У нас круглосуточно несут службу технический специалист, диспетчеры, группы быстрого реагирования, дежурные водители. Коллектив должен работать как часы — слаженно, четко, без промедлений.

Некоторые структуры закрывают глаза на ложные вызовы. Но на таких вещах нельзя экономить. В эти моменты обычно и происходят кражи. Преступники кидают камень в окно — стекло не разбивается, но датчик срабатывает. Засекают время прибытия охраны. Второй раз бросили, третий... Отработали неделю — сыграли на попустительстве.

По стикерам, которые висят на охраняемых объектах, вижу качество обслуживания: если техник был — значит, наклейка в отличном состоянии. Средняя живучесть у стикера — 3 месяца. Потом он обветреет, отклеится или случайный прохожий оторвет... К тому же это хороший показатель работы конкурентов: знаю, кто трудится спустя рукава.

Часто слышу от клиентов: «Вот наш охранник дядя Вася, мы с ним и в огонь и в воду, оставьте его нам». И не важно, какая охрана заходит на объект, а дядя Вася сидит... Мы это не приветствуем. Наш сотрудник не находится на одном объекте больше года — иначе теряет бдительность, начинает ассоциировать себя с коллективом.

Постоянная рокировка: люди переходят с одного поста на другой.



Стереотип об охраннике-амбале, тупо выполняющем один приказ, ушел в прошлое. Каждый должен быть дипломатом. Поднять человека в три часа ночи и сказать, что сигнализация сработала, не так просто: если ты ему нахамишь, получишь в ответ то же самое. Актуальны опрятность, надежность и коммуникабельность.

Достаточно не бояться одного мощного конкурента, чтобы не бояться всех.

Мы задаем тон в охранном бизнесе. Наши рекламные кампании быстро копируются конкурентами. В конце 2013 года процент плагиата стал настолько велик, что нас начали путать с другими компаниями. В ответ мы провели тотальный ребрендинг и зарегистрировали единый корпоративный стиль.

Ориентируюсь на формат доступного ЧОПа — умной охраны. Сейчас запускаем системы, которые,

используя Android и iOS, транслируют информацию на электронные гаджеты. Охрана обеспечивает не только защиту дома, но возможность всегда быть в курсе: когда и кто пришел, когда открывался шлагбаум, включали свет... Клиент работает с живой интерактивной системой. Если что-то пойдет не так — мы тут же реагируем и предоставим подробный видеотчет.

10 ЗВОНКОВ ОТ СТАГНАЦИИ

Легко могу заменить любого коллегу. Давление типа: «Я незаменим, ты без меня не сможешь» — игнорирую. Даже если не умею что-то, через пару дней научусь.

Американская модель экономики учит быстро принимать решение. В большинстве случаев это не так: наоборот, надо в сложной ситуации взять тайм-аут и остыть. Пороть

горячку никому не советую. Утро вечера мудренее — банально, но это работает.

Если мне кажется, что долго ничего не происходит и наступила стагнация, беру клиентскую базу и начинаю обзвон. 10 звонков — и я уже в курсе дел!

Джон Леннон однажды заметил, что «жизнь — это то, что происходит с тобой, пока ты оживленно строишь другие планы». Я не романтик. Живу не от мечты к мечте, а от результата к результату. Это самая сильная мотивация.

У меня большой список «must do», и он постоянно пополняется. Не закликаюсь на чем-то одном. Купил дорогую машину, покатался, наслаждался моментом, осознал, что высота взята — и двигаюсь дальше. Как в песне Высоцкого: «Лучше гор могут быть только горы, на которых еще не бывал...»



Спецпроект

□ КАКИМИ МОГУТ БЫТЬ ОШИБКИ
В БИЗНЕСЕ И ЧЕМУ ОНИ УЧАТ

0+ БК ДОРОГУ — НОВИЧКАМ

▮ КАКИЕ СОТРУДНИКИ ЛУЧШЕ ПРОДВИНУТ ВАШУ
КОМПАНИЮ, — АНТОН ПЛЕТЕНЕВ, ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «БИЗНЕС-АВТО»



ОШИБКА: ПРИНИМАТЬ НА РАБОТУ ТОЛЬКО ОПЫТНЫХ СОТРУДНИКОВ

— Когда в нашей компании встал вопрос о расширении отдела продаж, решили, что не будем тратить время на обучение новичков, возьмем сразу менеджеров со стажем. Такие не только знают всю кухню продаж, но и, как правило, приносят с собой хорошую клиентскую базу.

В итоге, приняли сотрудника, который 8 лет продвигал технику, аналогичную нашей, но другого производства. Подумали, наконец-то начнем полноценную работу...



РЕШЕНИЕ: ХОТИТЕ ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ — ДОВЕРЯЙТЕ КОЛЛЕГАМ-НОВИЧКАМ

Зайдя через 1,5 года в тупик, мы решили обратиться в рекрутинговое агентство, специалисты которого посоветовали нам сотрудника-стартапа. Его опыт работы в продажах составлял всего полгода.

На удивление, новичок показал ошеломляющие результаты в нашей компании: спустя 6 месяцев он не только смог похвастаться выполнением всех коммерческих планов, но и вырос в начальника отдела продаж. Поверив в его успех, мы набрали

А столкнулись с тем, что «старичок» нацелился, в первую очередь, на личную прибыль, а не на развитие компании. Он запросто очертил для себя «комфортную зону»: выполнял план, но выше него «не прыгал». Зачем прилагать лишние усилия, если уровень зарплаты вполне устраивает? Более того, со временем он решил, что все знает, все умеет, и вовсе перестал назначать встречи с клиентами: «сидел» лишь на входящих звонках.

Ситуация не раз повторилась и с другими матерыми сотрудниками, которых мы радушно приняли в штат.

еще четверых менеджеров без стажа, которые отлично себя проявили.

Суть в том, что люди, не избалованные условиями работы и размером зарплаты, будут ценить то, что вы им предложите. И за те же деньги, что и «старички», выложатся гораздо сильнее. Сотрудничество взаимовыгодное: новичкам — опыт, вам — развитие компании.

Конечно, есть риск, что, набравшись знаний и получив «плюсики» в резюме, подчиненные покинут вашу компанию. Но к тому времени вы уже будете на несколько шагов впереди, нежели оставаясь в окружении «асов», которым ничего не надо.

0+

▶ КОНТРОЛЬ И ЗАЩИТА В ЛЮБЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ



Kaspersky Security для бизнеса **Время серьезных решений**

С ростом числа используемых устройств и приложений ценные данные компании подвергаются все большему риску. Угроза безопасности требует принятия серьезных решений. Мы предлагаем вам Kaspersky Security для бизнеса — единое решение для контроля и защиты корпоративных данных в любых обстоятельствах.

kaspersky.ru/business

© ЗАО «Лаборатория Касперского», 2013.
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

KASPERSKY 


рубикон
ответы на трудные вопросы

Адрес: 610050, г. Киров, ул. Ульяновская, 10
Тел. +7 (8332) 760-750
www.rubicon-it.ru | 4clicksoft.ru | soft@rubicon-it.ru



▲ ПОСМОТРЕТЬ В ГЛАЗА

▢ СКОРОСТЬ ИНТЕРНЕТА ДО 100 МБИТ/С ПОЗВОЛИТ ВАМ БЕЗ ПЕРЕБОЕВ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЙ, — АЛЕКСАНДР ЧЕРНЫШЕВ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «ДОМ.RU» В КИРОВЕ



КОГДА КОМПАНИИ ТЕСНО

— Бизнес — это организм, который постоянно растет. Поэтому на определенном этапе ему становится тесно в рамках одного города или даже области — появляются филиалы, что вполне закономерно. Это показатель успеха, к которому стремится каждый руководитель.

Зачастую первое время собственник лично присутствует во вновь открывшемся представительстве, пока не убедится, что соблюдены все стандарты, принятые в головной компании. Только так можно добиться слаженной работы коллектива и развить свое дело дальше.

НАЛАДИМ МОСТЫ!

Но присутствовать в филиалах постоянно — невозможно, особенно если их несколько. Сегодня у современного руководителя появилась возможность исключить постоянные поездки и оперативно получать результаты работы, не покидая свой офис. Для этого есть все необходимые программы — видеосвязь и телеконференции. Благодаря

им директор может быть в курсе последних новостей и общаться с персоналом в других городах так, как если бы он решил устроить планерку у себя в кабинете.

Чтобы связь с филиалами функционировала без перебоев, подключите качественную телефонию и высокоскоростной Интернет. С услугой облачной АТС вы без проблем соберете на видеоконференцию от 3 до 100 человек. Для максимально продуктивных совещаний через Интернет компания «Дом.ru Бизнес» обеспечит скорость до 100 Мбит/с. По аналогичному механизму можно организовать и обучение персонала — все больше московских тренеров предпочитают проводить онлайн-тренинги.

В «Дом.ru бизнес» такой метод активно и успешно применяется — каждую неделю мы проводим совещания с руководителями из головного офиса: обмениваемся результатами работы и делимся опытом.

Современные телекоммуникационные технологии — это реальная возможность сэкономить не только личное время, но и время своих коллег!

**С ОБЛАЧНОЙ АТС
ВЫ БЕЗ ПРОБЛЕМ
СОБЕРЕТЕ НА
ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЮ
ОТ 3 ДО 100 ЧЕЛОВЕК**



📍 г. Киров, ул. Ленина, 119а,
т. 8-800-333-9000

🌐 www.b2b.domru.ru

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов, действующих в компании «ЭР-Телеком Холдинг».

Подключение оплачивается дополнительно. Более подробная информация на сайте www.b2b.domru.ru.

Указанная скорость максимальная, фактическая зависит от используемого протокола обмена данными, характеристик абонентской линии, условий оказания услуг по тарифному плану, указанных в Описании услуг, и может быть ниже.



www.kia.ru



НОВАЯ KIA OPTIMA НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ БИЗНЕС-КЛАССА



Как точка на горизонте порой таит в себе стремительную линию, так новая KIA Optima превосходит все то, о чем вы можете лишь мечтать!

The Power to Surprise**

Раздвигая рамки привычных представлений о дизайне, комфорте, техническом оснащении и динамике, KIA Optima открывает новое измерение в бизнес-классе.

Новая KIA Optima. Новое измерение бизнес-класса.

КИА-Центр Киров (8332) 35-02-02 | Киров, ул. Труда, 90 | www.kia.kirov.ru

* KIA - официальный партнер чемпионата мира по футболу 2014. ** Искусство удивлять.





▣ ОВЕРДРАФТ — ДЛИННЕЕ, ИПОТЕКА — УДОБНЕЕ

▣ СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ МОЖНО БЛАГОДАРЯ СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ КРЕДИТОВАНИЯ, — ЮЛИЯ КНЯЗЕВА, НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» В КИРОВЕ




ЮЛИЯ КНЯЗЕВА

 ВятГГУ, экономический факультет.

 2006 г. — ОАО «Национальный банк развития», кредитный эксперт; 2007 г. — УБРиР, риск-менеджер; 2007 г. — ООО «Кировский» Приволжского филиала ОАО «Промсвязьбанк», начальник управления малого и среднего бизнеса.



 г. Киров, ул. Преображенская, 29/1, т.: (8332) 32-01-01, 32-15-98

На правах рекламы. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России 3251

ПРОБЛЕМА №1: «Кассовые разрывы» и срочные платежи вынуждают предприятия малого бизнеса брать деньги из оборота, подрывая свою конкурентоспособность.

РЕШЕНИЕ: В Промсвязьбанке вам оформят кредит без залогового обеспечения сроком до 12 месяцев. А при сумме до 6 млн. руб. — даже без выезда специалиста банка на предприятие. Стоит только подать заявку в любом отделении или на официальном сайте, и в течение двух рабочих дней вы получите решение.

Специально для малого бизнеса Промсвязьбанк увеличил сроки овердрафта, который доступен как действующим, так и новым клиентам. Теперь максимальный срок задолженности по траншу составит 100 дней, при этом стоимость услуги не изменится.

ПРОБЛЕМА №2: Расходы на аренду помещений ложатся на плечи малого бизнеса тяжелым грузом.

РЕШЕНИЕ: Обновленная программа «Кредит-Недвижимость» поможет юридическим лицам приобрести не только коммерческую недвижимость, но и жилую, с последующим переводом в нежилой фонд, без первоначального взноса. Сумма кредитования — от 1 до 100 млн. руб., срок — до 10 лет с возможностью отсрочки погашения основного долга до 12 месяцев. При этом займ можно оформить под залог недвижимого имущества.

В помощь малому и среднему бизнесу готовы предложить еще 8 видов кредита, 4 депозита, банковские гарантии и расчетно-кассовое обслуживание — в 140 офисах по всей стране и дистанционно.



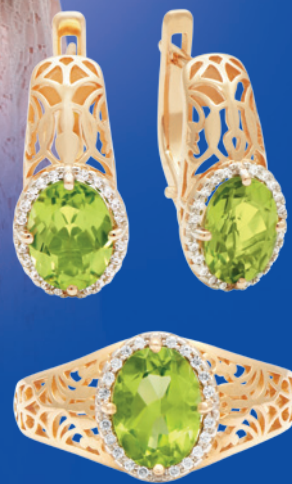
Серьги
золото 585°,
изумруды, бриллианты,
~~87 290 руб.~~ **61103 руб.**

Кольцо
золото 585°,
изумруды, бриллианты,
~~53 990 руб.~~ **37793 руб.**

ЮВЕЛИРНЫЕ САЛОНЫ **ZOLLO**®

ТЦ «Лето», Привокзальная площадь, 1
ул. Комсомольская, 25
ТЦ «Атлант», ул. Воровского, 112
ТЦ «Антей», ул. Лепсе, 54
т. (8332) 45-44-55, www.zollo.ru

Цены действуют при ссылке на журнал до 31.03.2014 г.



Серьги
золото 585°,
хризолит, фианит,
~~11 144 руб.~~ **7801 руб.**

Кольцо
золото 585°,
хризолит, фианит,
~~7 280 руб.~~ **5096 руб.**

*За торжеством гармонии
стоит работа мастера*

A close-up, low-angle photograph of a piano keyboard. The keys are illuminated from the left, creating a strong contrast with the dark background. The perspective is from the bottom left, looking up and across the keyboard. On the right side of the image, there is a logo for a law firm. The logo consists of the text 'ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ' in a stylized, serif font, with a thin horizontal line underneath it. Below this line, the text 'ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ' is written in a smaller, sans-serif font.

ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ



0+

БК

КАК ОТХВАТИТЬ ДОЛЮ РЫНКА





« ПРИ ВЫВОДЕ НОВОГО ПРОДУКТА ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР ДЛЯ КОМПАНИИ — ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА, — КОНСТАНТИН ГАГАРИНОВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР TELE2 КИРОВ



КОНСТАНТИН ГАГАРИНОВ



23.09.1978 г.



Вятский государственный гуманитарный университет.



2001 г. — Кировский филиал компании «МТС», от специалиста до начальника отдела по работе с ключевыми клиентами; 2008 г. — «МФИ Софт», коммерческий директор направления VoIP; 2011 г. — ОАО «Комстар-Регионы», руководитель направления продаж услуг фиксированной связи; 2013 г. — Tele2 Киров, региональный управляющий директор.

ОЦЕНИТЕ ДЕНЕЖНЫЙ ПИРОГ

— Прежде, чем открывать бизнес или выводить на рынок новый продукт, необходимо проанализировать несколько факторов:

1. Емкость рынка. Чтобы представить реальную бизнес-картину, средние и крупные компании заказывают дорогие исследования. Малый бизнес, не располагая большими средствами, может воспользоваться бесплатными информационными базами: сайтом Правительства области, рейтингами агентства «Эксперт», данными органов статистики или, наконец, Википедией.

Простой пример для парикмахеров: в Кирове 500 тысяч жителей, примерно 30% из них не пользуются услугами цирюльников (лысые или стригутся дома). Остальные ходят в салон раз в месяц. Средняя стоимость стрижки — 300 рублей, получается, общая выручка с тех, кто стрижется, 105 млн. рублей. Интересно бороться за этот денежный пирог?..

Другая ситуация, когда рынок заранее не оценили: мои знакомые успешно занимались установкой дверей, но года через два их бизнес замер. Почему? Потому что покупатели, как правило, ставят двери на 10-20 лет, надеяться на постоянный поток клиентов бесполезно. Выход — годами ждать очередного пика посетителей или развиваться в другом направлении.

2. Конкуренты. Оцените, как часто появляются новые игроки в отрасли. Если редко, возможно, рынок

закрыт, и вы на него так просто не войдете.

3. Поставщики. Каково их количество, в каком состоянии их бизнес? К примеру, если я захочу производить колбасу, где возьму мясо? Новых сельхозпредприятий не открывается, а имеющиеся уже все заняты, отрасль в упадке...

4. Потребители. Нужен ли им ваш продукт, готовы ли они платить за него прямо сейчас?

КОПИРУЙТЕ БЕЗ ШИШЕК

Новый продукт далеко не всегда связан с инновациями. Не стоит изобретать велосипед, можно посмотреть на существующие технологии и видоизменить их. К примеру, обратить внимание на бизнес-модель дискаунтера, при которой можно предоставлять те же самые услуги, что у конкурентов, но — дешевле. Возможностей предложить потребителю меньшую цену предостаточно. Ключевой фактор — нельзя ронять качество, в противном случае вы не привлечете ни одного клиента.

К примеру, мы в свое время одними из последних предложили услугу «Гудок». Выждали, пока она наберет популярность, пока потребитель станет лояльным. Нашли самого выгодного по цене поставщика оборудования и предложили тот же сервис, но за меньшие деньги.

Зачем бежать впереди паровоза? Да, те, кто гонится за новинками, не станут нашими абонентами. Но это ограничение оберегает нас от гораздо больших рисков. Принцип — копи-

руй с достоинством. Иногда вовсе не обязательно набивать шишки.

ДАВИТЕ НА БОЛЬНОЕ

Где стоит применять инновации, так это в продвижения продукта. Тут универсального способа нет, иначе все были бы успешными бизнесменами. В этом и состоит предпринимательский талант — придумать, как быстро привлечь клиентов.

При выходе на кировский рынок нам нужен был взрывной рост: из-за экономических показателей не могли себе позволить долго формировать абонентскую базу. Поэтому 2-3 месяца просто раскачивали аудиторию: тиражировали информацию, рассказывали о том, что нет необходимости переплачивать за сотовую связь. Тем самым подготовили благодатную почву для запуска своих тарифов.

Если вы уверены, что у людей есть потребность в вашем продукте — действуйте. Если есть сомне-

ния, а рисковать не хочется — повремените.

К примеру, недавно появилась новинка — биоразлагаемые пакеты. Но, зачастую, мы не заботимся о своем собственном здоровье (употребляем алкоголь, курим), что уж говорить об экологии...

Другой пример — «Ключ здоровья» — принципиально новый способ улучшения качества жизни, подкрепленный грамотной бизнес-моделью, которая готова к изменениям. Когда стали популярны домашние фильтры — спрос на покупку воды упал. Но оптимизировать расходы тогда удалось за счет установки внутри ларька автомата.

И ПОБОЛЬШЕ, ПОБОЛЬШЕ!

Промахи не исключены, всегда остается доля риска при выводе нового продукта на рынок.

Для розничной торговли, к примеру, показательный срок 3 месяца:

если клиенты не обратились, скорее всего, уже не стоит ждать. Главное, вовремя понять, что идея не зашла, и отказаться от нее.

На старте мы предлагали услугу «чат с мобильных телефонов». Но появились новые технологии — более удобные мессенджеры, типа ICQ, Viber, Whatsapp. В эту отрасль устремились другие компании, с другими деньгами.

Зачем нам было с ними конкурировать? В этом случае выгоднее отказаться, чем содержать дорогостоящее оборудование.

Важно оставаться гибкими. Помните, как раньше успешно торговали аудиокассетами? Но со временем и объем, и качество записей перестали радовать слушателей. На смену пришли цифровые носители. Что будет дальше?

Как бы мы ни старались удовлетворить потребности своих клиентов, их запросы все растут и растут, поэтому бизнес никогда не умрет.

СОХРАНИМ И ЗАЩИТИМ

Охранное предприятие «Ангел»:

охранно-пожарная и тревожная сигнализация с выводом на пульт централизованной охраны «Андромеда», который разработан израильской компанией PIMA по международным стандартам безопасности и качества, широко используется во всем мире.

Круглосуточно дежурят 3 вооруженные группы быстрого реагирования. Работа координируется с помощью современной системы спутниковой навигации и контроля движения авто в режиме реального времени. Это повышает оперативность принятия решений, сокращает время реагирования на тревожные сигналы с охраняемых объектов.

Наши услуги:

- пультовая охрана;
- услуги бронетранспорта;
- сопровождение клиентов, перевозка ценных грузов.



т. (8332) 205-722
www.angelandromeda.ru



Встречайте весну в отличной форме

Сервисные пакеты для Audi Q7

Весна — время обновления. Пора проверить техническое состояние Вашего автомобиля, пережившего суровую зиму, и привести его в форму в соответствии с высокими стандартами Audi Top Service*. Не пропустите специальное предложение – сервисные пакеты для Audi Q7*.

- Замена передних тормозных дисков и колодок
- Замена задних тормозных дисков и колодок
- Замена салонного фильтра и сменного элемента воздушного фильтра
- Замена комплекта рычагов передней подвески
- Замена комплекта рычагов задней подвески
- Замена нижних рычагов задней подвески

Только с 24 февраля по 30 апреля 2014 года

* Audi Top Service.

** Для владельцев Audi Q7 2007—2012 модельных годов.
Детали акции и комплектность пакетов уточняйте по телефону: (8332) 251 780.



АЦ Киров

ул. Менделеева, 4
(8332) 251 780
www.audi-kirov.ru

Audi Service





» КАК БИЗНЕС НАЗОВЕШЬ...
О СПОСОБАХ СОЗДАНИЯ
УСПЕШНОГО БРЕНДА —
МАРИЯ ШЕРСТЕННИКОВА,
ДИРЕКТОР МАХИМА
МАРКЕТИНГОВЫЕ
КОММУНИКАЦИИ

ЗАЙМЕМСЯ НЕЙМИНГОМ?

0+ БК



ИМЯ ДЛЯ ДЕТИЦА

— Придумать название для компании — нейминг — дело непростое. Рекламному агентству часто приходится проявлять чудеса сообразительности и проницательности, чтобы понять, что именно требуется клиенту. Задача усложняется, если заказчиком выступает собственник предприятия. Он воспринимает бизнес как свое детище, а выбрать имя для своего ребенка не так-то легко. В таких случаях придумываем его совместно.

Если вы решили заняться неймингом самостоятельно — в помощь небольшое пособие: разберем несколько технических приемов создания имени. Условно их можно разделить на две группы: 1) формальные (путем технического составления слова); 2) содержательные (главное — смысл).

Название можно придумать любым способом, главное, чтобы оно было читабельным, охраноспособным и имело только положительные коннотации.

ФОРМАЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ.

№1. Присоединение

В имени соединяются значимые, смысловые морфологические единицы слов: «Промтовары», «ОЛЖЭС», «Росгосстрах».

№2. Сокращение

Сокращаются известные более длинные слова: «Фанта» (фантастика).

№3. Звукоподражание

Эффект создается сочетанием в слове определенных звуков: шипения газировки при открывании крышки: «Ш-ш-швелс»; смачный хруст крекеров «Крузетт».

№4. Композиция

Слияние двух или более частей слов путем перекрытия: «Бельэтаж», «Фруктайм», «Канцтоварищ», «Уют-Компания».

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ

№1. Сленг

За основу берется «словарь» потребителя (целевой аудитории) — новые слова могут стать хорошим именем для бренда.

Пример: «Скелетоны», Freak Out Shop (молодежный магазин одежды).

Плюсы: ориентация на молодежную и другие субкультуры.

№2. Этимология

Использование, напротив, не модных, а устаревших слов.

Пример: «Здрава», «Обувная лавка».

Плюсы: обращение к традициям, подчеркивание классических технологий, связь с «простым» обывателем.

№3. Ассоциация

В имени используется другое, но связанное аналогией название.

Пример: «Тайга» (средство от комаров), «Оазис» (ресторан).

Плюсы: название имеет несколько смыслов.

№4. Символизм

Использование слов-символов, в том числе литературных, сказочных и мифологических персонажей.

Пример: «Морозко» (закрывшийся магазин хладокомбината), «Герасим» (магазин общества инвалидов-глухих), PUMA (спортивная одежда), JAGUAR (авто).

Плюсы: не требует дополнительных вложений для раскрутки и разъяснения смысла.

№5. Метафора

Косвенное сравнение, перенос смысла и качеств одного объекта на другой.

Пример: «Снегурочка» (бумага для печати): белая, как и сказочный персонаж.

Плюсы: подчеркивание миссии, УТП компании.

№6. Юмор

Один из самых сложных приемов: шутить нужно правильно и к месту.

Пример: магазин «Шкафчик и Диванчик», «Очкарик» (оптика), «Бодрая корова» (фитнес-центр), кафе «Ботаник».

Плюсы: отличный способ выделиться — подходит для нейминга компаний, работающих в высококонкурентных сферах.

№7. Географическое название

Простой прием для указания реального или выдуманного места происхождения продукта.

Пример: «Богемия» (магазин хрусталя), «Зувевская птицефабрика», «Курляндия» (куриные полуфабрикаты), «Спортландия».

Плюсы: возможность использовать в имени имидж региона.

№8. Адрес фирмы

Способ забрендировать улицу и сделать название вдвойне рабочим.

Пример: «Театр на Спасской», «Колесо на Спасской», Торговые ряды на Крине.

Плюсы: включает элемент ориентирования, отлично подходит для компаний из сферы услуг, для торговых центров.

№9. Сюжет

Редкий случай, когда из названия фирмы буквально разворачивается история.

Пример: «Тет-а-тет» (советские духи), ТМ «Басни о сыре» (сыры), столовая «Сели-поели».

Плюсы: удачный вариант для запуска масштабной рекламной кампании.

№10. Говорящая фамилия

Популярный прием 5-7-летней давности. Фамилия может быть как вымышленная, так и настоящая.

Пример: «Солодов», «Бочкарев», Medoff, Stoletov, «Баренцев» — вымышленные; «Дымов», SERGEY SLOTIN — реальные фамилии создателей брендов.

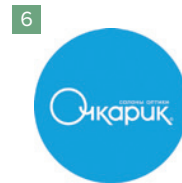
Плюсы: выигрывают за счет имиджа руководителей.

№11. Заимствование

Использование иностранных слов с переводом или без.

Пример: «Фишер» (рыботорговая компания), Si Belle (салон красоты), «Грейт-Филд» (туристический комплекс), Salmi.

Плюсы: имидж престижных, западных брендов.



НОЛЬ КРУГЛЫЙ ГОД — ЭТО ПО-УРАЛЬСКИ!



Банк
Кольцо Урала

ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА

0

РУБЛЕЙ

8-800-500-50-11 ПР. ОКТЯБРЬСКИЙ, 18, ТЕЛ.: 58-72-87, УЛ. К. МАРКСА, 62, ТЕЛ.: 38-26-66

УСЛОВИЯ УКАЗАНЫ ПО ТАРИФНОМУ ПЛАНУ «НОЛЬ» ПО СИСТЕМЕ ДБО. СТОИМОСТЬ ВЕДЕНИЯ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА ПО БУМАЖНОЙ ТЕХНОЛОГИИ — 2 000 РУБ./МЕС. СТОИМОСТЬ ПЛАТЕЖНЫХ ПОРУЧЕНИЙ — ОТ 85 ДО 150 РУБ. ЗА ШТ. ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ НА САЙТЕ WWW.KUBANK.RU, В ОФИСАХ БАНКА И ПО БЕСПЛАТНОМУ НОМЕРУ КОНТАКТ-ЦЕНТРА. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА МОМЕНТ ВЫХОДА РЕКЛАМЫ. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». ЛИЦ. ЦБ РФ №65



КАРДИНАЛ

**ОБУВЬ
«КАРДИНАЛ»
ИЛИ НИЧЕГО!**



OFFICINE CREATIVE

Officine Creative — обувь ручной работы, которая производится в сердце обувной зоны Италии — Montegranaго. В эту обувь вложен максимум дизайнерского креатива и технологии выработки кожи и подошв. Обувь идеально подходит для бизнесменов, топ-менеджеров и просто деловых мужчин любого возраста и незаменима на любой случай. В Officine Creative вы будете выглядеть презентабельно на бизнес-встрече высокого уровня, после нее можете отправиться на фуршет, а затем — даже в ночной клуб. Удобная колодка и кожа высочайшего качества гарантируют долговечность и максимальный комфорт для ног.

«Кардинал VIP», ул. Дерендяева, 38, т. (8332) 643-000
www.kardinal43.com

КОНСТАНТИН БОЧАРСКИЙ

03.01.1972 г.

Балтийский
государственный
технический университет.С 2001 г. — «Издательский
дом Гребенникова», главный
редактор журналов о
рекламе и маркетинге; с
2004 г. — журнал «Секрет
фирмы», главный редактор.**ПРАВИЛА СТОРИТЕЛЛИНГА***

Рассказчиком надо родиться? Отнюдь не обязательное условие для бизнеса, если вы решили воспользоваться популярным маркетинговым приемом «поучительных сказок»: своевременно поведать историю, продемонстрировать через нее свои выгоды и подвести клиента к нужным вам решениям. Уметь рассказывать — хорошо, а знать, что рассказывать — еще лучше. Главное, при составлении сюжета следовать пяти простым шагам:

Шаг 1: Введение. Расставьте точки над *i* — дайте клиентам понять важность ваших слов.

Шаг 2: Стартовый инцидент. Завязка истории, главный вопрос. Момент, когда герой рассказа сталкивается с вызовом.

Шаг 3: Ставки растут. Расширение повествования конкретными деталями. Чтобы люди не зевали от картины, выполненной крупными мазками, добавьте подробностей.

Шаг 4: Главное событие. Апогей рассказа — герой решает проблему, находит выход из ситуации.

Шаг 5: Развязка. Возможность подчеркнуть то, что делает историю уникальной. Время вынести уроки. На этом этапе и совершается продажа. Хэппи-энд помогает слушателям поверить в свои силы и сделать правильный выбор.

* Storytelling — «рассказывание историй».

0+
БК**ИСТОРИЯ
НА МИЛЛИОН**

СКАЗКИ, МИФЫ, ЛЕГЕНДЫ — ВСЕ ЭТО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ, ПРОДВИГАЯ СВОЙ БИЗНЕС, — КОНСТАНТИН БОЧАРСКИЙ, РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «СЕКРЕТ ФИРМЫ», ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНОВ TOYZEZ.RU И «ПОЛНАЯ ЧАШКА» (МОСКВА)

**АТАКА КЛОНОВ**

— Яйцо, молоко, соль, мука, сахар. Постарайтесь за секунду запомнить эти слова и повторить их, не подглядывая. Согласитесь, гораздо проще было бы восстановить список в памяти, если бы вам сказали: «рецепт блинов». Все дело в истории и эмоциях!

«Кто рассказывает истории, тот правит миром», — говорили древние индейцы. И не зря: ни один логический довод или мудрое рассуждение не запомнится надолго и не вызовет столько доверия, как история. Такой прием стал активно использоваться в бизнесе, именуясь «сторителлингом». Особенно эффективен он на первых порах развития бренда, когда классические формы рекламы с большими бюджетами не по карману.

Но стоит учесть, что клиенты избалованы: на банальные, клонированные тексты не клюнут. Поэтому нужно искать острые моменты, которые зацепят, чтобы после прочтения возникло чувство «вау!».

ОТ ТАКИХ ФАЛЬШИВЫХ «ПЕРВЫХ» УЖЕ В ГЛАЗАХ РЯБИТ

КУШ НА ПОВОДЕ

Необходимо правильно преподносить значимость событий. К примеру, мне, как главному редактору, на почту постоянно приходят кипы пресс-релизов. Компании разные, а бизнес-поводы одинаковые, и часто среди присланного нет ничего занимательного. А потом руководители удивляются: почему их инфоповодами не интересуются журналисты?

Выделиться поможет не столь изящный, но весьма действенный прием: добавьте слова «впервые» или «самый-самый» — увидите, как информация начнет превращаться в историю.

Испробовал прием лично, когда запускал собственный интернет-магазин: мы первыми интегрировали подобный бизнес в соцсети и сорвали куш на «лайках». В то время клики «мне нравится» только-только появились — написал об этом пресс-релиз на примере своего магазина, в результате попал в массу СМИ, не затратив ни копейки.

«ПИЧКАЕМ» БАЙКАМИ

Но не нужно методику сторителлинга «притягивать за уши». Это здорово раздражает. Недавно в «Фэйсбуке» видел пост агентства по разработке рекламы: «Мы — первый рейтинг веб-студий, который не противно смотреть». Смешно! От таких фальшивых «первых» уже в глазах рябит. Обман всегда виден.

Сам, когда запускал продажу детской посуды, понимал, что фразой «первый специализированный магазин» читателя не купишь. Стал искать, «как дотронуться до болевых точек клиентов?»

Общаясь с молодыми родителями, понял, что многие не понимали, зачем ребенку нужна особая посуда: купил поменьше, и ок! Но, наблюдая за своим 5-летним сыном, стал собирать семейные инсайты. Все они были связаны с реальными микропроблемами, которые есть в жизни каждого родителя. К примеру, ребенок плохо ест — одновременно «пичкаешь» его байками. Но, чтобы рассказывать каждый день что-то новое, нужно «топливо». Так я стал повествователем, выручая тем самым многих родителей. А в конце каждой истории показывал решение проблемы — посуду для детей. И сказка, и реклама — два в одном.

Когда покупатель приобретает товар не из-за жизненной необходимости, а симпатизируя идее и образу, который предлагает продавец, — это уже пространство образовательного маркетинга. Его двигатель — истории, которыми мы «стреляем» в потенциальных клиентов, дальше легенда сама начинает работать на нас.



**ПОЛИНА ТИМИНА, ДИРЕКТОР
РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА FIVE:**

Заходит фоном

— «К хорошим слухам люди не привыкли, говорят, что это выдумки и чушь», — пел когда-то Высоцкий. Действительно, слухи у нас скорее воспринимают как сплетни, отсюда и негативный окрас. Тогда как на Западе организация шума давно уже стала популярным действенным приемом маркетинга. В век обилия рекламы люди больше доверяют мнению знакомых и даже случайных собеседников, чем роликам и баннерам. Потому что пущенный слух никогда не покажется назойливым: вы просто слышите фоном отрывок чужого разговора, легко и непринужденно, и в дальнейшем начинаете обдумывать информацию самостоятельно. Таким образом, внимание привлечено — цель достигнута.

Давайте на «ты»

В Кирове пока что все иначе: нет спроса — нет предложения. Но несколько «первооткрывателей» шумов и слухов уже появилось. К примеру, подобную акцию заказывала компания по установке окон. Запустили по городу слух, что дополнительно они бесплатно моют установленные стекла. Неделю спустя я узнала об этой услуге от своей знакомой. «Шумиху» создали — эффект не заставил себя ждать. Как именно работает прием: разрабатываем легенду, определяем место, где чаще всего собирается целевая аудитория, отправляем туда минимум двух представителей нужного возраста и пола. Их задача — громко проговорить все преимущества продукта, обсудить его между собой так, чтобы слышали окружающие. Слух запустится, когда история будет рассказана не один раз, минимум в 7 разных точках. Скрытый маркетинг — по сути, прямой диалог, не с высоты баннеров, а с равных позиций. Пора и в рекламе переходить на «ты» с потребителем.



БК

MADE IN VYATKA*

” **СТОИТ ЛИ СКРЫВАТЬ РОДОСЛОВНУЮ ТОВАРА? —**
УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»



ГДЕ ЭТОТ КИРОВСК?

Антон Головенкин, директор по развитию бизнеса компании «Олжес»: — Все привыкли к тому, что долины Франции — знак хорошего вина; Индия — чая; горные луга Швейцарии — отменного сыра... Для производителей одежды нет строгой привязки к географии. Мы находимся в России — и пока этого достаточно. Для продуктов питания этот нюанс намного важнее — в их продвижении можно сыграть на «рецептуре с историей».

Илья Курагин, коммерческий директор ОАО «Вятич»: — Продукция «Вятич» сегодня — это уже марка федерального масштаба. Плюс в том, что сейчас возникает доверие к региональным брендам, которые не тратили сумасшедшие бюджеты на рекламу,

продвижение, а направляли деньги на технологии, внутреннее развитие. Иной раз сталкиваемся с тем, что наше качество оценивается за пределами Кировской области выше, нежели внутри региона. По сути, формирование имиджа зависит от самих жителей: как сами к себе относимся, так нас будут воспринимать и остальные. Если принижать свое достоинство и говорить, что местные товары ущербны, — это будет транслироваться вовне.

Надеюсь, что в России наступят времена, когда мы не будем судить о товаре по месту его происхождения: импортный или нет. Сегодня у нас технологии и производство современнее, чем в Чехии или Германии.

Вячеслав Рубцов, генеральный директор «Вятка-Флекс»: — Наш бизнес отличается тем, что мы работаем в сегменте b2b. И более чем за 10

лет кировское происхождение никогда не мешало.

Когда мы создавали фирму, в первую очередь, ориентировались на Киров и близлежащие регионы. «Вятка» для наших соседей из Коми, Ижевска, Казани, Нижнего Новгорода несет положительную смысловую нагрузку.

Сложнее всего было заходить в Москву. Называешь «Киров» — спрашивают: «А где это?» Путали с Кировском под Мурманском, куда часто ездят кататься на лыжах и сноуборде... Приводил навязчивые ассоциации: Вятка-автомат, Дымковская игрушка... В ответ: «А-а-а, ясно... Вы где-то на периферии — да у нас есть предприятия под боком, мы с ними работаем».

Со временем произошла смена приоритетов: будут с тобой сотруд-

* Сделано в Вятке (англ.)



ВЯЧЕСЛАВ РУБЦОВ



25.09.1977 г.



ВГСХА, экономический факультет.



С 2001 г. — ООО «Вятское масло», коммерческий директор; с 2003 г. — «Вятка-Флекс», генеральный директор.



ИЛЬЯ КУРАГИН



10.02.1984 г.



Российская экономическая академия имени Г. В. Плеханова, «Международные корпоративные финансы».



С 2006 г. — ОАО «Вятч», помощник генерального директора по финансовым вопросам, с 2009 г. — коммерческий директор.



АНТОН ГОЛОВЕНКИН



26.12.1982 г.



РУИ, управление персоналом; ВятГУ, управление в технических системах.



С 2006 г. — «Олжес», менеджер; с 2009 г. — заместитель директора; с 2013 г. — директор по развитию бизнеса.

ничать или нет, зависит, в первую очередь, от продукта, который предлагаешь. Если претензий к нему нет — какая разница, где ты находишься. Условия, сроки, цена, качество — и не важно, откуда родом контрагент. Это прогресс в сознании партнеров. Даже, напротив, слышим от заказчиков: «Вы из Кирова? Значит, у вас должно быть дешевле». Хотя цена — последнее, о чем надо разговаривать с клиентом. Сейчас работаем с 50 регионами России, с Казахстаном — люди понимают, что есть жизнь за МКАДом.

Антон: — Когда мои партнеры интересуются, где Вятка, объясняю, но стараюсь не упоминать при этом «Вятку-автомат» — у нас и так полно стереотипов. Нужно найти изюминку для региона. У Челябинска, к примеру, интересное позиционирование: я в нем не был, но точно знаю, что мужики там суровые. Или Иваново: 30 лет уже нет производства тканей, но местные фабрики неплохо выезжают на былой репутации. У них есть тайм-аут, чтобы подумать, как развиваться дальше. Нам нужен такой же серьезный региональный

бренд, чтобы в тяжелый период было «время подумать».

ПОРА ЛОВИТЬ ВОЛНУ

Вячеслав: — За каждым брендом должна стоять своя история и легенда. В силу узнаваемости партнеры называют нас уже просто «Вятка», вторая часть имени отпала. Как-то думали о смене названия, хотели взять нейтральное, без привязки к территории — но потом решили, что географической ассоциации сейчас нет, да и само слово «Вятка» очень благозвучно. В планах открыть площадки в других регионах, и не стоит вопрос о том, как их назвать, — точно не «Казань-Флекс» или «Москва-Флекс». Наше имя начинает работать само на себя.

Илья: — Обратитесь к истории: «Вятка» на старославянском означало «хорошо». На случай, если захотите изменить позиционирование...

Антон: — В названии нашей фирмы нет аллюзий к месту происхождения. 14 лет назад, когда открылся первый магазин, люди смотрели на бирки с русскоязычной надписью «Олжес», говорили: «А-а-а, это в

Кирове делают?» И уходили... Тогда мы приняли решение писать имя фирмы латиницей. Пришлось скрывать, что мы «вятские». Времена меняются, сейчас одно из требований клиентов - местное производство. И в Москве нас начали поддерживать как региональную компанию. Слово «китайский» становится ругательным, заказчики готовы сотрудничать с российским производителем. Пора брать серф и ловить волну!

ПРОДАВАЙ ВЯТСКОЕ

Илья: — Узнаваемость Вятки в последнее время повысилась. Но вопрос: в чем мы узнаваемы? В том, что закатываем асфальтом переезды, встречая президента, или слышем «родиной» украденного леса?

Нужно показать миру, на что мы способны. Программа «Покупай вятское!» для других регионов — пустой звук. Давайте снимем большой фильм про Кировскую область: выделим каждому производителю по три минуты и покажем по Первому каналу. Это будет более эффективно. Как только всюду зазвучит слово

ЛЮДИ ПОНИМАЮТ, ЧТО ЕСТЬ ЖИЗНЬ ЗА МКАДОМ

«Вятка» — станет проще разговаривать. Нужно обеспечить узнаваемость для местных производителей, если они созрели для выхода на другие рынки.

Антон: — Отказываться от рекламы в нашем регионе тоже не стоит. Конкуренты не спят. Покупатели голосуют «ногами»: если они приходят, значит, выбрали нас. Последнюю крепость потерять? Мы еще другие рынки не захватили, чтобы от нашего отступить. В Кировской области люди тоже хотят знать, покупать вятское или нет.

Илья: — А смысл? Чьим интересам отвечает эта программа? Как она помогает вам продавать одежду? Да никак. Но деньги налогоплательщиков, в том числе и ваши, идут на оплату пиар-акций... Причем искусственно созданных: собрали какой-то клуб маркетологов, решили все за предпринимателей. Но я производитель, и знаю, как продать больше продукта, даже на территории области. Компенсируйте мне логистику, сделайте яркие и большие стенды на специализированных выставках, субсидируйте процентные ставки. Сделайте квоту на местные товары — 50% пространства на полках в торговых сетях. Как это сделано в Татарстане и Нижнем Новгороде. Многие наши фермеры просто не могут выбиться на рынок. Надо развивать патриотизм не путем размещения баннеров.

Антон: — В городе столько мега-моллов: скоро будет по 1,5 на душу населения. Давайте соберемся, выстроим свой торговый центр — «Вятский ЦУМ» — и начнем предлагать только вятские товары, не пуская других.

Илья: — Надо и к себе пускать, но и себя транслировать в мир. Мы говорим о более глобальных вещах, нежели просто о нейминге и рекламе. Давайте создадим территорию, комфортную для бизнеса. Это и будет нашим брендом.

Вячеслав: — Соглашусь. И я буду только рад, если Кировскую область узнают благодаря товарам Ильи и Антона. Если вам будет хорошо — вы, как локомотив, потянете за собой другие отрасли, в том числе в сегменте b2b.



В РЕКЛАМЕ НЕ БЕЗ ЛОВУШКИ



КАК ЗАЯВИТЬ
О СВОЕЙ НОВИНКЕ,
НЕ НАРУШАЯ ЗАКОН —
АЛЕКСАНДР ЧИСТОВ,
ВЕДУЩИЙ ЮРИСТ
ООО ЮК «ИНТЕРДИКТ»*

С РУК НЕ СОЙДЕТ

— С чего начинается продвижение нового продукта на рынке? Конечно, с рекламы — необходимо сообщить о конкурентных преимуществах своего товара. Тут-то бизнесменов и поджидают первые законодательные ловушки, особенно тех, кто не имеет в штате собственных юристов.

В числе типичных ошибок — некорректная параллель между новинкой и конкурирующими продуктами. Многие компании спешат в рекламе назвать свои инновации «лучшими», «главными», «уникальными», «единственными». Но одно такое слово может стоить приличного штрафа.

Постарайтесь, чтобы содержание статьи, баннера или ролика воспринималось всеми однозначно. К примеру, вы озвучили, что скидка на новинку 10%, но не указали подробности. А на деле решили давать бонус только первым 10 покупателям. Ввели клиентов в заблуждение — нарушили закон.

Заведите табу на брань, включая не только обычные оскорбления, но и выставление в негативном свете лиц, которые не пользуются вашими товарами. «Те, у кого нет смартфона, позеленеют от зависти» — пример фразы, которая так просто вам с рук не сойдет.

И в использовании рекомендаций тоже есть ограничения — запрещается публиковать одобрение новинки от лица власти или органов местного самоуправления.

Все цены в рекламе должны быть указаны в рублях. Дополнительно можно перевести стоимость в иностранную валюту, но не в обратном порядке.

ЦЕНА ОШИБКИ

За нарушение закона предусмотрены штрафы: для физических лиц — до 2,5 тысячи рублей, для ИП — от 4 до 20 тысяч рублей, для ООО — от 100 до 500 тысяч рублей. Хотите избежать ошибок — тщательнее изучите закон о рекламе. Но имейте в виду, что документ этот постоянно редактируется, только успевай следить за последними изменениями. Если же намерены обеспечить себе более надежную юридическую защиту — обратитесь к специалистам, которые в курсе всех правовых нововведений.



г. Киров, ул. Володарского, 148,
т. (8332) 44-99-29

www.interdikt.ru

* Лучший специалист по гражданскому праву в Кировской области по итогам областного конкурса «Юрист-Профессионал-2013»



0+
БК

НАПАДАЙ ИЛИ ЗАЩИЩАЙСЯ

КАК КИРОВСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ РЕАГИРУЮТ НА НОВИНКИ КОНКУРЕНТОВ?
ИССЛЕДОВАНИЕ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС КЛАСС»*

1. Ваш главный источник информации о новинке конкурента - ...

а) СМИ, Интернет	57%
б) личные наблюдения	24%
в) исследования собственного маркетингового отдела	10%
г) информация от самого конкурента/от клиентов	9%

2. Как ее появление может отразиться на вашем бизнесе?

а) никак, клиентов хватит на всех	60%
б) никак, я занимаю доминирующее положение	16%
в) может подорвать мой имидж	12%
г) грозит крупными потерями в выручке	12%

3. Какие ответные шаги вы считаете самыми эффективными?

а) улучшить качество своего продукта и сервис	67%
б) выпустить новинку, противоположную конкуренту	23%
в) демпинговать	6%
г) выпустить продукт-копию	4%

4. Что не стоит применять в ответ ни при каких обстоятельствах?

а) копировать новинку конкурента	34%
б) снижать цену на свой продукт	33%
в) занимать выжидающую позицию	28%
г) свой вариант	5%

** жертвовать качеством

5. Сколько длится испытательный период?

а) квартал	40%
б) полгода	28%
в) год	23%
г) несколько лет	9%

6. Как реагирует на ваши действия сам конкурент?

а) снижает цену	40%
б) увеличивает рекламу	31%
в) занимается черным пиаром	16%
г) расширяет рынки сбыта	10%
д) свой вариант	3%

***Придумывает альтернативные услуги

* Исследование проведено по результатам опроса 115 руководителей предприятий города при помощи компании Maxima Маркетинговые коммуникации.



ЗАПУСК ПРОЕКТА: 2013 Г.

ВОЗМОЖНОСТИ: ОТСУТСТВИЕ КОНКУРЕНТОВ, ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА В ДРУГИЕ РЕГИОНЫ.

РИСКИ: НЕРАЗВИТОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, НЕДОВЕРИЕ СО СТОРОНЫ ПОТРЕБИТЕЛЯ.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: БИЗНЕСМЕНЫ, С НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ — ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА.

КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ: СМИ, ИНТЕРНЕТ.



ВАШ ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИИ

С КОРПОРАТИВНОЙ КАРТОЙ DELKA НАЛИЧНЫЕ ОТМЕНЯЮТСЯ! — СЕРГЕЙ ТЮЛЬКИН, ДИРЕКТОР ООО «НЕФТЬ»



НЕ БЕНЗИНОМ ЕДИНЫМ

— Вдохновившись примером успешно работающих на рынке топливных карт, мы решили запустить свой дисконтный проект Delka, который позволил бы клиентам экономить затраты не только на бензин, но и на другие приобретаемые товары. В течение года совместно с московскими партнерами готовили специальную программу. Закупили оборудование, пластиковые карты и открыли старт новой Delka. Честно сказать, пользователи восприняли продукт с недоверием, но постепенно интерес стал возрастать, сейчас терминалы, принимающие карту, находятся во многих крупных магазинах Кирова: «Кристалл-Электро», «Элгисс», «Сантехмастер», «Химторг».

ХВАТИТ НА ВСЕХ

Delka из дисконтной карты может запросто превратиться в кредитную. Это стало возможным благодаря сотрудничеству с банком «Хлынов». Дополнительно Delka позволяет вернуть НДС по упрощенной схеме. Гарантированная оптовая скидка 5% в сумме с возвращенным налогом даст целых 23% экономии — весьма выгодное предложение! Корпоративная карта Delka — это еще и полный контроль за денежными средствами. Благодаря оперативной отчетности, вы сможете отслеживать все расходы компании, исключая таким образом лишние траты. Аналога Delka нет нигде в России, поэтому сейчас мы готовим франшизу для других регионов, чтобы выгодная экономия стала доступной для всех.



СЕРГЕЙ ТЮЛЬКИН

17.03.1960 г.

Московский ордена Дружбы народов кооперативный институт.


С 1987 г. — Кировский облпотребсоюз, начальник транспортного отдела, с 1992 г. — ООО «Нефть», директор.



г. Киров, ул. Комсомольская, 89, офис 201, т.: (8332) 63-03-44, 63-16-88, т./ф. (8332) 63-10-22

www.delka-kirov.ru

 **ЗАПУСК ПРОЕКТА:** ДЕКАБРЬ 2013 Г.

 **ВОЗМОЖНОСТИ:** РАЗМЕЩЕНИЕ НА СОВРЕМЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ, ПАРТНЕРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ С РЕКЛАМОДАТЕЛЯМИ.




 **РИСКИ:** ТЕХНИЧЕСКИЕ СБОИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ.

 **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:** ПАССАЖИРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА.

 **КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ:** СМИ, ИНТЕРНЕТ.



АЛЕКСАНДР РЫБОЛОВЛЕВ

 5.10.1979 г.
 ВСЭИ, факультет информатики.
 С 1998 г. — ОДНТ, программист; с 2010 г. — ЦДС, от менеджера до директора.



ТРАНСПОРТ ONLINE

” **НАШ САЙТ ОТКРЫТ ДЛЯ РЕКЛАМЫ, МЫ — ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА, — АЛЕКСАНДР РЫБОЛОВЛЕВ, ДИРЕКТОР ЦДС ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА**



НЕ БОЛЬШЕ 2 МИНУТ

— Пунктуальность всегда была на особом счету — не случайно наш проект посвящен точному времени. Сайт www.m.cdsvyatka.com, на котором отображается прибытие автобусов на конкретную остановку, объединяет информацию из разных источников: расписание перевозчиков и данные навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС. На их базе мы разработали алгоритм прогнозов, аналогов которому по точности нет ни в одном регионе. В Нижнем Новгороде, например, подобную услугу запускали на базе платного приложения, которое было перегружено информацией и ошибалось на 5-10 минут. В отличие от них, нашей точностью можно гордиться: погрешность всего 1-2 минуты. Проверяли в полевых услови-


ях: на остановках с секундомером. На карте в режиме реального времени отображены все машины на линии.

УСПЕТЬ ПЕРВЫМ

По посещаемости наш сайт мгновенно вышел в 10 самых популярных сайтов Кирова: в день заходит около 3-4 тысяч человек. Вся статистика и портрет посетителя уже готовы.

Теперь планируем разместить контекстную рекламу на интернет-ресурсе: баннеры, бегущие строки, анимация. Приглашаем к сотрудничеству — выгодное предложение для тех, кто заинтересован в массовом потребителе. Сайт социально ориентирован, поэтому перегруженности рекламой не допустим — будет лишь несколько крупных партнеров на долгосрочной основе. В выигрыше окажутся только первые.



 г. Киров, ул. Пятницкая, 2а, т./ф. (8332) 48-59-89

 www.m.cdsvyatka.com

□ **КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТА, — ГЕННАДИЙ МУСИХИН, ДИРЕКТОР ООО «КОНТЕКСТ МЕДИА»**



**МЕНЕДЖЕР
ПО ПРОДАЖАМ №1**

— Просматривая сайты российских компаний, частенько замечаю, что ими никто не занимался уже годика полтора.

9 из 10 руководителей тешат себя надеждами, что их бизнес «не такой», что сайт никоим образом повлиять на прибыль предприятия не может. Это не так!

В моей практике есть примеры, когда директора крупных производственных предприятий получали около 30% прибыли благодаря заказам, которые шли через сайт. А это миллионы рублей. При этом ежемесячные затраты на контекстную рекламу не превышали и 50 тысяч.

Что касается малого бизнеса. Опыт показывает — небольшим компаниям по установке окон, организации праздников, клинингу и другим Интернет способен приносить не менее 50%

маржи. Для достижения таких результатов расходы на продвижение будут минимальными.

А в случае, если компания заинтересована в клиентах из других регионов — без современной, красивой и удобной интернет-площадки тем более не обойтись. На сайт одного из наших партнеров заходят посетители со всей России, то есть на огромной «говяжьей туше» не найдется и 5% территории, где бы не знали о существовании этой кировской компании.

Сайт действительно может быть менеджером по продажам №1. Главное, не забрасывать его, развивать и использовать эффективные методы продвижения в Интернете.

**НОВЫЙ САЙТ
ЛУЧШЕ СТАРЫХ ДВУХ**

Конкурентная борьба за клиента из Интернета ужесточается с каждым годом. Если

СОГЛАСОВЫВАЯ С ВЕБ-СТУДИЕЙ ДИЗАЙН НОВОГО САЙТА, ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ:

1. Уточните, какие блоки (меню, шапка, продающий текст), а также интерактивные элементы есть на сайте. Спросите, почему они расположены именно в таком порядке. Помните о том, что Flash (видео, баннеры) красиво выглядят, но заметно тормозят сайт, вдобавок крайне неудобны в редактировании.
2. Цветовое решение нового сайта должно быть созвучно с логотипом вашей компании, а сам дизайн должен быть основан на двух, максимум трех цветах.
3. Попросите инструкцию по редактированию материалов и наполнению сайта из зоны администрирования. Помните о том, что большинство разработчиков Landing Page при его создании не поддерживают функцию самостоятельного редактирования при сдаче работы.

📍 г. Киров, ул. Ленина 122, оф. 402, т.: (8332) 26-40-69, 37-68-17

🌐 www.webstudies43.ru,
www.kontextmedia.ru,
www.gogoop.ru,
www.mg-konsulting.ru

несколько лет назад корпоративный сайт мог принести вам хорошие деньги, сегодня ситуация изменилась. Стало не так-то просто выделиться на фоне остальных и задерживать внимание пользователей. Рекомендуем делать качественный редизайн ваших интернет-ресурсов как минимум раз в 2 года. Для этого обращайтесь в компанию, которая успешно работает в IT-сфере не менее 5 лет и имеет в своем портфолио сайты вашей тематики.

Обновив сайт, останется лишь заставить его приводить новых, крупных клиентов. Как добиться такого результата? Читайте на нашем образовательном портале www.mg-konsulting.ru. Мы собрали уникальный опыт по управлению сайтами, чтобы вы, используя простые пошаговые схемы, увеличивали прибыльность вашего бизнеса с помощью Интернета.



С 8 Марта!



Дорогие женщины!

От имени руководства и коллектива Северо-Западного регионального центра Банка ВТБ примите самые искренние и тёплые поздравления с днём 8 Марта – замечательным весенним праздником любви, нежности и красоты!

В этот день мы выражаем прекрасной половине человечества слова признательности за удивительные душевные качества, за то, что наполняете нашу жизнь теплом, храните традиции семьи, несёте в мир добро и гармонию.

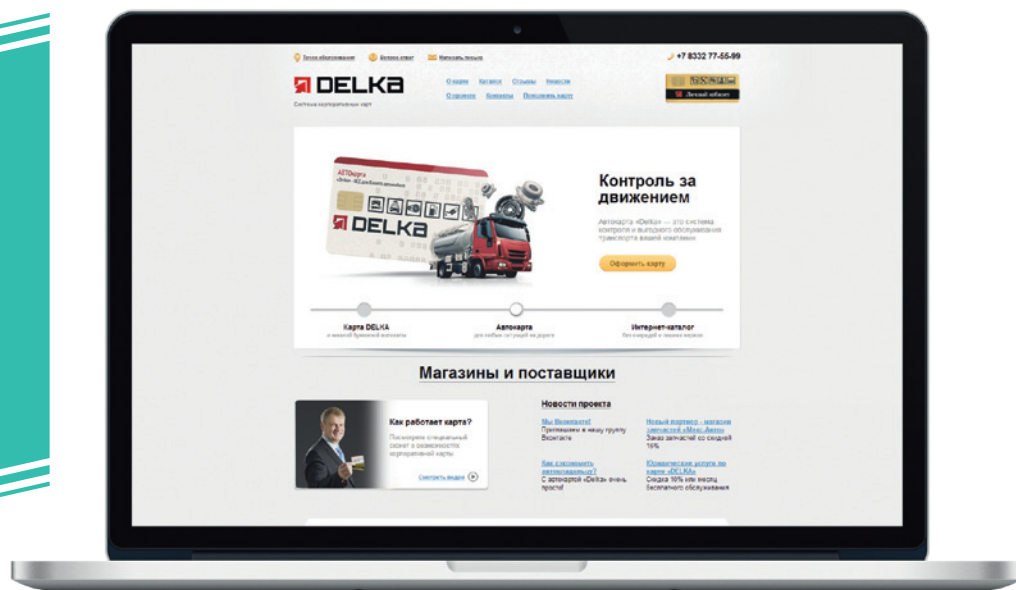
От всей души желаем вам здоровья, счастья, мудрости, терпения и благополучия! Пусть внимание окружающих, любовь и забота близких, прибавляют вам сил и уверенности, дарят спокойствие и хорошее настроение! А удача и успех сопутствуют вашей профессиональной деятельности, всем делам и начинаниям!

С уважением,
Член Правления ОАО Банк ВТБ
Д.А. Бортников

(8332) 36-51-06
www.szrc.vtb.ru

САЙТ, КОТОРЫЙ ПРОДАЕТ

Спецпроект



**СЕРГЕЙ ТЮЛЬКИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «НЕФТЬ»:**

— Несмотря на то, что все испробованные нами инструменты продвижения дали положительный эффект и посещаемость сайта возросла, количество желающих оформить карту все же не увеличилось.

Скорее всего, причина в том, что посетители не могут сразу понять всей выгоды продукта — главная страница сайта недостаточно информативна. Планировали решить проблему установкой видеодвойника. Но впоследствии пришлось отказаться от этого сервиса: «всплывающая девушка» вызвала негатив у постоянных пользователей сайта. Поэтому сейчас хотим доработать сам дизайн интернет-ресурса, чтобы продолжить успешно продвигать его с помощью контекстной рекламы.

□ «БИЗНЕС КЛАСС» ПОДВОДИТ ПЕРВЫЕ ИТОГИ СПЕЦПРОЕКТА, В КОТОРОМ ЭКСПЕРТЫ В ИТ-СФЕРЕ ПОМОГАЮТ КИРОВСКИМ КОМПАНИЯМ СДЕЛАТЬ ИХ САЙТ ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПРОДАЖ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ НАД САЙТОМ DELKA-KIROV.RU

КЕЙС



Заказчик: Сергей Тюлькин, генеральный директор ООО «Нефть».

Эксперт: Геннадий Мусихин, генеральный директор ООО «Контекст Медиа».

Проблемы: среди посетителей сайта много «случайных»; зашедшие проводят на интернет-ресурсе слишком мало времени.

Цель: увеличить число целевых посетителей, задержать их внимание на коммерческих предложениях компании.

Сроки решения: 3 месяца.

Презентация решения:

1. Прописали ключевые слова и фразы в коде главной страницы: «скидки в кирове», «карта скидок», «купить со скидкой»...
2. Исправили недочеты, из-за которых страницы ресурса иногда отображались некорректно.
3. Установили видеодвойника — девушку, которая появляется при заходе на сайт и рассказывает о главных преимуществах продукта.
4. Разместили сервис онлайн-общения, чтобы оперативно отвечать на вопросы посетителей.
5. Провели масштабную рекламную кампанию в Интернете с помощью Яндекс.Директ.

Итоги: в течение первого месяца посещаемость delka-kirov.ru выросла практически в 10 раз, среднее время пребывания на сайте увеличилось с 8 секунд до 3,5 минуты.

Я В ПОЛНОМ ИНТЕРНЕТЕ!

□ ВТОРАЯ ПАРА УЧАСТНИКОВ СПЕЦПРОЕКТА ПОДВОДИТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ ПО СОЗДАНИЮ САЙТА С НУЛЯ



ВЯЧЕСЛАВ КОРШУНОВ

Директор компании «Стиль»

КОММЕНТАРИЙ ПОСЕТИТЕЛЯ САЙТА

— Чтобы сайт продавал, каждая его страница должна соответствовать правилам. Есть популярная формула AIDA — «Внимание. Интерес. Желание. Действие».

На главной странице delka-kirov.ru бросились в глаза анимация, множество «клавиш перехода», меню. Но нет текста, который бы рассказывал о преимуществах сотрудничества. Получается, внимание привлекли, но не сконцентрировали его на продукте. Элементов «интереса» и «желания» не предложили, потому что «действия» можно выбирать разные. Таким образом, на сайте отсутствует «коридор продаж»: посетителю приходится самому думать, куда двигаться дальше, чтобы почитать об услуге.

Значительно проще и эффективнее было бы разместить информацию по классической схеме:

1. проблема, которая волнует потенциальных клиентов;
2. решения, помогающие проблеме решить;
3. преимущества варианта, завязанного на карту Delka;
4. опыт (отзывы) предприятий, уже ставших участниками, статистика по экономии, другие элементы доверия;
5. стоимость сервиса для клиента, возможные бонусы;
6. срок действия карты;
7. форма заявки на получение карты;
8. бонус для заполнивших прямо сейчас.

Такая структура поможет посетителю уже на главной странице сайта разобраться в услугах компании и в один клик перейти к оформлению карты!



ЮРИЙ ШИЛЬНИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ АГЕНТСТВА ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА «ИНКОМ ТЕХНОЛОГИИ»:

— Чтобы разработать сайт, который будет продавать компанию, мы в первую очередь выбрали дизайн будущего интернет-ресурса. Белый фон с добавлением корпоративных цветов, а также с элементами, заостряющими внимание посетителей на нужной нам информации — низкой цене, выгодных условиях доставки, гарантии качества. Особый пункт — разработка навигации, чтобы каждый мог найти то, что его заинтересует.



ИРИНА БОРЦОВА, ДИРЕКТОР ООО «ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»:

— Пока программисты создают наш сайт, мы готовим необходимые материалы для его наполнения: миссия, история компании; условия сотрудничества; фотографии ключевых специалистов и многое другое, чтобы оперативно заполнить все разделы — получить новый инструмент продаж.

О результатах сотрудничества агентства «Инком Технологии» и ООО «Топливная Компания» читайте в апрельском номере журнала «Бизнес Класс».



▲ ТЕПЛО «ПОД КЛЮЧ»

» НА ЧТО СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ, ЕСЛИ ХОТИТЕ ОСТАТЬСЯ В ТЕПЛЕ И ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ С ПОДРЯДЧИКАМИ, — АНДРЕЙ ЧЕРЕПАНОВ, ДИРЕКТОР ООО «ВТК ОПТИМА»



ОТОПЛЕНИЕ В ОДНИ РУКИ

— Был случай, когда мы монтировали котельную для одной из гостиниц. Все остальные работы: проектирование, монтаж систем отопления и вентиляции — заказчик поручил другим компаниям, хотел сэкономить и ускорить работу.

Но в результате получилось так, что часть гостиницы замерзала: отопление не сочеталось с вентиляцией, при этом работа каждого подрядчика была выполнена хорошо. Но из-за множества нанятых компаний возникла несогласованность: знать все тонкости каждому подрядчику невозможно.

В итоге в уже построенную котельную и систему отопления пришлось вносить изменения...

Суть в том, что единую систему отопления стоит отдавать одному генеральному исполнителю, ответственность за функционирование ляжет на его плечи.

Он будет в курсе всех нюансов, поэтому работы будут проведены максимально грамотно, а клиент спрашивает за конечный результат с

одного подрядчика. Именно поэтому наша компания предлагает своим заказчикам выполнять работы в комплексе: от проекта и до сервисного обслуживания.

СДАЕМ В ХОРОШИЕ РУКИ

Другая частая проблема — несоблюдение сроков сдачи объекта: действия подрядчиков могут пересекаться, неготовность одних срывает сроки у других.

Подобная ситуация исключается полностью, когда подрядчик один: он сам планирует работы всех своих подразделений и отвечает за конечный срок по всем объекту.

Сроки зависят от сложности: небольшие объекты можем выполнить за 1-1,5 месяца, а крупные могут тянуться больше года.

Например, в сентябре 2014 года точно по плану сдадим первый этап строительства биомедицинского комплекса НАНОЛЕК, хотя с проектной документацией начали работать еще весной 2012 года, а на площадку заехали летом 2013-го.

ВАША КОТЕЛЬНОЯ — НАША ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Заказчику не нужно вникать в технические тонкости — хлопоты по подбору и стыковке оборудования мы берем на себя. Работаем с иностранными компаниями, в том числе являемся официальным представителем ООО «Бош Отопительная техника». Принимая каждую поставку, тщательно ее диагностируем, проверяем комплектность. Часть оборудования — ГРУ и ГРПШ — производим сами, имея все необходимые сертификаты.

Найм одного подрядчика удешевляет стоимость объекта за счет снижения накладных расходов: когда мы направляем на объект машину, возем не только трубу, но и кабель и оборудование — нет необходимости делать несколько рейсов. То же самое и с «бытовой» для рабочих — достаточно одного общего помещения, а не отдельного для каждой бригады. Сейчас готовы предоставить свою помощь и в периодическом обслуживании, и в постоянной эксплуатации объекта. На все свои работы даем гарантию не менее 2 лет.



ВТК Оптимa



г. Киров, 1-й Кирпичный пер., 15,
т. (8332) 35-16-00 (доб. 777)

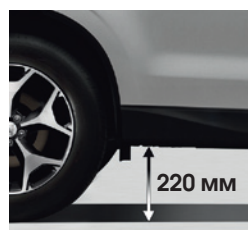


audit@vtkgroup.ru



vtkgroup.ru

Для лучших в мире мест



SUBARU

Уверенность в Движении

FORESTER

www.kirov.subaru.ru

За рулем **Subaru Forester** Вы перестанете беспокоиться о наличии дорожного покрытия на Вашем пути: 220 мм дорожного просвета, постоянный полный привод и система помощи при движении по бездорожью **X-MODE**¹ дадут Вам **убедительное преимущество в любой ситуации**. И все это без ущерба комфорту благодаря современному оснащению и простору среднеразмерного кроссовера.

Безопасность, признанная мировыми экспертами, и качество истинно японского автомобиля обеспечат Вам надежного партнера, чьи возможности не ограничиваются чертой города.

Subaru Forester. Честный кроссовер.



SUBARU
ROAD ASSISTANCE²



Официальный дилер SUBARU
ООО «АВД Моторс»
г. Киров, ул. Ленина, 134
т.: (8332) 78-78-78, 33-10-41

¹ Икс-мод. ² Помощь на дороге. ³ Высшая степень безопасности по результатам краш-тестов Euro NCAP. РЕКЛАМА



СВЯЗЬ-БАНК В ЧИСЛЕ:

30 крупнейших российских банков по данным ЦБ РФ;

100 крупнейших банков России по активам — 22 место.



г. Киров, ул. Преображенская, 17
т./ф. (8332) 65-41-64

▲ БАНК ВАМ В ПОМОЩЬ!

▣ КАК ВЫБРАТЬ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ БИЗНЕСА, —
ОЛЬГА ВИТКОВСКАЯ, УПРАВЛЯЮЩАЯ КИРОВСКИМ ФИЛИАЛОМ
ОАО АКБ СВЯЗЬ-БАНК



КОГДА КРУГОМ ГОЛОВА

— Каждый предприниматель априори должен уметь пользоваться разными финансовыми инструментами. Кому-то необходимо приобрести технику в лизинг, кому-то — решить вопрос о переходе на зарплатные карты, кто-то желает рефинансировать ссудную задолженность на более выгодных условиях, а кто-то — просто открыть счет и перестать беспокоиться о сохранности собственных средств. Нередко все эти задачи могут появиться одновременно. Чтобы голова не пошла кругом, решите главный вопрос: какой банк способен стать надежным партнером, чтобы обеспечить весь спектр необходимых вам услуг? Отличная рекомендация: Связь-Банк, главный акционер которого — государственная корпорация «Внешэкономбанк». Банк работает на рынке с 1992 года и сегодня представлен в 52 регионах России.

ДЛЯ «ЮРИКОВ» И «ФИЗИКОВ»

Кировский филиал Связь-Банка открылся в 1994 году. Уже 20 лет мы тесно сотрудничаем с бизнесменами, помогая решать

задачи разной сложности — от структурных сделок на финансовых рынках до мгновенных денежных переводов. В 1998 году одними из первых в области запустили операции по системе Union Card.

Одно из основных преимуществ нашего банка в сочетании стандартных банковских предложений с индивидуальным подходом к каждому клиенту.

Среди наших клиентов не только предприниматели. За прошлый год депозитный портфель «физиков» вырос на 81%, а объемы их кредитования — на 70%. Широко востребованы потребительские и ипотечные кредиты, в том числе военная ипотека.

Вступление Связь-Банка в декабре 2013 года в платежную систему «ОБЪЕДИНЕННАЯ РАСЧЕТНАЯ СИСТЕМА» позволило улучшить качество обслуживания клиентов, предоставить им возможность снятия наличных в банкоматах, расположенных в крупных значимых торговых центрах города. Клиенты филиала могут использовать в общей сложности 86 банкоматов. В отделениях почтовой связи — более 200 пунктов выдачи наличных. Получать деньги со Связь-Банком и быстро, и удобно.

Любимый магазин родного города!



ТУНИКА
3590 РУБ.

БРЮКИ
1590 РУБ.



ПЛАТЬЕ
3290 РУБ.

БЛУЗКА
1990 РУБ.

ЮБКА
990 РУБ.



три грации
ОДЕЖДА БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ

Ленина, 86 • ТЦ "Атлант", 1 этаж
• ТРЦ "Максимум", 1 этаж
тел.: (8332) 64-68-59

БИЗНЕС VS ЛЕДИ

Какая роль важнее?
Быть жесткой, выступать
на равных с мужчинами,
упорно добиваться своего,
приобретая железную хватку...
Или мягко и уступчиво обходить
«острые углы», не забывать
о женственных платьях
и высоких шпильках даже
на деловых переговорах?
Каждая бизнес-леди играет
по своим правилам.

ЕЛЕНА ЗАХАРОВА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
СТОМАТОЛОГИИ «VIP-ДЕНТ»:

— Если меня абстрагировать
от всего — буду очень хорошей
домохозяйкой. Но финансовая
ответственность всегда была
на мне. Люблю принимать решения
самостоятельно, в любой ситуации
веду себя собранно: сначала
дела, потом падать в обморок.


Благодарим за помощь
в проведении съемок
кафе «1797».



РОЗА ТАРАСОВА,
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«АГРОКОМПЛЕКТ»:

— Бизнес требует проявления силы характера, воли, веры в себя и свое дело. Не важно, кто у руля — мужчина или женщина. Критерии успеха общие для всех. Поэтому свое дело так и веду: четко знаю, чего хочу. А дома есть возможность раскрыть себя как женщину: проявить любовь, заботу и нежность.

Благодарим за помощь в проведении съемок бильярдный клуб «Новый мир».



**ИРИНА МОГЕЛЮК,
ДИРЕКТОР ЦЕНТРА
ЭСТЕТИЧЕСКОЙ
СТОМАТОЛОГИИ
«ДЕНТАЛИЯ»:**

— Черное и белое, день и ночь, мужчина и женщина — противоположные начала априори признаны равными. Мы играем множество разных ролей. Талантливым и гармоничным необходимо быть в любом своем проявлении. Поэтому я в одинаковой степени отдаю себя любимому делу, семье и детям.

Благодарим за помощь
в проведении съемок
кафе THE HOUSE.

**НАТАЛИЯ ЕРЕМЕНКО,
ДИРЕКТОР ООО «ЮРИСТЪ»:**

— Мужчина принимает решение умом,
а женщина — сердцем. Потому и говорят
«интуитивно». Это хорошо и в бизнесе.

Когда утверждают: «Не бывает женской
логики», — не считаю это принижением
способностей. Ты женщина — твоя сила
в другом! Не доказывать, а убеждать —
достучаться до сердца другого.

И когда решения принимаются не только
по закону, но и по справедливости —
это самые приятные победы.



Благодарим за помощь
в проведении съемок
ресторан «Царское Село».

16+ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
БК УХОД ЗА ТЕЛОМ



Красивое подтянутое тело — мечта каждого из нас. Чтобы достичь идеала, мало посещать спортзал, необходимы комплексные процедуры по уходу за кожей:

1. Пилинг: способствует удалению ороговевшего слоя эпидермиса, улучшает проникновение в кожу увлажняющих и питательных веществ, делает ее нежной, гладкой и упругой. Разновидности пилингов: солевой или морской SPA.
2. Обертывание: способствует антицеллюлитному эффекту, коррекции фигуры, омоложению, увлажнению и глубокому очищению:
 - водорослевое — тонизирует и улучшает цвет кожи;
 - виноградное — увлажняет;
 - шоколадное — используют при сухой и шелушащейся коже;
 - белый чай — обладает антиоксидантным действием.
3. Мезококтейли: обладают липолитическим действием, подпитывают кожу изнутри. Стимулируют клетки, омолаживают, придают упругость и бархатистость.
4. Профессиональный массаж: поднимает тонус, делает кожу упругой, ускоряет обменные процессы. На ваш выбор: лимфодренажный, релаксирующий, антицеллюлитный.
5. Финиш-крем: дарит разогревающий эффект, активизирует обмен веществ, улучшает микроциркуляцию крови.

Эффект процедуры можно улучшить с помощью профессиональных аппаратных методик и применения эксклюзивной косметики.

ПРОГРАММА «СТРОЙНОЕ ТЕЛО»
~~2 900~~ 2 100 РУБ.

ПРОГРАММА «ШЕЛКОВАЯ КОЖА»
~~1 700~~ 1 400 РУБ.

При ссылке на журнал «Бизнес Класс» — карта постоянного клиента в подарок



г. Киров,
ул. Орловская, 10,
код домофона 80,
т. (8332) 375-911,
lica43.ru

Лиц. ФС43-01-001109 от 20.12.12 г.

16+ НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
БК FULL FACE*



В чем суть:

Инъекции красоты в рамках новой технологии FULL FACE — сочетание методик ботокса, объемного моделирования лица филлерами периостально и субдермально. Биоармирование биодеградирующими мезонитями.

Показания:

Мимические морщины глаз и лба, носогубные складки, марионеточные морщины, опущенные уголки рта, гравитационный птоз лица, второй подбородок.

Как проходит процедура:

Используя профессиональные тонкости комплексного подхода в диагностике лица и индивидуальные схемы коррекции, предлагается план ботулотерапии, объемного моделирования лица и эндолигатурного лифтинга. Далее безболезненно, быстро и технически выверенно корректируется лицо за 15-30 минут.

Результат:

Молодое красивое лицо с четкими выразительными чертами! Можно смело получать биометрический паспорт — годы пройдут, а вы не изменитесь!

* Фул фейс

*Клиника доктора Конопаткиной
Красота дарит крылья!*

г. Киров, ул. К.Маркса, 426
(остановка «Трансагентство»),
т.: (8332) 25-00-58, 78-58-27,
www.medcdk.ru

Лиц. № 43-01-000409 от 23.09.2009 г.

Пластика Вам больше не нужна!

Отражение в зеркале вас больше не радует? Ваше лицо «украсила» сеточка мелких и глубоких морщин? Все это поправимо!

Уникальная методика Силуэт-Софт — новое поколение нитей, обещающее разгладить морщинки и вернуть молодость коже на все 100%. Клинический опыт применения Силуэт-Софт составляет более 8 лет по всему миру!

Выбор за вами! Приходите в центр косметологии «Ренессанс», где вам предложат действительно эффективный метод естественного омоложения



Результаты впечатляют!
Решите проблему
уже сейчас!



центр косметологии
«Ренессанс»

г. Киров, ул. Труда, 70,
т.: (8332) 73-92-52, 78-41-85



▲ ЛЕТЯЩЕЙ ПОХОДКОЙ

“ КРАСОТА БОЛЬШЕ НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ, —
НАТАЛЬЯ БАРАБАШОВА, УПРАВЛЯЮЩАЯ
МАГАЗИНОВ «ЦЕНТР НЕМЕЦКОЙ ОБУВИ»



ТЕХНОЛОГИИ СЧАСТЬЯ

— Недавно в поисках комфортной, но модной обуви на каблук к нам пришла девушка. Примерив изящные туфли немецкого бренда CAPRICE, удивилась удобству и воздушной легкости, которая достигается благодаря инновациям фирмы, защищенным многочисленными европейскими патентами. Характерная для обуви CAPRICE уникальная стелька OpAir обеспечивает климат-контроль и уменьшает давление на стопу.

Мягкую походку создает амортизационный каблук системы Antishokk, его уникальная технология облегчает нагрузку на суставы и позвоночник, автоматически смягчая удар от соприкосновения с поверхностью до 50%. Покупательницы называют его «технологией счастья»: благодаря пневматическим подушкам опирается на пол только 30% стопы, остальная часть буквально «парит» в воздухе.

В КОНЦЕПЦИИ ALL LEATHER*

Коллекция CAPRICE весна-лето 2014 раскрасит деловые будни в нежные оттенки зеленого, бледно-голубого, желтого, серого и коричневого. Строгий офисный стиль дополняют открытые туфельки благородной гаммы: кофейного, орехового, бежевого цветов. В этом сезоне представлены разнообразные модели: изящные ленточки, кокетливые цветы, элегантные застежки и изысканные камни превращают обувь в маленькие произведения искусства. А высокосортная натуральная кожа обеспечивает практичность и долговечность.

Благодаря запатентованным технологиям обувь CAPRICE уникальна, поэтому идеальна для современных женщин нашего города.



ЦЕНТР НЕМЕЦКОЙ ОБУВИ



г. Киров, ул. Ленина, 191,
т. (8332) 440-777;
г. Киров, ул. Ленина, 39а,
т. (8332) 38-30-38



www.centrnemobuvi.ru

* Все кожаные



Ванна Клеопатры в SPA-салоне Veronika

г. Киров, ул. Дерендяева, 28,
т.: (8332) 64-55-54, 64-53-54,
e-mail: spa-veronika@mail.ru,
www.spa-veronika.ru





НЕ ЗАМЕРЗНЕТЕ

— Постоянно нахожусь в поиске новых идей — голова работает круглосуточно. Но самое лучшее все же рождается в импровизации. Однажды предложила подруге: попробуем пальто из трикотажа? И так в арсенале появились еще и утепленные куртки, жилеты, парки и пончо.

Трикотаж позволяет ориентировать изделие на любую погоду: для ранней весны — более плотная вязка и теплый подклад, для солнечных дней — легкие кардиганы.

Мерзнуть не придется — пряжа полушерстяная итальянских, российских и турецких производителей. Она не садится и не линяет при влажной погоде, как 100%-ная шерсть, практичнее в носке и не колет. А связать можно так, что со стороны не отличить от драпа. Или напротив, с помощью толстой нити создать эффект ручной глади — словно на спицах. Сложный многоцветный рисунок сотворит на трикотаже жаккардовое переплетение.

ПРОСТОР ДЛЯ ФАНТАЗИИ

В отделке можно дать волю фантазии: украсить изделие орнаментом в технике валяния, бисером, кожей или мехом. Актуально в наступающем сезоне переплетение «косы». Это одна из наиболее трудоемких работ, для нее необходимо специализированное оборудование, которого в других ателье не найти. Но я изначально поставила себе цель собрать все классы вязальных машин — от самого тонкого ажюра до объемных полотен. Поэтому нашим клиентам ничто не мешает быть в русле последних тенденций.

Дополняют модный образ кожаный ремень и яркий платок в технике батик. Художница при ателье Vivalina перенесет на шелк любой рисунок. Второго такого не будет ни у кого! Рекомендации по уходу определяю опытным путем: новые нити вначале тестирую на себе. На все изделия даю гарантию. Люблю баловать своих клиентов. В ответ слышу, что в мои вещи душа вложена, — это лучшая благодарность.

ВСТРЕЧАЮТ ПО ПАЛЬТО

ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА ИЗ ТРИКОТАЖА — ВЕРНЫЙ СПОСОБ ВЫДЕЛИТЬСЯ ИЗ ТОЛПЫ, — НАТАЛЬЯ ТИХОМИРОВА, ДИРЕКТОР АТЕЛЬЕ VIVALINA

Vivalina
АТЕЛЬЕ-САЛОН
ВЯЗАНЫЙ ТРИКОТАЖ

г. Киров, ул. Свободы, 58,
т.: (8332) 35-80-17, 47-37-09,

www.vivalina.ru

Благодарим за помощь в проведении съемок кафе-кондитерскую «А.dress счастья»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ОПРАВЫ И СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ ОЧКИ **ВЕСНА-ЛЕТО 2014**



САЛОНЫ
ЛЮКС ОПТИКА

Воровского, 46 • Воровского, 133 • Московская, 183 • Октябрьский пр-т, 7 • Октябрьский пр-т, 44, т. (8332) 360-024
Октябрьский пр-т, 61 • г. Кирово-Чепецк, 60 лет Октября, 24, т. (83361) 6-55-05



«Carl Zeiss» Салон немецкой оптики: ул. Преображенская, 38, т. (8332) 642-453



ПОКОЛЕНИЕ Z

Спецпроект

Откуда берутся деньги и кто в семье главный? —
дети бизнесменов Кирова

ВСЕ ЗАРАБОТАЮ САМ

0+
БК


АЛЕКСАНДР ТЕРЕХОВ


3 класс ВГГ.

Мама: Екатерина Орешкович, председатель совета директоров ГК «Руснедвижимость».

Папа: Яков Терехов, заместитель генерального директора ГК «Руснедвижимость».



У МЕНЯ ЕЩЕ ЕСТЬ
ВРЕМЯ ПОДУМАТЬ
О БУДУЩЕМ, —
АЛЕКСАНДР
ТЕРЕХОВ, 9 ЛЕТ

ОТЛИЧНИКОМ НЕ СТАНУ

— **У меня, в принципе, все есть.** Меня не волнуют айпады, айфоны. Как-то обхожусь, не жизненная необходимость. Таким простым людям, как я, они зачем?

Иногда папа дает по 100 рублей, но очень редко, на карманные расходы. Я сразу складываю в копилочку. Если друзьям перепадают деньги, идем в магазин за сухариками. Нравятся роллы, но на них у нас с парнями точно не хватит. Поэтому роллы ем только с родителями.

В будущем я сам заработаю себе на машину, на квартиру. Как-то родители предложили: закончишь школу с медалью — купим машину, знают, чем мотивировать. Но я не соглашаюсь на такую сделку. Пока я крепкий троечник. Отличником вряд ли стану, хотя можно попробовать. Учеба нужна, а медаль не особо.

Подрабатывать собираюсь начать лет с 15-16. Родители не вечны, и зарплата у них тоже не вечна. С учетом всех налогов. Поэтому содержать родителей буду сам.

Я хочу заняться бизнесом. Можно денег неплохо заработать. Продавать квартиры, выдавать ипотеку, как мама, неинтересно. Но, если делать будет нечего, соглашусь.

Полицейским хотел быть: дали пушку, дали тачку — погнал за преступниками. Но там зарплата маленькая. Учителем? Ни за что! У меня бабушка — заслуженный учитель. Это трудно! У дворников зарплата тоже низкая, но они на свежем воздухе работают — полезно. Вот у хирургов и дантистов денег много. Но я хотел бы музыкантом работать, сейчас учусь в музыкальной школе. Однажды даже песню сочинил, и так время от времени музыку пописываю.

В нашей семье все мужчины — инженеры: оба дедушки, дядя, папа. Может, когда состарюсь, тоже буду инженером.

ЧТО В КАРМАНЕ?

У нас главный — папа. Он все сам может делать: готовит, прибирает, чинит. Мама приезжает с работы поздно, еще йогу ведет. Мама стирает, а гладить белье приходит бабушка. Брат подметает, а я пол мою, иногда. Это моя фишка.

Сестра у меня — красавица, но такая капризуля. Если чего-то нет, она сразу просит. Но не надо вестись на эти провокации. А то потом вырастет королева. И так у всех все отнимает. Ее ой как балуют, но я не ревную. Зачем?

Все девочки вредные. От них одна польза — за ними бегать весело.

Мне нравилась одна девочка в первом классе и во втором, а в третьем уже неинтересно стало ее любить. Я не знаю, как объяснить, сам удивился. Во время каникул вспомнил и подумал: она мне больше не нравится. И все.

В школе я провокатор и этим развлекаюсь. Не против что-нибудь кому-нибудь за шиворот засунуть. Честно говоря, меня не все ребята в школе любят. Но я стал старше и собираюсь с этим покончить, стану более адекватным. По крайней мере, сегодня старался.

У нас в классе есть такие, которые все могут себе позволить. У родителей денег много, а сами что? Бедный человек, богатый душой и умом, себя может содержать. А бедный душой и богатый деньгами не выживет.

Богатство определяют точно не по одежде. И тем более не по тачке. Папа рассказывал про 90-е годы: приходят люди в нормальной одежде, а в кармане ни гроша... И наоборот: те, что в фуфайках, покупают самые лучшие телевизоры.

За границей живется людям лучше, там окурки, по крайней мере, не валяются. Почему японские машины одни из самых лучших, а у нас лишь жигули «пятерочка»? Потому что наши люди обленились. Но сейчас и в Европе люди меньше стали работать, потому что кризис.

0+
БК

О ЧЕМ МОЛЧИТ РЫБА

ДАЖЕ ВОЕННЫЕ МОГУТ ПРИГОТОВИТЬ ВКУСНЫЙ УЖИН ЗА 30 МИНУТ, — АНДРЕЙ ВЕСЕЛУХИН, ДИРЕКТОР ГРУППЫ ОХРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «ЛЕГИОН»



АНДРЕЙ ВЕСЕЛУХИН

27.10.1974 г.

Кировский авиационный техникум, МГЮА.

С 1995 г. — УВД КО, ОБЭП; 2003 г. — Центр оперативно-розыскной информации; 2005 г. — Управление специальных технических мероприятий; 2007 г. — УВД КО, начальник отдела «К»; 2009 г. — УМВД КО, зам. начальника; с 2013 г. — «Легион», директор.



С ПЕРЧИНКОЙ

— В нашей семье обычно готовила мама, хотя у каждого был свой конек: отец прекрасно варил супы, а я с 5 лет пек манники. На Новый год всей семьей лепили пельмени. Обязательно делали один «счастливый» — с перцем горошком. Но меня таким не пугаешь: люблю блюдо с перчинкой.

Летом с отцом рыбачили на местном пруду, попадались в основном окуньки и ершики. Ух какая уха из них наваристая!

Сейчас готовлю дома сам, супруга лишь помогает. Сына тоже потихоньку учу, недавно делали с ним пиццу. Не доверяю общепиту, продукты предпочитаю выбирать с «открытыми глазами». Например, у свежей рыбы жабры должны быть ярко-красного цвета, а глаза невыпученными, надавишь на тушку пальцем — ямка быстро восстанавливается.

Рыбу готовим часто, легкое блюдо, полезно для ума. Один недостаток — запах, но с ним легко справиться лимон и хорошая вытяжка. За здоровьем следим всей семьей, сахар, например, в нашем доме не найти. Правда, конфеты всегда есть, чтобы подзарядиться «гормонами» счастья.

ШЕСТОЕ ЧУВСТВО

Рецепты блюд в основном ищу в СМИ, иногда экспериментирую сам, доверяя своей интуиции. В бизнесе предпочитаю опираться не только на шестое чувство, но и на реальных людей.

Паника или агрессия — не про меня.

Рабочее место на кухне прибираю сразу, чтобы в процессе ничего не мешало. В бизнесе такой же аккуратист: если у руководителя порядок, то и у сотрудников он будет.

Приглашаем в рыбный магазин «Лиман»



Широкий ассортимент морепродуктов, икры, мяса, кури.
Розница по оптовым ценам, действует система скидок.



г. Киров, ул. Производственная, 26в
т.: (8332) 52-74-50, 52-70-82, 52-25-72
www.liman.kirov.ru

РАПОРТ НА СТОЛ

С погонями расстался без сожаления: 31 декабря положил рапорт на стол начальнику, ушел на пенсию. На гражданке больше движения, общения, самостоятельности и ответственности. В первую очередь перед собой: здесь деньги не получают, а зарабатывают.

Но офицер и в бизнесе прорвется. Военная смекалка и опыт помогут решить самые трудные задачи, а если нет, то схему работы «злой командир — добрый командир» еще никто не отменял.

Не хватает в гражданской сфере только военной дисциплины. Выслушиваю все мнения — истина рождается в общении, но последнее слово всегда за мной, как в игре «Что? Где? Когда?». Будь открытым и честным — и даже противники превратятся в твоих партнеров. После вкусного ужина — наверняка.



МОРСКОЙ ВОЛК С ЛУКОМ

1. Сибас (морской волк или морской судак) потрошим. Чешуя у рыбы мелкая — чистится без труда.
2. Щепотку тмина, перца и морской соли разминаем в ступке и натираем рыбу снаружи и внутри.
3. Обжариваем на хорошо разогретом гриле без масла. Чтобы образовалась румяная корочка — по 5 минут с каждой стороны.
4. Режем красный лук кольцами. Фенхель — только вдоль, чтобы сохранить листья, так он даст больше вкуса. Лимон — кружочками вместе с кожурой.
5. На противень, смазанный оливковым маслом, выкладываем половину овощей. На эту подушку — рыбу. Поливаем маслом и белым вином. Затем снова лук, фенхель и лимон — вторая половина. Сбрызгиваем блюдо лимонным соком. Ставим в разогретую до 200°C духовку на 20 минут.
6. В качестве гарнира можно приготовить легкий салат из помидоров, рукколы и сыра моцарелла с заправкой из бальзамического уксуса и оливкового масла.

РЕСТОРАНЪ • ВАСНЕЦОВЪ •

НАМ ИСПОЛНИЛСЯ 1 ГОД

ПРИГЛАШАЕМ НА ОБНОВЛЕННОЕ МЕНЮ



• ЗАКУСКА «БЕНЕДИКТ» С
ХАМОНОМ В НЕЖНОМ СОУСЕ •



• МОРСКИЕ ГРЕБЕШКИ С
ОВОЩАМИ В СОУСЕ ШАМПАНЬ •



• СУП ХАРЧО ИЗ БАРАНИНЫ •

КАЖДУЮ ПЯТНИЦУ / СУББОТУ / ВОСКРЕСЕНЬЕ —
СВЕЖИЕ УСТРИЦЫ

ОБЕДЕННАЯ ТРАПЕЗА ОТ 250 РУБ.

ВРЕМЯ РАБОТЫ: С 11:00 ДО 01:00

Г. КИРОВ, УЛ. СПАССКАЯ, 41В,
ЗАКАЗ СТОЛИКОВ ПО Т. (8332) 38-12-12
WWW.РЕСТОРАН-ВАСНЕЦОВ.РФ



▲ СВОЯ КРЕПОСТЬ В ЛАЗУРНОМ

” ПРИ ПОКУПКЕ КОТТЕДЖА В ПОДАРОК ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ОТ 8 ДО 20 СОТОК, — СЕРГЕЙ КОТЕЛЬНИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА «КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ЛАЗУРНЫЙ»



В ПОИСКАХ ИДЕАЛА

— Идеальный загородный дом: рядом лес и река, экологически чистый район, но в то же время недалеко от города, — все это сложно совместить в одном проекте, но «Кировскому ССК» удалось. Престижный коттеджный поселок «Лазурный» раскинулся на берегу Быстрицы и стрижевских карьеров всего в 20 км в юго-западном направлении от Кирова. Просторная территория и удобное расположение позволили даже провести там российский чемпионат по кроссу на снегоходах на кубок «Кировского ССК». Профессиональные гонщики со всей страны подарили болельщикам настоящее шоу. Посмотреть на «летающие» снегоходы собралась почти тысяча человек. После чего для зрителей организовали экскурсию по строящимся улочкам.

ЗА ГОРОД — КАК В ГОРОД

Небольшой домик в деревне (от 52 м²) или семейный особняк (357,6 м²) — выбор велик, на 120 га раскинутся почти 600 коттеджей на любой запрос и кошелек (стоимость домов от 2,5 млн.руб.*), но в едином архитектурном стиле. Приобрести их можно через ипотечный кредит** или в рассрочку от застройщика.*** Свободная планировка коттеджей под отделку увеличит простор для дизайнерских идей внутреннего оформления.

В поселке будет построен стадион с футбольным полем, частный детский сад, магазин, административный центр и автосервис — настоящий городок в деревенской тишине. Благодаря качественной асфальтовой трассе удобный подъезд обеспечен круглый год.

Не отказывайте себе в комфорте! Главный принцип «Лазурного» — «все включено»: территория полностью благоустроена, подведены необходимые инженерные системы (природный газ, электричество, уличное освещение, дороги и тротуары, мощеные брусчаткой, водопровод и канализация подключены к каждому дому). Коммуникации проложены под землей, поэтому никакие столбы или трубы не помешают вам любоваться загородными пейзажами.

Компания-застройщик позаботилась и о безопасности: будет установлено ограждение по периметру поселка, заборы у каждого коттеджа и пункт охраны на въезде.

ОАО «Кировский ССК» контролирует качество от проектных работ и собственного производства строительных материалов до сдачи домов и территории «под ключ». Не перекаладываем ответственность на плечи поставщиков, строим на совесть!



🏠 ОАО «Кировский ССК»

Офис продаж:
г. Киров, ул. Чапаева, 69/2,
ТЦ «Небо», 4 этаж
т.: (8332) 46-04-64

Экскурсии в «Лазурный» —
8-912-823-07-79

Проектные декларации,
каталог проектов:
www.kirovssk.ru

* Предложение распространяется на коттеджи площадью 52 м².
** ОАО «Сбербанк России».
*** ОАО «Кировский ССК».



ТРАНСАЭРО ТУР

www.transaerotour.com

Поздравляем с
8 Марта!

BANGKOK

О. ХАЙНАНЬ (КИТАЙ)

8 Марта на о. Хайнань. Подарки для всех Дам!

При размещении в отеле HOWARD JOHNSON 5*, GRAND SOLUXE 5*, DAYS HOTEL 5* для милых женщин цветы, праздничный торт, скидочные купоны на СПА-услуги в отеле, два приветственных напитка при заселении в подарок!

+ обзорная экскурсия на Яхте в подарок! (90 минут незабываемого путешествия по заливам и бухтам г. Санья)

ТАИЛАНД

Подарочный сертификат номиналом 2000 THB каждому туристу!

Сертификат можно использовать как плату за экскурсии, билеты на шоу-программы, посещение СПА-центров.

ФРАНЦИЯ

При бронировании экскурсии в Шантийи или экскурсионного тура «Шесть королевских замков Франции» каждый турист получает билет на прогулку по Сене **в подарок!**

ДОМИНИКАНА

Для наших клиентов, отдыхающих в отеле SIRENIS PUNTA CANA 5*, посещение аквапарка Sirenis **бесплатно.**

Отель GRAND PALLADIUM PUNTA CANA 5* – гарантированное удовольствие для взрослых и детей. Экскурсия в Dolphin Explorer Park **бесплатно!**

МЕКСИКА

Не ограничивайте свой отдых пребыванием на одном курорте:

- программа Ривьера Майя + Канкун
- загадки Ацтеков + Майя:
- экскурсионные программы + отдых
- всем клиентам **в подарок экскурсия «Tequila & shopping tour».**

ИТАЛИЯ

Лучшие цены по тарифу **«Попади в десятку!»**

Розыгрыш авиабилетов бизнес-класса Москва – Римини – Москва

При покупке туров в Рим и Милан – экскурсии **в подарок.**

Только прямые
перелеты с

ТРАНСАЭРО
АВИАКОМПАНИЯ



ТРАНСАЭРО ТУР
Эксклюзив

Индивидуальные
VIP-туры

ТУРИЗМ
Ж/Д И АВИАБИЛЕТЫ
на все направления

Ждем Вас по адресу:
Киров, ул. Маклина, 30
тел.: 49-02-22, 22-55-82

Доминикана, Мексика, Куба, США, Ямайка, Маврикий, Мальдивы, Сейшелы, Бразилия, Вьетнам, Китай, Таиланд, Сингапур, Япония, Израиль, Иордания, Египет, ОАЭ, Австрия, Болгария, Греция, Италия, Турция, Франция, Россия, СНГ

БК ТУРИСТЫ КАРИБСКОГО МОРЯ

» КАК БОРОЗДИТЬ ВОДЫ АТЛАНТИКИ,
НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ПЯТИЗВЕЗДОЧНОГО ОТЕЛЯ, —
ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
СЕТИ МАГАЗИНОВ «ТРИ ГРАЦИИ»





ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ



КирПИ, электротехнический факультет.



С 1996 г. — директор сети магазинов модной одежды больших размеров «Три грации».



ПОДНЯТЬ ПАРУСА!

— Сердце трепетало в ожидании, когда мы сошли с трапа самолета: думали, вот она, Америка, обетованная земля, пальмы и залитые солнцем улочки знаменитого курорта Майями. И вдруг... Ничего подобного! Обычный город — пальмы да море — ничем не отличающийся от тех, что в ОАЭ, Италии или Турции.

Но унывать не стали: впереди главная интрига путешествия — 10-дневный круиз по островам Карибского моря на борту огромного лайнера Emerald Princess. Муж принес шампанское и клубнику — и началась наша американская жизнь!

СВИСТАТЬ ВСЕХ НАВЕРХ

Я представляла, что корабль будет огромным — все-таки 3 000 пассажиров — но реальность превзошла ожидания: это плавающий город со своими магазинами, кинотеатрами, ресторанами, фитнес-центрами и бассейнами. Мы расположились на 11-й палубе, но волнение в Атлантике настолько мощное, что брызги долетали до нашего балкона.

Отправились на разведку и чуть не заблудились: на лайнере 19 палуб, 1557 кают 6 типов и 35 ценовых категорий — найти свою самостоятельно не так-то просто. Оборудован корабль по высшему классу: живые цветы в ванной и целые сады на палубах, гардеробные в каждой каюте, веранды и гостиные с камином в роскошных сьютах. Есть даже церковь на случай, если кто-то решит экстренно обвенчаться.

Удивили американские пожилые леди: золотые цепочки на щиколотках, уникальные перстни, каждый день новые наряды — их дамам возраст нипочем. Немало людей с ограниченными возможностями: по палубам они рассекают на мини-машинках. Умеют американцы отдыхать: на корабле кинозалы под открытым небом, ежедневные спектакли, камерные концерты, теннисный корт, библиотека и картинная галерея.

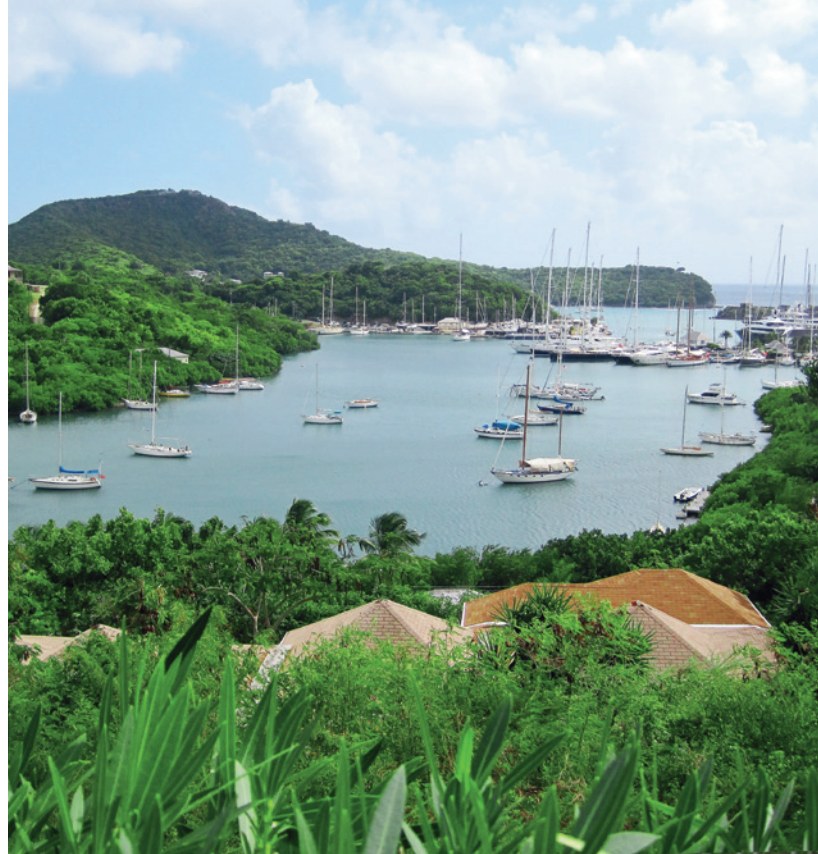
ЙО-ХО-ХО И БУТЫЛКА РОМА!

Все турагентства убеждают, что современные лайнеры практически не подвержены качке, а морская болезнь — пережиток прошлого. Действительно, на огромном корабле не укачивало никого, кроме меня. Хотелось просто выброститься в океан, лишь бы мучение прекратилось.

Муж помчался в медпункт и стал на ломаном английском объяснять, что я практически при смерти. Ему на чистом русском спокойно ответили: «Ничего страшного. Русская женщина: налейте водки — все пройдет». Но при слове «водка» у меня чуть не случился очередной приступ. Медсестра искренне удивилась, и дала таблетки, которые оказались со снотворным эффектом. В результате полдня прошли в забытии.

СТАВКИ СДЕЛАНЫ

Среди плюсов круизного лайнера — свободный вход в казино. Атмосфера там особая, словно в гол-



ВОЛНЕНИЕ В АТЛАНТИКЕ МОЩНОЕ — БРЫЗГИ ДОЛЕТАЛИ ДО БАЛКОНА

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ

- **Красота по-американски:** стюардессы местных авиалиний на российских бортпроводниц не похожи совершенно: ни прически, ни макияжа, ни маникюра, ни кублучков. Работают, конечно, профессионально, но дресс-код...
- **Город свободы:** в лифте с тобой могут оказаться и «ночная бабочка» с боевым раскрасом, и мужчины в розовых ботинках и пиджаках в горох.
- **«Гринпис» одобрил:** особый ресторан, где подают блюда из крабового мяса, не убивая самого краба. У животного удаляют клешню и отпускают его в океан, где он заново отращивает эту часть тела.

ливудском фильме: кругом рулетки, автоматы, изысканно одетые крупье из разных стран. А посетители в основном одни и те же.

Я впервые играла в рулетку. Правила пришлось изучать «на глазок»: присматривалась к другим игрокам. Это заметила пожилая американка и решила помочь: показала, как надо раскладывать фишки, делать ставки. Конечно, у казино не выиграть. Друзья даже подшучивали: не проиграла еще «Три грации»?

Деньги на корабле не нужны: все включено, хоть каждый день лобстера заказывай. Даже немного устали от изысков, хотелось простой еды: гречневой каши с котлетой. Для дополнительных трат — особая карточка, с которой считываются каждый день 10-13 долларов на чаевые.

БАЛЛАСТ НА БЕРЕГУ

Сами Антильские острова оказались словно из рекламы «Баунти»: белый песок, прозрачное море, хижины — вечный курорт. Ощутили себя путешественниками, попавшими на необитаемую землю, так мало вокруг

людей и так много животных: вараны встречаются уже при спуске с трапа.

На одном из островов испытала силу народной карибской медицины. Из зарослей на пляж вышел страшный абориген — темнокожий старик с длинной деревянной иглой. Что-то долго кричал, демонстрируя единственный зуб. Но никто не торопился откликаться. Тогда он выбрал меня, с трудом пояснил, что может вылечить от всех болезней. Поняла, деваться некуда — не отвяжется. Минуты 3 тыкал мне в ногу страшную иголку без всякой дезинфекции — в тот момент я мысленно простилась со здоровьем навсегда. Абориген требовал 15 долларов и ушел довольный проведенной операцией. Волшебного оздоровления, конечно, не ощутила. Хорошо, что жива осталась.

Более приветливые местные жители предлагали сувениры: «Нужно вам купить что-нибудь ненужное?» На каждом острове свой товар: пиратский ром, мексиканские куклы, поделки из дерева и ракушек... По опыту знаю, лежит оно потом мертвым грузом. Поэтому не нашла, что бы такое китайское приобрести, чтобы привезти из Америки.

Надежные агентства для успешных



Natalie
tours

НАТАЛИ ТУРС
ВСЕ РАДИ ЭТИХ ДНЕЙ

Для постоянных клиентов бесплатные бонусы и привилегии по программе "Natalie Priority":

- Повышение до бизнес-класса авиаперелета
- Индивидуальный трансфер
- Такси в аэропорт в Москве
- VIP-залы и VIP-сервис в аэропортах
- Страховка от невыезда
- Доплата за гарантию рейса
- Использование бизнес-залов аэропортов
- Ски-пассы на горнолыжные курорты
- Цветы, торт или фрукты в номер
- Посещение Диснейленда, развлекательные шоу и экскурсии
- Вена и Зальцбург: билеты на концерты, ужины с концертом
- Билеты в термальные комплексы и СПА-центры
- Пакет документов на самостоятельную подачу визы

Фирменное агентство «Натали Турс»,
ул. Ленина, 87, 377-214, 377-213,
www.natalie-tours.ru



Coraltravel

г. Москва. Офис продаж
Турагентство

Только для клиентов Coral travel эксклюзивные цены от более чем 25 крупнейших операторов России по всем направлениям

Акция! Раннее бронирование!

Покупай ЛЕТО со скидкой до 35%

- Оформление кредита на месте (АКБ «Мособлбанк» ОАО)
- Льготная продажа валюты (АКБ «Мособлбанк» ОАО)
- Авиа-, ж/д билеты

г. Киров, ул. Карла Маркса, 99
(в помещении АКБ «Мособлбанк»), 1 этаж,
т.: (8332) 41-41-25, 41-41-26, www.coral.ru



20 years
IN WORLD
TRAVEL
SINCE
1992-2012
GROUP OF COMPANIES OTI

ООО «ПЛЮС ТУР»
УПОЛНОМОЧЕННОЕ ТУРИСТСКОЕ АГЕНТСТВО

СЕТЬ ТУРАГЕНТСТВ «ГОРЯЩИЕ ТУРЫ»
Пляжный отдых, горные лыжи, автобусные туры по Европе, отдых в России, индивидуальные туры по всему миру, круизы, бронирование, визы

Греция - 18 600 руб.	Египет - 14 900 руб.
Болгария - 14 100 руб.	ОАЭ - 13 500 руб.
Турция - 7 600 руб.	Доминикана - 44 500 руб.
Испания - 15 000 руб.	Кипр - 17 200 руб.

Еще больше на сайте
www.tour43.ru

ЕЖЕДНЕВНО НОВЫЕ ОТЕЛИ СО СКИДКОЙ 5%
* Срок действия акции не ограничен

РАБОТАЕМ БЕЗ ВЫХОДНЫХ
Октябрьский пр-т, 112,
т.: (8332) 57-80-80, 54-22-99;
ул. Дерендрева, 28, т. (8332) 32-26-66,
www.tour43.ru

Опыт, надежность, качество. Учредитель Пивоваров В.И.



3 УРОВНЯ ЖИЗНИ

ПРЕДЛАГАЕМ УНИКАЛЬНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА, — АННА СУНЦОВА, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ООО «АТЭКС»



1. КЛУБНЫЙ ДОМ

— Это не просто жилье для уважаемых, это жилье для избранных. Малоквартирные дома, построенные по эксклюзивному проекту, располагаются обычно в престижных районах с высоким уровнем благоустроенности. Концепция здания включает оригинальное архитектурное решение фасада и продуманную внутреннюю планировку. При строительстве используются только лучшие отделочные и строительные материалы.

К инфраструктуре клубного дома предъявляются не менее высокие требования: территория должна быть огороженной и охраняемой, обязательна собственная парковка.

развязкой. Подземный паркинг, гостевая парковка, зоны отдыха для детей и взрослых также являются обязательными составляющими жилья данного уровня.

В «начинке» — только современные технологии: бесшумные скоростные лифты, новейшая система пожаротушения, интернет-телефония...

Новый комплекс бизнес-класса в Кирове — Premier Life — скоро появится в двух шагах от парковой зоны «Дворца пионеров» по адресу 1-й Газетный переулок, 17. Благодаря развитой инфраструктуре района, авторской архитектуре и благоустройству территории этот проект станет отличным местом для семейного проживания.

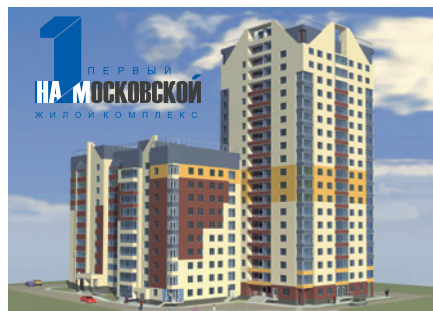


Яркий пример такого дома в Кирове — «Дом на берегу», расположенный в историческом центре на улице Водопроводной, 27. Шикарное панорамное остекление на третьем этаже, возможность установить настоящий камин, просторные квартиры с высокими потолками 3,1 метра — все это порадует будущих жильцов. В продаже осталось всего 3 квартиры!

3. КОМФОРТ-КЛАСС

Благоустроенные квартиры по приятной цене, в многоквартирном монолитном доме уровня повышенной комфортности. Такие комплексы расположены в районах с развитой инфраструктурой. Чтобы дом соответствовал классу «комфорт», должны быть сформированы определенные условия: подземный паркинг, придомовая территория с прогулочными зонами, спортивными и детскими площадками.

Жилой комплекс комфорт-класса «Первый на Московской» открывает юго-западную часть города по адресу: улица Московская, 110, корпус 1, и полностью соответствует всем условиям своего уровня. «Первый на Московской» — это возможность обрести независимость и создать свой семейный очаг!



2. БИЗНЕС-КЛАСС

Подчеркнутый уровень эксклюзивности и статусности жилья. Здание бизнес-класса должно быть возведено по индивидуальному проекту, с применением монолитной или монолитно-кирпичной технологии строительства. Обязательны свободная планировка и большие площади квартир. Дом непременно расположен в центральном районе города с удобной транспортной



Отдел продаж:
ул. Сурикова, 14а, т. (8332) 757-202

www.atekskirov.ru



Häcker
kitchen.germanMade.

Мебельный салон «ИДАЛГО»
г. Киров, ул. Герцена, 9
т.: (8332) 64-72-13, 64-15-94
e-mail: alkasat43@yandex.ru
www.alkasat43.ru



Häcker Kitchen — кухни, нацеленные на будущее.

Официальный представитель фабрики **Häcker Kitchen** в Кирове — фирма «Идалго».



УКРОЩЕНИЕ РЕЛЬЕФА

КОГДА ГОТОВ ДИЗАЙН-ПРОЕКТ, ПРИСТУПАЕМ К РАЗБИВКЕ И МОЩЕНИЮ, — КСЕНИЯ КОМАРОВА, АРТ-ДИРЕКТОР ООО «ЛАНДШАФТ-ПРОФИ»



С ЧИСТОГО ЛИСТА

— Кто-то считает, что загородный земельный участок на склоне — совсем не подарок. А для профессионалов — это возможность для творческих экспериментов, сюда органично впишется и альпийская горка, и разноуровневые клумбы, и живописные водопады. Нужно лишь укрепить естественные откосы подпорными стенками, чтобы исключить вымывание и осыпание грунта. Или создать земляные террасы искусственно.

Оптimalен по соотношению «цена-качество» бетон. Его можно декорировать облицовочной плиткой, искусственным или натуральным

камнем, оформить вьющимися растениями. Но аккуратнее с просветами! Цементная серость стену не украсит, а вот травы, напротив, со временем создадут в расщелинах уютную замшелость. Стенки из бревна впишутся в антураж деревенского стиля. А кирпичная кладка создаст плавные естественные линии.

Конструкция, материал и форма зависят от непосредственной нагрузки: в высоту капитальные стены могут достигать 3 м. Представьте, какие массы земли и воды они должны удерживать. Малейший просчет в толщине фундамента приведет к деформации всей конструкции, а отсутствие системы дренажа — к разру-

шению облицовки. Потому доверять возведение подпорных стен стоит только специалистам.

МОСТИТЬ — НЕ ПЕРЕМОСТИТЬ

Параллельно профессионалы выполнят работы по мощению. Парадный въезд, дорожки и площадки нужно вписать в дизайн: итальянский стиль требует строгих геометрических форм с четкими границами и правильным рисунком, восточный — извилистых дорожек естественных оттенков, а для сад-модерн, напротив, уместны контрастные сочетания цветов и фактур. Прямые линии выигрываются смотрятся на крупных участках, а плавно изгибающиеся тропинки зрительно расширят небольшие сады.

Наиболее прочные материалы (плитняк, брусчатка, булыжник, кирпич, тротуарная плитка) — в парковочной и парадной зонах. Второстепенные могут быть оформлены мягкими смесями (гравием, галькой, песком, щебнем, отсевом или их сочетанием). Долговечность любого покрытия напрямую зависит от того, насколько качественно будет сделана укладка.

Чтобы мощение и подпорные стенки не стали для вас камнем преткновения, обратитесь в компанию «Ландшафт-Профи». Наш дополнительный гарантийный сервис позволит навсегда забыть о проблемах на участке.



г. Киров, ул. Блюхера, 39, оф. 212,
т.: (8332) 341-444, 675-275



www.landshaftprofi.ru



landshaftprofi@yandex.ru

ВЫ ГОТОВЫ К НОВОМУ СЕЗОНУ?

ВЫБИРАЙТЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТУЮ
КРАСКУ TEKNOС

Покраска
окон

Покраска
балкона

Покраска
стен

Отделка
внутреннего
интерьера

Покраска
полов

Покраска
лестницы

Покраска
дверей

Фирма
ЛИК

г. Киров, ул. Загородная, 5а
т./ф. (8332) 20-38-38, т. 8-909-131-70-07,
e-mail: elene705@mail.ru.

▲ ХОРОШО ИМЕТЬ ДОМИК



“ ДЕРЕВЯННЫЕ КОНСТРУКЦИИ СЫКТЫВКАРСКОГО ПРОМКОМБИНАТА ТЕПЕРЬ МОЖНО ЗАКАЗАТЬ И В КИРОВЕ, — МИХАИЛ ЧАРУШНИКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «НУКРАТ-СЕРВИС»



ВАШ СРУБ БУДЕТ ИЗГОТОВЛЕН ПО ГОСТУ

ПОРА НА СТРОЙКУ

— Ближится строительный сезон, значит, самое время подумать о материалах для воплощения архитектурных идей. Дерево — наиболее практичный, экологически чистый вариант с хорошей тепло- и звукоизоляцией. Все необходимые конструкции для деревянного домостроения можно приобрести на специализированном предприятии — Сыктывкарском промкомбинате.

Базовые типовые решения уже готовы: оригинальные беседки, гриль-домики, бани, экономичные дома из массивных деревянных панелей или более престижные — из клееного бруса.

БЕЗ УСАДКИ И КОРЫ

Современные технологии обработки древесины, а также евро-

пейские производственные линии гарантируют надежность и долговечность строений.

За качеством пиломатериалов на Сыктывкарском промкомбинате следят особо, не допуская ни гнили, ни коры.

Можете быть уверены, ваш сруб будет изготовлен по ГОСТу: на всех этапах работает технологический контроль собственной лаборатории комбината.

Специалисты проектного отдела предоставят необходимую информацию, предложат максимально эффективное решение, чтобы воплотить вашу мечту.

Сборка и монтаж не затянутся: все конструкции — высокой степени готовности.

Используется только сухой пиломатериал, поэтому строения не дадут усадки — можно сразу приступать к отделочным работам.



г. Киров, ул. Щорса, 95, оф. 244,
т./ф.: (8332) 522-677, 8-922-668-51-49

komplekt-m43@mail.ru

www.espk.ru
www.nukrat.ru

Золотая вуаль

- Уникальный выбор текстиля и аксессуаров для штор;
- пошив портьер, покрывал, скатертей, подушек, салфеток, чехлов на стулья;
- установка карнизов, провешивание штор;
- выезд дизайнера, замеры бесплатно.

В Вятку мы пришли первыми, чтобы стать лучшими!

Валентина Миронова, директор салона штор «Золотая вуаль»

г. Киров, ул. Герцена, 42, т.: (8332) 35-74-01, 35-81-41

HANSGROHE — УДОВОЛЬСТВИЕ ПОД ДУШЕМ

hansgrohe

Новая душевая система Raindance Select E300 zjet Showerpipe — верхний душ с тремя типами струй. Благодаря простому нажатию кнопки вы сможете сами решить, какими будут ваши водные процедуры сегодня!

Верхний душ с широким диском, высококачественный душевой держатель, принцип монтажа вплотную к стене, стильно оформленный термостат — все это результат совместных усилий разработчиков компании Hansgrohe и дизайнеров студии Phoenix Design. Они создали гармоничную систему, обеспечивающую повышенный комфорт и незабываемые впечатления от душевых процедур.

Продукцию Hansgrohe можно приобрести в «Центре сантехники RAVAK»

ЦЕНТР САНТЕХНИКИ

RAVAK

г. Киров ул. К. Маркса, 169,
т. (8332) 377-120,
centr-santehniki@yandex.ru,
www.hansgrohe.ru



ШТОРЫ ДЛЯ ДОМА И ОФИСА

Салон штор «Элегия» — ваш эксперт по декорированию окон. Богатый ассортимент тканей, знание модных тенденций и чувство стиля — все это позволяет с легкостью воплощать любые оригинальные решения.

- Портьерные ткани европейского качества.
- Карнизы.
- Пошив штор, покрывал, скатертей.
- Изготовление и установка жалюзи, ролл-штор.
- Разработка индивидуального дизайна.
- Аксессуары для домашнего уюта.
- Подарочные сертификаты.



САЛОН ШТОР «ЭЛЕГИЯ»



г. Киров, ул. Воровского, 15,
т.: (8332) 35-49-62, 37-13-01



ВСЕ, ЧТО НУЖНО МАЛЫШАМ

Магазин «Кроха» предлагает широкий выбор качественных детских товаров производства Испании, Англии, Болгарии, Польши, Италии. У нас вы найдете богатый ассортимент известных мировых брендов: PEG-PEREGO, BEBETTO, CAM, BREVI, RAMATTI, INGLESINA, GIOVANNI, MIKUNA.

Все, что может понадобиться крохе с первых дней жизни:

- Коляски, автокресла — для безопасных прогулок.
- Кроватки, колыбели, матрасы — для сладкого и здорового сна.
- Комоды — экономия пространства и идеальный порядок в детской.
- Одежда для новорожденных — воспитывайте вкус с рождения.

КРОХА



г. Киров, ул. Ленина, 129, т. (8332) 44-17-90,
www.kroha43.ru



Коляска, Cam Cortina Evolution X3 Tris (3 в 1) ELITE (бант, стразы), 31 900 руб.



Кроватка «Елизавета» — 18 200 руб. Комод — 17 520 руб. (Можга)

ДОМ, КОТОРЫМ БУДЕТЕ ГОРДИТЬСЯ!

Группа компаний «Вятский Терем» предлагает проектирование, производство и строительство домов из клееного бруса.

Основные плюсы домов из клееного бруса:

- **Не требуют усадки конструкций** — можно заезжать сразу, как только забит последний гвоздь.
- **Отсутствуют «технологические перекосы»**, как у бревна.
- **Максимальная тепло- и звукоизоляция:** брус толщиной 200 мм соответствует бревну 400 мм.
- **Долгий срок эксплуатации** — более 100 лет, без риска синевы и гниения.
- **Эксклюзивность!** Дом из клееного бруса — это стильно и престижно.



г. Киров, ул. Дзержинского, 6,
т.: 8-800-555-50-84 (бесплатная линия),
8-909-144-57-87

e-mail: v-terem@mail.ru, v-terem.ru



ВСЕ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА

1. Межвенцовый утеплитель — джут.
2. Канат джутовый для заделки швов.
3. Утеплители для мансардных крыш и перекрытий.
4. Гидро-, паро-, ветрозащита.
5. Опоры скользящие для стропил, пластины монтажные, уголки крепежные, лифты регулировочные.
6. Утеплитель для фундамента.
7. Огнебиозащита и отбеливатель для древесины.
8. Гвозди, саморезы, сверла винтовые по дереву.
9. Герметик для заделки швов и трещин на дереве.
10. Защитно-декоративные составы для дерева, для наружных и внутренних работ «ADLER», «Белинка».
11. Масла для террас.
12. Пена монтажная.



г. Киров, ул. Базовая, 7,
т.: (8332) 70-34-41, 70-30-60,
78-69-49,
e-mail: waygach@yandex.ru,
www.vaigach.kirov.ru

РОСТЕЛЕКОМ ПРЕДЛАГАЕТ В АРЕНДУ



Г. КИРОВ, СЛ. ПЕТЕЛИНЫ, 19

- Офисные помещения площадью 1500 м² на 1-3 этажах, хороший ремонт.
- Производственные помещения на 1 этаже площадью 145,0 м², на 2 этаже площадью 169,0 м².
- Складские помещения на 2 этаже площадью 300,0 м².



Г. КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 85

Административные помещения на 3 этаже площадью 155,3 м². Красная линия. Хороший ремонт. Отдельный вход.



Г. КИРОВ, УЛ. СПАССКАЯ, 45

Административное здание площадью 701,4 м². Красная линия. Хороший ремонт.



Справки по телефонам:
(8332) 64-64-07, 35-95-24

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «СЕВЕРНЫЙ»

ПЕР. БЕРЕЗНИКОВСКИЙ

- 1, 2, 3-комнатные квартиры от застройщика.
- Тихий район города.
- Удобные подъезды к жилому комплексу.
- Развитая инфраструктура микрорайона: детский сад, школа, магазины, мед. учреждения.
- Благоустроенная территория, удобная парковочная зона.
- Возможность приобрести квартиру через ипотечный кредит* или рассрочку от застройщика*.
- От 34000 руб.*** за 1 м².
- Сдача в эксплуатацию 2015 г.

Специальное предложение:
Однокомнатная квартира 40 м² за 1299 тыс. руб.**



Офис продаж ЗАО МЖК «Родина»



г. Киров, Октябрьский пр-т, 81
(район троллейбусного парка)
т. (8332) 22-22-09

* ОАО «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ».

** Предложение ограничено. Действительно при покупке квартиры на 1 и 16 этажах за полную оплату или через ипотечный кредит.

*** Цену уточняйте в офисе продаж.



▲ ОТ БАНИ ДО КОТТЕДЖА



■ НАМ ПОД СИЛУ ВОЗВЕСТИ ЛЮБЫЕ ОБЪЕКТЫ ДЕРЕВЯННОГО ЗОДЧЕСТВА, — АЛЕКСЕЙ БЕЛОЗЕРОВ, ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КАЙЗЕРДОМ»



ОТ ПРОЕКТА ДО ГАРАНТИИ

— На что обращают главное внимание при выборе застройщика? Чтобы все этапы от проектирования до сдачи объекта «под ключ» выполняла по максимуму одна компания. Это гарантирует качество и надежность сделки.

Именно поэтому многие клиенты выбирают «КайзерДом» — предприятие с полным циклом работ, способное взять на себя даже гарантийное обслуживание.

ПО ВСЕЙ РОССИИ

Компания «КайзерДом» выполняет деревянные объекты из оцилиндрованного бревна и клееного бруса. А также деревянные дома ручной рубки по русской, канадской и норвежской технологиям из сосны, лиственницы и кедра.

Свой производственный комплекс и специализированный автопарк техники позволяет компании «КайзерДом» выполнять заказы на строительство деревянных домов в любой точке России.

Высокий уровень производства компании «КайзерДом» — это результат многолетнего труда и владельцев, и коллектива предприятия. И получение сертификата доверия потребителей — это еще один шаг в развитии компании и привлечение внимания потребителей к качественным, экологически чистым и безопасным домам.



г. Киров, ул. Московская, 102в,
офис 4/8 (ТК «Планета»)
т.: (8332) 517-217; 8909 143 05 34



severles43@mail.ru



www.severles43.ru



Сезон невероятных цен!*

~~250 руб.~~
159 руб.



Гриль
за 100г

~~500 руб.~~
365 руб.



В прованских травах
250г

каре ягненка

~~500 руб.~~
368 руб.



В имбирном соусе
250г

~~495 руб.~~
373 руб.



В ягодном соусе
250г

БОЧКА

МЕЛЬНИЦА
КАФЕ

Dolce Vita



КАФЕ
ЕВРАЗИЯ

Подробности на сайте www.restorankirov.ru

* Предложение действует до 10 мая 2014 г. Ждите следующих акций!

ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Спецпроект

Известные люди города
раскрывают самые ценные
экземпляры домашней
библиотеки.

ИДИЛЛИЯ О ЖИЗНИ ПОКОЛЕНИЙ



В этой стране,
чтобы выжить,
все должны были
уметь делать все.
Александр
Чудаков,
«Ложится мгла на
старые ступени»

ВАЛЕРИЙ ЮНГБЛЮД, РЕКТОР ВЯТГГУ, ДОКТОР ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК:

— Роман принадлежит к числу тех редких книг, которые нельзя читать быстро, а после прочтения обязательно хочется вернуться к ним вновь, чтобы еще раз окунуться в мир колоритных и, вместе с тем, удивительно живых образов. Фабула проста: главный герой приезжает из Москвы в родной Чебачинск — небольшой городок в Восточном Казахстане — чтобы навестить больного деда. Встречается с родственниками, соседями, гуляет по городу... И вспоминает. История трех поколений его семьи на протяжении почти всего XX века органично вплетается в мир городка, который, в свою очередь, жил чаяниями страны. Мы получаем возможность увидеть все и глазами мальчика, познающего азы жизни, и глазами юноши, дерзнувшего отправиться «на покорение Москвы», но не порвавшего связей с истоками, и взглядом зрелого человека. Оптический эффект текста потрясающий. Я не знаю другого случая столь же глубокого прочтения российской истории прошлого века, спроецированной на судьбы конкретных людей, которые любили, творили, чувствовали и сохранили для нас эту страну... Вправе ли мы утратить это наследие? Ответ в книге.

0+ БК



НОВАЯ
КОЛЛЕКЦИЯ
СОЛНЦЕ-
ЗАЩИТНЫХ
ОЧКОВ

в салонах
оптики и
контактной
коррекции
«ОЧКИ»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

г. Киров, ул. Воровского, 44
г. Киров, ул. Ленина, 78
г. Слободской, ул. Советская, 66
т. (8332) 46-68-82
getochki.com

УЛИТКА НА ДЕРЕВЕ

ДЗЭНСКАЯ ПРИТЧА

Мастера спросили, испытывал ли он когда-нибудь разочарование, что его усилия принесят меньше плодов, чем ему хотелось бы. В ответ он рассказал историю об улитке, которая начала взбираться по вишневому дереву холодным, ветреным днем наступавшей весны.

Воробьи на соседнем дереве от души потешались, глядя на нее. Затем один из них подлетел к улитке и спросил: — Ты разве не видишь — на этом дереве нет вишен? Не прерывая своего пути, малютка ответила:

— Будут, когда я туда доберусь.



**ГАЛИНА КРОПАЧЕВА,
ДИРЕКТОР БРАЧНОГО
АГЕНТСТВА «АССОЛЬ»:**

— Есть два вида отношения к жизни: первое — сиюминутное, когда берешь, что лежит на поверхности, без расчета на будущее. Сегодня есть — и хорошо, а завтра посмотрим. И второе — взгляд предпринимателя-инноватора. Он планирует свои действия и обдуманно идет к цели. Знает, что получит завтра, через год, через 5 лет. Эти люди в конечном счете и направляют развитие всех и всего в мире.



**ИГОРЬ БАГИН,
ДИРЕКТОР ПО
РАЗВИТИЮ СТУДИИ
ВИДЕОДИЗАЙНА
INFILM:**

— Почему сегодня в деловом общении, по телефону или в обычной беседе редко слышишь прямые ответы на конкретные вопросы? Это раздражает. Смысл сказанного приходится находить самостоятельно, но всегда ли удается поймать именно то, о чем хотел поведать собеседник? Возможно, и мастер что-то недоговаривает...

Персона месяца

ЛЮБОВЬ ГУСЕВА

ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛИТОН»

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ:
22 МАРТА

ПОЗДРАВИТЬ ИМЕНИННИЦУ МОЖНО
ПО Т. (8332) 35-17-85

**МИР УВЛЕЧЕНИЙ ДОСТАТОЧНО
ШИРОК:**

ОТ ДАЙВИНГА ДО БОЛЬШОГО
ТЕННИСА, ОТ ПОХОДОВ В
ТЕАТР ДО ЧТЕНИЯ КНИГ. СРЕДИ
ЛЮБИМЫХ ПИСАТЕЛЕЙ: ИВАН
ШМЕЛЕВ, ЛЮДМИЛА УЛИЦКАЯ,
ДИНА РУБИНА.

ЛЮБЛЮ СОЛНЕЧНЫЕ ДНИ,
ОСОБЕННО УТРО ВОСКРЕСЕНЬЯ,
КОГДА ВСЯ СЕМЬЯ ДОМА.

НАСТРОЕНИЕ ПОДНИМАЕТ
ОБЩЕНИЕ С ГЛУБОКИМИ
ЛЮДЬМИ.

ЧТО ПОЖЕЛАЛА БЫ СЕБЕ:
«ЖИТЬ-НЕ ТУЖИТЬ, НИКОГО
НЕ ОСУЖДАТЬ, НИКОМУ НЕ
ДОСАЖДАТЬ, И ВСЕМ — МОЕ
ОЧТЕНИЕ!» — ВЫРАЖЕНИЕ
ОПТИНСКИХ СТАРЦЕВ.

СПОНСОРЫ ПРОЕКТА:

Paolo Conte
■ ОБУВЬ ■ АКСЕССУАРЫ

ТРЦ «Ям МОЛЛ»,
ул. Горького, 5а, 1 этаж,
т. (8332) 295-555
www.paoloconte.ru

GLANCE
collection

ЦУМ,
ул. Воровского, 77, 3 этаж,
т. (8332) 540-777
www.glance.ru

СТРЕМЛЕНИЕ
К СПОРТУ ВЫШЕ
ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

 **asics**[®]

 **GAMMA** SPORT
MIVA

г. Киров, ул. Воровского, 11
т. (8332) 37-37-37

