

# БИЗНЕСКЛАСС

16+

ТЕМА НОМЕРА:  
ГОРДОСТЬ ВЯТКИ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ГОРОДА  
о том, как вывели свой  
бизнес за пределы региона

С. 24



СЕЙЧАС НЕ ВРЕМЯ  
СТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

## ГЕОРГИЙ ФИЛИМОНОВ

ДИРЕКТОР РОССЕЛЬХОЗБАНКА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

С. 8

ФОТОПРОЕКТ  
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ  
БИЗНЕСА

С. 46



центр  
встраиваемой  
техники

ВЫБОР  
ПОБЕДИТЕЛЕЙ



ТЕКА

ПЕРВЫЙ ТИТУЛЬНЫЙ  
СПОНСОР И СИМВОЛ  
ФК «РЕАЛ МАДРИД»

КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89

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

- ✉ [cvtplus.ru](http://cvtplus.ru)
- ✉ [cvtpluskirov](http://cvtpluskirov)
- ✉ [cvtpluskirov](http://cvtpluskirov)



Киров, ул. Ленина, 193, т. 8 (8332) 424-888

[mebelinfashion.ru](http://mebelinfashion.ru)

[f infashionmebel](https://www.instagram.com/infashionmebel/)

[vk mebelinfashion](https://www.vk.com/mebelinfashion)

[o infashion\\_mebel](https://www.instagram.com/infashion_mebel/)

**IN FASHION**

КРАСОТА В ДЕТАЛЯХ





ЦЕНИТЕ СЕБЯ,  
НОСИТЕ НАСТОЯЩЕЕ

- г. Киров, ЦУМ, 2 этаж, ☎ 54-26-21
- г. Киров, 2 этажа меха на ул. Ленина, 75, ☎ 64-64-04
- г. Сыктывкар, ул. Первомайская, 62,  
ТРЦ «Торговый двор», ☎ (8212)39-13-80



МЕХОВАЯ МОДА  
фабрика



Сайт



ВКонтакте



Instagram

Пошив под заказ на фабрике

☎ 8-800-550-70-81



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

Больше всего, конечно, в этот раз мне хотелось тяжело повздыхать о возможностях, которые у нас безжалостно крадёт коронакризис. О бизнесах, которые не выдерживают локдаунов. Закрытых границах. Странах, доступных лишь на глобусе.

Но герои этого выпуска всё никак не давали мне погрузиться в хандру безысходности. — Ну как же, тяжело ведь, — склоняя я к депрессии. — Каждый день схлопываются компании, ограничения отсекают пути развития, рынок сжимается.

— Не туда смотришь, — парировали мне.

Тема номера — «Гордость Вятки». И каждый, кто почтил своим присутствием ближайшие 80 страниц, может без сомнений примерять этот титул. Потому что строить бизнес на весь мир в условиях бесконечных кризисов могут лишь по-настоящему талантливые люди. Коронавирус — не первое испытание для наших предпринимателей. Только в XXI веке серьёзных кризисов в России было 3 (если не больше). А многие начали строить своё дело ещё в 90-е. Как лихорадило тогда страну и экономику, даже вспоминать больно. Выстоять, пройдя через всё это, — уже повод для гордости. А процветать, расти и завоёвывать страну и мир — и вовсе сродни подвигу.

Все достижения — результат упорного труда, конечно. Но и правильного взгляда на мир. Уметь разглядеть в хаосе возможности, чувствовать рынок и отвечать запросу потребителя — вот что отличает успешных бизнесменов от тех, кто при каждом дуновении кризисного ветра валится в бездну отчаяния.

Истории этого номера подтолкнули меня к тому, чтобы сменить угол зрения. Уверена, и вам они будут полезны.

### МАКИЯЖ И УКЛАДКА:

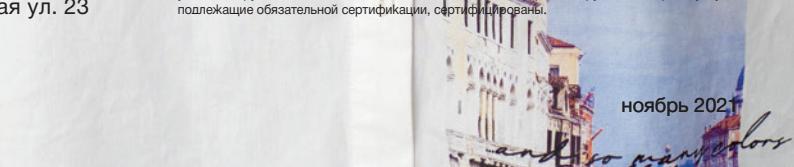
Полина Пушакова #pushakovamakeup  
 @polina\_pushakova, +7-922-915-01-42

**ФОТОГРАФЫ:** Георгий Маренин, Евгений Хомяков  
Ася Чехова, Иван Благушин, Никита Кашин, Роман Целоусов

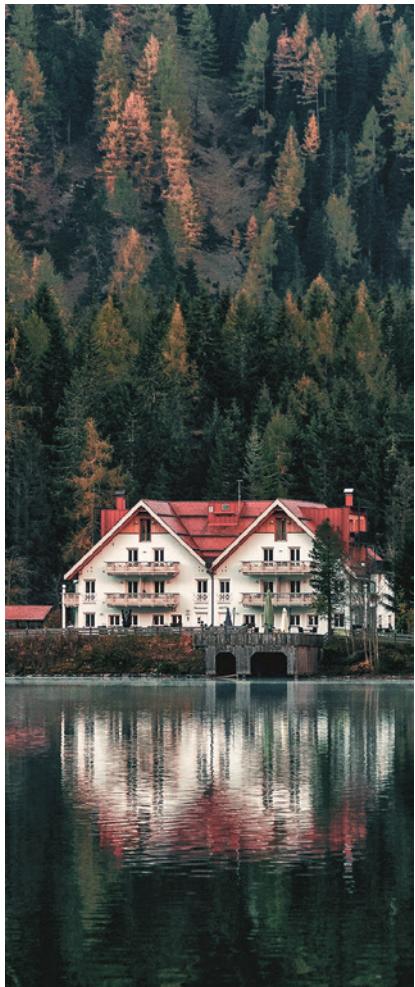
### БЛАГОДАРИМ:

■ Фотостудию Фотофабрика, +7-912-826-46-53, fotofabrika43  
■ Terrace Restaurant, +7(8332)24-86-86, ул. Профсоюзная ул. 23

Рекламно-информационное издание журнала «Бизнес Класс Киров», специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 40%. Тираж 4300 экземпляров. Выходит ежемесячно. Издается с ноября 2008 года. Распространяется бесплатно по адресной подписке. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 43-191 от 10 декабря 2008 г. Учредитель: ООО «Бизнес Класс». Адрес редакции и издателя: 610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж, каб. 329, т. (8332) 57-68-06, сайт: [www.bk43.ru](http://www.bk43.ru). Главный редактор: Шулаева Лидия Валентиновна, [bizClass43@gmail.com](mailto:bizClass43@gmail.com). Пункт вопросов подписки и обратной связи обращайтесь по адресу [bk@43bk.ru](mailto:bk@43bk.ru) и по т. 57-68-06. Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, д. 2. Заказ №3254. Журнал № 11 (154) ноябрь 2021. Дата выхода 1 ноября 2021 г. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. Все содержание рекламы ответственность несет рекламодатели. Материалы со знаком публикуются на правах рекламы. Цены указаны в рублях, действительны на момент съемок. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы.



# LUCAS PRIORITY. ТОЛЬКО САМОЕ ЛУЧШЕЕ



## ПОСТРОЙ СВОЙ ДОМ В ИТАЛИИ

В Италии действуют очень строгие законы в сфере строительства частных домов.

Чтобы возвести своё здание, нужно пройти длинный путь: найти и купить участок земли, разработать архитектурный проект, согласовать его на всех этапах. И только после этого строить с соблюдением всех норм и требований.

Эксперты прогнозируют рост цен на недвижимость, поэтому сейчас — лучшее время инвестировать в свой уютный дом в Италии.

**СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ СЕГОДНЯ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ О НЕДВИЖИМОСТИ В ИТАЛИИ И ИСПАНИИ.**



+39 3395694060

Анастасия, руководитель  
компании LucAS Priority



[lucaspriority.com](http://lucaspriority.com)

# ДЕЛАЙ, ЧТО ЛЮБИШЬ, И ЛЮБИ ТО, ЧТО ДЕЛАЕШЬ

**СВЕТЛАНА ЧАКИНА,  
ОСНОВАТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО  
АГЕНТСТВА «ВРЕМЯ ЛЕТЕТЬ»,  
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТУРАГЕНТ**

**Относись к людям так, как хочешь,  
чтобы относились к тебе.** Очень ёмкое выражение: здесь доброта и понимание, эмпатия и толерантность, справедливость и совесть. Своим дочкам это часто говорю, они пока не понимают полноценно эту фразу, но это временно.

**Делай, что любишь,** и люби то, что делаешь. Это главное и единственное правило, по которому я строю свой бизнес.

**Справляясь** с текущими задачами, хочется постигать дальше новые уровни, получать новые знания и новый опыт. Находиться в зоне комфорта удобно, но не интересно. А интерес в своём деле обязателен, и его надо подпитывать как раз новыми вызовами.

**Цели меняются** по мере их достижения. В школе была цель поступить в институт, потом устроиться на перспективную работу, после замужества — купить своё жильё, потом ставились цели по его расширению.... Сейчас цель связана с бизнесом, задать ему новый виток.

**Меня вдохновляет мой супруг** Александр. С самого начала моей карьеры он настраивал меня на то, о чём я сама даже не думала. Сейчас часто можно слышать — разрешите себе быть успешным, самодостаточным, что все запреты идут из нашей головы.

Tak вот, он ещё 12 лет назад научил меня этому и по сей день верит в мои задумки, проекты и уверен во мне даже больше, чем я сама.

**Я благодарна себе** за постоянство. Мы пережили в туристическом бизнесе нелёгкие времена, они и сейчас ещё продолжаются. Но не было и мысли, что я оставлю своё дело. В своей любви верна!

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

unabracelet

unabracelet



**EVOLUTION**  
Эволюция твоей одежды

г. Киров, градусик, Современная, 1

evolution.kirov

evolution.kirov



## СТИЛЬ СВЕТЛАНЫ ЧАКИНОЙ:

Экошуба от компании  
**Evolution** (до -30°) — 23 900 ₽

Дополнительная скидка по промокоду «Бизнес Класс».

## ЕСЛИ ЕСТЬ ПРОБЛЕМА — НАДО РЕШАТЬ

**ИЛЬЯ ШИШКИН,  
ДИРЕКТОР КОФЕЙНИ NEW YORK**

**Находиться в гармонии**  
с самим собой, спокойно  
анализировать и взвешенно  
принимать решения. В этом  
мой секрет успеха, который  
действует безотказно!

**Личное или рабочее —**  
это вопрос приоритетов. Иногда  
на первом месте личное, а порой —  
рабочее. Своей системой  
приоритетов мы управляем сами.

**Жизненное кредо:** если есть  
проблема — надо решать!

**Чтобы найти баланс,** важно  
просто слушать себя в моменте  
«здесь и сейчас» и восполнять то,  
чего не хватает для гармонии.

**Моя движущая сила** — это семья  
и возможность делать счастливыми  
людей, которые меня окружают.

**Я никогда** не соглашусь  
отказаться от принципа win-  
win. Только позволяя выиграть  
другому, выигрываем мы сами.

**Меня вдохновляют люди,**  
которые меня окружают.

**Я благодарен себе** за  
возможность быть счастливым  
и быть вкладом в других людей.

### СТИЛЬ ИЛЬИ ШИШКИНА

Спонсор

Костюм тройка

Paul Becker — 19990 ₽

Пальто Paul Becker — 26990 ₽

Рубашка Paul Becker — 2990 ₽

Шарф Paul Becker — 1990 ₽

Головной убор Paul Becker — 4690 ₽



**Paul Becker**  
салоны мужской одежды

📍 ЦУМ, 3 эт.  
ЕВРОПЕЙСКИЙ, 1 эт.  
ТРЦ МАКСИ, 2 эт.

Следи за модными  
новинками  
в Инстаграм



# СЕЙЧАС НЕ ВРЕМЯ СТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

□ ГЕОРГИЙ ФИЛИМОНОВ, ДИРЕКТОР РОССЕЛЬХОЗБАНКА  
В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, О ТОМ, КАК ИЗМЕНЬТЬ  
НАПРАВЛЕНИЕ РАБОТЫ ЦЕЛОГО ФИЛИАЛА БАНКА



**ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО  
КОМПЛЕКСА, ДВИЖЕНИЕ В СТОРОНУ  
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ,  
МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ КОМПАНИЙ ЛЕСНОЙ  
ОТРАСЛИ — ЗНАЧИМЫЕ ВЕКТОРЫ  
РАБОТЫ РОССЕЛЬХОЗБАНКА. НАРЯДУ  
С ЭТИМ — ВВЕДЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ  
СТАНДАРТОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ  
КЛИЕНТОВ И ОСНАЩЕНИЯ ОФИСОВ.  
РАЗВИТИЕ СРАЗУ ПО НЕСКОЛЬКИМ  
НАПРАВЛЕНИЯМ — ТRENД ВРЕМЕНИ,  
СЛЕДОВАТЬ КОТОРОМУ НЕ ВСЕГДА  
ПРОСТО, НО, БЕЗУСЛОВНО,  
ИНТЕРЕСНО. И КИРОВСКИЙ ФИЛИАЛ  
РОССЕЛЬХОЗБАНКА С ПОСТАВЛЕННЫМИ  
ВЫЗОВАМИ СПРАВЛЯЕТСЯ**

**— Есть ли в банковском деле место творческому подходу?**

— Я работаю в банковской сфере уже 20 лет и совершенно точно могу сказать: достигнуть успеха, роста и развития в любом деле, не только в банковском, можно только благодаря нестандартным подходам и творческому мышлению.

Практически каждый день я сталкиваюсь с задачами, которые бросают нам вызовы. Чтобы идти в ногу со временем, отвечать запросам рынка, наших клиентов, нужно уметь правильно анализировать ситуацию, чувствовать изменения в бизнес-среде, видеть открывающиеся возможности.

**— Значит ли это, что Россельхозбанк меняет специфику работы?**

— Я бы сказал, что мы прирастаем новыми направлениями деятельности, но нашим приоритетом была и остается всесторонняя поддержка сельского хозяйства. Агропромышленный комплекс живёт и развивается. Приведу цифры: за 9 месяцев этого года Кировский филиал Россельхозбанка выдал на проведение сезонных работ 2,8 млрд рублей. Это +20% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Наибольший прирост показали выдачи средств жителям сельских территорий — на 11% до 1,9 млрд рублей. Мы повышаем доступность кредитных средств для аграриев, упрощаем рассмотрение и подачу заявки и по-прежнему остаёмся опорным банком для АПК. Однако это не мешает нам развивать новые направления.

**— В какую сторону движетесь, что в планах?**

— Для нас очень органично движение в сторону внешнеторговой деятельности. С начала года мы усилили поддержку экспортно ориентированных компаний, выдав им 343,2 млн рублей. Для понимания, для нас это рост в 3,9 раза к аналогичному периоду 2020 года. Это

в том числе и за счёт привлечения новых для нас компаний, работающих в сфере ВЭД.

**— Хорошие показатели требуют хороших усилий, а в вашем случае хороших условий, предлагаемых банком.**

— Верно. Наше преимущество в осуществлении конверсионных операций по хорошему курсу на валютном рынке. Плюс к этому, разработана торговая платформа РСХБ-Дилинг 2.0. Она обеспечивает круглосуточный доступ к онлайн-котировкам 14 основных валют и более 160 кросс-курсов. Всё это дополняют гибкие тарифные планы, продукты для хеджирования валютных рисков и не только.

**— Какие продукты могли бы отметить из экспортirуемых?**

— Это лес, так как в Кировской области есть компании, успешно работающие в лесной отрасли. Для них мы готовим крупное специализированное мероприятие — выставку лесозаготовительной техники и оборудования для переработки

**— Пожалуй, это неочевидный выбор нового направления, при взгляде со стороны.**

— Это как раз то, о чём я говорил в начале интервью. Важно не зацикливатся на одной идее, не идти по стандартному пути. Важно видеть возможности, мыслить шире.

**— Какие видите сейчас основные точки роста для бизнеса в целом?**

— Думаю, большой скачок должен быть совершён в уровне обслуживания клиентов. Это общий тренд. Кировский филиал Россельхозбанка следует ему, в прошлом году мы начали большую работу по приведению наших офисов к самым современным стандартам. Часть офисов уже находится качественно на другом уровне, всю работу планируем завершить в конце 2023 года.

Премиальное обслуживание — тоже как требование нынешнего времени, ведь индивидуальный подход ценится всё выше. Среди предложений Кировского филиала Россельхозбанка есть индивидуаль-

## ДЛЯ КОМПАНИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ МЫ ГОТОВИМ КРУПНОЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ — ВЫСТАВКУ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ ЛЕСА

леса. Планируем, наряду с оборудованием для лесной отрасли, представить дорожно-строительную и другую технику. Сейчас приглашаем участников, гостей, насыщаем программу мероприятия.

К слову, Россельхозбанк участвует во всех льготных программах финансирования закупки техники, в том числе и лесозаготовительной, а значит, может предложить льготные субсидируемые государством процентные ставки. Техника может быть как российского производства, так и импортного.

ное согласование процентных ставок по вкладам, составление персонального портфеля финансовых продуктов, выделенная телефонная линия в режиме 24/7 и не только.

Сейчас высокий уровень сервиса может стать решающим фактором для клиента.

**— Почти конец года, ноябрь, подводили ли итоги работы за год?**

— Год выдался интересным на мероприятия. Мы поддержали аграриев на АгроВятке, Дне поля, под-



держали молодых предпринимателей Кирова на конкурсе «Молодой предприниматель России». В октябре запустили «Школу фермера» — это федеральный образовательный проект Россельхозбанка на базе ведущих аграрных вузов и сельхозпредприятий, объединяющий возможности Министерства сельского хозяйства, регионов, профильных вузов, крупного бизнеса и фермеров с целью теоретического и практического обучения профессиональных кадров для сельского хозяйства. В Кировской области площадкой для обучения стал ВятГАТУ, а основным направлением стало сыроварение, что логично, ведь Кировская область богата на молоко. У ребят есть все шансы запустить своё дело, так как они изучат правовые аспекты работы фермерских хозяйств, финансовые бизнес-модели, основы маркетинга, познакомятся с новейшими агротехнологиями, научатся кооперируться с крупными холдингами.

*— Работа идёт в гору, но не планируете возвращаться обратно на родину, в Нижний Новгород?*

— Сейчас идёт четвертый год, как я переехал из Нижнего и руковожу Кировским филиалом Россельхозбанка. За это время я перевёз сюда семью, многое удалось достичь в профессиональном плане. Например, за 3 года я сформировал команду, которая сделала прорыв в ключевых показателях. По корпоративному бизнесу мы выросли больше чем в 2 раза, по рознице активы выросли на 30%, а пассивы на 50%, проблемная задолженность снижена в 10 раз. Могу сказать, что останавливаться на этом не планируем, впереди много новых целей, и планы работы расписаны на годы вперёд. □



📍 г. Киров, ул. Горького, 5  
📞 (8332) 51-95-00  
✉️ rshb.ru

АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 от 12.08.2015 г.

# Надежный подрядчик

откройте для себя строительную компанию «Полного цикла» – национальная от разработки дизайн-проекта (образца будущего ремонта) – организаций и полного управления процессом ремонта – до сдачи объекта «под ключ» полностью готового для вашей жизни.



СК Данила мастер  
Вконтакте



# Делаем железобетон с удовольствием!



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

более **200 000** пог. м  
свай забито

**180 000** пог. м  
свай поставлено для строительства  
«Северного потока-2»

от **150** до **400** мм  
диаметр сечения производимых  
нашим заводом свай

**3**  
сваебойные машины  
в автопарке ГК «ПрофСтрой»

более **50** городов  
география поставок свай  
нашего производства



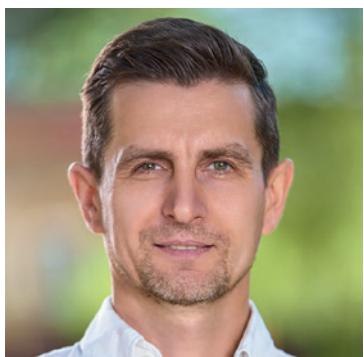
[www.ps-gk.ru](http://www.ps-gk.ru)  
тел.: 8 (8332) 731 777



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



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



О ТОМ, КАК ОБУВЬ SHOESLEL  
ЗАВОЁВЫВАЕТ РОССИЙСКИЕ И  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ, —  
АЛЕКСЕЙ ШАПИН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛЕЛЬ»

# ОБУВЬ ДЛЯ СЧАСТЛИВОГО ДЕТСТВА

## ИСТОРИЯ В ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА

В 1997 году военный в отставке Вячеслав Анатольевич Сычёв взял в аренду цех и оборудование для производства обуви, чтобы выполнить заказ из Москвы на 2 тысячи пар детских сапожек. На тот момент коллектив состоял из 36 человек. Спустя 2 года приобрели один из цехов на бывшем комбинате им. Коминтерна, оборудование выкупили и производство перенесли на новые собственные площади. Начиная с 2000 года предприятие растёт. На прибыль мы выкупали заброшенные производственные цеха, ремонтировали их, закупали оборудование, набирали и обучали персонал, увеличивали выпуск продукции. Сейчас, спустя 24 года, трудовой коллектив насчитывает 700 человек, и выпуск по этому году порядка 700 тысяч пар обуви.

В 2006 году мы приняли решение выйти на рынок рабочей и специальной обуви. Выкупили ещё один заброшенный цех на фабрике им. Коминтерна, отре-

монтировали, закупили новое оборудование, набрали персонал и начали осваивать и этот рынок.

## ГЕОГРАФИЯ — ВСЯ РОССИЯ

Мы сразу вышли на рынок соседних областей и затем расширяли своё присутствие по всей стране. Моя первая командировка была 11 января 1998 года, а первый заключённый контракт на поставку обуви был в Перми. Основным инструментом продвижения на российский рынок были выставки, где мы рассказывали о своей продукции, напрямую общаясь с покупателем.

Конечно, было непросто. В 90-е российской обуви практически не было на полках магазинов. Обувная промышленность в России испытывала колossalные трудности. Многие фабрики тогда закрылись, в том числе и республиканские лидеры с миллионными выпусками. При этом за 24 года, которые прошли с основания нашей фабрики, ни одной более-менее оснащённой фабрики в стране так и не открылось.

Был сформирован стереотип, что отечественная обувь — это неудобно и некачественно. И наша задача была переломить его, доказать потребителю, что мы можем и выпускаем отличную продукцию. И доказали это упорным трудом и качественным продуктом.

**JEL PFLEL**  
legendary shoes factory

## ЛУЧШЕЕ — ДЕТИМ

Мы гордимся, что имя «Лель» стало синонимом качества. Постоянно получаем обратную связь от покупателей, и она вдохновляет: «Это же «Лель», и этим всё сказано! Старший ребёнок вырос в вашей обуви, и младшему за сапожками идём к вам!» Такие отзывы мотивируют работать и развиваться дальше.

Во-первых, наша обувь из натуральных материалов. Второе — мы внимательно следим за мировыми трендами. В эпоху интернета это просто. То, что вчера было на модных показах, сегодня в наших цехах — модели, материалы, подошвы, колодки. При этом мы держим адекватные цены. Поэтому нас выбирают и родители, и дети.

И, конечно, мы поддерживаем мировой тренд отказа от понятия «быстрой моды», когда коллекции обновляются каждый месяц. Сейчас все возвращаются к тому, чтобы выпускать новую коллекцию раз в сезон, создавая вещи из более качественных материалов. Это более экологично. Нашу обувь можно носить долго, она не разваливается и служит годами.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

3 года назад пришла мысль: почему бы качественный продукт, который уже по достоинству оценили у нас, не вывести на международный рынок. Мы уже были знакомы с работой Центра поддержки экспорта, поэтому начали совместную деятельность по захватыванию иностранных покупателей.

Прежде всего это международные выставки как в России, так и ближнем зарубежии. Центр поддержки экспорта помогает нам найти нужные площадки, правильно оформить стенды, найти потенциальных партнёров за рубежом. При их непосредственном участии мы посетили уже несколько выставок, нашли новые контакты, по некоторым уже работаем, по некоторым — начинаем сотрудничество в этом году.

Мы создаём обувь в соответствии со всеми мировыми трендами, она вос-



требована за рубежом. Это позволяет нам расширять границы. Плюс, конечно, онлайн-продажи. Мы открыли свой интернет-магазин, представлены на всех российских маркетплейсах, самый крупный из которых активно осваивает ближнее и дальнее зарубежье.

## SHOESLEL

Фабрика, которая начала работать в 1997 году, получила название «Лель». затем это название плавно перетекло в торговую марку, а после и в бренд. Мы выпускаем уникальную продукцию — детскую и подростковую обувь для девочек до 40 размера, для мальчиков — до 43. И оказалось, она нравится и подходит не только детям, но и их родителям. А название «Лель» воспринимается как исключительно детское. Мы поняли, что нам нужно немного скорректировать наше позиционирование на рынке.

Второй момент: с 2007 года фабрика «Лель» выпускает рабочую и специальную обувь под маркой ROVERBOOTS. Здесь происходило смешение названий.

И третий фактор для ребрендинга — выход на международные рынки, где «Лель» абсолютно ни о чём не говорит. Иностранному покупателю непонятно, что это, откуда и для чего.

Мы не хотели далеко уходить от названия «Лель». Потому что это имя, которому доверяют. Так родился бренд Shoeslel — перевод на английский нашего названия «Обувь Лель». Это не нарушает того, что мы наработали за 24 года, но в то же время сегментирует направление гражданской обуви от рабочей и специальной обуви. Получается, что фабрика «Лель» выпускает 2 бренда — Shoeslel и ROVERBOOTS.

## РАСТИ И РАЗВИВАТЬСЯ

В планах освоить как можно больше рынков. Поэтому уже сегодня совместно с Центром поддержки экспорта мы готовим план выставочных мероприятий на 2022 год. Именно с выставок мы привозим много отзывов и новых контактов, которые вырастают в сотрудничество и расширение сети продаж. Сейчас мы изучаем, где бы нам интересно было побывать, и в ближайшее время согласуем с Центром поддержки экспорта, на каких выставках в России и за рубежом в следующем году мы представим свою продукцию. ▲



**мо<sup>й</sup>  
бизнес**  
продвижение  
на экспорт  
Кировская область



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР  
■ ЭКСАР  
■ РОСЭКСИМБАНК

- 📍 Динамовский проезд, 4, оф. 201  
тел. +7 (8332) 21-24-30
- ✉️ exportkirov.ru
- ✉️ exportkirov
- ⬇️ profile.php?id=100018114623554
- ⬇️ export\_kirov43

# 16 ВАГОНОВ «ПРОВАНСАЛЯ» В МЕСЯЦ



## MADE IN VYATKA\*

Нашей первой продукцией, выпущенной 30 октября 1973 года, был кулинарный жир «Белорусский». С этой даты предприятие начинает свой исторический отсчёт. Спустя два года впервые в Кировской области началось производство майонеза — это ещё одна важная страница нашей истории. Классический майонез «Провансаль» выпускался

просто ребрендинг. Мы поменяли подход к производству и прекратили выпускать маргарин, так как он перестал быть интересен потребителю в той степени, как это было в прежние годы.

## ЗНАЮТ НАШИХ

Продукция нашего завода пользуется спросом далеко за пределами Кировской области: майонез,



СЕГОДНЯ СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ КИРОВСКУЮ СЕМЬЮ, НА СТОЛЕ У КОТОРОЙ НЕТ МАЙОНЕЗА, ГОРЧИЦЫ ИЛИ КЕТЧУПА. А ПРОДУКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ХОЛДИНГА «ЗДРАВА» НАСТОЛЬКО РАЗНООБРАЗНА, ЧТО С НЕЙ ЛЕГКО УДАЁТСЯ ТВОРИТЬ НА КУХНЕ КУЛИНАРНЫЕ ШЕДЕВРЫ. ОБ ИНТЕРЕСНЫХ ПРОДУКТАХ КОМПАНИИ И ТРАДИЦИЯХ ПРОИЗВОДСТВА — ВАСИЛИЙ САВИНЫХ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЗДРАВА»

как мы выпускаем любимый многими продукт, доступный по цене и высокий по качеству. Стаемся придерживаться того вкуса, который полюбился покупателям и пользуется спросом. Продукцию «Здравы» знают и за рубежом. У нас были отгрузки в Германию, Белоруссию, Казахстан и США.

## ЯРКИЕ НОВИНКИ И MAZIK

Сейчас на предприятии работают порядка 330 человек. А в месяц выпускается более 1000 тонн только классического «Провансаля». Только представьте: это 16 железнодорожных вагонов! Недавно мы обновили линейку и выпустили соусы «Сливочно-чесночный», «Горчичный», «Лисички со сметаной», «4 сыра», «Цезарь» и для любителей здорового образа жизни — «Веган». В этом году начали производить молодежный MAZIK в яркой упаковке, который отличается своей рецептурой. Сегодня уже есть задумки и наработки по выпуску совершенно нового продукта в 2022 году.

## ГОРЧИЦА «РУССКАЯ» В 2015 ГОДУ СТАЛА ПОБЕДИТЕЛЕМ «КОНТРОЛЬНОЙ ЗАКУПКИ» НА ПЕРВОМ КАНАЛЕ. ПО ИТОГАМ НАРОДНОГО ГОЛОСОВАНИЯ ЕЁ ПРИЗНАЛИ САМОЙ ВКУСНОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СРЕДИ ДРУГИХ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК

в стеклянных банках. Мы до настоящего времени стараемся сохранить традиционный вкус полюбившегося кировчанам классического «Провансаля» и производим его строго по ГОСТ.

И, конечно, не могу не отметить 2011 год, когда мы перестали быть «Маргаринкой» — Маргариновым заводом, а стали Производственным холдингом «Здрава». И это был не

кетчуп, горчицу от «Здравы» любят в самых разных регионах России: от Москвы и до Урала. К примеру, Татарстан предпочитает нашу горчицу «Русская». Интересно, что эта горчица стала лучшей в программе «Контрольная закупка».

С уверенностью могу сказать, что мы занимаем лидерские позиции по производству масложировой продукции в Кировской области. Так



zdrava.com

zdravalike

zdrava\_kirov

\*MADE IN VYATKA — пер. с англ. Сделано в Вятке

# Секреты кибербезопасности для бизнеса

Воспользуйтесь ими уже сегодня

## Когда мелочи отвлекают

От мелких рутинных задач никуда не деться. Но вам важно защитить бизнес и помочь ему расти, не тратя драгоценное время на ручную настройку политик безопасности, установку исправлений и откат вредоносных действий.

## Незнание не защищает от ущерба

Сотрудники на работе частенько неосторожно используют социальные сети, мессенджеры, файлообменники и веб-приложения электронной почты. Приложения и сервисы, которые не разрешены в компании, называются теневыми ИТ.

## Когда все работают из дома

Распространение удаленной работы оказывало давление на ИБ-специалистов еще до пандемии. А сегодня проблема круглосуточной защиты пользователей, устройств и сетей, где бы они ни находились, стала намного острее.

## Сложно найти ИБ-сотрудников?

Поверьте, это всеобщая проблема. Неважно, насколько велик ваш бизнес. Даже если вы можете позволить себе полноценную ИБ-службу, вы просто не найдете специалистов.

## Автоматизация – ваш лучший друг

Чем больше процессов вы автоматизируете, тем больше времени у вас будет на более важные задачи. Выбирайте надежные предустановленные политики безопасности и переходите на автоматизированные управление установкой исправлений, предотвращение угроз и откат вредоносных действий.

## Избавьтесь от теневых ИТ

Для отслеживания теневых ИТ стоит использовать такие технологии, как Cloud Discovery и Cloud Blocking. Они обнаруживают и блокируют несанкционированное использование облачных сервисов и приложений.

## Разворачивайте и управляйте защитой удаленно

Выберите решение, которое позволит развернуть агенты для рабочих мест и политики безопасности удаленно и будет включать защиту для разных мобильных устройств. Если выбрать продукт с облачной консолью, то управлять безопасностью можно будет откуда угодно в круглосуточном режиме.

## Помогите специалистам, которые уже работают у вас

Правильное подобранные решение автоматически адаптируется к вашим условиям, даже если все, чем вы располагаете, – это веб-браузер и 15 свободных минут в неделю и у вас нет ни одного IT-специалиста.

**kaspersky**  
АКТИВИРУЙ  
БУДУЩЕЕ

© 2021 АО «Лаборатория Касперского».  
Зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания являются собственностью их правообладателей.

**рубикон**

Platinum Partner Лаборатории Касперского

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

+7 (8332) 760-741 | 8 (800) 555 4995

[www.rubicon-it.ru](http://www.rubicon-it.ru) | [powerkpi.ru](http://powerkpi.ru) | [soft@rubicon-it.ru](mailto:soft@rubicon-it.ru)



# ПИОНЕРЫ РОССИЙСКОЙ УПАКОВКИ

"

**КАЖДЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ПОНИМАТЬ, ЧТО ДОРОГА УСЫПАНА НЕ ТОЛЬКО РОЗАМИ, НО И ШИПАМИ. И ТВОЯ ЦЕЛЬ — КРАСИВЫЙ, ПРИЯТНО ПАХНУЩИЙ БУТОН РОЗЫ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ДРУГИМ И РАДОСТЬ ТЕБЕ. А ШИПЫ — ОНИ БУДУТ ВСЕГДА,** — АНДРЕЙ МАУРИ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «МАУРИ» И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КРО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»



## RAFFAELLO, HOCHLAND И НЕ ТОЛЬКО

На рынке упаковки мы более 30 лет, с 1993 года. За это время сфера сильно изменилась. И если в начале нашего пути любая продукция была востребована, то сегодня упаковка представлена самым широким ассортиментом и у покупателя появился огромный выбор. При этом мы первыми в России сделали упаковку из микрогофрокартона с нанесением полноцветной печати и сложной вырубки, первыми сделали подарочные тубы, первыми производили круглые банки для кондитерских изделий. К примеру, выпустили знаменитую банку Raffaello. Это продукт, который был разработан у нас на предприятии и из мечты собственников компаний Ferrero превратился в реальность благодаря работе наших специалистов. И вообще, зайдя в любой продуктовый магазин, вы везде встретите нашу упаковку: сыры Viola, Сыробогатов, Rocler и President, кондитерские изделия, мороженое, одноразовая посуда для «Теремка» и «Сбарро». Мы во многом были пионерами на рынке картонной упаковки в России.

## ЗВЁЗДНАЯ УПАКОВКА

За годы работы предприятиям, входящим в ГК «Маури», 11 раз было присвоено звание «Упаковка-звезда мира», 18 раз — звание «Упаковка-звезда России», 8 раз вручались золотые награды всероссийского салона элитной упаковки «Люксупак». Держать марку удается благодаря твердой позиции. Ведь предприятие всегда ассоциируется с руководителем. Все успехи — это успехи коллектива, а все неудачи — это твои личные неудачи. География поставок нашей продукции насчитывает сотни городов России от Калининграда до Владивостока. Нас знают за рубежом — Белоруссия, Казахстан, Украина, страны Европы, США.

## КТО НЕ ПАДАЕТ, ТОТ НЕ ВСТАЁТ

Мы пережили несколько кризисов. Только голову подняли — и раз! Пандемия пришла. А она вносит корректировки. Многие говорят, что в ходу одноразовая посуда, а наше предприятие нацелено на выпуск картонных тарелок большими тиражами. Но мы не можем производить тарелки большими тиражами, так как старых поставок хватает на

год-полтора. Сейчас интерес к этой продукции снова просыпается, но по сравнению с допандемийными временами он стал другим, крохи от прежних объемов. Сегодняшние времена породили новую стратегию — выживание. Главное — сохранить коллектив, заказчиков и думать о будущем. Мы из пандемии выйдем другими людьми.

## ПОД ЛЕЖАЧИЙ КАМЕНЬ ВОДА НЕ ТЕЧЁТ

Один из выводов: бизнес невозможно настраивать так, чтобы сегодня что-то сделал и это долгие годы не меняется. Надо всё время быть в тонусе. Предприниматель — это человек, который работает на свою семью и на коллектив. Внутренняя ответственность — самое важное. И интуиция. Поэтому моим главным принципом в жизни остается девиз «Не бояться и не сдаваться!»



**МАУРИ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

г. Киров, ул. П.Корчагина, 227,  
т. 40-95-16; 40-90-09; 40-95-19

maury@maury.ru

maury.ru

# Программисты

#быстро  
#качественно  
#дорого

1С

зато честно

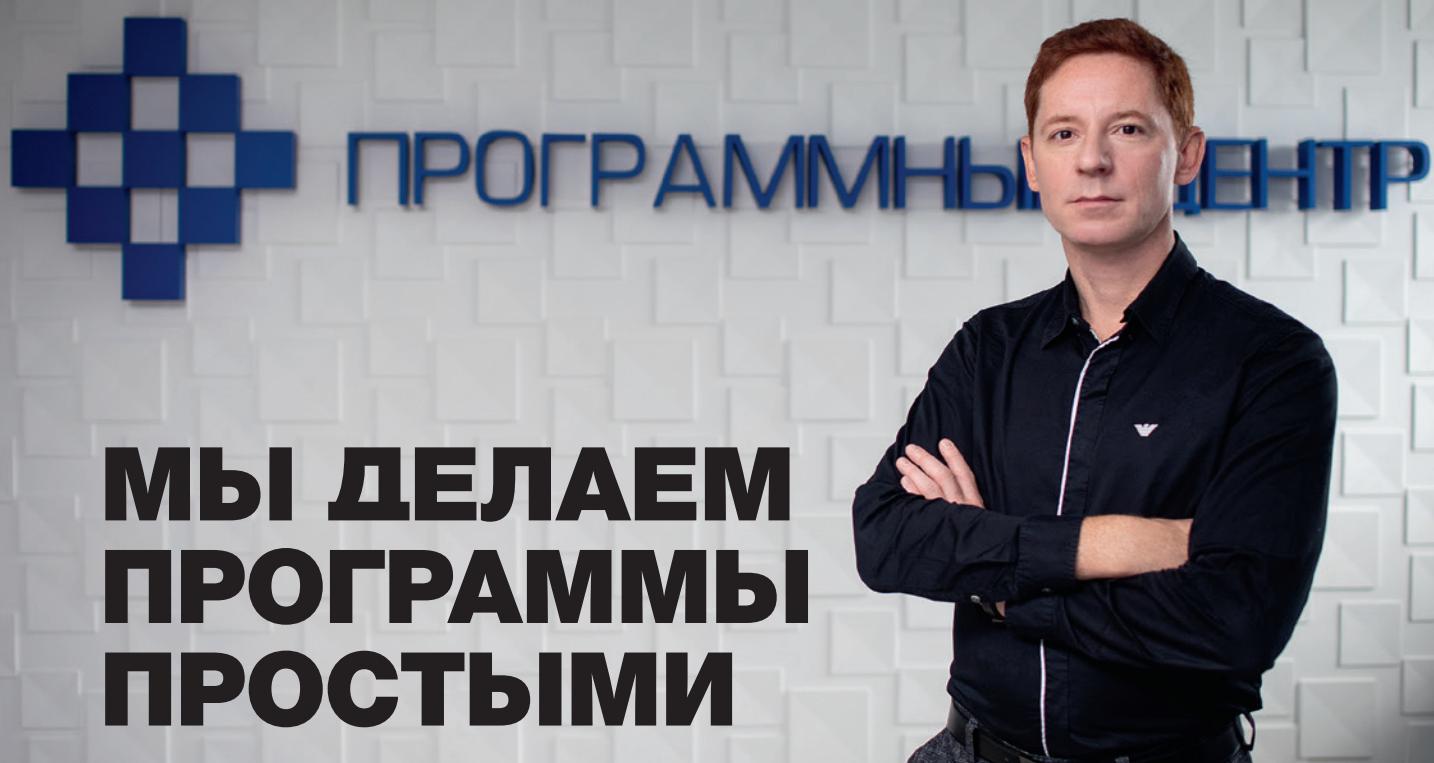


📍 КИРОВ, УЛ. БЛЮХЕРА, 52-А, 2 ЭТАЖ  
📞 8(8332)255-210

🌐 ITSPORTAL.RU  
✉️ INFO@ITSPORTAL.RU



НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



# МЫ ДЕЛАЕМ ПРОГРАММЫ ПРОСТЫМИ

«ОДНАЖДЫ, КОГДА Я ГУЛЯЛ ПО РОДНУЮ ГОРОДУ ОРЛОВУ, Я ЧЁТКО УВИДЕЛ, ЧТО КОГДА-ТО БУДУ ДЕЛАТЬ СВОИ КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ И ПРОДАВАТЬ ИХ. ЭТА МЫСЛЬ МЕНЯ ЗАХВАТИЛА! И ВСЮ ДАЛЬНЕЙШУЮ ЖИЗНЬ Я ВЫСТРАИВАЛ ТАК, ЧТОБЫ РЕАЛИЗОВАТЬ ЕЁ», — ПАВЕЛ БАТИЩЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПРОГРАММНЫЙ ЦЕНТР»

## 1990-Е. ПОИСК ПУТИ

— То, что мне нужен свой бизнес, я понимал с самого начала. Работал преподавателем информатики в колледже: вёл пары с 8 утра почти до 9 вечера. Это был потолок: в сутках 24 часа, и больше денег таким экстенсивным путём не заработать. Начал искать варианты.

И стал пробовать заниматься бизнесом: записывал на дискеты сведения для сдачи в налоговую, пенсионный фонд, платежки в казначейство. В своём Орлове взял тогда на обслуживание порядка 50 организаций и даже нанял в помощники пару студентов. Как говорят, «поймал волну», но не надолго — скоро бухгалтеры научились сами пользоваться компьютером.

## 2001. ПОЛИГОН: ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАСЧЁТЫ

В колледже, где я работал преподавателем информатики, мне пред-

ложили обучить студентов-землеустроителей. У них была потребность рассчитывать геодезические задачи. И это дало мне идею: почему бы не создать программу для решения этих задач. Сделать её на новых технологиях, более удобной и интуитивной. Студенты выпускались из колледжа, увозя с собой умение работать в программе по всей стране.

Так появился «Полигон» — бренд, которому в этом году уже 20 лет.

## 2002. ЭКСПРЕСС-РАСПИСАНИЕ: КОЛЛЕДЖ

Летом 2002, пока был в отпуске, я написал, как мне казалось, первую значимую программу — «Экспресс-расписание» для колледжей. Я понимал, что если смогу сделать робота, который будет автоматически составлять расписание, то у программы есть будущее. К моему удивлению, написал его за 2 недели. Далее сделал интерфейс, помогающий диспетчеру на

каждом шаге получать максимум полезной информации о нагрузке, текущем выполнении часов. И уже с сентября программа была внедрена в колледже, где я работал, и насколько знаю, там её используют до сих пор.

## 2003. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Сейчас мы отмечаем День рождения компании 4 ноября, поскольку в этот день я стал официально индивидуальным предпринимателем. Уже тогда я понимал, что нужно продавать программы по всей стране. Как? Печатали на обычном чёрно-белом принтере рекламные буклеты, ночами клеили на конверты марки и рассылали по стране почтой. Интернет только зарождался в России. Я сделал простенький сайт, чтобы выйти на всю страну, чтобы в любом городке могли найти мои программы. Продажи были скромными, но я верил в будущее.

## 2009. ПОЛИГОН: МЕЖЕВОЙ ПЛАН

Для развития бизнеса, для создания новых программ нужны были квалифицированные программисты, но их не было в Орлове. Я принял решение переехать в Киров. Снял первый офис, нанял сначала одну помощницу, всю техподдержку оставил на себе. Потом взял студентов на практику, из них выросли отличные программисты, компания начала расти.

Многие наши постоянные клиенты-землеустроители стали кадастровыми инженерами. У них появилась потребность в программе для заполнения межевого плана. И мы создали программу «Полигон: Межевой план». Она была сделана «от бланка», так как в то время ещё не было «электронного» понимания информации. Работала просто: вносишь информацию, нажимаешь на кнопку, появляется документ в Word, который остаётся лишь распечатать.

Программа пользовалась успехом потому, что в ней всё предельно понятно. Пик её востребованности пришёлся на июль 2012 года, когда в программе появилась возможность создавать XML-документ. Именно тогда Росреестр заобязал сдавать межевой план в электронном виде: без программы кадастровым инженерам работать стало просто невозможно.

Именно в 2012 году мы набрали критическую массу клиентов по продукту «Полигон: Межевой план». Весь июль мы занимались исключительно продажами — с самого утра и до позднего вечера. Спрос на программу был сумасшедшим.

## 2016. ПОЛИГОН ПРО И ЭЛЕКТРОННЫЕ ПОДПИСИ

В 2016 году мы получили лицензию ФСБ, прошли аккредитацию Минкомсвязи, открыли Удостоверяющий центр и начали выдавать электронные подписи. Они были необходимы нашим клиентам для работы с электронным документооборотом.

«Старый» Полигон, написанный в технологиях 2000 года, постепенно

устаревал, становился невзрачным (хотя и очень любимым пользователями). Мы решили переписать его на новом технологическом уровне, добавить возможностей и зеленого цвета. Новый продукт «Полигон Про» превратился в технологическую многомодульную платформу для взаимодействия с Росреестром.

Много работали над сервисом. Наша техническая поддержка знает не только, на какие кнопки надо нажимать, чтобы получить меже-

тронной регистрации сделок с недвижимостью. На сегодня наша программа отвечает всем потребностям специалистов, выполняя весь комплекс кадастровых и регистрационных услуг. «Полигон» — узнаваемый бренд. И то, что он родился в Кирове, не помешало ему завоевать всю страну. Коллеги из Москвы, профессиональные объединения наших пользователей, государственные органы признали нас как серьёзную компанию и сотрудничают с нами.

## КОЛЛЕГИ ИЗ МОСКВЫ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ НАШИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ ПРИЗНАЛИ НАС КАК СЕРЬЁЗНУЮ КОМПАНИЮ И СОТРУДНИЧАЮТ С НАМИ

вой план, но и глубоко разбирается в профессии кадастрового инженера, может подсказать ему в любой трудной ситуации и даже выдать экспертное заключение. Подключиться к компьютеру клиента, увидеть, что там происходит и решить проблему — так удаленно мы работали еще до пандемии. Именно за сервис и качественную программу клиенты готовы платить.

## 2018. УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

Следующий этап нашего развития — открытие Учебного центра, поскольку кадастровым инженерам стало возможно работать только при наличии профильного образования. Мы получили лицензию Министерства образования и открыли курсы профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Снова что называется «попали в струю». По качеству образовательных услуг и по количеству слушателей мы конкурировали с именитыми учебными центрами.

## 2019. ПОЛИГОН ПРО: РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2019 году мы расширили функционал программы «Полигон Про», включив в неё возможность элек-

## 2021. НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Пандемия и развитие технологий рождают новые решения, новое поведение пользователей. Поэтому я не перестаю учиться. Учеба в Сколково, в инновационном университете Иннополис (20.35), выход в финал «Лидеров России» в блоке информационных технологий, участие в конференциях — всё это помогает чувствовать и понимать, какие продукты будут востребованы уже завтра. А сегодня «Программный центр» начинает осваивать направления работы, связанные с большими данными, искусственным интеллектом. Я вижу, что за этим будущее. И когда это будущее наступит, мы будем готовы предложить актуальные программы и сервисы. □



Программный  
центр

Киров, Московская, 107  
«Электронные подписи»

8 (8332) 47-31-47

[pbprog.ru](http://pbprog.ru)

# ДОСТУПНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО БИЗНЕСА



В БИЗНЕСЕ НЕТ НИЧЕГО СЛОЖНОГО — ДЕЛАЕШЬ БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО И НЕДОРОГО. ВЗЯВ ЗА ОСНОВУ ЭТОТ ПРИНЦИП, МЫ И РАБОТАЕМ, — ЮРИЙ ТЫРЫКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ «СТРАНА КАРТ»

## ГЕОГРАФИЯ — ВЕСЬ МИР

«Страна карт» — производственная компания, которая вышла уже не просто за рамки региона, но и за границы страны. Мы изготавливаем пластиковые карты и RFID-продукцию многомиллионными тиражами и более 7 лет успешно поставляем в страны Таможенного союза, и уже год — в Европу. В 2020 получили европейский сертификат качества CE — единственный знак в странах Европейского союза, подтверждающий соответствие продукции европейским стандартам безопасности для человека, имущества и окружающей среды.

Для нас важно высокое качество продукции, поэтому мы не пользуемся услугами посредников. Всё — от разработки дизайна до кодирования и даже доставки — это наша зона ответственности. Мы тщательно следим за всеми этапами производства. На заводе используем только сертифицированные материалы от проверенных производителей. Всё это позволяет нам гарантировать высокое качество продукции, что ценится на российском и зарубежном рынках.

## RFID-ИДЕНТИФИКАТОРЫ

Основное направление деятельности «Страны карт» — про-



изводство бесконтактных RFID-идентификаторов, без которых нашу жизнь представить уже невозможно.

Что это такое? RFID-технология — бесконтактный обмен данными при помощи радиочастот, для которого используется считыватель и бесконтактный чип. С RFID-идентификаторами мы сталкиваемся каждый день, даже не задумываясь об этом. Электронный

проездной, домофон, пластиковая карта-ключ, фитнес-браслет, скипасс и многое другое — всё это примеры RFID-продукции.

Мы производим идентификаторы для разных целей: пропуска, карты лояльности, средства оплаты и прочее. Всё это можно изготовить в различных форматах — пластиковые карты, RFID-брелоки любой формы и размеров, браслеты, RFID-

метки-наклейки. Для каждой компании мы разрабатываем свой, уникальный дизайн идентификаторов.

### «УМНЫЙ» ШЛАГБАУМ

«Умный» шлагбаум, распознавающий автомобильные номера, — наша относительно новая разработка. Конечно, систем дистанционного управления шлагбаумами на рынке достаточно. Но все они сложные и дорогие: чтобы шлагбаум начал «узнавать» автомобили, нужно купить камеры, софт, всё настроить, протянуть провода, найти тёплое помещение, где установить систему. Много вопросов и хлопот! А технологии должны быть доступными.

Поэтому в прошлом году мы разработали и внедрили максимально простое решение по определению автомобильных номеров, которое позволяет доработать любой шлагбаум. По сути — это небольшая коробка с камерой, которую можно на болты прикрутить к шлагбауму и подключить двумя проводами со стандартными разъёмами. Не нужно выдавать брелоки-пульты, просить кого-то внести номер автомобиля в программу.

Управление шлагбаумом через приложение на телефоне, просто и понятно — сами вбиваете нужные номера, программа их распознаёт и впускает — выпускает автомобили. Точно также через приложение вы можете открыть шлагбаум гостю, не выходя на улицу. А ещё приложение делает фотофиксацию, и всегда можно отследить, кто и когда приехал и уехал.

Что важно, комплекс недорогой. Его установка обойдётся дешевле, чем поставить стандартную систему с брелоками.

### СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДОСТУПОМ

Современное и надёжное решение для безопасности вашей компании — система контроля и управления доступом по лицам SMARTTAG® Face PRO. Карточки-ключи — это, конечно, хорошо. Но с ними есть ряд нюансов. Карточку можно потерять или передать коллеге, кото-



рый отметится на входе «за себя и за того парня».

А доступ по лицу — максимально надёжно, удобно и безопасно. Терминал или камера контроля доступа за 1 секунду устанавливает личность посетителя и открывает ему вход, если его персональные данные и фотография внесены в базу. Это значит, что, во-первых, система зафиксирует всех пришедших на рабочее место сотрудников и все их перемещения по территории, а во-вторых, ни один посторонний не проникнет на ваше предприятие.

Наш комплекс можно подключить к любой СКУД. Терминал или видеосервер в безтерминальной системе оснащён программным обеспечением, разработанным нашей компанией. Цена сопоставима с обычной системой контроля и управления доступом. Прежде всего такая СКУД по лицам была нужна нам. Те предложения, что были на рынке, стоили дорого: один терминал порядка 100 тысяч рублей, а на каждую дверь их необходимо два. Мы с командой сели и стали думать, как сделать такую СКУД на обычных камерах. У нас всё получилось.

Мы позаботились о безопасности данных: вся информация и базы хранятся на локальном сервере компании или в облачном хранилище. Иностраные серверы и ПО не используются. А для повышенной защиты информация передаётся в зашифрованном виде.

### РАБОТАЕМ ДЛЯ КЛИЕНТА

Все ищут какие-то секреты успеха. Написали про это много книг. Но на самом деле никакого секрета нет. Чтобы бизнес процветал и развивался, нужно работать. Делать то, что тебе нравится, и стараться, чтобы твоя работа нравилась клиенту.

Для удобства заказчиков мы сформировали сильный многоуровневый отдел продаж, который ведёт и сопровождает клиентов. Именно отдел продаж задаёт тон производству. Он знает рынок, понимает, что нужно клиенту. Это позволяет выпускать продукцию, востребованную на рынке.

На нашем предприятии есть отдел контроля качества, который проверяет продукцию на каждом этапе производства.

Мы продумали и доставку. Разработали прочную и экологичную упаковку, которая сохраняет целостность продукции. Сотрудничаем со множеством транспортных компаний, которые доставляют заказы в кратчайшие сроки.

Всё, что вам нужно, чтобы получить нашу продукцию, — просто оформить заказ. Об остальном позабочимся мы. □



8-800-555-05-18

[stranakart.com](http://stranakart.com)



# АБСОЛЮТНЫЙ ПРОВОДНИК ДЛЯ БИЗНЕСА

□ ПОВЫШАЕМ НАПРЯЖЕНИЕ И РАСШИРЯЕМ ГЕОГРАФИЮ ПОСТАВОК. С УВЕРЕННОСТЬЮ МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО АО «КИРСКАБЕЛЬ» — НАСТОЯЩАЯ ГОРДОСТЬ ВЯТКИ, — НАТАЛЬЯ ВЕРШИНИНА, ДИРЕКТОР ВЯТСКОГО ФИЛИАЛА ООО «ТД «УНКОМТЕХ» (ХОЛДИНГ КАБЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ АО «КИРСКАБЕЛЬ», АО «ИРКУТСККАБЕЛЬ»)

## АБСОЛЮТНЫЙ ПРОВОДНИК ДЛЯ БИЗНЕСА

Повышаем напряжение и расширяем географию поставок. С уверенностью могу сказать, что АО «Кирскабель» — настоящая гордость Вятки, — Наталья Вершинина, директор Вятского филиала ООО «ТД «Ункомтех» (холдинг кабельных заводов АО «Кирскабель», АО «Иркутсккабель»).

## ДАЁМ СВЕТ!

Компания «Ункомтех» имеет богатую историю, и нам действительно есть чем гордиться — мы являемся одним из крупнейших холдингов России, в который входят заводы АО «Иркутсккабель» и наша Гордость Вятки — АО «Кирскабель», которому исполнилось 292 года! Только представьте: этот знаменитый железнодельный завод был ос-

нован в начале 18 века хлыновским купцом Григорием Вяземским. Чугунолитейное производство гремело на всю Российскую империю: продукция отличалась высоким качеством. Доказательством тому служит заказ на изготовление лужёного с обеих сторон железа для устройства первой кровли Зимнего дворца. Родоначальником кабельного производства стал третий цех, а первой продукцией нового про-

изводственного профиля — алюминиевая проволока марки АТВ, алюминиевая катанка и медная проволока. Своё нынешнее название — АО «Кирскабель» — завод получил после полной реновации в 1946 году.

В истории много взлётов и падений, но нам удаётся схранить и закрепить высокий статус «УНКОМТЕХ», продолжить курс на разработку и внедрение уникальной продукции. К примеру, градообразующее предприятие АО «Кирскабель» активно осваивает новые виды продукции, участвует в инвестиционных проектах. Завод выпускает кабели для нужд атомной и нефтегазовой промышленности. А ещё именно нашим предпринимателям смонтирована высоковольтная испытательная станция и изготовлен первый в России кабель напряжением 550 кВ.

#### ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ВЛАДИВОСТОКА

У нас пять хабов, в которые входит 19 филиалов по России, через всю страну — от запада на восток. И это весьма удобная и продуманная логистика: иркутский завод работает на восточную часть, кирсинский — на западную. Плюсом ко всему география экспорта нашей кабельно-проводниковой продукции обширна. Наши партнёры являются страны постсоветского пространства, бывшие союзные республики. У нас есть филиалы в

Белоруссии и Казахстане. А ещё наш кабель был проложен в самом центре Германии, в городе Фолькмарсене и соединил две местные распределительные станции. Интересно, что в Германии в ряде сетей всё еще используется кабель со свинцовой оболочкой. Наша продукция экологически чиста.

#### СВЕТИМСЯ ИЗНУТРИ

Наша команда — гордость! Это сплочённый коллектив единомышленников, которые дают импульс и помогают двигаться вперед. У нас нет случайных людей. Великие компании добиваются успеха только тогда, когда есть правильная атмосфера. Они должны получать удовлетворение от своей работы и свободно демонстрировать свой талант. С каждым годом мы всё сильнее ценим наши деловые отношения. На каждом предприятии работает порядка 1,5 тысячи человек. Нам удаётся держать планку благодаря квалифицированным сотрудникам и честной позиции. Мы производим кабель высочайшего качества по ГОСТу, в нашей компании непринимлемо никаких допусков занижения. Мы работаем на современном немецком, финском и японском оборудовании. Поэтому крупнейшие компании нефтегазовой промышленности, Россети, атомщики и др. работают с нами и заключают генеральные контракты. А мы в свою очередь ценим партнёрские от-

ношения, находимся на постоянной связи с клиентами и заказчиками.

#### КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ЗАРЯД

На АО «Кирскабель» завершены работы по добровольной сертификации в системе ГОСТ Р кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена на 190/330 и 290/500 кВ, серийно выпускаемых по ТУ 27.32.14-508-00217053-2018. Считаю, что двигателем для создания новых видов кабельно-проводниковой продукции являются собственные технически грамотные оригинальные решения, бережливое производство, импортозамещение по сырью и материалам. А ещё отмечу, что каждый филиал компании «УНКОМТЕХ» регулярно участвует в специализированных выставках и форумах, получает награды и премии. Так, в этом году АО «Иркутсккабель» был награжден дипломом за значительный вклад в социально-экономическое развитие Иркутской области. □

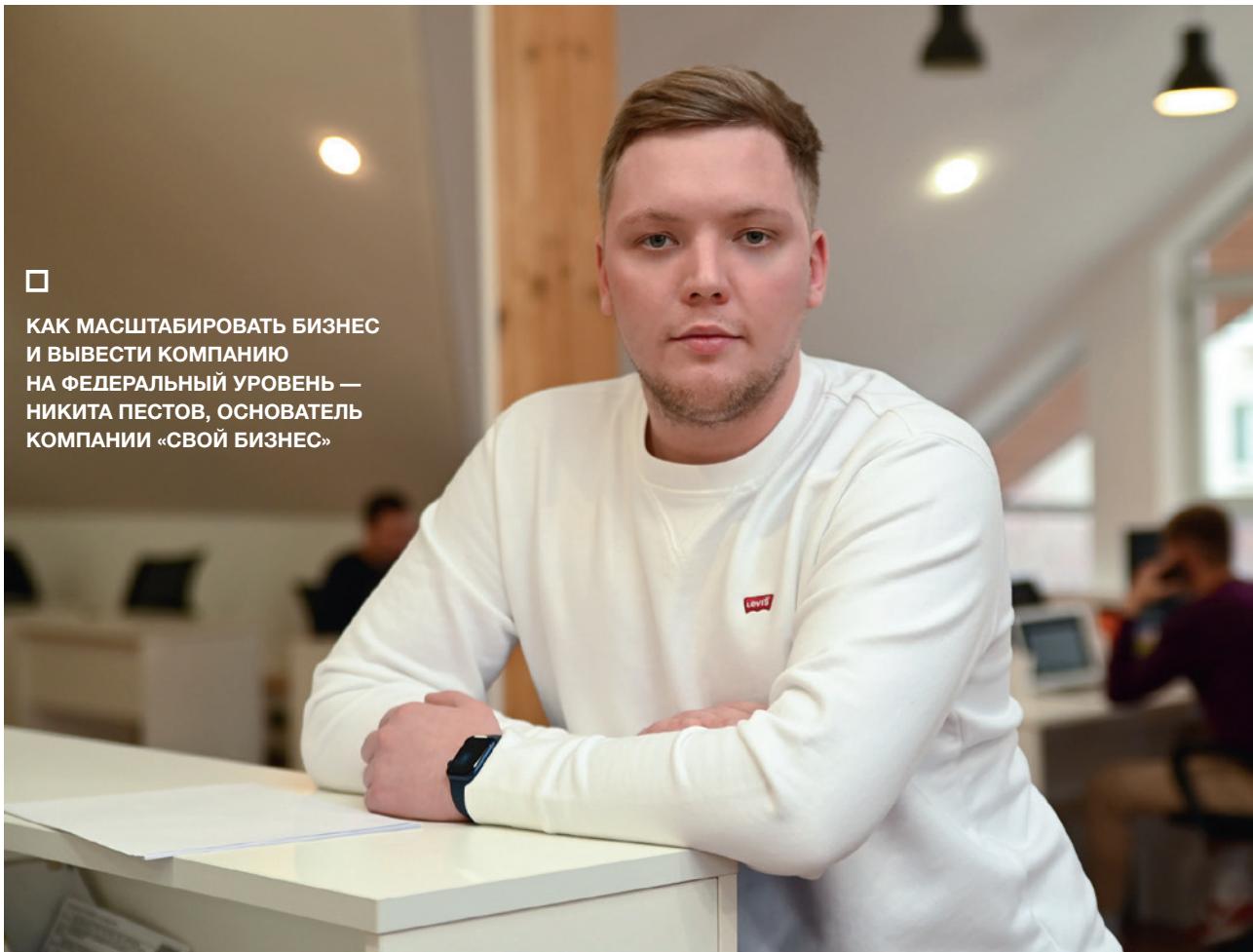


**УНКОМТЕХ**  
[www.uncomtech.ru](http://www.uncomtech.ru)

- 📍 600017, г. Киров, Октябрьский пр-т, 104, оф. 603
- 📞 тел. 8-800-600-10-20 (доб. 4521, 4522, 4523, 4524, 4525)
- ✉️ vftdu@uncomtech.com
- 🌐 uncomtech.ru

#### ООО «Торговый дом «УНКОМТЕХ»

- Официально представляет на отечественном и зарубежном рынках холдинг крупнейших заводов по производству кабельно-проводниковой продукции: АО «Кирскабель» и АО «Иркутсккабель».
- Продукция соответствует российским ГОСТам и всемирно признанным международным стандартам: ASTM, EN, BS и т.д.
- Система менеджмента качества сертифицирована в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2008.
- Постоянными заказчиками являются АО «Газпром», АО «Газпром нефть», НК «Лукойл», АО «Татнефть», АО «Сургутнефтегаз», АО «ФСК ЕЭС», АО «Россети», АО «РЖД», Госкорпорация «Росатом» и др.



□

КАК МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС  
И ВЫВЕСТИ КОМПАНИЮ  
НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ —  
НИКИТА ПЕСТОВ, ОСНОВАТЕЛЬ  
КОМПАНИИ «СВОЙ БИЗНЕС»

# ВЫВОДИМ КОМПАНИИ НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

## ОПЫТ И ЗНАНИЯ

Несколько лет назад мы с партнёром развивали свою франчайзинговую сеть и открыли более 30 представительств по всей стране. Тогда поняли, что мы действительно умеем делать франшизы. Так появилась идея оказывать услуги по масштабированию бизнеса предпринимателям. С тех пор прошло чуть больше 2 лет. И за это время мы вывели на федеральный уровень больше 25 компаний из Кирова: упаковали их под

франшизы и продали больше 700 раз по всей стране!

Мы разрабатываем франшизы по всем пунктам: создаём концепцию, финансовую модель, брендбук, фирменный стиль, товарный знак, разрабатываем презентации, сайт, прорабатываем юридический блок. И подводим это всё под федеральные стандарты, чтобы компания легко могла работать на уровне страны и таможенного союза.

Уже упакованную франшизу мы продаём. Далее выстраиваем марке-

тинговую стратегию, настраиваем рекламу и помогаем сопровождать эту франшизу нашими технологиями и инструментами. Мы заинтересованы, чтобы франчайзинговая сеть работала, развивалась и приносила прибыль. Поэтому мы вкладываемся в развитие брендов наших клиентов.

Например, недавно мы вывезли 10 компаний в Москву на самую авторитетную выставку франшиз в Евразии BUYBRAND, на которой свои стенды представили более

150 крупнейших брендов, в числе которых «Пятёрочка», Fix Price и другие. Выставку посетило более 30 тысяч человек. И многих заинтересовали как наши клиенты, так и мы как компания, упаковывающая и масштабирующая бизнесы.

Среди наших клиентов из Кирова такие компании, как «Полезный юрист» (60 представительств по стране), «Домашний родник» (около 80 проданных франшиз за 5 месяцев), «Телебабушка», Realty Group, «Альянс-строй» и другие.

Причём сейчас мы масштабируем компании не только из Кирова. Мы вышли на федеральный уровень, открыли представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ижевске и уже ведём переговоры с крупными федеральными брендами.

## БИЗНЕС ПОД ФРАНШИЗУ

В принципе, под франшизу можно упаковать любой бизнес. Есть несколько базовых вещей, которым он должен соответствовать.

- **БИЗНЕС ПРИНОСИТ ПРИБЫЛЬ**

Важно, чтобы дело приносило хотя бы 100 тысяч ежемесячно. Иначе какой смысл его масштабировать? Если бизнес не приносит прибыль вам, почему он заработает у франчайзи?

- **БИЗНЕС НА РЫНКЕ НЕ МЕНЬШЕ ГОДА**

Бессмысленно упаковывать во франшизу стартапы. Чтобы развивать модель, она должны быть отработана, должна показать свою эффективность и результативность. Для этого нужно продержаться на рынке минимум год.

- **ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕСА ХОЧЕТ РАЗВИВАТЬСЯ**

Желание человека развиваться и масштабировать своё дело — ключевой фактор. Предприниматель должен верить в свой бизнес, быть вовлечённым в процесс. При этом не бояться выходить на другие рынки и нести ответственность перед франчайзи.

Мы чётко позиционируем, что франшиза — это не заработок на паушальных взносах. Франчайзи — это партнёр. Он покупает франшизу, работает, бизнес приносит ему деньги, и он платит роялти. Это ответственная и, действительно, рабочая и выгодная для всех схема.

## ФРАНЧАЙЗИНГ СЕГОДНЯ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. И Я СКАЖУ БОЛЬШЕ: ТОТ, КТО СЕГОДНЯ НЕ ДЕЛАЕТ ФРАНШИЗУ, БУДЕТ ЖАЛЕТЬ ОБ ЭТОМ

### ФРАНЧАЙЗИНГ VS КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ?

Масштабировать бизнес можно двумя путями — через развитие корпоративной сети или через франчайзинг. Раньше открыть корпоративную сеть было проще. Сейчас, в условиях постоянно ускоряющегося мира, это сопряжено с рядом рисков и сложностей. Во-первых, потому что это очень медленная модель: найти офисы, персонал, отладить менеджмент и контроль на местах. Это долго. Во-вторых, очень затратно. В открытие филиалов нужно вкладывать свои деньги, зачастую просто выдёргивая их из оборота.

Франчайзинг — более реактивный путь развития и масштабирования бизнеса. Здесь не нужно больших вложений. Важно только грамотно упаковать франшизу. А дальше франчайзи становится smart-инвестором в ваш бизнес, даёт своё время и деньги в обмен на вашу действующую модель и опыт. Этот человек вовлечён в развитие дела, заинтересован в продвижении.

Когда ты сам строишь свою сеть, ты один смотришь в направлении развития бизнеса, а когда у тебя есть, скажем, 50 или 80 франчайзи, то в сторону развития уже смотрите ты и ещё 50-80 предпринимателей.

Именно поэтому франчайзинг сегодня набирает обороты. И я скажу больше: тот, кто сегодня не делает франшизу, будет жалеть об этом. Потому что каким бы сильным игроком ты ни был на рынке своего региона, тебя может подкосить или новый конкурент, который предложит что-то более свежее, или кризис.

А когда ты развиваешь франчайзинговую сеть, ты становишься некой управляющей компанией с филиалами по стране. У тебя есть буфер времени и финансов, чтобы в случае непредвиденной ситуации перестроиться.

### ВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

«Свой бизнес» — компания, которая уже вывела местные бизнесы на федеральный уровень. У нас есть опыт, знания и понимание, как и

что нужно делать, чтобы масштабировать практически любой бизнес.

Наши услуги привлекательны для предпринимателей. Мы рассматриваем бизнес, находим его «фишки», то, что отстроит его от конкурентов. Упаковываем в соответствии с федеральными стандартами.

И очень важно! Упакованную франшизу мы продвигаем и продаём за свои бюджеты, не берём денег с предпринимателя. Мы сами рискуем, вкладывая в каждый бизнес от 500 до 1,5 млн рублей. Наша выгода — роялти с прибыли. Поэтому и мы, как сам франчайзёр и его франчайзи, заинтересованы в том, чтобы бизнес развивался, дорожим своей репутацией, сохраняем и приумножаем её. ■



**Свой бизнес**

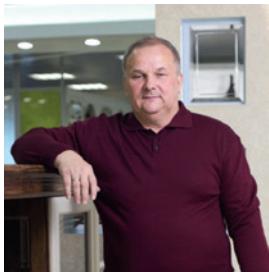
Бизнес — каждому

📍 ул. Молодой Гвардии, 57А  
т. 8 (912) 724-11-06

✉ nikitapestovvv

🌐 svbiz.ru

# 5 ПОВОДОВ ДЛЯ ГОРДОСТИ



“

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, С КОТОРОЙ СТОЛКНУЛИСЬ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ СФЕРЫ — ЭТО ВЫЗОВ, МОМЕНТ, КОГДА ТЫ АККУМУЛИРУЕШЬ ВСЕ СВОИ РЕСУРСЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ МАКСИМАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. ЭТО НЕ СТОЛЬКО РИСК, СКОЛЬКО ПОВОД ДЛЯ ГОРДОСТИ, — ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕБЕЛИ VEROOM ИВАН ТОКМАКОВ

1

## СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД — ОТРАЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ

ДОВЕРИЕ СЛОЖНО ЗАСЛУЖИТЬ И ОЧЕНЬ ЛЕГКО ПОТЕРЬЯТЬ. ЭТЫЙ ПРИНЦИП — ОСНОВА БРЕНДА ФАБРИКИ. МНОГИЕ НАШИ ПАРТНЕРЫ И ЗАКАЗЧИКИ С НАМИ УЖЕ БОЛЬШЕ 20 ЛЕТ. СТРЕМИМСЯ КАЖДЫЙ НОВЫЙ ДЕНЬ СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ПРЕДЫДУЩИЙ. НАВЕРНОЕ, ЭТО ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РОСТА.

2

## ПРОИЗВОДСТВО: ЛУЧШЕЕ ИЗ ВОЗМОЖНОГО

АКТИВНО РАБОТАЕМ ПО ОБНОВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОВ, ОБОРУДОВАНИЯ И ПОДХОДОВ К ВЫПУСКУ МЕБЕЛИ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ И МЕБЕЛЬНЫМ ДЕТАЛЯМ ДЛЯ НАШИХ ОПТОВЫХ КЛИЕНТОВ — ПРОДОЛЖИЛИ ПУТЬ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА. МЫ НЕ ОСТАНОВИЛИСЬ ДАЖЕ В СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД, СВЯЗАННЫЙ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ И ЗАКРЫТИЕМ ГРАНИЦ. И ЭТО ПРИНЕСЛО ОТЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

3

## ВСЕ В ОДНОМ МЕСТЕ

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ДВИГАТЬСЯ В НАПРАВЛЕНИИ, КОТОРОЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ДЛЯ СЕБЯ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД: СДЕЛАТЬ УДОБНЫМ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ, ЧТОБЫ КАК У ЧАСТНОГО, ТАК И У ОПТОВОГО ЗАКАЗЧИКА БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБРАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ И ПОСМОТРЕТЬ, КАК ПРОИЗВОДИТСЯ МЕБЕЛЬ.



ПОСМОТРИТЕ, КАКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ  
ОБНОВИЛИ В ЭТОМ ГОДУ



ПОСМОТРИТЕ, КАКИЕ НОВИНКИ  
ПРЕДСТАВИЛИ НА ВЫСТАВКЕ MOSBUILD 2021



## 4

### ОБНОВИЛИ КОЛЛЕКЦИЮ ДВЕРЕЙ-КУПЕ И ПРЕДСТАВИЛИ НА ВЫСТАВКЕ В МОСКВЕ

В 2016 ГОДУ МЫ ЗАПУСТИЛИ ПЕРВЫЙ КРУПНЫЙ СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ — КОЛЛЕКЦИЮ КЛАССИЧЕСКИХ ДВЕРЕЙ ARISTO: НА БАЗЕ СОВРЕМЕННОГО И МОЩНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ФАБРИКИ VEROOM НАЧАЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО ДВЕРНЫХ ФАСАДОВ. КОНСТРУКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЩИХ ПРОЕКТОВ ОПРЕДЕЛИЛО СОВМЕСТНОЕ УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ «МЕБЕЛЬ» В 2017 ГОДУ. ИМЕННО НА НЕЙ МЫ ЕЖЕГОДНО ДЕМОНСТРИРУЕМ РЫНКУ НОВИНКИ НАШЕЙ КОЛЛЕКТИВНОЙ РАБОТЫ. ЭТОЙ ВЕСНОЙ НАШ ПАРТНЕР, ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ АЛЮМИНИЕВОГО ПРОФИЛЯ™ ARISTO, ПРЕЗЕНТОВАЛ НОВИНКИ НА ВЫСТАВКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ MOSBUILD В МОСКВЕ. ВНИМАНИЮ ПОСЕТИТЕЛЕЙ СТЕНДА БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ДВЕРЕЙ-КУПЕ COLOR STORIES В КЛАССИЧЕСКОМ СТИЛЕ. КОЛЛЕКЦИЯ 2021 ГОДА ВКЛЮЧАЕТ 24 МОДЕЛИ ДВЕРЕЙ-КУПЕ ИЗ МДФ, ПОКРЫТЫХ ИТАЛЬЯНСКОЙ ЭМАЛЬЮ В 8 УНИКАЛЬНЫХ ОТТЕНКАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ С БЕСШУМНЫМИ РОЛИКАМИ.

## 5

### РАСШИРЯЕМ ГЕОГРАФИЮ

В ЭТОМ ГОДУ В КРАСНОЯРСКЕ, ЕКАТЕРИНБУРГЕ, ЗЕЛЕНОГРАДЕ И МАХАЧКАЛЕ ОТКРЫЛИСЬ САЛОНЫ «ИНТЕРЬЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ ARISTO». ЭТИ МЕБЕЛЬНЫЕ САЛОНЫ — ЭТО НЕ ПРОСТО ТОЧКА ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ МЕБЕЛИ И ДВЕРЕЙ-КУПЕ В ОДНОМ СТИЛЕ, ЭТО ЕЩЁ И ТВОРЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО, ЛЕКТОРИЙ, МЕСТО ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ДИЗАЙНОМ! РАД, ЧТО ДВЕРИ-КУПЕ И МЕБЕЛЬ, ПРОИЗВЕДЕННЫЕ НА ФАБРИКЕ VEROOM, ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ ВО МНОГИХ ГОРОДАХ РОССИИ.



®

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

ул. Мопра, 7, т. (8332) 382-383

[veroom.ru](http://veroom.ru)



# ШУБЫ ДЛЯ РУССКОЙ ЗИМЫ

□ «УЖЕ 30 ЛЕТ ФАБРИКА «СОБОЛЬ» НЕ ПРОСТО ШЬЁТ МЕХОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ, А ДЕЛАЕТ ВСЁ, ЧТОБЫ АБСОЛЮТНО ЛЮБАЯ ЖЕНЩИНА СМОГЛА НАЙТИ ДЛЯ СЕБЯ ШУБКУ СВОЕЙ МЕЧТЫ, — АЛЕКСЕЙ ЛИХАЧЁВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

## ПРИНОСИМ ПОЛЬЗУ ЛЮДЯМ

Казалось бы, о какой пользе можно говорить, когда шьёшь и продаёшь шубы? Но на самом деле, для многих женщин приобрести меховое пальто — настоящая проблема. Большой размер, слишком высокий или низкий рост, другие особенности фигуры превращают поиск шубы в настоящий квест.

Миссия фабрики «Соболь» — делать всё, чтобы каждая женщина нашла для себя меховое изделие по фигуре и по душе. И те отзывы и обратную связь, которые мы получаем от наших покупательниц, заряжают на дальнейшую работу!

Мне доставляет удовольствие общаться с нашими клиентами. Время от времени я прошу у руководителя отдела продаж дежурство на телефоне в нашем интернет-магазине, принимаю звонки и сообщения, как правило, из других регионов. И всегда радуюсь, когда две недели спустя женщины получают свою шубку на другом конце страны, звонят и благодарят за то, что наше изделие вживую превзошло их ожидания и решило их проблемы по поиску тёплой и красивой верхней одежды. В знак благодарности нам присыпали коробку вяленой воблы из Астрахани и фирменную колбасу из Новосибирска, писали стихи

из Калуги. Чего только не было! Это очень вдохновляет!

## ШУБЫ НА НЕСТАНДАРТНУЮ ФИГУРУ

Мы — производство. А значит, мы можем сшить любое изделие. У нас даже есть слоган «По плечу любая шубка!» При этом индивидуальный пошив никак не скажется на цене.

Почти во всех меховых магазинах достаточно стандартный размерный ряд. Мы же нацелены на работу по меркам заказчиков. Мы шили шубы и 38, и 76 размера, а 62-64 размер для нас вообще вполне обычное

явление. У многих женщин есть индивидуальные особенности, например, широкие плечи или полные руки, своя специфика спины и линии талии, свой объём головы для капюшона, высота карманов и многое другое. Здесь в идеале нужно шить изделие по меркам человека. Мы с удовольствием делаем изделия с учётом всех особенностей и пожеланий заказчиков. В фабричных масштабах наша услуга индивидуального пошива шуб — практически уникальная в России, очень немногие производители делают это.

Причём я сейчас говорю не только про покупательниц из Кирова. Здесь всё просто: чтобы получить шубу по фигуре, достаточно прийти в наш магазин, модельер на месте снимет мерки, всё обсудит, и мы либо подгоним изделие по фигуре, либо сошьём новую шубу.

Точно такие же услуги могут получить и жительницы любого города России, от Калининграда до Владивостока. Мы легко принимаем заказы на пошив шуб по индивидуальным меркам удалённо. Работа отлажена: в каждом городе у нас есть партнёры, где с заказчицы бесплатно снимут те мерки, которые нам нужны для пошива изделия. Наши модельеры по телефону проговаривают с клиентами все нюансы. Если у заказчицы всё же возникнут вопросы к изделию, мы их оперативно решим — либо доработаем шубу с учётом замечаний, либо она может от неё просто отказаться, не заплатив ни рубля.

#### БЕЗОПАСНАЯ ПОКУПКА

Мы не берём предоплату за шубу при покупке онлайн. Покупатель делает заказ, мы подбираем подходящую готовую шубку из наличия или отшиваем её по индивидуальному заказу, отправляем в пункт доставки со всеми документами — гарантийным талоном, чеком, фабричной биркой. Только после примерки, если шуба подходит и нравится, клиент оплачивает товар и забирает его.

Мы горды тем, что представляем наши вятские меха по всей стране!. Я искренне верю, что мы прославляем наш край тем, что делаем отлич-

ный продукт и радуем многих женщин нашими шубами!

#### РЕДКИЕ МЕХА

Мы активно культивируем виды меха, которых в стране не очень много. Например, русский бобр. Есть категория людей, которые мечтают о бобровой шубе. Но найти её не так и просто. Только в некоторых городах они есть в магазинах. С этим мехом тяжело работать с точки зрения выделки, и не каждый скорняк за неё возьмётся.

Шубы из бобра очень красивые и очень практичные, выдерживают мокрый снег и даже дождь, а благодаря плотной мездре не продувается сильными ветрами.

Ещё один не самый распространённый вид меха — каракуль. В своё время он был очень популярен. Но сегодня с ним работают далеко не все производители.

Конечно, мы работаем и с традиционными для индустрии мехами: шёём изделия из настоящей русской норки, мутона, лисы и чернобурки. На весь мех есть сертификаты качества. Взаимодействуем только с проверенными поставщиками, многие из которых с нами уже 15-20 лет. Конечно, расширяем базу. Особенно с появлением новых трендов. Например, уже второй год шёём шубки из кёрли. Это разновидность овчины, эти изделия ещё называют «шубками Тедди».

Одни из немногих в стране мы отшиваем мужские шубы. Дубленок, пуховиков и кожаных курток полно везде. А вот именно шубы для мужчин, настоящие, добрые — это редкость. Также готовы предложить покупателям аксессуары из меха: варежки, носочки и пинетки, брелки, сидушки на автомобильные кресла, декоративные подушки.

Приглашаю всех за покупками!  
Зима на носу! □



К 30-ЛЕТИЮ ФАБРИКИ  
ВЕСЬ НОЯБРЬ:  
ПРИ ПОКУПКЕ ШУБЫ —  
ВТОРАЯ В ПОДАРОК!\*



г. Киров,  
ул. Воровского, 89

[sobel-mex.ru](http://sobel-mex.ru)

# НАША ТЕХНИКА — ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА



ГЛАВНОЕ — ЧТОБЫ НАША БЫТОВАЯ ТЕХНИКА РАДОВАЛА ПОКУПАТЕЛЕЙ, — ВЛАДИМИР ДОМНИН, РУКОВОДИТЕЛЬ «ЦЕНТРА ВСТРАИВАЕМОЙ ТЕХНИКИ»

## МИССИЯ — ПОМОГАТЬ ПОКУПАТЕЛЯМ

Мы начали бизнес в 1991 году. Долгое время работали в Нижнем Новгороде, 4 года назад открыли филиал в городе Кирове. Основное направление компании — продажа крупной бытовой техники, преимущественно встраиваемой, а также моеч, смесителей и множества приятных мелочей для домашнего быта. Отсюда и название — «Центр встраиваемой техники».

Наша главная цель — помочь людям разобраться в огромном разнообразии техники, представленной на российском рынке, выбрать оптимальные решения для своего дома. Дать клиенту полную и честную информацию о продукте, рассказать о преимуществах, конструктивных и технических особенностях. И сделать так, чтобы он получил именно то, что ему действительно необходимо.

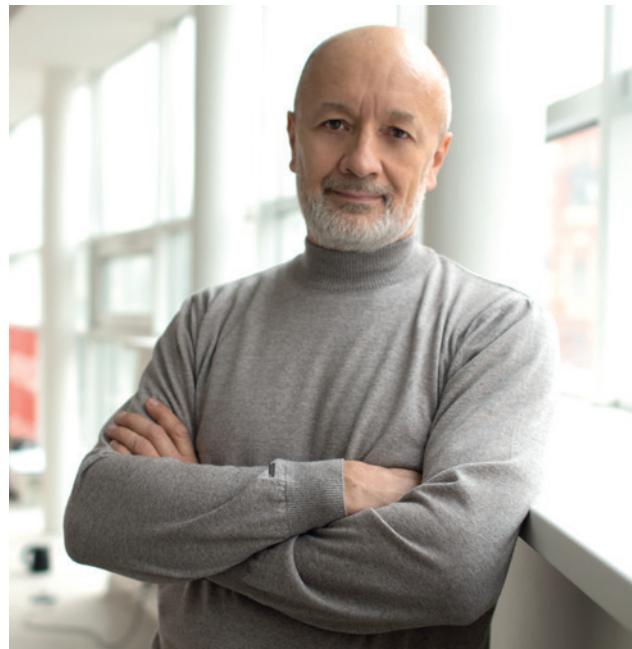
## КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

К сотрудникам своих магазинов мы предъявляем достаточно высокие требования. Постоянно обучаем менеджеров для совершенствования их знаний и мастерства. Но самое главное, в нашей компании принято тщательно разбирать все нестандартные ситуации. Это позволяет накапливать опыт и улучшать сервис по работе с клиентами. Благодаря такому подходу нам удалось собрать команду единомышленников, которые болеют за своё дело, сохраняют и преумножают репутацию «Центра встраиваемой техники».

## ЗАБОТА О КЛИЕНТАХ

Для нас сделка — не просто факт продажи. Наша задача — обеспечить клиенту полный сервис, который включает доставку техники в квартиру, в дом, показ товара, услуги по грамотной и квалифицированной установке и подключению. Наши менеджеры всегда открыты для обратной связи. Со многими клиентами сложились дружеские отношения.

Даже самая дорогая и надёжная техника может дать сбой и выйти из строя, таковы жизненные реалии. Многие производители увеличивают сроки гарантийного обслуживания против обычного срока в один год до двух, трёх и даже пяти лет. Качественный сервис по ремонту техники заключается в быстром и своевременном устранении неисправностей. У нас отлажена работа служ-



бы технической поддержки. Благодаря хорошим связям с представительствами производителей техники, а также сотрудничеству с независимыми региональными сервисными центрами в некоторых случаях у нас есть возможность сократить сроки гарантийного ремонта, а не затягивать его до предусмотренных законом 45 дней.

Всё это в целом сформировало образ «Центра встраиваемой техники» как компании максимально лояльной к клиентам. Именно поэтому нас выбирают и к нам возвращаются.

## ШОУ-РУМ И МОНОБРЕНДОВЫЙ МАГАЗИН

В Кирове нам удалось создать уютный салон, в котором покупатель может получить представление о технике, с которой мы работаем. Но пришло время расширяться. И в следующем году мы планируем открыть новый шоу-рум. Активная кухня, где будут проходить мастер-классы от производителей техники и поваров, уютная зона с местами для встреч дизайнеров и заказчиков, и ещё больше выставочных образцов премиальной техники. Ремонт идёт полным ходом, и скоро мы сообщим о сроках открытия.

Также в планах открытие монобрендового салона. ■

центр  
встраиваемой  
техники

КИРОВ, УЛ. ЛЕНИНА, 89

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

cvtplus.ru cvtpluskirov cvtpluskirov

# ДОМ КОМФОРТ-КЛАССА

СУРИКОВА, 31 ➔



## ОТ СТУДИИ ДО 3к квартиры с зимним садом

### Для кого этот дом?

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

Окончание  
строительства:  
3 квартал 2023

от 69 500 ₽/м<sup>2</sup>

- Полностью из кирпича
- Высота потолков – 2,7 м

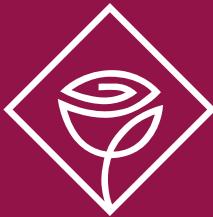
- Панорамное остекление лоджий
- Бесшумные скоростные лифты

- Подъезд с дизайном и отделкой бизнес-уровня
- Два варианта отделки квартир: предчистовая и чистовая

Посмотрите планировки  
на сайте [смубкиров.рф](http://смубкиров.рф)

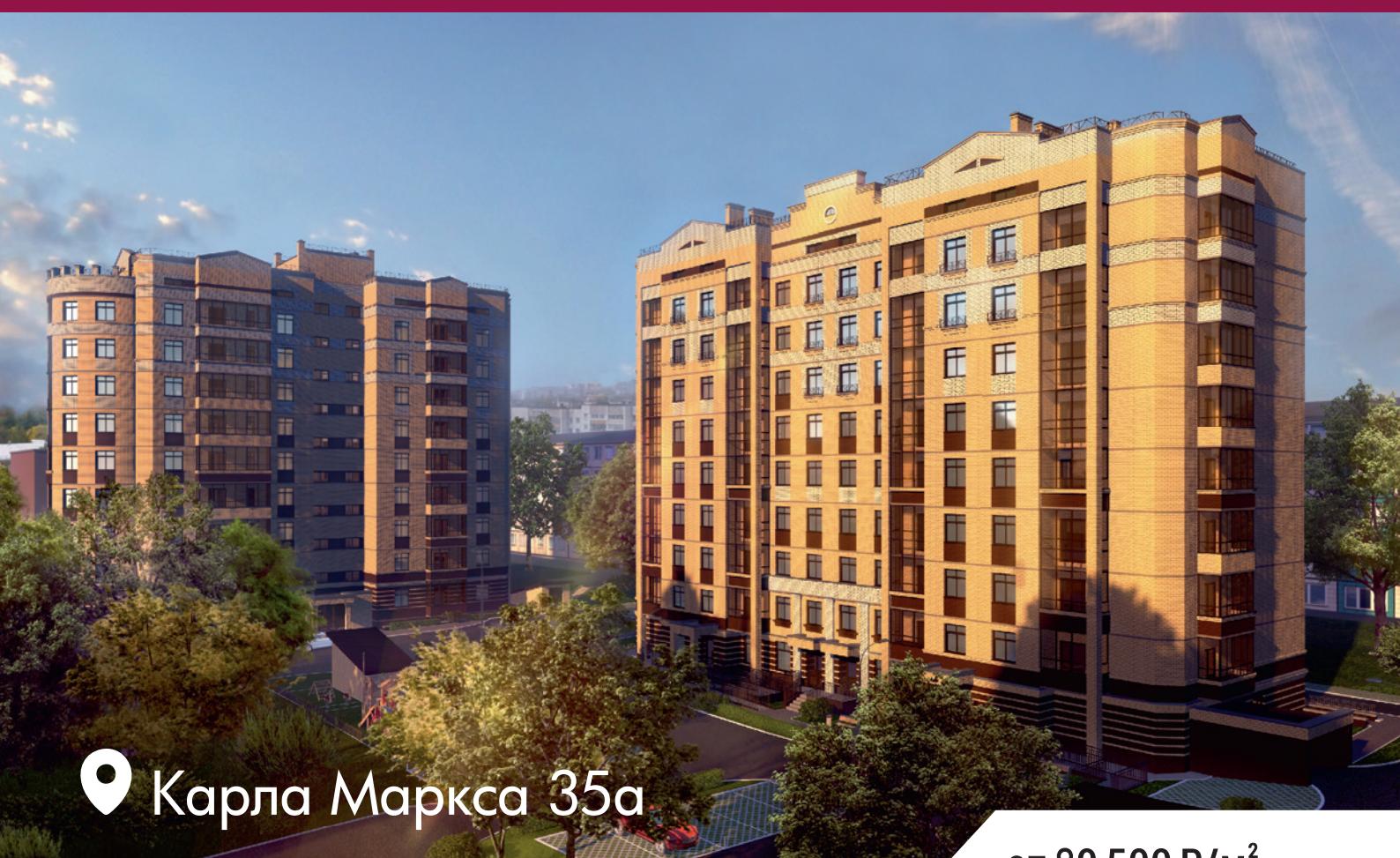
77-17-62

СМУ-5



**ROZA**  
жилой комплекс

Квартиры и пентхаусы с террасами  
для цветущей жизни в центре города



Карла Маркса 35а

от 89 500 ₽/м<sup>2</sup>

Яркие соцветия комплекса - это ПЕНТАХУСЫ с большими террасами. Они обеспечивают хозяевам простор для жизни и отдыха вне зависимости от внешних ограничений.

- ◆ Кирпичные дома
- ◆ Высота потолков 2,7 м
- ◆ Закрытый двор с видеонаблюдением
- ◆ Детские и спортивные площадки

- ◆ Домофоны с управлением со смартфона
- ◆ Лифты OTIS с плавным ходом
- ◆ Помещение для мытья лап и шин
- ◆ Подземный паркинг с кладовыми

Посмотрите планировки  
на сайте [сму5киров.рф](http://сму5киров.рф)

77-17-62

СМУ-5

# ПОМОГАЕМ РАСТИТЬ УМНЫХ ДЕТЕЙ



КАЖДЫЙ РОДИТЕЛЬ ХОЧЕТ, ЧТОБЫ ЕГО РЕБЁНОК ХОРОШО УЧИЛСЯ, ПОСТРОИЛ СЕРЬЁЗНУЮ КАРЬЕРУ И БЫЛ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ. ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО ПРИЛОЖИТЬ УСИЛИЯ И РАЗВИВАТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СПОСОБНОСТИ. ВЛАДЕЛЬЦЫ АКАДЕМИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА AMAKIDS КИРИЛЛ И АННА БЕЗДЕНЕЖНЫХ ЗНАЮТ, КАК МАКСИМАЛЬНО РАСКРЫТЬ ПОТЕНЦИАЛ РЕБЁНКА

## ПЕРВЫМИ В РОССИИ ОТКРЫЛИ AMAKIDS

**Вы первыми открыли курсы ментальной арифметики в Кирове. Почему выбрали именно это направление?**

**А.Б.:** — Тема образования мне всегда была интересна, так как я педагог. Однажды увидела ролик в интернете, где ребенок быстро считает. На тот момент в Кирове мало кто знал о ментальной арифметике, а мне хотелось ближе познакомиться с этой методикой. Всем известно, что мы не используем свой мозг на 100%. А ментальная арифметика учит думать гораздо быстрее. Эта методика развивает интеллект, улучшает концентрацию внимания, память, скорость восприятия информации.

**К.Б.:** — Мы долго изучали рынок, подбирали методики, но пришли к выводу, что программа AMAkids — самая сильная. В итоге приобрели франшизу и успешно запустились в 2015 году. К слову, программы AMAkids существуют в 28 странах. А мы были первыми, кто открыл Амакидс в России! Через год мы запустили 5 центров, затем появилось еще 10 филиалов в Кировской области. А спустя два года открыли филиалы в Самарской области.



**НАШИ УЧЕНИКИ - НАША ГОРДОСТЬ. ДЕТИ РЕГУЛЯРНО УЧАСТВУЮТ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОЛИМПИАДАХ. ПРИ ЭТОМ ЗАНИМАЮТ ПРИЗОВЫЕ МЕСТА**

Одно из наших достижений в том, что с момента открытия у нас прошли обучение более 9 тысяч человек. Конечно, пандемия внесла свои корректировки. Но мы успешно перестроились и вышли в онлайн. Этот формат обучения наравне с занятиями в центрах мы предлагаем и сейчас.

**Помимо ментальной арифметики, у вас есть и другие программы по развитию интеллекта. Расскажите о них.**

**А.Б.:** — Да, сейчас появились и другие курсы и от AMAkids, и наши собственные разработки от образовательного центра «Факториум». Это подготовка к школе, обучение чтению, скоростная сборка кубика Рубика, развитие мышления, логика, «Юный предприниматель», английский язык и другие.

**Чем полезны скорочтение и программа развития памяти?**

**А.Б.:** — Скорочтение подойдет тем, кто уже умеет бегло читать. Оно позволяет увеличить скорость чтения в 5 раз, повысить понимание прочитанного. После окончания курса дети читают в среднем от 600 до 2000 слов в минуту. Родители рассказывают, что дети после окончания курса полюбили чтение и сейчас им не успевают покупать новые

книги, так как одну книгу они читают за полчаса. А программа развития памяти помогает детям лучше запоминать большие объемы информации с помощью различных методов запоминания, основанных на ассоциациях.

**С помощью каких методик можно развить в ребёнке логическое мышление и что это даст в будущем?**

**А.Б.:** — Все наши курсы развивают логику. Например, занимательная математика помогает детям освоить школьную программу, развивает способность размышлять и анализировать, вызывает интерес к математике у детей и уверенность в своих силах. Так, вскоре после начала обучения на курсе наши ученики рассказывают, что их стали хвалить на уроках математики в школе. И добавлю, что всё обучение строится на интересных материалах — красочной платформе в игровом формате, где дети выполняют задания. □

 **AMAKids**

 ул. Красноармейская, 33

ул. Сурикова, 31.

 [kirov.amakids.ru](http://kirov.amakids.ru)

 8 (8332) 43-19-19

# С ЗАБОТОЙ О ПОКУПАТЕЛЯХ

- КАК ВЫСТРОИТЬ ПРОДАЖИ ТАК, ЧТОБЫ ПОКУПАТЕЛИ СО ВСЕЙ РОССИИ ВОЗВРАЩАЛИСЬ К ТЕБЕ СНОВА И СНОВА, — ИЛЬЯ ПОГУДИН, ДИРЕКТОР УНИВЕРМАГА ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ MALINA



## СЕРВИС — ВО ГЛАВЕ УГЛА

Я начал подрабатывать продавцом ещё в школе и вскоре понял, что добросовестное отношение к покупателю и максимальный сервис нужно ставить во главу угла и это приносит результат. Если 10 лет назад Malina начиналась с 80 м<sup>2</sup> торговой площади без склада, то сегодня это огромный универмаг верхней одежды и множество складов.

Мы постоянно проводим со специалистами ВШЭ исследования нашей целевой аудитории, в том числе используя шкалу инновативности, и видим, как ядро нашей целевой аудитории сдвигается от консерваторов и позднего большинства в сторону ранних последователей, и это помогает заранее перестраивать наш ассортимент.

Malina — мультибрендовый магазин: здесь представлена как собственная торговая марка, так и известные мировые бренды. Наша продукция производится на фабри-

ках Европы, Китая, Турции, Индии, а также Кирова и Слободского.

## КАЧЕСТВО ТОВАРА — ЗАБОТА О ПОКУПАТЕЛЕ

Когда ты выбираешь быть честным с покупателем, качество товара автоматически становится первостепенной задачей, что особенно заметно в процессе эксплуатации.

Мы за длительные отношения с клиентами и добились того, что в наших магазинах практически отсутствует брак.

Как мы к этому пришли? Первое — не экономим на сырье и материалах и размещаем заказы только на проверенных фабриках.

Во-вторых, тройной контроль качества. Проверка на этапе производства. Прохождение ОТК в момент поступления, затем осмотр экспертами в торговом зале.

В-третьих, мы всегда заранее получаем образцы, тестируем и смотрим, как вещи ведут себя в но-

ске. И только если нет никаких нареканий, отправляем в серийное производство.

В-четвертых, мы настолько уверены в качестве своей продукции, что убрали ограничение по сроку гарантии. Наши клиенты получают пожизненное постгарантийное обслуживание.

Вы можете убедиться, прочитав отзывы на всех ресурсах. Правило компании: не удалять ни один отзыв, даже негативный.

## ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Чуткая реакция на тренды и запросы покупателей позволила заметить, что к нам регулярно стали приезжать люди из других городов на шопинг-туры, плюс участились звонки — запросы на покупку нашей продукции или на открытие нашего магазина в другом городе. Нам только оставалось пойти им навстречу. Онлайн-магазин — возможность оказаться во всех регионах сразу. Но мы не знали, как люди будут ре-



агировать и покупать, не видя изделие и не трогая его. Поэтому изначально провели тест, быстро нарисовав неактивную кнопку «купить». Метрика показала, что люди охотно её нажимали и хотели покупать. Поняв, что спрос есть, мы постепенно начали развивать это направление, модернизировать сайт, менять его процессы, набирать людей. И сейчас интернет-магазин работает очень активно. В России Malina особенно популярна в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Краснодаре. Кроме того, есть покупатели из США, Канады, Греции, Белоруссии и Казахстана. Спасибо за это Сергею Навицкому, компания Brandmaker, и его команде. С ними мы работаем с 2012 года. Стоит отметить, что от создания интернет-магазина больше всего выиграли покупатели в Кирове, потому что сейчас здесь находится точка сбора, а значит, в наличии всегда есть товарный запас. Мы имеем ассортимент на порядок больший, чем может себе позволить обычный магазин, это одна из причин успеха универмага.

## МЫ НИЧЕГО НЕ ПРОДАЁМ, ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ НАС САМИ

Для нас с самого начала было важно, чтобы наши онлайн-клиенты получали тот же сервис, что и покупатели в магазине.

Что такое классический интернет-магазин? Колл-центр, программа, которая обрабатывает заказы, склад. Всё обезличено, на потоке. Зачастую сотрудники такого интернет-сервиса не знают ассортимента, и вещи, которые продают, ни разу не держали в руках.

У нас всё принципиально иначе. Мы видим и знаем нашего клиента, проходим с ним весь путь покупки от выбора модели до её оформления. Менеджеры онлайн-магазина общаются лично с покупателями,

находятся непосредственно в торговом зале и знают об ассортименте всё: могут детально проконсультировать, что-то порекомендовать, отправить фото и видеообзор на вещи. Без преувеличения скажу, что они — эксперты в своём деле и делают всё, чтобы клиент был на 100% уверен в покупке, совершая её онлайн.



Кстати, важный момент — оплата после примерки, что для покупателей онлайн-магазина очень важно. Также на онлайн-покупки распространяются и все наши условия по гарантийному и постгарантийному обслуживанию. Плюс бесплатная подгонка по фигуре: в каждом городе России у нас есть партнёрские ателье.

Ещё одно преимущество нашего онлайн-магазина — омниканальность. Клиент сам выбирает, как ему комфортно общаться с менеджером и делать заказ: на сайте, через комментарии в социальных сетях, сообщения в мессенджерах или по телефону.

Вдумайтесь, только комьюнити-менеджер в соцсетях проводит порядка 120 уникальных диалогов за 1 день. Везде, где клиент обращается к нам, работают живые люди, которые дают живые ответы. Наши менед-

жеры не продают, а консультируют, заботятся о покупателе. Мнение и запросы покупателей со всей России учитываются не только при формировании ассортимента, но и при создании контента для соцсетей, e-mail-писем и рассылок в мессенджерах. Мы постоянно в диалоге, от этого зависит даже то, что мы покажем в еженедельном прямом эфире.

Возможно, на словах звучит просто, но продажи онлайн сложнее, чем розничные, с точки зрения реализации. Скорость изменений велика, как и появление новых технологий. У нас в работе используется более 50 различных программ, софтов и сервисов: стм, сквозная аналитика, системы учета, маркировки, онлайн-кассы, транспортные компании, телефония, онлайн-кредитования, месседжеры, соцсети и т. д., и всё это мы должны видеть в одном окне. Но даже при полной цифровизации последний шаг за курьером транспортной компании, которому, кроме передачи посылки, необходимо верно заполнить и подписать договор рассрочки.

В планах открытие дополнительных складов в разных концах страны для оптимизации логистики и её дальнейшая автоматизация, чтобы все работало четко и быстро. Параллельно идут процессы совершенствования омниканальной системы для общения с покупателями. Надо понимать, что онлайн-магазин — как ремонт, который никогда нельзя завершить.

Я уверен, если тебе клиент доверяет, ты должен сделать для него всё по максимуму. Он тебя выбрал, не подведи его. Именно поэтому у нас такой большой пул постоянных покупателей. Они приходят к нам снова и снова. За качеством, общением и сервисом. ▲

# ИЗ ВЯТКИ С ИТАЛЬЯНСКИМ ВКУСОМ



ПАРМЕЗАН GRAND VYATKA СТАЛ НАСТОЯЩЕЙ ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКОЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ГОСТИ ГОРОДА ВЕЗУТ ЕГО С СОБОЙ В КОМПЛЕКТЕ С ДЫМКОВСКОЙ ИГРУШКОЙ. ОСНОВАТЕЛЬ БРЕНДА GRAND VYATKA ФИЛИППО СПАДИ И МАЭСТРО-СЫРОВАР ДЖУЛИАНО РОВЕРСИ ЗНАЮТ, КАКОЙ ПОДАРОК НА НОВЫЙ ГОД ТОЧНО ВПЕЧАТЛИТ ВАШИХ БЛИЗКИХ, КОЛЛЕГ И ПАРТНЁРОВ ПО БИЗНЕСУ

## GRAND VYATKA ШАГАЕТ ПО СТРАНЕ

Три года назад смелые итальянцы Филиппо Спади и маэстро-сыровар Джулиано Роверси начали производить качественный пармезан в России. Основали производство в селе Богородском. Вдохновившись Вяткой, назвали сыр Grand Vyatka и познакомили сначала кировчан с его уникальным вкусом, а затем и жителей других регионов. Вятский пармезан сейчас продаётся по всей стране: от Калининграда до Владивостока. Ценители пармезана его так хорошо распроверили, что начали дарить друг другу на праздники. Ведь это действительно уникальный, необычный, премиального уровня подарок, который точно запомнится.

## ВКУСНЫЙ ПОДАРОК ДЛЯ ВАШИХ ПАРТНЁРОВ

Ноябрь — самое активное время для выбора подарков на новогодние праздники. Как правило, коллегам и партнерам вручают брендированные наборы из ежедневников и ручек. Проявите фантазию и сделайте подарок со вкусом! Гордость Вятки пармезан Grand Vyatka — вариант

дорогого, аппетитного презента. Тем более что выбрать можно из четырех классических сыров. Так, шестимесячный твердый сыр PREMIUM обладает узнаваемой твердостью и зернистостью. Он отлично подойдет как в чистом виде к вину, так и для приготовления салатов и пасты. Годовалый твердый сыр GOLD с плотной зернистой структурой, хрустящими вкраплениями соли и манящим ароматом так и притягивает гурманов. И, конечно, 18-летний SUPER GOLD, который отличается выраженной зернистостью, яркими вкусом с ностальгическими нотками Италии.

## СТИЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

Подарочная упаковка несёт в себе несколько важных функций, одна из них — первое впечатление. Красиво оформленный презент поднимает настроение и создаёт праздничную атмосферу, а также является признаком хорошего тона. Поэтому каждую порцию пармезана Grand Vyatka мы упаковываем для вас с любовью. Все куски надежно запакованы в вакуум и обернуты в брендированную бумагу с информацией об истории пармезана. Мы рекомендуем выбирать порцию весом

в 500 граммов — такие куски смотрятся достойно и увесисто.

## ЛУЧШИЙ СЫР РОССИИ 2021

В августе 2021 года мы взяли три серебряные медали на ежегодном конкурсе «Лучший сыр России», который проходил в Московской области. Сыры Grand Vyatka Gold, Super Gold и Vyatka Exclusive покорили сердца жюри. К слову, на конкурс было представлено почти 1000 образцов разных сыров со всей страны. Для нас это был первый конкурс, и сразу отличный результат! Помимо наград, наш маэстро-сыровар Джулиано был приглашен в международное супержюри конкурса. Кстати, сейчас Джулиано работает над увеличением количества продукции. Ведь сыры Grand Vyatka становятся всё востребованнее. □



## КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ НА ПАРМЕЗАН GRAND VYATKA ОФОРМЛЯЙТЕ В СЕТИ «СЫРНАЯ ЛАВКА» ПО АДРЕСАМ:

- СПАССКАЯ, 8
- КАРЛА МАРКСА, 45
- ТУРГЕНЕВА, 28

✉ CHEESE.KIROV  
☎ 89226612277



# **DELICAT SERVIS**

**ЧИСТОТА И ГИГИЕНА  
ДЛЯ БИЗНЕСА**

**АНТИСЕПТИКИ**

**Сотрудничая с нами,  
вы получаете экспертные  
решения для обслуживания  
ваших площадей**

Профессиональная химия  
Гигиеническая продукция  
Инвентарь для уборки  
Оборудование и комплектующие  
Все виды антисептиков и дезинфицирующих средств

Подбор профессиональной химии  
Расчет расхода химии, инвентаря, гигиенической продукции

Низкие цены  
Бесплатная доставка  
Персональный менеджер  
Гарантия качества  
Сертификаты соответствия

**Московская, 1076**

**(8332) 751-229**



# «ИНГОССТРАХ»: ПРОСТО БЫТЬ УВЕРЕННЫМ



12 НОЯБРЯ КИРОВСКИЙ ФИЛИАЛ КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ» ОТМЕТИЛ СВОЁ 20-ЛЕТИЕ. ЧЕМ СЕГОДНЯ ЖИВЁТ ФИЛИАЛ, ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ КЛИЕНТАМ И КАКОЙ КУРС РАЗВИТИЯ ВЫБРАЛ — ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА СПАО «ИНГОССТРАХ» АЛЕКСАНДР ПЛЮСНИН

## НАДЁЖНЫЕ ГАРАНТИИ

Компания «Ингосстрах» была создана в 1947 году и входит в число страховых организаций с долгой историей и громаднейшим опытом. И если изначально «Ингосстрах» по большей части был представлен корпоративными продуктами — морское страхование, авиация, космос и т.д. — то сегодня он предлагает в том числе и все виды розничного страхования, занимая лидирующие позиции.

Филиалы «Ингосстраха» есть во всех 83 субъектах РФ. Надёжность и финансовая устойчивость компании подтверждены рейтингами «Эксперт РА», S&P Global Ratings и AM Best. Многолетний опыт компании, профессионализм сотрудников, финансовая устойчивость, надёжная перестраховочная защита — все это обеспечивает нашим клиентам твёрдую уверенность в том, что «Ингосстрах» — именно та компания, где можно застраховать все свои риски и чувствовать себя защищённым.

## РАСТЁМ БЫСТРЕЕ РЫНКА

Кировский филиал «Ингосстрах» был организован 12 ноября 2001 года.

Тогда в штате было 5 человек, располагался офис в цокольном этаже в 3-комнатной квартире. Потом, с развитием бизнеса, филиал переезжал несколько раз. Когда в 2019 году я пришёл в компанию на должность директора филиала, принял решение — нам нужен офис, максимально удобный для клиентов, соответствующий нашим глобальным целям и задачам. Выбрали здание на Воровского, 123А: здесь устойчивый логистический поток, в шаговой доступности основные автодилеры, банки, просторная парковка.

Переезд в новый офис стал первым шагом на пути «перезагрузки» филиала. После мы усилили команду и усовершенствовали ряд бизнес-процессов в филиале. Всё это дало результаты. «Ингосстрах» занимает заметное место на региональном страховом рынке и растёт быстрее рынка. Это свидетельствует о том, что мы движемся в правильном направлении.

## ОБЕСПЕЧИВАЕМ ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Слышать и понимать, что ждёт от нас клиент, — важнейшая часть работы. Сегодня мы можем пред-

ложить то, что востребовано. Например, у нас есть спецпрограммы абсолютно со всеми автопроизводителями. Мы аккредитованы во всех финансовых учреждениях. А базовое покрытие от «Ингосстраха» включает дополнительные риски, которые другие компании предлагают за доплату.

Смело могу сказать, что в продуктовой части нет такой потребности клиента, которую не смог бы удовлетворить «Ингосстрах». В моторном страховании (ОСАГО, КАСКО) мы занимаем одну из лидирующих позиций, активно развиваем имущественное страхование физических лиц. Совместно с нашей дочерней компанией «Ингосстрах-жизнь» предлагаем интересные продукты в части страхования от несчастных случаев. И, конечно, более длительные продукты — инвестиционное и накопительное страхование жизни.

Большой выбор продуктов корпоративного страхования: страхование юридических лиц, имущества предприятий, залогового имущества, профессиональной ответственности работодателя, ответственности за неправильные решения руководителя и т.д.

Отдельная наша гордость — мобильное приложение IngoMobile, в котором можно как оформить любой страховой полис, так и урегулировать страховые случаи по разным видам страхования без посещения офиса. Мобильное приложение IngoMobile — лауреат множества профессиональных премий и конкурсов, полученных за функционал, качество, удобство использования и дизайн. В том числе проект стал победителем COMNEWS AWARDS 2020 в номинации «Лучшее цифровое финансовое решение» и занял 1 место в Индексе Цифрового Застрахованного — первом аналитическом показателе в России, оценивающем уровень цифровизации продуктов и услуг страховых компаний для клиентов-физических лиц.

## РАСШИРЯЕМ РЕГИОНАЛЬНУЮ СЕТЬ

С 2019 года мы активно развиваем региональную и агентскую сети, и Кировский филиал не исключение. На текущий момент мы открыли официальные представительства уже в 6 районах области, а наши агенты работают по всей территории региона, включая сильно удалённые районы.

Это серьёзный шаг в сторону развития страховой культуры населения. Далеко не всё удается решать удалённым путём, ИТ-сервисами и т.д. Зачастую нужно дойти до клиента, рассказать о продуктах, донести их ценность.

Двигаясь в сторону расширения агентской сети, мы приглашаем к постоянному сотрудничеству активных людей, разбирающихся в страховании, имеющих свои страховые портфели. Мы предлагаем одни из лучших условий и инструментов для работы.

## КУРС НА КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ

В этом году «Ингосстрах» прошёл масштабный ребрендинг. Изменился не только логотип и слоган. Мы усилили работу в направлении клиентоориентированности. Этот термин включает в себя больше, чем просто клиентоориентирован-

### **ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ МОКРЕЦОВ, ПЕРВЫЙ ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «ИНГОССТРАХ»:**

В 1991 году я открывал филиал компании «АСКО» в нашем городе. И к 2001 году накопил хороший опыт в сфере страхования. Когда «Ингосстрах» пригласил меня открыть в Кирове свой филиал, я принял это как вызов. Стояли серьёзные задачи по привлечению клиентов. В первый год мне поставили цель — собрать миллион рублей. Тогда это было непросто, но мы справились. И сегодня я рад видеть, как развивается филиал. Если мы начинали с миллиона, то сегодня результат по текущему году — больше 200 миллионов. За 20 лет рост в 200 раз. Это достойный результат!

### **СВЕТЛАНА ЧЕШУИНА, ПРЕЗИДЕНТ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ ВЯТКИ:**

Мы сотрудничаем с «Ингосстрахом» более 5 лет. Эта одна из наиболее надёжных компаний на рынке. «Ингосстрах» — ассоциированный член Гильдии риэлторов Вятки. Многие риэлторские компании выбирают в качестве партнёра именно «Ингосстрах».

Отдельно отмечу директора филиала Александра Глюснина. Активный, поддерживает все наши мероприятия, разбирается до конца в своём деле. И сам общается с клиентами, посещает офисы, разъясняет особенности страховых продуктов. Не многие директора так делают.

### **ВИКТОР САВИНЫХ, РУКОВОДИТЕЛЬ ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА И ДЕТСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ АКАДЕМИИ «ВЕКТОР»:**

Я стал клиентом «Ингосстраха» год назад. И недавно произошёл страховой случай: в лобовое стекло попал камень. Набрал Александра, спросил, как быть. Он предложил установить мобильное приложение IngoMobile и действовать по указанной там инструкции. И представляете: часа не прошло, как мне на почту пришло официальное направление на ремонт. Я, если честно, был в шоке от уровня сервиса! Это ж как раньше было: надо куда-то ехать, стоять в очередях, что-то доказывать... Я такого нигде не встречал!

### **КАРИНА СЕБЕЛЕВА, ДИРЕКТОР ООО «РЕГИСТРАЦИОННОЕ БЮРО»:**

С компанией «Ингосстрах» по ипотечному страхованию мы работаем уже несколько лет. С 2009 года зная рынок ипотеки и страховых компаний, только в «Ингосстрахе» нашли то, что нам нужно. Нам нравится отложенная система взаимодействия с партнёрами и выгодные тарифы для наших клиентов, помогающие существенно экономить им на страховке.

ность. Сейчас все процессы, которые происходят в компании, исходят из того, что клиент всегда в центре. Насколько это востребовано, насколько клиенту будет удобно то или иное нововведение — этими вопросами мы руководствуемся во всём.

Сейчас компания анализирует процессы изнутри. Руководство «Ингосстраха» выезжает в региональные филиалы и смотрит, как работают сотрудники, насколько комфортно пребывание в офисе, нравится ли обслуживание, насколько удобно клиенту в целом.

Мы идём к тому, чтобы ввести в компании единые стандарты оснащения офисов и обслуживания клиентов. Он будет включать всё до мелочей: удобные стулья, способы обслуживания маломобильных граждан, детский уголок, кондиционирование, кофемашину. Если мы формируем образ компании-лидера, то соответствовать ему нужно во всём!

Плюс, конечно, наше продуктовое наполнение, надёжность, честность перед клиентами. Всё это образует представление о компании «Ингосстрах» как об одной из лучших на рынке. □



# ИНГОССТРАХ

ул. Воровского, 123 А  
т. 8 (833) 266-00-70

ingos.ru

# БУХГАЛТЕРЫ РЕГИОНА ПРИНЯЛИ ВЫЗОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ



МИР УСКОРЯЕТСЯ, ВИДОИЗМЕНЯЮТСЯ ПРОФЕССИИ. СЕГОДНЯ СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ РАБОТУ БУХГАЛТЕРА БЕЗ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, РОБОТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ, ОНЛАЙН-ОБМЕНА ДАННЫМИ С БАНКАМИ. В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНО ВОСТРЕБОВАННОЙ. НИ ОДНО ПРЕДПРИЯТИЕ НЕ МОЖЕТ РАБОТАТЬ БЕЗ ТАКОГО ВАЖНОГО ЗВЕНА В ЦЕПИ. В РАМКАХ КОНКУРСА «БУХГАЛТЕР-ПРОФЕССИОНАЛ», ОРГАНИЗОВАННОГО КОМПАНИЕЙ «КОНСУЛЬТАНТКИРОВ» ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВЫЯВИЛИ И НАГРАДИЛИ ЛУЧШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СВОЁМ ДЕЛЕ

## РЕКОРДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

29 октября в «Точке кипения» ВятГУ состоялась Церемония закрытия конкурса «Бухгалтер-

только со своими коллегами из разных отраслей, но и со своими же руководителями. Помимо Кирова и Кирово-Чепецка, в лидерах по числу участников Верхнекамский,

В дискуссии приняли участие представители регулятора и научной общественности, бизнесмены и эксперты ИТ-отрасли. Главной темой обсуждения стал вопрос буду-



## ИГОРЬ СМИРНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КОНСУЛЬТАНТКИРОВ», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОРГКОМИТЕТА КОНКУРСА «БУХГАЛТЕР-ПРОФЕССИОНАЛ»:

— Возможность развивать свою карьеру, расти в профессии, получить признание — вот запрос профessionалов на протяжении всей 14-летней истории областного конкурса бухгалтеров. Поэтому в 2021 году «Бухгалтер-профессионал» стал формой развития профессиональных компетенций. И заглядывая уже в следующий год и говоря о 15-м, юбилейном конкурсе, я приоткрою секрет: мы пересмотрим сроки и условия, будет несколько этапов, состязания станут ещё увлекательнее, а победа ещё престижнее!

профессионалом». Ключевыми событиями Церемонии стали панельная дискуссия «Вызовы цифровизации. Взгляд региона» и награждение лучших бухгалтеров области.

В этом году конкурс собрал рекордное число участников за 14-летнюю историю — 670 человек.

В их числе не только состоявшиеся в своей профессии бухгалтеры, но и студенты экономических специальностей. Среди участников конкурса отмечалась небывалая конкуренция — 524 человека на место среди дипломированных специалистов и 146 человек на место среди студентов в номинации «Молодой бухгалтер». Интересно, что 44% участников-дипломированных специалистов — это главные бухгалтеры. А это значит, что линейные специалисты успешно конкурируют не

Зуевский, Слободской, Куменский и Малмыжский районы.

## УНИКАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ

Программа областного конкурса «Бухгалтер-профессионал» впервые была дополнена серией бесплатных образовательных событий: лекциями, семинарами, мастер-классами.

Над образовательной составляющей конкурса трудились эксперты компании «КонсультантКиров» совместно с руководителями контролирующих ведомств и Вятским государственным университетом.

Панельная дискуссия «Вызовы цифровизации. Взгляд региона» стала финальной точкой этого уникального курса для экономического сообщества региона.

щего профессии бухгалтера. Многие предполагают, что эта профессия через несколько лет перестанет существовать. Участники дискуссии опровергли это опасение. Профессия развивается и остаётся востребованной, выпускники-бухгалтеры в 90% случаев трудоустроены.

## Олег Гвоздин, руководитель Управления Федерального казначейства по Кировской области, спикер дискуссии:

Молодость и опыт должны идти рядом. Бухгалтерия не может состоять из одних опытных или из одних молодых людей. Должен быть сплав опыта и новых знаний — это помогает в процессе работы. Высшее или среднее образование не определяет успех человека. Тот, кто много работает, многого добивается. Нужно учиться, развиваться, понимать, что вы хотите от этой профессии, чтобы быть успешным на рынке труда. Профессия бухгалтер

будет интересна во все времена, в том числе и в эпоху роботизации.

## БУХГАЛТЕР В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Без цифровизации сложно представить будущее профессии бухгалтер. «Цифра» помогает исключать ошибки, ускорять процессы переработки информации. Вузы уже со студенческой скамьи готовят своих специалистов к цифровым продук-

там. Так, студенты ВятГУ уже на этапе обучения проводят анализ рынка по направлениям справочно-правовых систем, программам электронного документооборота. Тем самым они помогают совершенствовать учебный процесс. Спикеры сошлись во мнении, что бухгалтеру теперь мало иметь аналитический склад ума, нужно постоянно прокачивать свои навыки и быстро адаптироваться к новой реальности. Финтех, аналитика, консалтинг, BigData — это

те карьерные траектории, которые в ближайшем будущем обеспечат сегодняшним бухгалтерам интересные задачи вместо скучных рутинных операций.

**Евгений Валов, директор Кировского филиала ПАО «Ростелеком», спикер дискуссии:**

В производстве всегда происходят изменения. Поэтому необходима методология, аналитика и аудиторский взгляд. Бухгалтер должен быть для производства, а не производство для бухгалтера. □



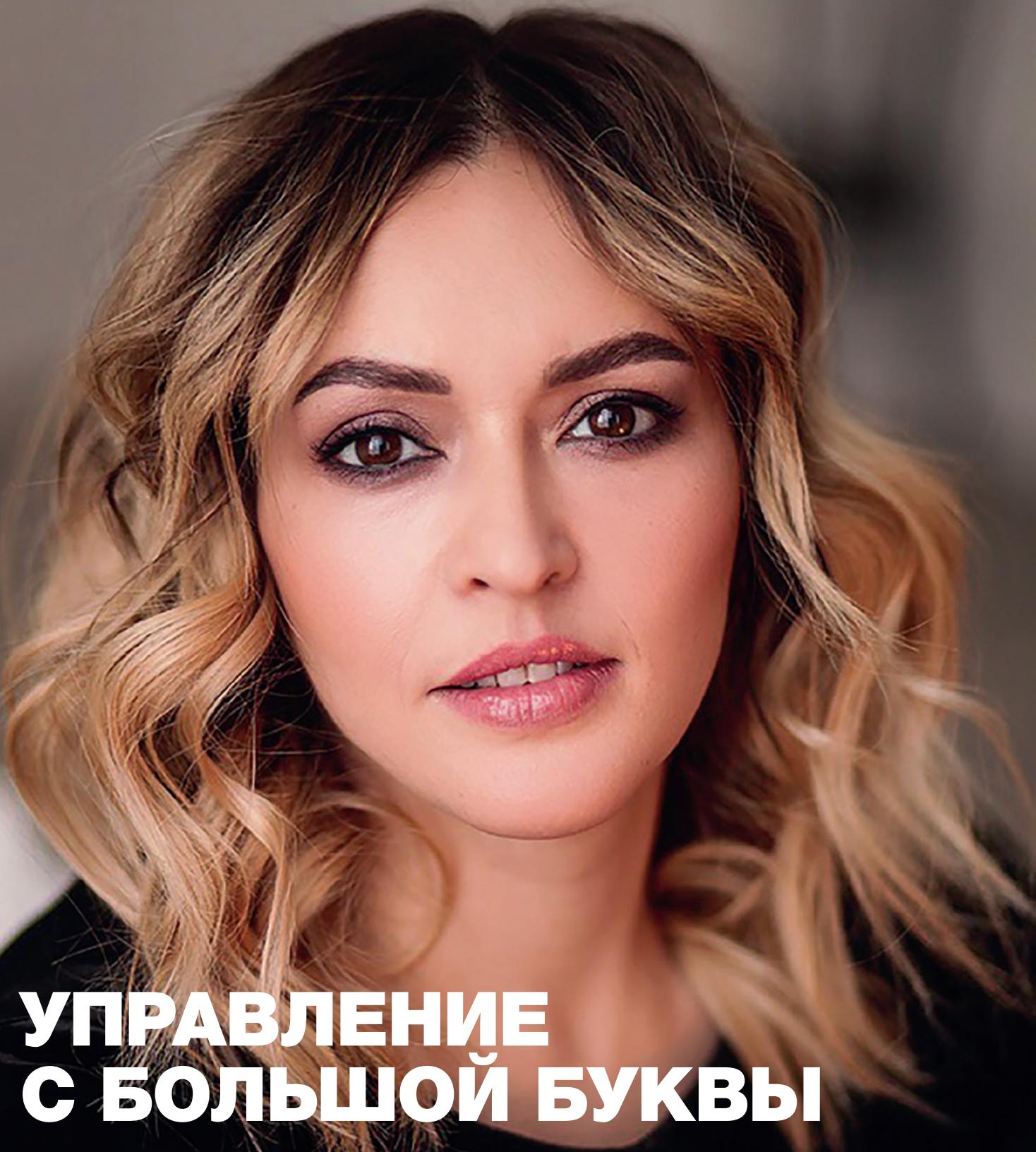
## НАГРАДИЛИ ЛУЧШИХ

После панельной дискуссии состоялось награждение лучших бухгалтеров региона — победителей и лауреатов конкурса «Бухгалтер-профессионал», который проходил с 1 сентября по 10 октября. Кроме того, оргкомитет впервые составил рейтинг из 20 лучших бухгалтеров области и 10 лучших студентов-бухгалтеров. Их имена на сайте [профессионалы43.рф](http://профессионалы43.рф)

- **1 место — Наталья Тупицына**, бухгалтер Волго-Вятского института (филиала МГЮА в г. Кирове), кроме того, Наталья стала лучшей в номинации «Бюджетный учет».
- **2 место — Оксана Галашева**, заместитель главного бухгалтера ООО «Вятка-Нефтепродукт».
- **3 место — Ольга Болотова**, главный бухгалтер ООО «Трикотаж Трейд».
- **Лауреат в номинации «Коммерческий учет» — Екатерина Шихова**, главный бухгалтер ООО «Вяткаплитпром».
- **Лучшим в номинации «Молодой бухгалтер» стал Илья Санович**, студент 4 курса ВятГУ.

На протяжении 28 лет компания «КонсультантКиров» (региональный информационно-правовой центр Общероссийской Сети КонсультантПлюс) организует конкурсы профмастерства, семинары, конференции и праздники для профессионального сообщества региона. Эти образовательные события становятся точкой притяжения бухгалтеров, юристов, HR-ов, специалистов по закупкам, ТОП-менеджеров и предпринимателей Кировской области. Очередное событие компания «КонсультантКиров» организует 26 ноября. В этот день будут названы имена лучших юристов Кировской области.





# УПРАВЛЕНИЕ С БОЛЬШОЙ БУКВЫ

□ УПРАВЛЕНИЕ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПОДДЕРЖАНИЕ ЗДАНИЯ В НАДЛЕЖАЩЕМ СОСТОЯНИИ, НО И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ, — ЮЛИЯ ПРОТАСОВА, УЧРЕДИТЕЛЬ ГРУППЫ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ «МЕГАПОЛИС» И «ЭДЕЛЬВЕЙС»

## ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О СВОЕЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ?

Знаете ли вы, что такое управляющая компания, дамы и господа? Наверняка знаете, о чём это мы?!

Это менеджмент, контроль качества, распределение ресурсов, безопасность: определения всплывают в сознании, как ответы на вопрос, но давайте свернём с аллеи общего в переулок частного.

Управление недвижимостью, помещениями, системами жизнеобеспечения. Управление с большой буквы. Удивительно недооценённое и незаметное, но, пожалуй, самое важное дело — забота о нашем с вами жилище и рабочих местах.

Именно о таких компаниях мы сегодня и поговорим.

Но прежде ещё один вопрос: что бы вы хотели знать о своей управляющей?

Она, конечно же, есть; надеемся, что такой, чуть-чуть ехидный вопрос, если и возник, то задавались вы им не очень долго. Ведь кто-то же следит за температурой воды в кране, чтобы с утра мы могли смыть остатки сонной неги. Следит за напряжением тока в розетке, чтобы чайник и кофемашина сварили достойный напиток. Кто-то убирается в подъездах и во дворе так, что мы не цепляемся за мусор ни обувью, ни взглядом.

Мы приходим и приезжаем в тёплый, освещенный офис или зал и возвращаемся в конце дня в уютные, светлые квартиры. Как необычно, как удивительно, что замечаем мы не саму работу, а только её отсутствие.

Так о чём бы вы хотели спросить свою управляющую компанию? Но, имейте в виду, чем меньше вопросов вы смогли придумать «на раз», тем лучше её работа.

## УПРАВЛЯЮЩАЯ И СОБСТВЕННИКИ — ЕДИНАЯ КОМАНДА

Когда что-то удаётся изменить в лучшую сторону, хочется делать больше, идти дальше. Сегодня мы откатались от стереотипов, сложившихся в жилищно-коммунальном хозяй-

стве, боремся с ярлыками и клише. Мы предлагаем собственникам помещений участвовать в управлении своим домом. Стремимся создавать в домах особый климат, чтобы слово — «сосед», как в старые добрые времена, было синонимом слову — «друг».

В нашем понимании управление — это не только поддержание здания в надлежащем состоянии, но и повышение его привлекательности для жителей.

Комфорт и безопасность, оперативность, доступность, открытость, актуальность и достоверность, квалифицированный персонал и командная работа — таким должно быть современное управление недвижимостью. Группа компаний «Мегаполис» и «Эдельвейс» выбивают десять из десяти, и сто сорок пять домов в управлении тому самое неопровергнутое доказательство.

Мы не останавливаемся и продолжаем расти. Преумножая объемы, соответствующим же образом масштабируем сервис. Мы кратко увеличили штат сотрудников, причём именно тех, кто находится на самой передовой: слесарей, электриков, дворников и уборщиц. Усилили каркас и нарастили мышцы технической оснащённости: у нас свой инструмент и автопарк. При этом мы все та же компания. Все та же дружная, команда единомышленников. И, когда я говорю о команде, я имею в виду не только сотрудников, но и наших собственников помещений, наших любимых жителей. Мы уверены, нам с ними повезло.

За годы работы многое вокруг поменялось. Сама структура жилищно-коммунального хозяйства изменилась, исказилась и преобразилась. Неизменным остается качество работы «Мегаполис» и «Эдельвейс».

Мы не закрывали двери офиса в карантин, как это сделали многие другие, не собираемся это делать и сейчас. Более того, мы рады каждому, кто захочет прийти к нам в это смутное и непростое время.

Что бы вы хотели знать о своей управляющей компании? Что бы хотели у неё спросить?

А мы просто говорим вам: здравствуйте, друзья, и добро пожаловать! □



**МЕГАПОЛИС**

г. Киров, ул. Красина, 5 корпус 4, офис ООО «УК Мегаполис»

8 (8332) 63-47-84 (тел/факс)  
8 (8332) 57-26-35

vgsyk@yandex.ru

uk-megapolis.pro

uk\_megapolis43



**ЭДЕЛЬВЕЙС**

г. Киров ул. Красина, 5, корпус 4, офис ООО «Эдельвейс»

8 (8332) 63-47-84 (тел/факс)  
8 (8332) 57-26-35

edelyk@mail.ru

uk-edelweiss

edel43



# ИДЕАЛЬНАЯ ВИТРИНА В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН



МАРКЕТПЛЕЙСЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЁ ПОПУЛЯРНЕЕ. С НИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ УДОБНЕЕ ПРОДАВАТЬ, А КЛИЕНТАМ - БЫСТРО СОВЕРШАТЬ ПОКУПКИ, НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА. ЭТО ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИЙНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ - ОЛЕГ ЧЕКАЛКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С ПАРТНЁРАМИ И КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА МАРКЕТПЛЕЙСА "ВМЕСТЕ МАРКЕТ".

## ВЗРОСЛАЯ АУДИТОРИЯ ПОДНИМАЕТ ПРОДАЖИ

Общая тенденция роста продаж заметна и у нас. Несмотря на то, что мы ещё достаточно молоды, мы получили большой интерес со стороны покупателей. Когда стали анализировать наши показатели, то заметили очень интересные факты о клиентах.

Так, например, еще два месяца назад средний возраст покупателя составлял 25-34 года. За прошедший месяц мы видим стремительный рост более взрослой аудитории 45+. Эта аудитория подняла продажи мебели, умной электроники, мелкой бытовой техники.

К концу года мы ожидаем увеличение количества поставок игрушек в 6 раз. В октябре мы выросли в 2 раза, за ноябрь и декабрь ожидаем еще трёхкратный рост. Более того, средний чек покупки в категории "Игрушки" вырос в 1,5 раза.

## ШОПИНГ ИЗ ДОМА В "ДВА КЛИКА"

С вводом новых "ковидных" ограничений мы прогнозировали рост продаж товаров для дома. Только за октябрь и в первую неделю ноября мы получили пятикратный рост новых покупателей. Количество повторных покупок увеличилось в 1,5 раза. В основном за

этот период наши покупатели делали заказы на домашний текстиль, посуду, товары и средства для приборки, гаджеты и приспособления для приготовления пищи. Наша курьерская служба за октябрь увеличила количество доставок на дом в три раза. Покупатель ценит свою безопасность, а главное - время. Еще один фактор - совершение покупок крупногабаритных товаров и заказов из большого количества позиций. Кстати, мы получили более 50% заказов с количеством позиций более пяти.■

 **VMESTE  
MARKET**

## НА ВМЕСТЕ МАРКЕТ БОЛЕЕ 1 МИЛЛИОНА ТОВАРОВ!

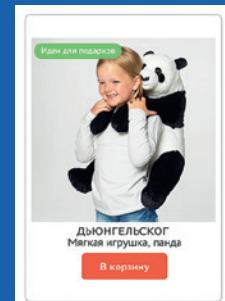
СОЗДАЙТЕ УЮТ И ПОДЧЕРКНІТЕ СТИЛЬ СВОЕГО ДОМА С ПОМОЩЬЮ АКСЕССУАРОВ И МЕБЕЛІ ІЗ IKEA. ЗАКАЗАТЬ ІХ ЛЕГКО МОЖНО НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ "ВМЕСТЕ МАРКЕТ":



[vmeste-market.ru](http://vmeste-market.ru)



Идеи для подарков  
БЛОВИНДА  
Пододеяльник и наволочка  
[В корзину](#)



Идеи для подарков  
Дьюнгельског  
Мягкая игрушка, панда  
[В корзину](#)



Идеи для подарков  
Лиллабу Гараж с эвакуатором  
[В корзину](#)

# Ваш сайт морально устарел?

Сделаю лёгкий сайт  
в стиле apple под ключ.  
На платформе Tilda.



Никита Обжерин,  
имею сертификат Tilda School

- В **2-3** раза быстрее, чем у агентств.
- В **2-3** раза дешевле, чем у агентств.
- Работаю официально, по договору.

В ноябре могу взять только  
двух новых клиентов!

Посмотрите мой  
лёгкий сайт [air007.ru](http://air007.ru)

+7-982-393-51-85

**Клиенты:** Бизнес-Информ, Нижегородская школа медиа ведущих «Горький Live»,  
«Водовоз из Русского села», КЭСО, Клуб маркетологов Кировской области



ЭнергоРесурс

## МИНИ-ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ

**200 КВТ  
от 1,5 млн руб**

**СОБСТВЕННОЕ  
ЭЛЕКТРИЧЕСТВО  
2,3 руб./кВтч**



**8-930-810-55-00**



# ВАША ПРИВИЛЕГИЯ ДЛЯ ВАЖНЫХ БИЗНЕС-ЗАДАЧ



## ВЫСОКИЙ КОМФОРТ И ОПЕРАТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА

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

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

## УЧТЕНО КАЖДОЕ ПОЖЕЛАНИЕ

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

- премиальная карта с широкими возможностями и клиентскими сервисами;
- привлекательные условия для размещения вложений и кредитам;
- дополнительные возможности страхования<sup>1</sup>.

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

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



PREMIUM BANKING  
SERVICE

📍 Киров, ул. Карла Маркса, 99

📞 8 (800) 250-2-777

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

# ПОЛУЧИ ДВОЙНОЙ КЭШБЭК



# 3% + 3% \*

ПОКУПАЙ В СУПЕРМАРКЕТАХ «СИСТЕМА ГЛОБУС»,  
ПЛАТИ КАРТОЙ БАНКА «ХЛЫНОВ»

\* СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ С 01.10.2021 Г. ПО 30.11.2021 Г. ПОД ОГРАНИЧЕНИЕМ ОРГАНИЗАТОРОМ В СЕТИ СУПЕРМАРКЕТОВ «СИСТЕМА ГЛОБУС» НА ТЕРРИТОРИИ КИРРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: Г. КИРОВ, Г. КИРОВО-ЧЕПЕЦК, Г. СЛОВОДСКОЙ, КОЗЛЫК - ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ, ПОЛУЧАЮЩЕСЬ УЧАСТНИКАМ АКЦИИ, В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЕМ, РАЗМЕЩЕННЫМ НА САЙТЕ S-GLOBUS.RU. КОДИКС ОТ 3% НАИДЛЯЕТСЬ ВЛАДЕЛЬЦАМ КАРТ «СИСТЕМА ГЛОБУС», НА ТОВАРЫ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ТОВАРОВ ДРУГИХ АКЦИЙ. ПРИ ОПЛАТЕ ПОКУПКАС ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КАРТЫ БАНКА «ХЛЫНОВ», НАИДЛЯЕТСЯ КЭШБЭК - ВОЗВРАТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РАЗМЕРЕ 3% ОТ СУММЫ ОПЕРАЦИИ, СОВЕРШЕННОЙ УЧАСТНИКОМ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРГАНИЗАТОРА (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ КАРТЫ МИР МОЯ ПЕНСИЯ). ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ АКЦИИ, СРОКИ, МЕСТЕ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ S-GLOBUS.RU. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ: ООО «РОКСАТ-Си», 610000, Г. КИРОВ, УЛ. МОСКОВСКАЯ, Д.2А, КАБИНЕТ №1, ОТРН 10243013500.

# КАК СЭКОНОМИТЬ НА ОХРАНЕ ТРУДА

**СО МНОЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИТ В СРЕДНЕМ 264 000 РУБЛЕЙ В ГОД, ЭТО НЕ СЧИТАЯ НАЛОГОВ С ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ШТАТНОГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ОХРАНЕ ТРУДА (ЕЩЁ 108 000), — ЕКАТЕРИНА ПОНАРЬЕВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ТРУДА**

## АРИФМЕТИКА ЭКОНОМИИ

— Средняя заработная плата специалиста по охране труда в Кирове — порядка 30 тысяч рублей. Плюс налоги. Умножьте это на 12 месяцев. Стоимость услуг нашей организации в рамках аутсорсинга начинается от 8 тысяч рублей в месяц. Простые арифметические действия, и становится понятно, какую сумму может сэкономить руководитель предприятия, выбирая работу с нами.

Обязанность иметь в штате специалиста по охране труда возникает у работодателей, численность сотрудников которых превышает 50 человек. Всем остальным вводить эту штатную единицу не обязательно. Например, есть ИП, у которого в работе 2 станка и в штате 4 человека — мастер и 3 работника. Нанимать специалиста по охране труда и платить ему зарплату — нахлально и нецелесообразно.

При этом от необходимости заниматься вопросами охраны труда Трудовой кодекс работодателя не освобождает.

Отдать охрану труда на аутсорсинг профессионалам — значит сэкономить не только деньги на зарплате штатной единице, но и сохранить свои время и нервы.

## ОХРАНА ТРУДА НА АУТСОРСЕ

— Преимущества аутсорсинга охраны труда очевидны. Во-первых, это уже обозначенная экономия.

Во-вторых, специалист на аутсорсе не уйдёт на больничный или в отпуск (а если уйдёт, его заменит

коллега и наш клиент отсутствия не заметит). Мы на связи с клиентом 24/7: в выходные, праздники, в вечернее и ночное время. Ведь для возможных несчастных случаев и инцидентов нет регламентированных графиков, и порой ситуация требует незамедлительной реакции. В практике были несчастные случаи, произошедшие в субботу. Закон говорит о необходимости направить извещение в течение суток в Фонд социального страхования, и далее, в зависимости от тяжести травмы, в ряд надзорных организаций. Когда нарушаешь эти регламенты, организацию и работодателя ждут штрафы и административная ответственность. Поэтому мы работаем без выходных.

## ОТ АУДИТА ДО АУТСОРСИНГА

— У каждого клиента свой накопленный опыт в вопросах охраны труда. Мы предлагаем начать с аудита тем, кто уже занимался охраной труда и на предприятии есть локальные акты. В результате клиент получит план мероприятий с возможными финансовыми рисками за каждое нарушение. Большая вероятность того, что по плану он сможет самостоятельно работать.

Когда выбор по реализации плана мероприятий в нашу пользу, мы закрываем первоочередные задачи (это штрафные санкции за несоблюдение требований охраны труда), актуализируем документы или разрабатываем вновь, а далее осуществляем контроль в рамках долгосрочного договора обслуживания и сопровождения предприятия по вопросам охраны труда.



ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

< luxoptika43



...



2 083 публикации

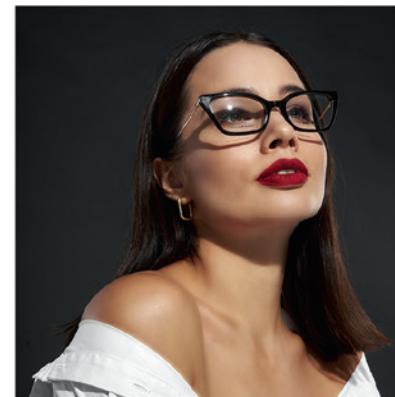
3 842 подписчиков

ЛЮКС ОПТИКА Киров | Очки/Линзы

📍 Воровского, 46  
Воровского, 78  
Воровского, 133

Воровского, 77 (ЦУМ)  
Октябрьский пр-т, 44  
Преображенская, 38

Московская, 183  
Ленина, 80  
Ленина, 191



❤️ Q ⌂  
🕒 Нравится 3141

Актуальная информация  
всегда под рукой!

ПОДПИШИСЬ НА НАШ  
#ИНСТАГРАМ



# НА ВЕРНОМ ПУТИ



**□ КАК БЫТЬ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ТАКСОПАРКАМИ НА РАВНЫХ,  
А ГДЕ-ТО И «ОБГОНЯТЬ» ИХ, ЗНАЕТ ОЛЕГ ЮДИН, СОБСТВЕННИК  
УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ПУЛОС ПАРК»**

## ВЫХОДИМ НА ОБГОН ПО ПРАВИЛАМ

Сейчас наши коллеги — это федеральные игроки, которые содержат от 100 до нескольких тысяч автомобилей, которые развиваются на свои средства. Мы можем быть с ними на равных, ведь одно из наших основных преимуществ — это определенный кредит доверия со стороны действующих и потенциальных

инвесторов, а это значит, что вдогонку у нас не только больше денег, но и мы обладаем коллективным разумом. Зачастую наши инвесторы проявляют инициативу и дают советы, которые в разы увеличивают эффективность бизнес-процессов и меняют вектор направления компании. В результате доход инвесторов в размере 25%-35% годовых становится вдвое приятным.

## «ПУЛОС ПАРК» В ТОП-3 ПО КИРОВУ

На сегодняшний день наш таксопарк стал лидером инвестиций в доходные автомобили в Кировской области. Сейчас наша цель — выйти на региональный рынок, заявить о себе в ближайших крупных соседних городах и открыть филиалы «ПулОС парка». Промониторив рынок, я сделал вывод, что он достаточно объемный, там есть частные компании, которые мы сможем вытеснить. Либо они сами к нам присоединятся. Мы уже начали давать рекламу и наблюдаем за тем, как реагируют местные жители. А потом направим в какой-либо из регионов 10-30 машин. Сейчас начинается сезон, когда такси востребовано. Впереди Новый год, ближе к лету и летом будет небольшой спад и далее по кругу. В каждом регионе сезон может немного сдвигаться. Например, в Сочи есть туристический сезон. И если всё это грамотно распределить, то можно хорошо балансировать на общем рынке.

## ЦЕНИМ ИНИЦИАТИВНЫХ

В нашей компании построена командная работа. Мы ценим тех, кто готов обучаться самостоятельно и проявлять инициативу. При этом у сотрудников должны быть потребности в развитии как финансовом, так и моральном. Денег должно хватать, чтобы каждый мог сам выступить в роли инвестора, вкладываться в развитие компаний и соответственно зарабатывать ещё больше. Горжусь тем, что мне удалось собрать сплоченную команду единомышленников, мои люди остаются со мной. Но если посмотреть на несколько месяцев вперед, конечно же, есть вакантные места для ребят которые жаждут проявить себя.■



+7-999-100-27-92 [dohodkirov.ru](http://dohodkirov.ru)

@taxi43rus [lega\\_43rus](https://vk.com/lega_43rus)



# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ РОСКОШИ

НОВЫЙ ŠKODA SUPERB ЕЩЕ ПРОСТОРНЕЕ, ЧЕМ КОГДА БЫ ТО НИ БЫЛО.  
Сам президент Чехии Милош Земан ездит на ŠKODA SUPERB

Интерьер ŠKODA SUPERB настолько гармоничен, что желание купить автомобиль появляется уже через пять минут блаженства в новых креслах с подогревом, улучшенной боковой поддержкой и широким диапазоном регулировок. Благородная шероховатость натуральной кожи, эргономичные массажные кресла, функциональность мультимедийной системы и сбалансированность элементов управления позволяют в любой поездке чувствовать себя комфортно и статусно. ŠKODA SUPERB — выбор первых лиц и VIP-клиентов.

**Борис Файбышенко, шоумен:**

— Для меня ŠKODA SUPERB — быстрый, интересный, надёжный автомобиль с большим количеством опций и потрясающей акустикой. Здесь достаточно удобные сиденья с массажной функцией, что особенно важно при передвижениях на дальние расстояния. На пассажирских сиденьях сзади тоже чувствуешь себя невероятно комфортно: предусмотрен широкий простор для ног, собственный климат-контроль, который пассажир может настроить под себя. Автомобиль ŠKODA SUPERB идёт мягко и плавно, езда на нём успокаивает. Не зря эта модель — выбор президента Чехии!▲



г. Киров, Московская, 106-а  
[skoda-motoravto.ru](http://skoda-motoravto.ru)  
 8(8332) 628-000

# БЕЛЫМ-БЕЛО: СОДЕРЖАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ В ЗИМНИЙ ПЕРИОД



## НЕ ПЛАТИТЕ ЗА ТО, ЧТО ВАМ НЕ НУЖНО

— Чтобы избежать риска автомобильной аварии, автовладельцы своевременно меняют летние покрышки на зимние. С обслуживанием прилегающей территории ситуация похожа — лучше спланировать его заранее, а не тогда, когда уже пошёл снег.

Клиниговая компания «Деликат-Сервис» организует уборку прилегающей территории в рамках комплексного обслуживания недвижимости заказчика. По своей сути такое обслуживание аналогично аутсорсингу клининга зданий и помещений.

Состав услуги по подготовке территории к зимнему сезону подбирается индивидуально для каждого заказчика и зависит от предъявляемых требований, площади и видов покрытий на территории.

Кому-то требуется лишь приборка тротуаров и территории вокруг здания, а кто-то хочет, чтобы всегда чистыми оставались несколько больших парковок перед его магазинами в разных концах города. И в том, и в другом случае мы можем помочь. Для качественного и своевременного обслуживания территории любого размера у нас в наличии есть все необходимые производственные ресурсы. Благодаря этому мы можем организовать как ручную уборку (дворники очищают от снега, наледи и мусора крыльца, пешеходные зоны и небольшие парковки), так и механизированную (наша спецтехника расчистит ваши парковки, проезды).

## ЗАБУДЬТЕ ПРО СЕЗОННУЮ «ГОЛОВНУЮ БОЛЬ»

От чистоты вашей парковки и прилегающей территории напрямую зависит ваш доход. Представьте, что человек едет с работы и по пути заезжает в торговый центр. Хочет ли он ездить кругами среди сугробов и машин в поисках места или выберет ТЦ, где всегда чистая парковка?

Конечно, когда вы руководите крупной компанией, к административным вопросам прибавляются еще и хозяйствственные (особенно если речь идет о больших площадях). Чтобы снять с себя эту головную боль, доверьте чистоту профессионалам клининговой компании «Деликат-Сервис». Мы предоставим вам требующийся персонал, оснастим объект необходимым количеством оборудования и инвентаря, а также будем контролировать весь процесс обслуживания и требуемый уровень качества оказываемой услуги.

Каждый этап работы организуется и контролируется нашими специалистами — менеджерами объектов, и касается это как работы линейного персонала, так и работы спецтехники. □



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

[ds-complex.ru](http://ds-complex.ru)

НА ДАННЫЙ МОМЕНТ  
КЛИНИНГОВАЯ КОМПАНИЯ  
«ДЕЛИКАТ-СЕРВИС»  
ОБСЛУЖИВАЕТ БОЛЕЕ 500 000 М<sup>2</sup>  
ПРИЛЕГАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ  
ПО КИРОВУ И ОБЛАСТИ

- Ежедневное комплексное обслуживание в зимний период — от 7 ₽ за м<sup>2</sup> (территория от 2 000 м<sup>2</sup>)
- Предоставление персонала (дворников) — от 130 ₽/час,
- Предоставление спецтехники (трактор МТЗ с отвалом или ковшом) — 1 200 ₽/час,
- Вывоз снега — от 180 ₽/м<sup>3</sup>.

# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БИЗНЕСА

УЧАСТНИКИ ФОТОПРОЕКТА РАССКАЗЫВАЮТ О ИСТОРИИ И ЗНАЧЕНИИ СВОИХ БРЕНДОВ

ТРИ  
ГРАЦИИ



## ЕЛЕНА ВЕРБИЦКАЯ

12.07.

Высшее техническое

ИП с 1996 года

Три факта о «Трёх грациях»:

- Компания названа в честь трёх моих дочерей.
- Автор знаменитых «Трёх граций» — художник Сандро Боттичелли — сам был обладателем статной фигуры. Боттичелли — прозвище художника, означающее «бочонок». Кстати, Боттичелли родился 1 марта. И я открыла свой первый магазин «Три грации» в этот день.
- Уже 25 лет «Три грации» — это розничная сеть магазинов мужской и женской одежды больших размеров. В руководстве компании «Три грации» на сегодня работает 2 поколения семьи. Это настоящий семейный бизнес. □

ул. Ленина, 86

Октябрьский проспект, 74

ул. Пролетарская, 15,  
ТРЦ «Максимум»

ул. Волкова, 6 А, ТРЦ «Фестиваль».

@tri\_gracii

+7-922-661-13-42

# Д РОМАН УДЫРЕВ ЮРИСТ

— Моя фамилия — мой личный бренд. Это то, что говорят обо мне мои оппоненты, когда закрывают за мной дверь после суда, то есть это некая сумма разговоров о моей юридической компетенции. Решение своих проблем мне доверяют русскоязычные клиенты не только из Кирова, но и из других субъектов РФ, а также клиенты из Франции, Канады, что говорит о высоком доверии. Поручая мне очень важное дело, вы можете быть полностью уверены в том, что я выполню ваше поручение без лишних вопросов. □

89531327360

Бизнес-центр «Киров Проект», Октябрьский пр., 104, офис 216



07.02.1989

Елабужская средняя специальная школа милиции, Вятский государственный гуманитарный университет, повышение квалификации в Казанском юридическом университете.

2008 — 2017 гг. — органы внутренних дел, командировка в г. Грозный.

Ветеран боевых действий, награждён нагрудным знаком «За верность долгу», «Лучший сотрудник криминальной милиции», «Участник боевых действий».

С 2017 г. занимаюсь частной юридической практикой.



# БЕРЁЗКА И СОСНА

— Наша компания занимается лазерной и фрезерной резкой. Мы изготавливаем подарочную упаковку, упаковку на заказ, коробки из фанеры и дерева, сувенирную продукцию. Основной материал, с которым мы работаем, как раз берёза и хвойная древесина. Эта идея и легла в основу названия — «Берёзка и сосна», коротко «БиС». Название родилось буквально за 10 минут. С этим именем открыли онлайн-магазин. Мы работаем всего второй год, но нас уже многие знают и узнают. Конечно, во многом благодаря нашей продукции. Но я уверен, что и звучное название играет в этом свою роль. □

## КОНСТАНТИН ШИТОВ

- 29.04.1992
- Высшее экономическое
- ИП с 2017 года, «БиС» с 2020 года
- [bis-upack.ru](http://bis-upack.ru)
- 8-800-201-80-44

# Сказка начинается в «ФотоФабрике!»



«Приходите на новогоднюю фотосессию, и мы подарим вам настоящую сказку, которая навсегда останется с вами в виде волшебных фотографий!»

Фотограф Денис Мальцев

- ★ 11 фотозон / 3 зала
- ★ Аренда от 300 ₽/час
- ★ Репортажная съемка 1000 ₽/час
- ★ Студийная фотосессия от 2000 ₽ / час
- ★ **ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ**

## ТАРИФ «УДОБНЫЙ» ФОТОСЕССИЯ БЕСПЛАТНО

Платите только за итоговые кадры и аренду студии – 70 руб./кадр: ничего лишнего и неудачных фотографий!

# МОЯ ЦЕЛЬ — ЗАВОЕВАТЬ МИР

оживающая  
картинка



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

Благодарим кофейню  
«Шоколадница» за место  
проведения съемок



**ЛОЛИТА СТАРОДУБЦЕВА, ОСНОВАТЕЛЬ ТИПОГРАФИИ ДЛЯ БИЗНЕСА STARPRINT, — В ИНТЕРВЬЮ ЮЛИИ ДОЛГОАРШИННЫХ ДЛЯ СПЕЦПРОЕКТА «СТИЛЬНЫЕ И СИЛЬНЫЕ»**

## ЛОКДАУН ПРИНЁС РОСТ

**Юлия Долгоаршинных:** — Лолита, добрый день. Скажи, была ли в прошлом году какая-то нестандартная проблема и как её удалось решить?

**Лолита Стародубцева:** — Когда всё начали закрывать, нужно было искать новые решения. И мы эту проблему успели превратить в свой большой плюс. Работать онлайн было нельзя. Но у нас уже были развиты соцсети и формы онлайн-заказов. Мы поняли, нужно двигаться в этом направлении. И если судить по налоговым отчётам, мы очень сильно выросли за период локдауна!

**Ю.Д.:** — Есть ли какие-то проблемы, которые необходимо решать сейчас?

**Л.С.:** — Из-за того, что мы стремительно растём, нам постоянно нужно увеличивать команду. Вопрос расширения штата стоит у нас практически ежедневно, мы беседуем людей. Но специалистов, которые хотели бы развиваться, не просто приходить на работу, а следовать за нашей мечтой, нашей целью, найти сложно.



@julia\_dolgoarshinnyykh

## СТИЛЬ — ЭТО ВНУТРЕННЯЯ УВЕРЕННОСТЬ

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

**Л.С.:** — Для меня стиль — это не то, как я выгляжу, это внутренняя уверенность. По одежде можно определить, какое у меня настроение и к чему я готова в этот день. Если хочу завоёвывать мир, я и оденусь так, чтобы это делать!

И безусловно, так как мы производим мерч и помогаем компаниям соблюдать фирменный стиль, в нашем бизнесе важно выглядеть стильно.

## ХОЧУ ПЕРЕВЕРНУТЬ РЫНОК ПОЛИГРАФИИ

**Ю.Д.:** — Теперь вопросы от подписчиков. Какие у тебя мечты как у предпринимателя?

**Л.С.:** — У меня одна мечта и цель — завоевать мир. Звучит громко, но в этом есть глубокий смысл. Я хочу полностью перевернуть наш рынок полиграфии и сувенирной продукции, показать, как бизнес может расти и масштабироваться, применяя правильные инструменты, связанные с полиграфией и мерчом.

**Ю.Д.:** — Какое последнее обучение ты прошла?

**Л.С.:** — Я прохожу много онлайн-обучений, связанных с маркетингом. Так как мы планируем расширяться на Россию, моих знаний мне не хватает. Поэтому я прокачиваю себя в этом направлении. В ближайшее время планирую пройти годовой курс в Университете «Границы бизнеса», чтобы грамотно выстроить все рабочие процессы.

**Ю.Д.:** — Финансы или интерес?

**Л.С.:** — Чтобы достигнуть большую цель, нужны большие финансы. Поэтому для меня финансы — это инструмент достижения цели.

**Ю.Д.:** — Спасибо. Было приятно пообщаться с тобой. □

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

**SHIK**  
САЛОН ШТОР ■ ШИК

СТИЛЬ.  
ОСОБЫЙ ПОДХОД.  
КАЧЕСТВО.

НЕ ВЫБИРАЙТЕ  
ШТОРЫ...

...ПОКА  
НЕ ПОБЫВАЛИ  
В НАШЕМ САЛОНЕ!

ул. Ленина, 205,  
ТЦ Green Haus, 1 этаж, т. 205-615  
ул. Труда, 71,  
ТЦ «СтройРемо», 1 этаж, т. 205-575  
[www.shtorishik.ru](http://www.shtorishik.ru)

# ЦВЕТ НАСТРОЕНИЯ

□ О ТОМ, КАК ДОБАВИТЬ ЯРКОСТИ ОБРАЗУ, — СВЕТЛНА ЕЛСУКОВА, ДИРЕКТОР АТЕЛЬЕ «АНЮТА»

— Серость осени многих вгоняет в уныние. Но в наших руках сделать это время года ярче. Конечно же, за счёт акцентных цветов в одежде.

Модная индустрия в каждом сезоне возводит в тренды разные оттенки. Хит этой осени — пудровая роза. Именно он стал главным акцентом представленной модели экошубы. А играть и переливаться ему позволяет фактура меха — под кролика рекса.

Пудровая роза — цвет нежности и романтичности. Изделия в этом оттенке смотрятся женственно, строго, кокетливо и благородно. Обладает этот цвет и своими секретами: находясь у лица, «пудровая роза» выравнивает его тон. Идёт всем: брюнеткам, шатенкам, блондинкам любого роста и комплекции. Муфта в сочетании с пальто дополняет образ и может использоваться как сумочка.



RAY-BAN — 9 099 ₽



RAY-BAN — 10 800 ₽



Vogue — 5 500 ₽



Лёгкости и игри-  
вого настроения  
образу приадут  
стильные солнце-  
защитные очки.  
В пасмурный день  
их с легкостью за-  
менят очки в акту-  
альной оправе.  
В ателье «Анютा»  
мы можем создать  
индивидуальное  
изделие для любой  
девушки. Большой  
выбор материалов  
позволяет вопло-  
тить в жизнь все  
ваши модные фан-  
тазии. ▲



Октябрьский пр-т., 88  
т. +7 (8332) 74-51-00  
[optika\\_100\\_ochkov](https://optika_100_ochkov)



г. Киров, пр-т Строителей, 11, 2 эт., (8332) 515-419  
Н.-Ивкино (на территории санатория), (8332) 457-755  
[ателье-анюта.рф](http://ателье-анюта.рф) [salon\\_anuta](https://salon_anuta)

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

*Мы создаем для вас уют,  
дарим настроение*



📍 г. Киров, ул. Карла Маркса, 91

📞 т. 8 (8332) 38-58-61

🌐 [belya-reka43.ru](http://belya-reka43.ru)

✉️ [bel\\_reka@mail.ru](mailto:bel_reka@mail.ru)

📷 [bela\\_reka](#)

VK [belareka](#)

# АДМИНИСТРАТОР — ПЕРВОЕ ЛИЦО КОМПАНИИ



ИСПЫТАЙТЕ НАШУ ОСОБУЮ ЗАБОТУ  
И НЕЖНУЮ СТОМАТОЛОГИЧЕСКУЮ ПОМОЩЬ

Коллектив администраторов Клиники «Денталия»: Ольга Почукаева,  
Маргарита Колпакова, Елена Бадынина, Оксана Чупеева (слева направо)

ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

## ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

— Театр начинается с вешалки, а стоматологическая клиника с регистратуры, или, как сейчас принято говорить, с ресепшена. От того, как работает служба клиентского сервиса, во многом и зависит успешность клиники и уровень удовлетворенности пациентов. Первое впечатление человек получает при встрече в холле клиники или в разговоре по телефону с администратором. Это очень важный момент. Именно в первые минуты общения складывает представление о специалистах, их уровне подготовки и медицинской организации в целом. Единственное, что нельзя никогда изменить — это первое впечатление.

## ТРИ УРОВНЯ СЕРВИСА

Существует несколько уровней профессиональной подготовки сотрудников.

Первый — самый распространенный — это регистратор. Как правило, в обязанности такого работника входит записать пациента на прием к врачу. Крайне редко уровень подготовки позволяет определить, к какому именно врачу по специализации его направить и сколько времени оставить для приема. В результате происходит запись на консультацию, а там, как говорится, пусть доктор во всем разберется.

Второй уровень — администратор. Такой сотрудник имеет специальную подготовку, разбирается в документообороте, знает нормативно-правовую базу, владеет навыками делового общения, работы с расписанием врачей, правилами ведения телефонных переговоров, делового этикета, свободно ориентируется в медицинской терминологии, понимает психологию человека и может обеспечить профессиональное сопровождение

пациента на всех этапах. Все это способствует укреплению доверия между клиникой и пациентом.

Третий уровень подготовки сотрудника ресепшена — мечта любого руководителя медицинского учреждения — медицинский менеджер. То есть все, что умеет и знает администратор, плюс свободное ориентирование в медицинских вопросах, диагнозах, схемах лечения по специализациям и сложных комплексных планах восстановления стоматологического здоровья пациента. Конечно, он не осуществляет функции врача-стоматолога, а сопровождает пациента после составления и утверждения полного плана лечения, но он существенно облегчает работу докторов. Это высший пилотаж!

## СВЕРХОЖИДАНИЯ ПАЦИЕНТОВ

В клинике «Денталия» большое внимание уделяется вопросам клиентского сервиса. Все наши администраторы имеют высшее образование и большой опыт работы в организации. Это слаженный коллектив профессионалов. Два раза в год они проходят специальное обучение у лучших специалистов в этой области. Кроме того, проводится непрерывный внутренний цикл обучения, мастер-классы. Наши девочки всегда принимают участие в корпоративном обучении сотрудников всей клиники.

Для нас сервис — это не чашечка кофе и приветливая улыбка. Сервис — это сверхожидания пациента, приятные «мелочи», которые от нас он не ждет.

Приятно слышать от наших пациентов слова благодарности за отличную работу администраторов, которые окружают их заботой и вниманием, делают пребывание в клинике комфортным, приятным и безопасным. □



**ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА В СТОМАТОЛОГИИ — ИРИНА МОГЕЛЮК, УЧРЕДИТЕЛЬ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ «ДЕНТАЛИЯ»**

**ДЛЯ НАС СЕРВИС — ЭТО НЕ ЧАШЕЧКА КОФЕ И ПРИВЕТЛИВАЯ УЛЫБКА. СЕРВИС — ЭТО СВЕРХОЖИДАНИЯ ПАЦИЕНТА**

*Стоматология XXI века*

**Dentalia®**  
ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

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

dentalia7@yandex.ru

dentalia21vek.ru

dentalia\_kirov

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

# ЗВЁЗДНЫЙ КОСМЕТОЛОГ

Сегодня Косметология

**ВЫСОКОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНА – это и прорывные технологии, и только оригинальное (а не фейковое) оборудование, и знания Доктора. Сейчас процедуры, которыми пользуются звёзды столиц, доступны и в Кирове по приемлемым ценам.**

dr.konopatkina

Подписаться



...

- Конопаткина Ирина Юрьевна  
Врач-Косметолог Высшей квалификационной категории
- Главный врач «Клиники доктора Конопаткиной»
- Сертифицированный Тренер Компании Merz Aesthetics, Германия
- Стажировки в Германии, Ирландии, Италии, Испании, Голландии, Франции, Израиле, США
- Победитель! Лидер Проекта «Звёзды Эстетики», организованного для врачей-косметологов немецкой Компанией Merz!  
Призер Всероссийского конкурса «ПАРАД КЛИНИК 2018»
- Стаж работы более 20 лет



## АЛЬТЕРА (нехирургический смас-лифтинг)

Позволяет без реабилитации:

- Укрепить весь поддерживающий каркас кожи
- Сократить кожный лоскут
- Уменьшить объём «брейлей», «второго подбородка», сделать лицо более компактным
- Четко прорисовать линию нижней челюсти



## Лазерное омоложение DOT:

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



## BBL-лазер.

Позволяет:

- Стереть пигмент
- Стереть расширенные сосуды
- Создать «эффект сияющей кожи»
- Пролонгировать омоложение на генном уровне (доказано исследованиями Стэнфордского Университета)

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

ИМЕНОВАТЬСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ С ТЕЧАЩИМ СОСТОЯНИЕМ

# ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

**Наталья Касаткина – ведущая мероприятий,  
автор курса «Школа речи Слово»**



– Чтобы очередной возрастной рубеж преодолеть с максимальным сохранением молодости и красоты, я решилаискать процедуры поинтереснее. Увидела Альтеруу Ирины Юрьевны. Докторуя доверяю, для меня её авторитет доказан компетенциями многих лет. Поэтомуя началаизучать: что такое Альтера, что она может мне дать. И когда сделала, то результат превзошёлвсемоижидания! И качествокоживтечениедолгихмесяцевпоследпроцедурыулучшалось, и лифтинг-эффектнограмманеизменилфизиогномики моеголица. Адляменяэтокрайневажно! Оставаться собой. ПередпроцедуройИрина Юрьевнаотсканироваламоёлицоирассказала, чтонетботокса, нитей и гдемногоприродногоколлагена. Затакуюподробную консультациюотдельноблагодарна. В дополнениек АльтереяпрошлакурспотрясающейтрендовойпроцедурыBBL Forever Young. Секретнавсесторуках мастераиеётграмотномподбoreсистемыпроцедур. ДорогаяИрина Юрьевна, благодарюзамоюкрасоту и молодость!

**Роман Ковтун – фитнес-тренер**



– У Ирины Юрьевны я регулярно делаю процедуру Альтера – это глубокий смас-лифтинг, благодаря которому лицостановитсяподтянутым, исчезаетэффект «второгоподбородка», появляетсяболееоткрытый взгляд, лицомолодеет. Ещёвыполняю контурныйлифтингпрепараторомRadiesse, засчёткоторого заполняютсяпустоты,неровности,формалицастановитсяидеальной. Засчет Radiesseстимулируетсявыработкасобственногоколлагена, чтоакжеувеличнагладкостьиэластичностькожи. Преимуществаэтих процедурвтом, чтоониделаютсяразово. Альтеруя делаю с интервалом в год, Radiesse – раз в 8-10 месяцев. После процедур я периодически прихожу к Ирине Юрьевненаконсультацию, мыоцениваемсостояниекожилица, отталкиваясьотэтогоназначаемдатуследующихпроцедур. Для мужчинэтоочень удобно, ненужнопосещатьихкурсами, ненужноиспользоватькрема. Плюс – сразу после процедуры можноидтинаработу, лицовыглядитсвежим, отдохнувшим, тоестьникакогореабилитационногоперiodа нет.

г. Киров, ул. К. Маркса, 42-6,  
запись по ☎: (8332) 25-00-58, 78-58-27  
✉ medcdk.ru, ⓐ dr.konopatkina

ЛО 00 ЛО-43-01-001759 от 1.10.14 г.

*Красота дарит крылья!*



# ЗУБ ДАЁМ: БЛЕСТЯЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ В ВАШУ ПОЛЬЗУ



ХОККЕЙ — ОТЛИЧНАЯ ИГРА, НО ЗУБОВ ОНА НЕ ЩАДИТ. КАК ВЕРНУТЬ УТРАЧЕННЫЙ ЗУБ НА «ПОЛЕ» ИГРЫ С ПОМОЩЬЮ ОДНОМОМЕНТНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ ЗА ОДИН ПРИЕМ, РАССКАЗЫВАЕТ АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ, ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ КЛИНИКИ «МОЯ СТОМАТОЛОГИЯ»

ИМЕНОТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

## УЛЫБКА БЕЗ ОВЕРТАЙМА\*

— Выбитые зубы — визитная карточка хоккея, такой же атрибут, как клюшки, шайбы и драки. Это самая распространенная травма у спортсменов, и, если бы мы преследовали цель собрать все беззубые улыбки в мировом хоккее, то не хватило бы страниц журнала. Хотя сами игроки команд часто воспринимают боевые ранения как обряд или знак чести. Своими оскалами хвастались такие легенды, как Горди Хоу, Бобби Халл, Бобби Кларк, Стэн Микита. Для российского хоккеиста Александра Овечкина отсутствующий верхний резец тоже стал важной частью имиджа.

Удивительно, но вопрос возвращения недостающих зубов игроки откладывают на потом — после завершения своей карьеры. Обычные пациенты с травмами зубов или с их отсутствием не могут себе позволить такой долгий овертайм для улыбки. Восстановить ее поможет одномоментная имплантация за один прием в сети клиник «Моя Стоматология». Мы не просто заполняем пустоту в зубном ряду, а возвращаем функцию быстро и точно.

## ОФСАЙД\* В ИМПЛАНТАЦИИ

Время стало важным показателем работы клиники с пациентом. Поэтому классическую имплантацию зубов постепенно вытесняет методика имплантации с немедленной нагрузкой (Immediate load), то есть быстрого замещения зубов. Вслед за передовыми американскими и европейскими клиниками «Моя Стоматология» также активно развивает это направление. Для сравнения, при классическом подходе установка протезов возможна в среднем через 4-6 месяцев. Давайте разберемся, как такое возможно.

Обязательно выявляются противопоказания к имплантации. Хирург как опытный арбитр может назначить офсайд, если на приеме обнаружит зубы, которые необходимо пролечить перед операцией и протезированием. При необходимости может направить вас к другим узким специалистам. Качественное лечение — это всегда командный подход.

## ГОЛКИПЕР ЗРИТ В КОРЕНЬ

Дентальная имплантация — самая современная методика вос-

становления утраченных зубов. Основным компонентом любой имплантационной системы выступает дентальный имплант. От качества и точности его вживления зависит результат операции в целом. Избежать ошибок в ходе процесса вживления имплантов, а также сделать операцию максимально безопасной для пациента позволяет цифровая навигационная имплантация. Суть технологии состоит в детальном планировании всех этапов имплантации и разработке специального навигационного шаблона, по которому, как по навигатору, будут устанавливаться импланты. Используя готовый индивидуальный шаблон, хирург установит их точно в заранее определенное место без разрезов, через специальные отверстия. По сути, идеальный голкипер, который не пропустит мимо ворот ни одной шайбы!

Все этапы выполняются в едином цифровом формате. Приживаемость имплантов, установленных таким образом, чрезвычайно высока — 99,7%.

Цифровая хирургия позволяет добиться безупречного результата. Новый зуб на раз-два! Убедитесь в этом и вы! ■

## ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕХНОЛОГИИ:

- Быстрое проведение хирургического этапа: врач плотно фиксирует шаблон на челюсти и через направляющие выполняет работу.
- Вживление имплантов проходит мини-инвазивно. Через отверстия в шаблоне специалист сделает «прокол». Как итог, слизистая легче заживает впоследствии.
- Нет никаких лишних швов, кровотечений, травматичных повреждений мягких тканей.
- Сразу после имплантации можно установить временную и даже постоянную коронку или протез.

**УСТАНОВКА ОДНОГО ИМПЛАНТА — 25 000 ₽**

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ НАВИГАЦИОННОГО ШАБЛОНА  
(1 ЧЕЛЮСТЬ) — 10 000 ₽**

**КЕРАМИЧЕСКАЯ КОРОНКА НА ИМПЛАНТЕ — 28 000 ₽**



СТОМАТОЛОГИЯ

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

ул. Мопра, 39, т. (8332) 66-04-11

my-dent.ru

Лицензия ЛО-43-01-002370 от 24.08.2016 г



Available on the iPhone  
App Store



Available on Google play

1. Скачайте приложение.
2. Зарегистрируйтесь и оплачивайте услуги со скидкой.
3. Получайте кэшбек с оплаты своих услуг и услуг друзей.

\*Овертайм — от англ. overtime — добавочное время, которое выделяется судьями для выявления победителя.

\*\*Офсайд — от англ. offside — положение «вне игры» в хоккее с шайбой.

# САМЫЙ НЕЖНЫЙ ПРАЗДНИК



”

ДЕНЬ МАТЕРИ, КОТОРЫЙ В ЭТОМ ГОДУ ОТМЕЧАЮТ 28 НОЯБРЯ, — ОТЛИЧНЫЙ ПОВОД ПОБЛАГОДАРИТЬ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ПОДАРИЛ ВАМ ЖИЗНЬ. НА ВРЕМЯ ОТЛОЖИТЬ ВСЕ ВТОРОСТЕПЕННЫЕ ДЕЛА И СОБРАТЬСЯ ВМЕСТЕ ВСЕЙ СЕМЬЁЙ. А УКРАСЯТ ЭТОТ ЧУДЕСНЫЙ ПРАЗДНИК НЕЖНЫЕ БУКЕТЫ, — ЕКАТЕРИНА БЕЛОРОСОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕТИ САЛОНОВ «МИР ЦВЕТОВ».

## ПОВОД ДЛЯ СЮРПРИЗОВ

— Согласитесь, в суете бесконечных дел мы так редко находим время для неспешных встреч с родными. При этом для наших мам мы навсегда остаёмся детьми: они ждут нас каждый день и готовы укутать своей заботой и нежностью. День матери — отличный повод отложить вереницу неотложных задач и провести время с семьёй.

Чтобы этот праздник по-настоящему стал запоминающимся, наполните его сюрпризами: пригласите маму в ресторан, устройте вечер воспоминаний с ароматным чаем и просмотром семейных фото или просто погуляйте в парке.

И, конечно, ярким акцентом праздника станет эффектный букет. Только представьте, какой восторг вызовут цветы, когда их доставят прямо в руки вашей мамы!

## ИДЕИ ПОДАРКОВ

Цветы — это уже повод для радости. Пусть мамы улыбнутся, получив букет цветов на День матери. Дополнить букет можно приятными мелочами — уютным пледом, тёплым шарфом, любимыми духами, книгой или сертификатом в спа. Что бы вы ни выбрали, главное — это внимание, которое вы подарите своей маме, и то время, которое вы проведёте вместе. □



## МИР ЦВЕТОВ Сеть салонов

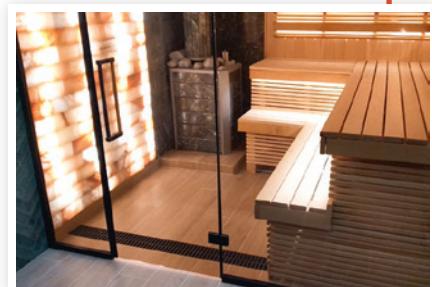
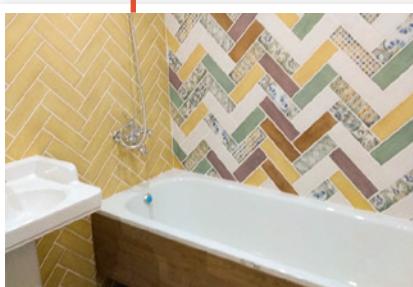
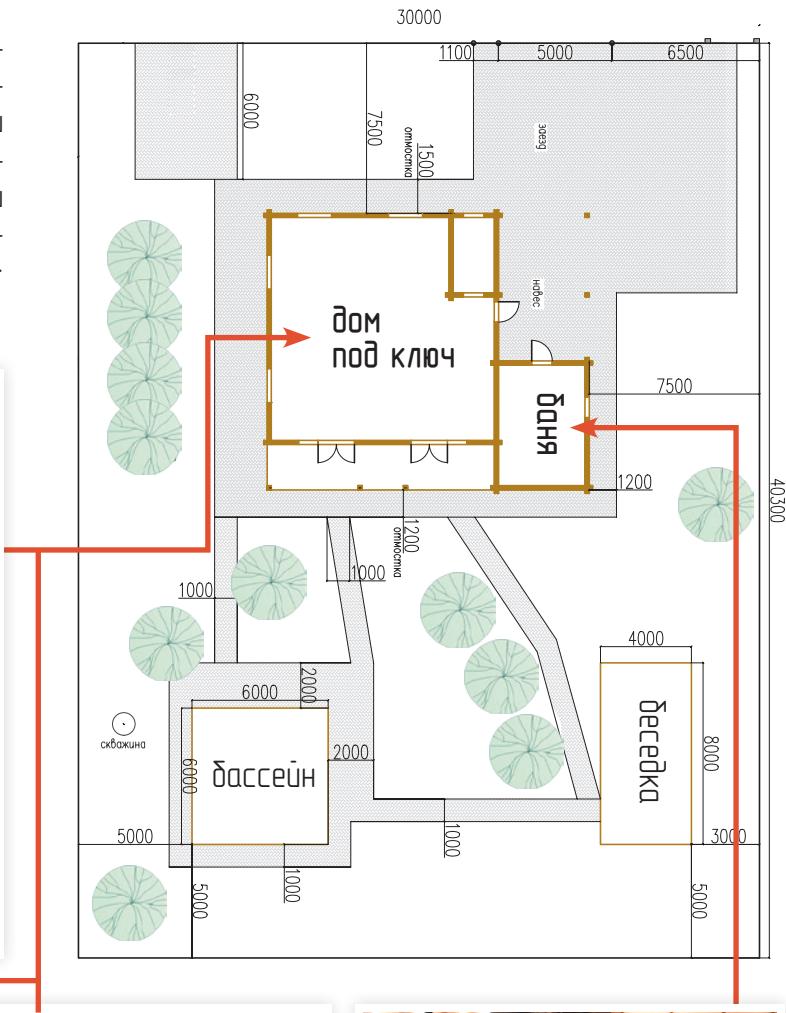
777-170 [мц43.рф](#) [vip.cvety](#)

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

# ВАША ДАЧА

## от мечты до воплощения

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



  
**ЭКСПЕРТ СТРОЙ**

- строительство домов
- внутренняя отделка
- геодезические работы
- бурение скважины на воду
- водяные теплые полы
- короткие сроки возведения
- внутренние и наружные коммуникации
- подготовка проектной документации
- выполняем дизайн-проекты
- собственное производство материалов
- опытные бригады строителей
- оплата в кредит, строительство за счёт мат. капитала

📍 Киров, ул. Сурикова, 19, оф. 524

📞 8 (8332) 47-63-97, 8-912-827-63-97

👤 @Expertstroy43

vk.com/public181184467

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



СКИДКА\*  
ПО ПРОМОКОДУ  
БИЗНЕС КЛАСС

10%

Г. КИРОВ,  
ул. ДЕРЕНДЯЕВА, 28

(8332) 64-55-54  
8-922-951-10-00

SPA-VERONIKA.RU

\* Срок действия акции с 15.11.2021 г. до 20.12. 2021 г.

МЕТОДЫ  
ПРОТИВОБОЛЕНИЙ  
СПА-МАССАЖА

ПОСЛЕДНИЙ  
КОНСУЛЬТАЦИЯ

# ••• ТОП-3 ПРОЦЕДУР ДЛЯ ВАШЕЙ КРАСОТЫ К НОВОМУ ГОДУ •••



СИЯЙТЕ НА НОВОГОДНЕМ ПРАЗДНИКЕ И БУДЬТЕ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ! ДУДИНА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА — ВРАЧ-ДЕРМАТОКОСМЕТОЛОГ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО АППАРАТНЫМ МЕТОДИКАМ, РЕКОМЕНДУЕТ ПРОЦЕДУРЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПОСЕТИТЬ ДО НОВОГО ГОДА.

1. КАРБОКСИТЕРАПИЯ НА КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОМ АППАРАТЕ GENEOPOLYMER (ИЗРАИЛЬ). Это прекрасная альтернатива инъекционным процедурам, направленная на улучшение качества кожи: увлажнение, питание, повышение тонуса и эластичности, профилактику возрастных изменений. Процедура на выход!

2. ОМОЛАЖИВАЮЩИЙ УХОД НА ОСНОВЕ ПЛАЦЕНТАРНОЙ КОСМЕЦЕВТИКИ (ЯПОНИЯ).

Косметические средства линии разглаживают морщины, восстанавливают объем кожи, повышают упругость и эластичность, поддерживают гидробаланс. Внутреннее свечение кожи достигается благодаря специальной системе глубокого очищения, созданного в соответствии с многовековой японской традицией ритуала красоты.

3. СВЕТОВАЯ РАДУГА ДЛЯ СИЯНИЯ КОЖИ. Фототерапия PHOTOCARE — эффективный метод борьбы с несовершенствами, который строится на целебной силе цвета. Зеленый — тонизирует и заживляет, красный борется с морщинками, синий устраниет акне и воспаления, жёлтый убирает гиперпигментацию и синяки после операций и инъекций, а белый улучшает настроение. Фототерапия подарит приятные ощущения и очевидный результат.



VERONIKA

SPA САЛОН

СПА-ПРОЦЕДУРЫ И МАССАЖ ПОМОГУТ РАССЛАБИТЬСЯ И ОЩУТИТЬ ПРИЛИВ СИЛ. В СТУДИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА СОЗДАДУТ НОВЫЙ ЭФФЕКТНЫЙ ИМИДЖ. А ЗАБОТУ О ВАШИХ РУКАХ ВСЕГДА ДОВЕРЯЙТЕ СПЕЦИАЛИСТАМ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

ИДЕАЛЬНЫМ ПОДАРКОМ ДЛЯ БЛИЗКИХ СТАНЕТ СЕРТИФИКАТ  
В ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ И СПА VERONIKA.  
ЭТО ЭМОЦИИ И ВПЕЧАТЛЕНИЯ!



# ЗДОРОВЬЕ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ

”

О ТОМ, КАК СОХРАНИТЬ  
ЗДОРОВЬЕ ОПОРНО-  
ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА  
В ЗРЕЛОМ ВОЗРАСТЕ, —  
ПАВЕЛ ПЕШКИЧЕВ,  
ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА  
КИНЕЗИОЛОГИИ И  
МАНУАЛЬНЫХ ТЕХНИК

ЗАБОЛЕВАНИЯ ПОЗВОНОЧНИКА  
У ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

Проблема заболеваний позвоночника для пожилых пациентов представляет особую актуальность. Недостаточная подвижность суставов, хронические боли в руках, ногах и поясничном отделе, головные боли — частые спутники человека в возрасте. Это связано с большей восприимчивостью организма к различным травмам, утратой его способности к самостоятельному восстановлению. Костно-мышечная система находится в постоянном напряжении, что отражается на качестве жизни.

Остеохондроз считается одним из наиболее тяжелых недугов, связанных с поражением отделов и тканей позвоночника. Использование лечебных кремов способствует только снятию симптомов болезни. Основные же причины остаются неустранимыми.

## РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

На помощь приходит мануальная терапия, которая за счёт воздействия на определённые участки снижает напряжение мышц, способствует лучшему кровотоку, устраняет функциональную блокаду участков опорно-двигательного аппарата. Этот вид лечения хорошо зарекомендовал себя также при радикулиите, позвонковых грыжах, повреждениях позвоночника.



Учитывая повышенную чувствительность опорно-двигательного аппарата и других систем в пожилом возрасте при использовании методик лечения мануальной терапии необходимо придерживаться ряда рекомендаций:

### 1. Контроль нагрузки.

Специалисту следует организовать выполнение процедур таким образом, чтобы снизить негативное воздействие на сердечно-сосудистую, нервную и другие системы организма.

### 2. Дозировка процедур.

Оптимальная частота проведения лечебных мероприятий равняется одной процедуре в день. При необходимости можно чередовать мануальную терапию с массажем и физиотерапией.

### 3. Осторожность работы специалиста.

Следует проявлять особую деликатность, когда речь идет о мето-

дах мануальной терапии суставной направленности.

### 4. Отслеживание реакции организма.

Нужно учитывать изменения в состоянии организма при использовании мануальных способов лечения и проводить своевременную корректировку методик.

У меня большой опыт работы с пациентами разного возраста. Подберём правильную программу лечения для вас и ваших родителей. □



Запись по т.  
79-41-00

Адрес приема:  
Мопра, 7

ИМЕНУЮЩИЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Мы делаем  
цветы доступнее

РОЗА

за

1 ₽



1 рубль – стоимость реализации каждой девятой розы в монобукете [цветы одного вида и одного размера] и в сборных букетах. Предложение ограничено и распространяется только на товар: Роза 50 см и Роза 70 см. Не является публичной офертой. При покупке в данной акции начисляется кешбэк в UDS, списание баллов невозможно. Организатор акции ИП Жуков М.Н. ИНН 434590179161. Территория проведения акции г. Киров. Срок проведения акции с 21 июня 2021 г. по 31 декабря 2021 г. Подробности у продавца-консультанта.

# КОРПОРАТИВЫ ЗАРЯЖАЮТ НА УСПЕХ



”

КОРПОРАТИВ — ЭТО НЕ ПРОСТО ПРАЗДНИК. ЭТО ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ, КОТОРАЯ ЗАКРЫВАЕТ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО БИЗНЕС-ЗАДАЧ. ПРИ ЭТОМ НАПОЛНЯЯ КАЖДОГО СОТРУДНИКА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ ЭМОЦИЯМИ И МОТИВАЦИЕЙ ДВИГАТЬСЯ И РАСТИ ВМЕСТЕ, — ЕКАТЕРИНА РОНЖИНА, ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА REAGENT.EVENT&BUSINESS

## НЕ БАНКЕТОМ ЕДИНЫМ

Многие привыкли считать, что корпоратив — это исключительно широкое застолье с ведущим и конкурсами. Да, такой формат актуален и позволяет выгулять свои лучшие наряды и сделать красивые фотографии. Но как в любой другой сфере, в event-индустрии множество форматов проведения корпоративных мероприятий: турслёты, тематические тимбилдинги. Мы делаем ставку на индивидуальный подход, разработку сценария, нестандартные решения.

## КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ — РЕГУЛЯРНЫЙ ПРОЦЕСС

Тимбилдинг — дословно «построение команды». Это целый комплекс мероприятий, который позволяет решить сразу несколько задач внутри коллектива: выявление скрытых лидерских

качеств у сотрудников, повышение лояльности сотрудника к компании, повышение результативности работы за счет формирования способности лучше понимать и чувствовать своих коллег, снятие эмоционального напряжения коллектива. Задания позволяют сотруднику проявить себя в нестандартных ситуациях и раскрыться. А руководителю понаблюдать за тем, как человек ведет себя вне офиса и направить его потенциал в нужное русло. Любую программу мы детально прорабатываем, следим за тем, чтобы она была интересна всем участникам. И конечно, привлекаем харизматичных ведущих, способных ярко импровизировать и вовлекать в процесс.

## ВАЖНЫЕ ПРАЗДНИКИ

Через корпоративы мы транслируем ценности компании, подчер-

киваем ее значимость, традиции, погружаем в историю компании, посвящаем новичков — всё это необходимо для внутреннего PR. И здесь мы работаем с маркетологами и hr-специалистами в одной команде, чтобы решить задачи компании на мероприятии. Что касается трендов в event-сфере — они есть. Мы держим руку «на пульсе», но всегда составляем бриф, сохраняя индивидуальный подход к каждой компании. □



г. Киров, ул. Спасская, 43/1, оф. 113,  
тел. +7 (8332) 77-11-22

[reagent-event.ru](http://reagent-event.ru)

[reagent.event](http://reagent.event)

## НАШИ УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ



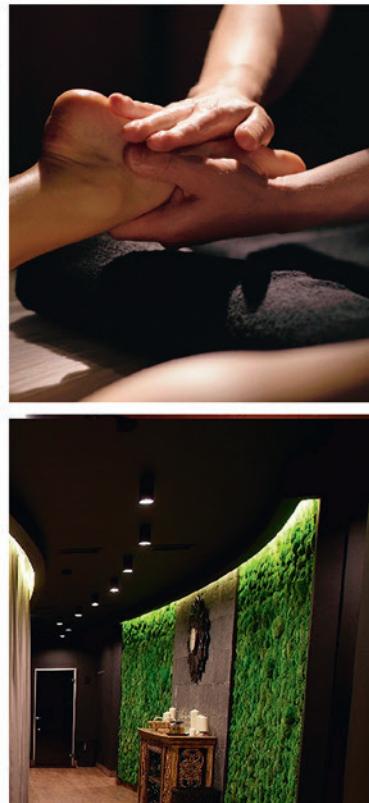
Турслёт «Гонка приключений» для сотрудников ГК «Железно». Экстремальный забег команд с прохождением испытаний на выносливость, ловкость, меткость, командный дух. За каждое пройденное испытание командам начислялись баллы. В завершение гонки — награждение команд и лучших сотрудников, а также пенная вечеринка и концерт.



Творческий тимбилдинг для семей сотрудников ООО «Авторемонтные материалы». Мероприятие включило в себя несколько этапов: создание болидов и символа компании АРМЧик, заезды команд, разучивание танцевального флешмоба. Итогом стал ролик с гимном компании.



Двухдневный выезд для сотрудников ГК «Культура Гостеприимства». Концепция выстроена на прохождении командами испытаний и получении фото сотрудников, кто работал эти 10 лет в команде. Затем все фото собирались в один коллаж, для визуализации философии: «Успех компаний — вклад каждого сотрудника». Результат зависит от работы Команды!»



Близкому человеку всегда хочется подарить самое лучшее.

То, что сделает его по-настоящему счастливым!

Слияние с природой в Мелисса спа — ПОДАРОК, который оценит каждый...

## Приобрести ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ можно как на конкретную услугу, так и на любую сумму

• СПА • Парикмахерский зал • Косметология • Ногтевой сервис •

- ⌚ Купить онлайн [www.spakirov.ru](http://www.spakirov.ru)
- 📍 В салоне по адресу ул. Маклина, 58а
- 📞 Заказать по телефону +7 (8332) 32-42-42

Медицинская лицензия № ЛО43-01-002461 от 26 декабря 2016 года

ООО «Солярис», ОГРН 1154345003460, юр. адрес: 610035, Кировская область, город Киров, улица Маклина, дом 58 корпус А



**Мелисса**  
спа салон

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# С НАМИ ПРАЗДНИК КРУГЛЫЙ ГОД!



О ТОМ, КАК ФЕЙЕРВЕРКИ МОГУТ УКРАСИТЬ ВАШЕ МЕРОПРИЯТИЕ, — МИХАИЛ РЫЖКОВ, ДИРЕКТОР ООО «САЛЮТ-43»

## ЗАЖИГАЕМ НА НЕБЕ ЗВЁЗДЫ

— Яркие всполохи света раскрашивают тёмное небо десятками цветов, осыпаясь переливами звёзд. Фейерверки — яркое и эффектное зрелище, которое завораживает как взрослых, так и детей. Без праздничного салюта сегодня сложно представить масштабное мероприятие — будь то День города или открытие, юбилей предприятия. Фейерверки украшают небольшие праздники: дни рождения и свадьбы, корпоративы и концерты.

При этом во всём мире не так много людей, которые занимаются пиротехникой. В России — и того меньше. Поэтому наши услуги очень востребованы. География работы компании «Салют-43» от западных районов страны до центра Сибири. Сотрудничаем по проведению салютов и со многими звёздами эстрады: устраивали шоу на концертах Дмитрия Билана, марины Хлебниковой, групп «На-На», «Дискотека Авария», «Любэ», «Би-2» и многих других.

Но больше всего шоу проводим в нашем регионе. Мы делали фейерверки на День Победы и День города, проводили в Кирове и Кирово-Чепецке фестиваль фейерверков со специалистами из Москвы, Казани, Нижнего Новгорода.

За 15 лет работы мы накопили колоссальный опыт, благодаря которому можем провести пиротехническое шоу любого масштаба и



сложности. Наша организация — член Российской пиротехнической ассоциации «РАПИД-Фейерверк», постоянно принимает участие в международных и российских конференциях, что позволяет постоянно совершенствовать и выводить на новый уровень наши программы.

## НАШ ФЕЙЕРВЕРК ПРЕВРАТИТ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ

Наша задача — сделать ваш праздник запоминающимся. И у нас для этого есть все инструменты — опыт, знания, специалисты, техника. Когда к нам обращаются с запросом провести пиротехническое шоу, абсолютно всё, что связано с его организацией, мы берём на себя. Согласовываем фейерверк с пожнадзором, УВД, администрацией города, получаем все разрешительные документы, обеспечиваем охрану периметра. Подготавливаем площадку, устанавливаем салют согласно всех необходимых требований безопасности, и запускаем фейерверк в обговорённое время с точностью до секунды.

Мы можем организовать фейерверк в корпоративных цветах клиента, а также провести музыкально-пиротехническое шоу, где элементы салюта раскроют музыкальную тему в небе.

## ГЛАВНОЕ — БЕЗОПАСНОСТЬ

Безопасность на наших мероприятиях помогают обеспечивать охранные предприятия, с которыми мы давно сотрудничаем. Готовя фейерверк, мы учитываем место запуска и соблюдаем безопасное расстояние до зрителей.

Кроме того, работаем только с проверенными производителями пиротехники. «Салют-43» — официальный представитель «Русской пиротехники» в нашем регионе. Они на рынке более 10 лет, вся их продукция сертифицирована в российских сертификационных центрах.

## ФЕЙЕРВЕРК — ИЗЮМИНКА ЛЮБОГО ПРАЗДНИКА

Хорошее пиротехническое шоу не может быть дешёвым, вслед за стоимостью падает и качество. Хороший салют оставляет приятное послевкусие, а не чувство, что деньги выброшены на ветер.

Возьмём «Запорожец» и «Мерседес». И тот, и другой — автомобили. И тот, и другой — везут вас. Но в каком случае вы получите больше удовольствия? Так и с фейерверком. Можно выбрать тот, что попроще, подешевле. Но принесёт ли он радость? Даёт ли он тот WOW-эффект, которого все ждут от салюта?

Поэтому я советую, если вы всё же хотите сэкономить, выбирайте менее продолжительный салют. Экономьте на времени, а не на эффектах. Пусть 3 минуты, но такие, что запомнятся на всю жизнь. □

# НАШ ФЕЙЕРВЕРК ПРЕВРАТИТ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ!



## Салют43

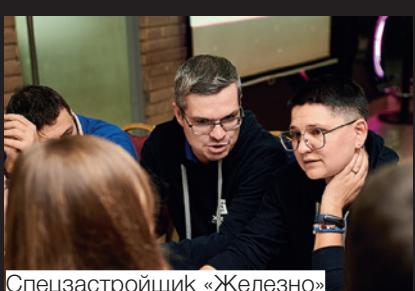
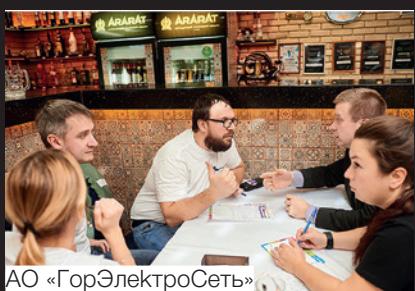
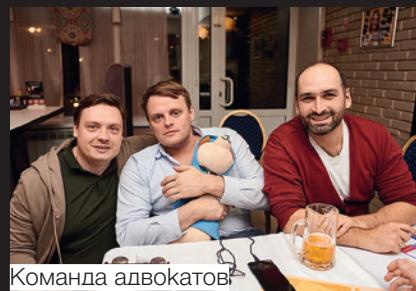
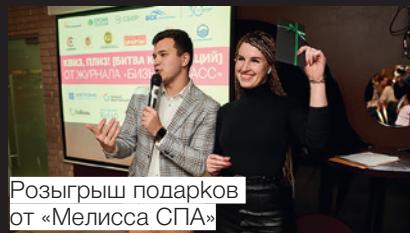
📍 Киров, ул. Заводская, 51а

📞 +7 (8332) 35-85-95

📞 +7 (8332) 78-35-11

🌐 salut43.ru





В ЖАРКОЙ СХВАТКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛОВ ПОБЕДУ ВЫРВАЛИ:  
1 МЕСТО — ДВИЖЕНИЕ-НЕФТЕПРОДУКТ;  
2 МЕСТО — СТРАХОВОЙ ДОМ «ВСК»;  
3 МЕСТО — ПАО СБЕРБАНК.

БЛАГОДАРИМ ЗА ПОДДЕРЖКУ МЕРОПРИЯТИЯ НАШИХ ПАРТНЁРОВ :  
ФИТНЕС-КЛУБ SPARTAK  
МЕЛИССА СПА-САЛОН  
ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ И SPA VERONIKA



# ИНТЕРЬЕР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ



Ремонт коммерческих помещений

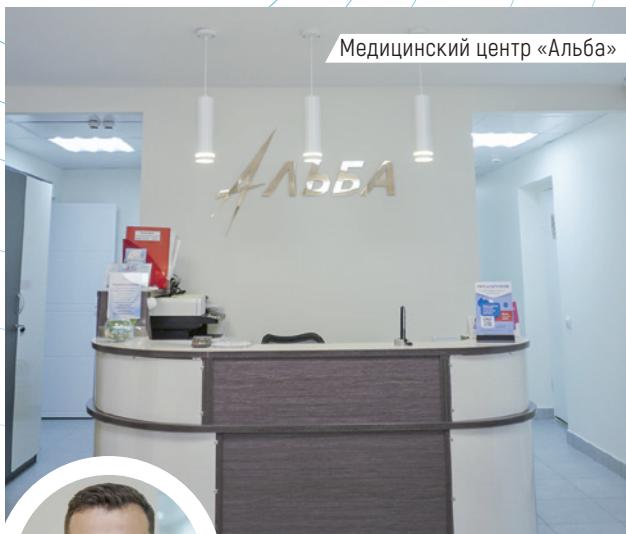


Салон оптики «Виктория»

Новая витрина  
вашего бизнеса –  
это «СанПро43».  
Реализуем практические  
решения в дизайне и  
отделке коммерческих  
помещений

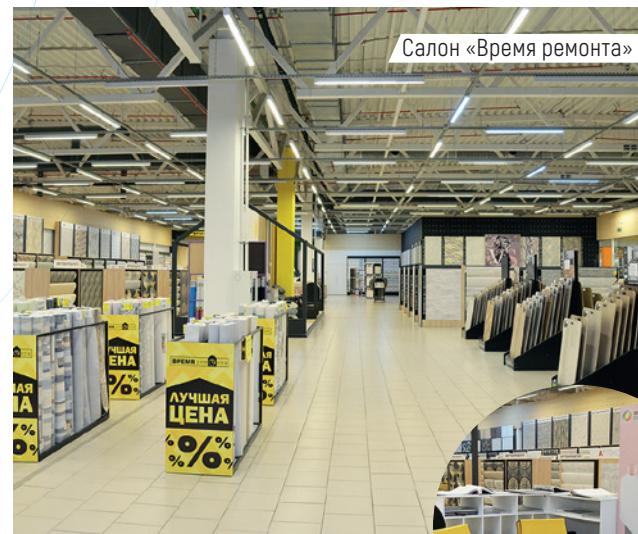
## Вдохновляйте на покупки

Благодаря функциональным и запоминающимся интерьерам, «СанПро43» создает неповторимую атмосферу шопинга. Магазин, салон, клиника или кафе – выполним все виды ремонтных работ последовательно и профессионально. Предоставим все необходимые отчеты.



## Александр Печёнкин, руководитель компании «СанПро43»:

– Ремонт коммерческих объектов – это то, что мы выполняем регулярно. Начните его в максимально короткие сроки благодаря нашему большому штату специалистов. Мы согласуем все этапы и выполним работы даже в ночное время, там, где это необходимо, точно в срок без переделок.



Салон «Время ремонта»



Не знаете, с чего  
начать ремонт?  
Запишитесь  
на бесплатную  
консультацию.

#Честно Добротно Надёжно

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

- ✉ sanpro43
- ✉ sanpro43\_plus
- ✉ sanpro43



расчет стоимости  
ремонта

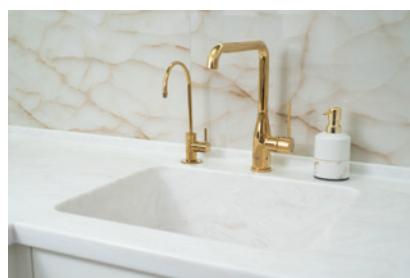


наши работы



У нас вы вносите  
доплату после  
установки  
мебели!

АТМОСФЕРА ТЕПЛА И  
УЮТА В ВАШЕМ ДОМЕ



📍 Салон: ул. Московская, 102в,  
ТК «Планета», пав. 4з/1  
✉️ mebelit43@mail.ru  
📞 8-922-995-90-28

🌐 mebelit43.ru  
📠 mebelit\_kirov  
📞 mebelit43



ОСЕНЬ, НО Я УЛЫБАЮСЬ!  
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ»!

Валерий Рустамович Монисеводов



Стоматология XXI века



ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,  
т.:(8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77  
[dentalia21vek.ru](http://dentalia21vek.ru) [dentalia7@yandex.ru](mailto:dentalia7@yandex.ru)

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ С СПЕЦИАЛИСТА