

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Как решить проблему
кадрового дефицита?
стр. 10 (0+)

Рост вопреки,
или Генетический код
экономики
стр. 18 (0+)

Что мешает
предпринимателям
масштабировать офлайн-
бизнес на торговых
онлайн-площадках?
стр. 4 (0+)



Ключевая
стабильность



**ОТВЕТСТВЕННО
ПРОДВИГАЕМ ВАШ
БИЗНЕС В ИНТЕРНЕТЕ
С 2008 ГОДА**

г. Киров, ул. К.Либкнехта, 120, оф. 202

artnetstudio.ru

+7 (8332) 222-001

Artnet Studio – сертифицированное агентство
Яндекс.Директ, ВКонтакте, CMS 1С-Битрикс и CRM Битрикс24

АКЦИЯ*

Защитим бюджет – рассчитаем UNIT-экономику
и прибыль с продвижения, составим план работ,
сроки и прогнозы

- Скидка 50% в первый месяц на рекламу Яндекс, ВКонтакте и SEO-продвижение при переходе от другого подрядчика
- Дарим 5 000 руб. на рекламу при первичном обращении
- Бесплатная консультация интернет-маркетолога

- Комплексный интернет-маркетинг
- Разработка и поддержка сайтов любого уровня сложности
- Контекстная и медийная реклама в Яндекс
- Таргетированная реклама ВКонтакте и Telegram
- SEO-продвижение сайтов
- Внедрение Битрикс24 и amoCRM
- Дизайн от логотипа до брендбука



**АНТОН
СМЕТАНИН**

Основатель интернет-агентства

*До 31.05.2024. Подробности по тел. +7 (8332) 222-001

ЗАПУСТИЛА СОБСТВЕННУЮ ЛИНЕЙКУ ВИТАМИНОВ NR KAZAKOVA, ЧТОБЫ ДАТЬ ЛУЧШЕЕ СВОЕЙ СЕМЬЕ



О производстве линейки витаминов для активной жизни под своим брендом, — Мария Казакова, нутрициолог, эксперт по снижению веса с помощью правильного питания, основатель линейки витаминов NR Kazakova

Ешь. Живи. Пей витамины

Мой путь в нутрициологию был поэтапным и логичным. В свое время я вела тренировки, открыла в Кирове свои фитнес-залы. И клиентки часто спрашивали меня — что можно кушать перед тренировками, что после, какие продукты помогут привести тело в норму, не навредив здоровью. Я стала углубляться в эту тему, 12 лет назад выучилась на нутрициолога — тогда об этой профессии мало кто слышал. Выпустила свои книги с рецептами по правильному сочетанию продуктов. Мой принцип в правильном питании — худеть легко. Никаких изнурительных диет и подсчета калорий. Я всегда делала акцент на разгон обмена веществ. Этого можно достичь правильно комбинируя продукты!

Витамины в свои программы питания я начала включать далеко не сразу. Когда несколько лет назад зародился тренд на их употребление, я отнеслась к нему осторожно. В сфере правильного питания постоянно зарождается и проходит мода на разные продукты и диеты. Рекомендовать мимолетные тренды я не готова.

Поэтому я стала погружаться в тему, общаться с авторитетными врачами, изучать информацию. Пришла к выводу, что да, витамины пить нужно, и начала с себя. Выделила для себя несколько позиций в разных компаниях исходя из составов. И долгое время я сама, моя семья и подруги пили эти витамины. Но их сняли с производства, а достойной альтернативы я не нашла.

Мне порекомендовали обратить внимание на крупный завод «Эндорфин» (г. Краснодар), который как раз специализируется на производстве БАДов, для запуска на их производственных мощностях своей линейки нутрицевтиков. Меня впечатлили их мощности, и в целом подходы к работе с клиентами, поэтому в короткие сроки мы заключили с ними договор о сотрудничестве.



Важно отметить, что этот завод — крупный производитель, он давно на рынке, работает на современном оборудовании. Все нутрицевтики проходят проверки и лицензирование. Они предложили мне выбрать сырье и дозировку, и теперь на их производственных мощностях производятся витамины под моей маркой NR Kazakova.

Базовые витамины для детей и взрослых

Пока в моей линейке 4 позиции — это базовые витамины, которые на постоянной основе пью я и моя семья: Омега-3 из рыбного жира, Магний, витамин D+K2 и витамин C. Дозировка подобрана таким образом, что эти витамины могут принимать и взрослые, и подростки.

Сейчас готовы к выходу еще 4 позиции: железо, витамин В, кальций и комплекс женских витаминов 45+. На витамины есть все товарные удостоверения и сертификаты качества.

Заказать витамины можно через мои группы в социальных сетях. Они станут вашим надежным спутником на пути к здоровой, энергичной жизни и активному долголетию! 🇷🇺



Сканируй
QR-код и оставляй
заявку на заказ
нутрицевтиков
NR Kazakova
Доставка по всей
России!

RN.KAZAKOVA

+7 (912) 337-10-97
mary_em

НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 5 НОВОСТИ
- 10 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 17 ПОЛЕЗНО
- 18 ОБЗОР РЫНКА

Распространение:

- По предприятиям и организациям г. Кирова:4700 экз.
- На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:

- Автосалон «Kia»ул. Труда, 90
- Автосалон «Lada»ул. Труда, 90
- Аэропорт «Победилово»ул. Аэропорт, 6
- Банк «Млн»ул. Урицкого, 40
- ВТПул. Профсоюзная, 4
- Гостиница «Постоялый двор»ул. Герцена, 15
- Гостиница «Спутник»ул. Свердлова, 31
- «Институт Бизнеса»ул. Герцена, 56
- Кафе «Агата»ул. Маклина, 56
- Кофейня «Книжный клуб 12»ул. Энгельса, 15
- Отель «Арт»ул. Герцена, 88
- Офисный центрул. Герцена, 15
- Ресторан «Бочка»Октябрьский проспект, 110
- Ресторан «Мельница»Октябрьский проспект, 125
- Ресторан «Россия»ул. Ленина, 80
- Столоваяул. Комсомольская, 12
- Столовая «Апельсинка»ул. Кольцова, 3
- Столовая «Дымка»ул. Производственная, 29
- Столовая «Домашняя кухня»ул. Потребкооперации, 19
- Столовая «Домашняя кухня»ул. Производственная, 39
- Столовая Caffetoriaул. Некрасова, 65
- Столовая «Три медведя»ул. Базовая, 20
- Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
- Столовая «Горячая ложка»ул. Ленина, 2
- Учебный центр «Энергетик»ул. Ломоносова, 9
- ТЦ «Форум»ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»

Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rottdel@navigator-kirov.ru — рекламный отдел;
svetatel@yandex.ru — редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2В.
Печать офсетная. Номер заказа — 13841.
Объем — 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику — 13.00, фактически — 13.00
Дата выхода из печати — 14.04.2024 г.
Дата выхода в свет — 15.04.2024 г.
№ 04 (540)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

Ставка на жизнь

О том, почему страхование жизни востребовано у людей старше 35 лет, рассуждает Светлана Бердникова, территориальный директор КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») в Кирове

Защита и накопления

Как правило, у людей в возрасте старше 30 лет формируется широкий круг близких, нуждающихся в их заботе: маленькие дети, которых нужно обеспечивать, а также пожилые родители, требующие дополнительной поддержки. Страхование жизни, в данном случае, становится особенно актуальным и неотъемлемым элементом заботы о своей семье и финансовом благополучии.

Средний возраст клиентов при заключении договора накопительного страхования жизни (НСЖ) в КАПИТАЛ LIFE составляет 45 лет, при этом пик востребованности накопительных программ приходится на аудиторию 36-45 лет – это 30% от всех договоров НСЖ.

По статистике КАПИТАЛ LIFE, больше всего клиентов по НСЖ (44%) копят на образование и поддержку детей. Еще 26% формируют «финансовую подушку» безопасности, 25% страхователей планируют получить денежные средства после достижения пенсионного возраста, 13% копят на лечение и оздоровительные мероприятия.

Существуют страховые накопительные программы для взрослых и для детей. Полис помогает создать долговременные накопления и получить финансовую защиту при возникновении неприятных событий, предусмотренных страховым договором. При этом владелец полиса всегда может быть уверен в своих накоплениях, вне зависимости от произведенных выплат в течение срока страхования. Что немаловажно, по программам НСЖ можно получить налоговый вычет. Он позволит вернуть 13% от внесенных сумм ежегодно.

Для КАПИТАЛ LIFE НСЖ – флагманское направление, и мы гордимся, что на сегодняшний день каждый четвертый россиянин, выбравший накопительное страхование жизни в качестве инструмента долгосрочного финансового планирования, является нашим клиентом. По данным Всероссийского союза страховщиков за 2023 год, компания подтвердила лидерство на рынке накопительного страхования жизни по количеству действующих договоров. КАПИТАЛ LIFE обслуживает клиентов по 615,5 тыс. договоров НСЖ – это 26% рынка накопительного страхования в стране.

Инновации меняют жизнь

В КАПИТАЛ LIFE создана экосистема здорового образа жизни - это современная платформа, которая включает классическое накопительное страхование жизни, медицинские программы и сервисы, а также цифровые ресурсы, направленные на удобство взаимодействия клиентов со страховой компанией. В рамках экосистемы КАПИТАЛ LIFE активно внедряет инновационные медицинские технологии, позволяющие следить за здоровьем:

- Медицинские роботы с помощью технологии ИИ предоставляют рекомендации по снижению рисков критических заболеваний.
- Программа «Телемед» позволяет получить оперативную консультацию профильного врача по телефону или видеосвязи в любом уголке нашей страны и за рубежом.



Также мы первыми на рынке страхования жизни запустили трехлетний медицинский продукт «Международный медицинский стандарт», предоставляющий защиту здоровья и благосостояния клиента при диагностировании серьезного заболевания.

В 2023 году экосистема здорового образа жизни КАПИТАЛ LIFE была отмечена премией «Качество обслуживания и права потребителей – 2023».

Воспользуйтесь помощью наших финансовых консультантов в Кирове для подготовки кастомизированной программы страхования жизни и здоровья членов семьи с учетом ваших целей и задач. Для этого звоните по телефону: 21-19-05. ☎



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

☑ ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

Реклама. Рекламодатель: филиал Бердникова С.В.
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» (ОГРН 1047796614700).
Т15023, г. Москва, Калашниковская набережная, д. 30.
Лицензии ЦБ РФ СП №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия).
www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-86.
Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 15.04.2024 г.



Сканируй QR
и читай еще больше статей
Светланы Бердниковой

Что мешает предпринимателям масштабировать офлайн-бизнес за счет торговых онлайн-площадок?

Почему большинство предпринимателей прогорают при заходе на маркетплейсы, имея успешный бизнес в офлайне? К каким последствиям приводит непонимание и отказ от принятия правил онлайн-продаж, разбираемся с Анастасией Запольских, генеральным директором компании «Профинвест»

Переход из офлайн в онлайн: боли, страхи, решения

По моим оценкам, 90% офлайн-предпринимателей прогорают при выходе в онлайн-продажи, и даже их многолетний опыт не помогает. Это тот случай, когда ты приходишь в ресторан, где ужинают по всем правилам этикета со словами «Да я итак все знаю, я уже 30 лет ужинаю каждый день». А оказывается, что для каждого блюда своя вилка, что-то вообще едят только руками... Просто сесть поужинать и поужинать по правилам этикета — не одно и то же. Вести успешный бизнес в офлайн не равно вести успешный онлайн-проект даже в той же нише.

Решение масштабировать свой бизнес с помощью онлайн-торговли может стать сложной задачей для тех, кто уже достиг успеха в оффлайн-сфере. Почему так происходит? Все потому, что оффлайн бизнес и онлайн-бизнес — это разные направления со своими подходами к ведению бизнес-процессов. Я часто сталкиваюсь с предпринимателями, приходящими из оффлайна со своими устоявшимися убеждениями, и это неправильно. Потому что методы, работающие в оффлайн, не обязательно будут эффективными онлайн и наоборот. Часто предприниматели не масштабируют бизнес-процессы с использованием онлайн-площадок, а наоборот, начинают конкурировать с ними. Потому что мозг предпринимателя устроен так. Почему, например, онлайн-площадка продает не так, как у меня в оффлайн-магазине? Почему сезон начинается, например, в оффлайн раньше, чем в онлайн? Почему так, а не иначе? Миллион вопросов, которыми они задаются. Они привыкли к тому, что у них в онлайн все выстроено и работает по-другому, а в оффлайне это не работает. Не получилось раз, не получилось два, и предприниматель просто заканчивает историю в онлайн с мнением того, что онлайн не работает, потому что в оффлайн лучше. Большинство имеют такие установки, это печально.

Что важно знать при масштабировании бизнеса за счет выхода на торговые онлайн-площадки

Масштабировать бизнес и расширять ассортимент за счет торговых площадок можно успешно. И у вас для этого есть куча возможностей и вариантов реализации планов. Но, как это сделать правильно?

1 Первое, с чего все начинается — не надо гнать сразу весь свой ассортимент на маркетплейс. Я сталкивалась с ситуациями, когда клиент мне уверенно говорил «Давайте перегонять всю сотню позиций на WB». Но, к сожалению, сейчас это не работает и очень быстро ведет к провалу.

2 Второй момент. Советую подумать над тем, что лучше запустить в онлайн те модели, которые сейчас находятся в большом спросе. И начать с одной-двух позиций. Не спешите! Начав работу на нескольких позициях у вас будет возможность прощупать рынок, набить руку и понять алгоритмы работы на маркетплейсе. При этом не делая больших вложений в ваш проект. А уже потом можно добавлять новые позиции из тех, что у вас есть в оффлайн-магазине.

3 Также не забывайте, что в оффлайн-бизнесе у вас очень может быть широкая матрица, но при этом маленькая



Фотограф: Зарина Куртеева

@AnastasiaProMP

глубина на 1 позицию. То есть не большое количество цветов или размеров на 1 модель. А в онлайн-бизнесе все ровно наоборот. Это вам упростит задачу и даст большой выхлоп.

Запускаем ваш бизнес вместе с вами

Сейчас много курсов по теме маркетплейсов. Часто не очень качественных и не подкрепленных практикой, что является большим минусом. Да и вообще теория сильно отличается от реальности. И тут селлеры делятся на 2 типа:

- 1** Попробовал, обжегся, слил деньги и бросил.
- 2** Попробовал, набил шишек, не сдался и сделал результат.

Но есть еще и третий путь. Это работа с нами. Без шишек, и слива бюджета, но с ростом масштаба вашего бизнеса. Мы оказываем полный спектр услуг по выходу и запуску бизнеса на маркетплейсах:

- Консультации по работе на торговых площадках
- Помощь в подборе и закупке товара
- Проведение переговоров с поставщиками

- Упаковка товара (есть собственный фулфилмент)
- Настройка рекламы и SEO-оптимизация
- Продвижение и раскрутка товара
- Организация подготовки фото- и видеоконтента
- Личное наставничество для компаний

Мы запускаем ваш бизнес вместе с вами. Берем на себя операционную часть и даем вам результат. Для разработки стратегии расширения вашего бизнеса, увеличения оборота и чистой прибыли, записывайтесь на бесплатную консультацию в ЛС @AnZapols. 📧

ПРОФ ИНВЕСТ

8-909-131-35-70 @AnastasiaProMP

nastiya_wb

@AnZapols

Россия возрождает историю своего делового прошлого

В Кирове прошел региональный этап Всероссийской Олимпиады по истории российского предпринимательства. Организатором во второй раз выступило КРО «Деловая Россия» при поддержке двух ведущих вузов Кировской области – ВятГУ и Вятского агротехнологического университета. Более 120 студентов проверили себя на знания и понимание правил бизнес-индустрии, а победитель получил возможность представить регион на федеральном этапе Олимпиады



— Организация «Деловая Россия» занимается не только защитой и продвижением прав предпринимателей, но и просветительской деятельностью. И чем чаще и доступнее мы будем выстраивать диалог с молодежью, тем больше студентов сделает шаг к созданию собственного дела. Все, кто пришел на Олимпиаду, бесспорно, имеют большой потенциал, — отметил **Юрий Тырыкин, председатель КРО «Деловая Россия»**.



— В современных условиях предпринимательство является одним из самых главных направлений развития российской экономики. Для того, чтобы что-то развивалось, надо обращаться к своим ресурсам. Одним из самых основных ресурсов российского общества является наша общая история, культура и наш совместный путь. И для развития предпринимательства нам нужно знать, изучать и использовать предпринимательский опыт, методы и решения, которые использовали наши предки, — прокомментировал **Кирилл Безденежных, сопредседатель КРО «Деловая Россия», руководитель сети детских образовательных центров «Нейрогалактика»**.

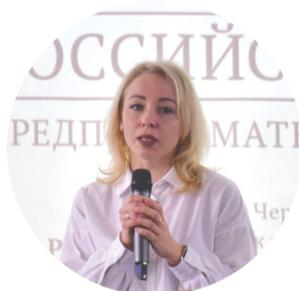


Светлана Груздева, заместитель министра промышленности, предпринимательства и торговли Кировской области, поблагодарила коллег из «Деловой России» за реализацию важного проекта по поддержке талантливой и инициативной молодежи:

— Со стороны правительства региона проведение Олимпиады по истории предпринимательства мы считаем очень



важным, потому что это не только сохраняет историческую ценность, но и развивает у студентов интерес к предпринимательской деятельности. Сегодня они студенты, а завтра возможно кто-то из них откроет свое дело. Это очень важно, потому что молодежь — наше будущее!



С напутственными словами и пожеланиями успехов участникам Олимпиады выступила **Анна Шпензлер, заведующая кафедрой туризма и управления персоналом ВятГУ:**

— Дорогие студенты, успешно выполните все задания, особенно последнее — написание эссе, которое раскроет ваше отношение в целом к предпринимательству. Хочется, чтобы вы не за пять минут его сделали, а постарались. Вариант сделать как-нибудь, также как и в бизнесе не прокатит! Делайте все основательно как настоящие предприниматели. Уверена, что победят сильнейшие и представят наш регион на федеральном этапе конкурса. Мы верим, что снова войдем в тройку призеров. В Кирове у нас самые лучшие студенты!



Андрей Праздников, заведующий кафедрой истории и философии, доктор исторических наук, доцент Вятского агротехнологического университета, обратил внимание присутствующих на три важных аспекта данного мероприятия:



— Первый — общественный. Наша страна переживает трудные времена, есть цель разредить общество. Зал переполнен, я вижу чувство единства и сплоченности, это не может не радовать! Второй аспект — познавательный. Как было уже сказано, предпринимательство всегда играло огромную роль в развитии нашего общества. Мы с вами находимся в городе с глубочайшими историческими корнями, Вятка во многом всегда была купеческим городом, городом предпринимателей. Знать свои корни важно. Третий аспект — личностный. Сегодня собрались лучшие представители своих вузов, победит сильнейший, но каждый из вас сегодня извлечет для себя полезные навыки.



Глава конкурсной комиссии регионального этапа Олимпиады, исполнительный директор КРО «Деловая Россия», директор компании «Империя кадров» Наталья Надеева, пожелала каждому из участников удачи и не оставлять ни одного неотвеченного вопроса:

— Вы все проходите основы предпринимательства, я уверена, что каждый из вас это уже юный предприниматель!

Итак, победителями регионального этапа Всероссийской Олимпиады по истории российского предпринимательства стали:

Захар Малышев, студент ВятГУ, — 1 место.

Сергей Смирнов, студент ВятГУ, — 2 место.

Софья Казнина, студентка ВятГАТУ, и Родион Суслев, студент ВятГУ, — 3 место.

Отдельным призом наградили студента ВятГУ Александра Смирнова за написание эссе. Победитель Олимпиады отправится в Москву для участия во Всероссийском итоговом этапе.

«Деловая Россия» и в дальнейшем продолжит поддерживать талантливую, инициативную молодежь, стремящуюся к самореализации и развитию региона и страны. ▲ (16+)

4 ошибки клиентов при продвижении бизнеса в интернете

О заблуждениях заказчиков при продвижении своих компаний в интернете — Антон Сметанин, собственник digital-агентства ARTNET STUDIO

1 Ошибка №1. Искать подрядчика не по качеству услуг, а по цене

Первая и главная ошибка — искушение низкой цены. Когда клиенты ищут подрядчиков по продвижению бизнеса в интернете (создание сайта, его поддержка, продвижение в соцсетях, реклама сайта, интеграция с CRM и т.д.) и ориентируются на низкую цену. Объясню, почему: если агентство за ведение рекламы ВКонтакте или Яндекске запрашивает 5 000-10 000 рублей, то скорее всего, в этом агентстве специалисты набраны, как говорится, «по объявлению». Или студенты, которые только проходят обучение, или фрилансеры. Я не имею ничего против фрилансеров, но в работе с ними есть определенные сложности. Фрилансер — не компания. Он может заболеть, уехать в другую страну и сорвать сроки. У хорошего специалиста данная услуга не может стоить меньше 20 тыс. рублей. Дешевая услуга — некачественное выполнение работ.

ARTNET STUDIO — интернет-агентство полного цикла: разрабатываем маркетинговую стратегию исходя из бюджета, специфики бизнеса и ниши. Компания с опытом продвижения бизнеса в интернете с 2008 года, которая дорожит репутацией, поэтому гарантирует качество своих услуг и точные сроки.

2 Ошибка №2. Не выбирать сертифицированное агентство

Предложений по продвижению бизнеса в интернете на рынке масса. Как я уже сказал выше, некоторые люди, имея базовые навыки работы с простыми конструкторами, предоставляют свои услуги за символическую плату. Однако заказчик, соглашаясь на такие предложения, получает шаблонный проект. В большинстве случаев он этого не замечает, так как не обладает специализированными знаниями в области рекламы, веб-дизайна, продвижения и программирования.

Поэтому для заказчика важно изучить портфолио и ознакомиться с отзывами уже имеющих клиентов у агентства. Также может быть полезно найти информацию о компании в открытых источниках и запросить сведения о сертификации агентства от его партнеров. Это поможет выбрать надежного и профессионального подрядчика для продвижения бизнеса.

ARTNET STUDIO — сертифицированное агентство Яндекс.Директ, ВКонтакте, CMS 1С-Битрикс и CRM Битрикс24, аккредитованная IT-компания Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. У каждого специалиста в нашей компании минимум 5 сертификатов, подтверждающих компетенцию. Сертификаты от Яндекса и ВКонтакте подтверждают, что наше агентство имеет высокую экспертизу в эффективной рекламе Яндекс.Директ и ВК Рекламе и соответствует критериям качества. Наши клиенты могут быть уверены, что рекламные объявления настроены правильно, эффективно работают и не «сливают бюджет».

3 Ошибка №3. Экономить бюджеты на рекламу

При продвижении в социальных сетях, таких как ВКонтакте, и создании контекстной рекламы клиенты часто начинают с небольшим бюджетом. Например, готовы выделить 5-10 тысяч рублей. Этого очень мало даже для тестирования рекламных кампаний. В начале кампании происходит фаза набора оборотов, и, чтобы получить результаты, рекомендуется вести рекламу не менее двух месяцев. Это связано с тем, что за первые два месяца



собирается аналитика по рекламе, которая позволяет улучшить стратегию продвижения, исключить неэффективные ключевые слова, площадки и т.д. Таким образом, в продвижении в социальных сетях и контекстной рекламе важными факторами являются стартовый бюджет, продолжительность кампании и анализ результатов, что позволяет достичь более высоких показателей эффективности рекламы.

При выборе подрядчиков рекомендую оценить их опыт и присутствие в различных отраслевых рейтингах, обратить особое внимание на наличие личного менеджера, который будет отвечать за взаимодействие с вами. Нередко бывает, что агентства не предоставляют такую возможность, и никто фактически не контролирует обслуживание заказчика. Важно, чтобы при работе с клиентом агентство использовало различные средства связи, удобные для клиента, включая такие популярные платформы как WhatsApp, ВКонтакте, Skype, Telegram, а также почту и другие доступные каналы коммуникации. Также необходимо обратить внимание на наличие собственного офиса у выбранного агентства со специалистами в штате!

ARTNET STUDIO — ответственно продвигаем ваш бизнес в интернете с 2008 года и приводим необходимых клиентов! Мы входим в топ-100 России в номинации «Разработка и продвижение сайтов»

- Разработано 1000+ проектов различного уровня сложности под ключ, запущено 500+ рекламных кампаний и 300+ сайтов выведено в ТОП поисковых систем
- Более 500+ клиентов доверяют нам свои задачи
- ТОП-100 лучших интернет-агентств России*
- 1 место в рейтинге агентств контекстной рекламы Кирова*
- 1 место в рейтинге агентств интернет-маркетинга Кирова*
- 1 место в рейтинге агентств по разработке и продвижению сайтов Кирова*.

4 Ошибка №4. Заказчик не хочет участвовать в проекте

Когда молчание не золото или кризис общения. Еще одна из частых ошибок клиентов и заключается в том, что они не хотят участвовать в реализации проекта и говорят: «Делайте все сами». Отсутствие четких линий общения между вами и подрядчиком приводит к разочарованию и ошибкам. Ни одно интернет-агентство не знает про бизнес заказчика лучше него самого! Поэтому клиенту очень важно участвовать во всех процессах: это могут быть сами собственники или интернет-маркетологи предприятий. Это даст четкое понимание, куда и как двигаться, что каждый вопрос и замечание будут учтены в финальном продукте.

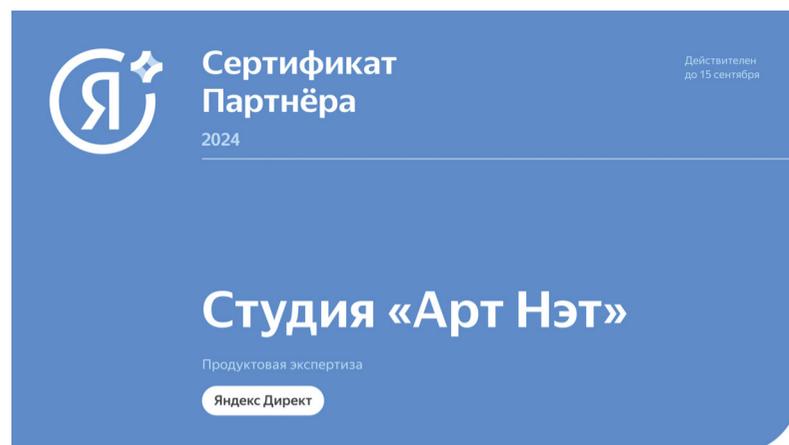
Клиенты обращаются в ARTNET STUDIO не за рекламой в интернете. Они хотят, чтобы мы помогли им получить с нее прибыль. Деньги! Поэтому перед разработкой маркетинговой стратегии мы обязательно анализируем бизнес клиента, собираем данные, выясняем задачи. И только потом разрабатываем стратегический план для решения этих задач. Клиент четко понимает ход нашей работы, что и зачем мы делаем!

Я перечислил только ряд проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при выборе подрядчика. На самом деле они многообразны и могут серьезно подорвать устойчивость и развитие бизнеса. На пути к выбору надежного партнера критически важно быть осведомленным и осмотрительным. Ваш успех напрямую зависит от качества выбора в начале этого пути.

ARTNET STUDIO – сертифицированное агентство, которое ставит интересы клиентов во главу угла. Мы дорожим нашими клиентами и доказываем это на практике, обеспечивая не только высокое качество услуг, но и комплексный подход к каждому проекту.

Выбор в пользу профессионализма и ответственности – это вложение в будущее вашего бренда. Давайте вместе создадим историю успеха вашего бизнеса! 📞

*Согласно «Рейтинга Рунета»



Сертификат подтверждает, что агентство оказывает услуги, соответствующие критериям качества Яндекса

Яндекс Реклама

ARTNET STUDIO — сертифицированное агентство Яндекс.Директ, ВКонтакте, CMS 1С-Битрикс и CRM Битрикс24, аккредитованная IT-компания Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ



artnet studio®
продвижение бизнеса в digital

📍 г. Киров, ул. К. Либкнехта, 120, офис 202
✉ mail@artnetstudio.ru
☎ +7 (8332) 222-001
🌐 artnetstudio.ru
📱 artnetstudio





Тел.: 8 (8332) 760-761 www.kolizeyfoto.ru

ФОТОКНИГИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

-  ПРЕЗЕНТАЦИИ
-  ПРОДВИЖЕНИЕ
-  ПОРТФОЛИО

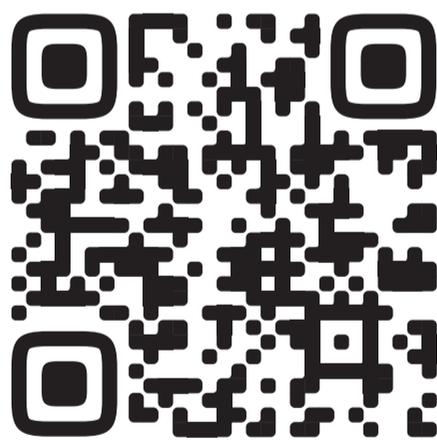


Мы работаем с самыми успешными предприятиями по всей России

Изготовление фотокниг от 1 штуки



Примеры готовых книг можно посмотреть по QR-коду



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



«Пробить денежный потолок» или как зарабатывать больше

Работа с психологом — это ценное путешествие к своему Я и персональному росту, чтобы разобраться в себе, осознать свои эмоции, преодолеть трудности и достичь желаемых результатов во всех сферах жизни, включая отношения, здоровье и финансы. Почему работа с психологом особенно важна для людей, стремящихся к росту дохода и улучшению материального качества своей жизни, разбираемся с Мариной Мамаевой, практикующим психологом с 30-летним стажем работы



Марина Мамаева,
практикующий психолог
с 30-летним стажем работы



Работая в сфере бизнес-прокачки и развития финансового потенциала, я акцентирую внимание на увеличении денежного потока клиентов и выявлении препятствий, которые мешают им зарабатывать больше. Мы исследуем и анализируем различные причины, по которым деньги утекают или доход не увеличивается. Наша работа идет в трех направлениях: ментальный уровень (наше сознание), наша бессознательная часть (эмоции, программы, которые мы несем) и телесная реакция — выход в действие, претворение в жизнь своих решений, движение к результатам через действие



@PSY_DENGI



@RODITELSKIYKLUB



@MARINAVIPMR

Важно понимать, что все Системы взаимосвязаны и влияют друг на друга. Наше понимание и уважение ко времени также играют большую роль в Системе Партнерства. Когда мы находимся на своем месте и правильно реализуем себя, мы можем успешно играть свои роли, строить взаимоотношения, развивать бизнес, улучшать здоровье и находить гармонию во всех сферах жизни. Через системный анализ и работу с расстановками мы можем найти и изменить корни проблем, осознавая и меняя наше внутреннее состояние, мы меняем и внешнюю реальность.

Как заблокированные эмоции влияют на уровень денег

Я плотно работаю с запросами клиентов насчет финансовой неудовлетворенности. Ко мне обращаются за помощью как состоявшиеся бизнесмены и топ-менеджеры, начинающие предприниматели, и уставшие от маленьких доходов люди.

Если вас или ваших близких волнуют такие вопросы, как: от чего хромают отношения?

Откуда берется напряженность в отношениях? Почему с утра плохое настроение? Почему постоянная усталость и недовольство жизнью? Как научиться любить себя?

Все дело в том, что очень многие проблемы человека от непрожитых или заблокированных эмоций, которые являются частью нашей жизни. Люди тревожатся о будущем, о его неопределенности. Многие переживают за прошлые ошибки. Люди ищут причины неудач и ошибок, играя в игру «Кто виноват?» и в своих неприятных переживаниях обвиняют обстоятельства или других людей. Чем больше человек отрицает, игнорирует, подавляет негативные эмоции, тем тяжелее последствия для его психики и здоровья (слабость, утомляемость, недовольство жизнью). Важно не бороться с негативными эмоциями, а жить с ними в контакте. И это тоже аспект, который влияет на нашу успешность и может приводить к блокировке денег в вашей жизни и реализации. С этим тоже можно и нужно работать в вопросах финансового роста!

Работая в сфере бизнес-прокачки и развития финансового потенциала, я акцентирую внимание на увеличении денежного потока клиентов и выявлении препятствий, которые мешают им зарабатывать больше. Мы исследуем и анализируем различные причины, по которым деньги утекают или доход не увеличивается. Наша работа идет в трех направлениях: ментальный уровень (наше сознание), наша бессознательная часть (эмоции, программы, которые мы несем) и телесная реакция — выход в действие, претворение в жизнь своих решений, движение к результатам через действие.

Такой триединство в подходе в работе с клиентом в финансовом направлении позволяет работать в разных направлениях, в том числе с установками, эмоциональными блоками и нахождением различных препятствий, которые стоят на пути к достижению цели. Особое внимание мы уделяем программам, закладываемым в детстве и внедряющимся в психику на уровне генетической памяти, передаваемой от родителей к ребенку. Мы углубленно исследуем истории, в которых проявляются глубинные установки, связанные с потерей денег. Они ведут нас к родовым конструкциям, связанным с лишением имущества, кражами и другими негативными событиями, которые могут повлиять на последующие поколения.

Мы несем ответственность за нашу собственную и наследственную память, поэтому можем повторять и передавать жизненные сценарии предков! Мы тщательно прорабатываем эти вопросы с клиентами, и я приглашаю их на сессии, а также выражаю благодарность за их теплые слова, отзывы и участие в тренингах и семинарах.

Я регулярно провожу авторские тренинги, в том числе и тренинг «Родовые деньги», на котором мы рассматриваем финансовые вопросы, связанные с блокировкой денег на родовом уровне. Если хотите присоединиться, напишите мне в мессенджер по тел. +7 (922) 663-03-91. Буду рада помочь вам встретиться с самым главным человеком в вашей жизни и пробить «денежный потолок»! ♣

Заботливый проводник по глубинам вашей души

Психотерапия активно входит в нашу жизнь как что-то привычное, сравнимое с походом к стоматологу. Кроме того, большое количество информации, связанной с психологией (статьи, выступления, семинары, различный видео-контент в Интернете), популяризирует терапию и одновременно делает ее более доступной. Люди обращаются к психологам, когда они достигают уровня духовности и осознанности, который превосходит уровень большинства. Это та аудитория, которая важное значение придает своему личному росту и развитию! Посмотрите на топ-менеджеров и миллиардеров, они работают над собой, своей духовностью, применяют медитативные практики, проходят сеансы терапии с психологами. Они инвестируют в себя, потому что стремятся к результатам. Когда вы понимаете себя, вы понимаете причины своего успеха и как достичь желаемого. Я сама профессиональный специалист и нахожусь в постоянном процессе супервизии. Когда я предлагаю клиентам инструменты для работы, я полностью осознаю, как они функционируют и какой из них подходит для каждой конкретной ситуации. Я — тот человек, который сможет указать вам путь, выявить преграды и помочь их преодолеть.

В психологии работаю более 30 лет. Более 17 лет в своей практике специализируюсь на детской и взрослой психосоматике. Изучаю бессознательные реакции, так как наше подсознание — тело — всегда дает честную информацию о том, куда идти и как лечиться, устраняя причину проблемы. Прорабатывая проблему с клиентом, я помогаю ему построить новые нейронные связи, новый навигационный маршрут действия!

Найти свое место в Системе Рода, Семьи, Жизни

В работе я применяю классические подходы психологии, которые, конечно, являются фундаментом нашей профессии. Однако, в современном мире условия жизни претерпели значительные изменения, и то, что эффективно работало 10-15 лет назад, сейчас не приводит к желаемым результатам. Наши клиенты нуждаются в оперативных решениях, быстрых техниках и мгновенной реакции, чтобы выйти из трудных ситуаций. Я глубоко убеждена, что только путем постоянного развития и адаптации к изменяющимся условиям можно дать клиенту наилучшую помощь в их жизненных трудностях и обеспечить им полное проживание и возвращение в ресурсное состояние. Поэтому, я начала применять в своей работе системный подход. Невозможно отделить психику человека от его здоровья, отношений, финансового положения и предназначения. Все в мире состоит из Систем, однако особенно важны базовые Системы. Одна из них — Система жизни, в которой каждый человек находится с момента рождения. Кроме того, есть и другие базовые системы, такие как Семья, Партнерство, Здоровье и Деньги. Если какая-либо из этих систем выходит из равновесия, то все остальные Системы начинают давать сбой. Чтобы быть успешным и счастливым, необходимо занимать свое место в каждой Системе, играть свою роль и установить правильные взаимоотношения. В этом мире мы все выполняем роли: мужчина-женщина, муж-жена, родитель-ребенок, сотрудник-владелец и многие другие.

📍 ул. Гайдара, 3 (ДК «Родина»)

☎️ 8-922-663-03-91

📧 psy43putksebe

Как решить проблему

Проблема кадров на сегодня действительно одна из ключевых проблем бизнеса. Нехватку персонала испытывают все отрасли, включая производство, розничную торговлю, сферу общепита и услуг. Как утолить кадровый голод, обсудили участники круглого стола НавигаторLIVE и журнала «Бизнес Класс»

Евгения Маренина:

— Я знаю, что у Ивана Анатольевича, есть очень хороший опыт по заявленной теме круглого стола. Расскажите, пожалуйста, как вы решаете проблему?

Иван Токмаков:

— Мне было понятно, как решать эту проблему. Почему? Я сам заканчивал профессионально-техническое училище. Ранее существовала программа, согласно которой выпускники привлекались к работе в училище мастерами, а затем на строительные объекты. Я прошел весь этот путь.

Когда спустя годы в начале 2000-х я пришел в свой родной техникум, сейчас это «Кировский многопрофильный техникум», мне захотелось выстроить прежнюю систему... Я стал им помогать, причем достаточно активно. Асфальтирование, меблировка, ремонт кабинетов... Я все эти годы вкладывал в систему подготовки ребят. Поэтому нас с техникумом связывает давняя дружба, которая действительно дает свои плоды. Совместно с руководством техникума мы повышаем интерес учащихся к профессиям, где нужно работать и головой, и руками. И у нас получается. Во-первых, если раньше в техникуме всегда был недобор студентов, сейчас, напротив, среди абитуриентов есть конкурс. Во-вторых, студенты техникума ежегодно проходят практику на современном производстве Фабрики индивидуальной мебели VEROOM. Благодаря такому сотрудничеству с учебными заведениями, мы вдохновляем и побуждаем студентов к обучению техническим и рабочим специальностям, а также способствуем их дальнейшему развитию и успешной карьере на наших с вами предприятиях.

Евгения Маренина:

— Сколько по факту у вас остается на предприятии после прохождения производственной практики?

Иван Токмаков:

— Я оставляю одного-двух человек, потому что у нас сформированный коллектив на производстве. Кадровые проблемы, характерные для других отраслей, мало затрагивают нас. Мы всегда имеем достаточное количество квалифицированных работников, готовых выполнять заказы. Сейчас государство активно поддерживает данную отрасль, но, если работодатель заинтересуется, он всегда может найти контакт. Наши специалисты проходят обучение в течение многих лет. Тем не менее, уже давно стало очевидно, что для нас важна не только теория, но и практика. Если вы посмотрите на график учебного процесса, то заметите, что у нас большой акцент делается на практике. В многопрофильном техникуме предлагаются образовательные программы более чем в 30 группах. Обучение начинается со штукатуров и заканчивается швеями. Хотелось бы распространить практикоориентированный формат подготовки специалистов во всех сферах.

Константин Русских:

— В советское время хорошая школа была. Каждое профтехучилище было закреплено за каким-то предприятием. Опыт Ивана Анатольевича прекрасный, но надо понимать, что микробизнесу эта история не под силам. У нас не учат, например, на флориста. Я уже задумался, почему бы нам не построить собственный учебный центр, в котором мы могли бы формировать кадровый резерв. Но в целом проблема с кадрами для нас обострилась только в последние два года, до этого у нас ее не было. Причин несколько. Мы знаем, что в 90-е годы был провал рождаемости, сейчас эти ребята сейчас выросли. 25-30-летние должны сейчас приходить, трудоустраиваться и работать, но этого не происходит. Во-вторых, естественно, мы сталкиваемся с оттоком населения за пределы области. И еще ряд других причин, включая проведение СВО.

Евгения Маренина:

— Владимир, а вам подходит ли вот эта история с патронажем какого-то учебного заведения, например, «Кировского технологического колледжа пищевой промышленности»?

Владимир Метелёв:

— Да, мы собираемся. Это действительно очень интересный опыт.

Евгения Маренина:

— Екатерина, а как у вас?

Екатерина Матанцева:

— У меня в компании занято 120 сотрудников, и наша специализация — химическая отрасль, точнее, производство косметических продуктов. Это непростая и специфическая сфера, и мы часто сталкиваемся с проблемой нехватки квалифицированных кадров. Поэтому мы вынуждены привлекать молодых специалистов и обучать их на практике. Сотрудничая со студентами первого, второго и третьего курсов, мы организуем экскурсии и предоставляем возможность им ознакомиться с производственным процессом. Сейчас у нас штат укомплектован, и даже иногда думаешь, что кто-то лишний.



Юрий Тырыкин,
основатель компании
«Страна Карт», председатель
КРО «Деловая Россия»



Константин Русских,
основатель брендов
«Макси Флора» и «Всё пучком»,
депутат Законодательного
собрания Кировской области



Андрей Несветаев,
управляющий партнёр
ГК «Культура Гостеприимства»

Кадрового дефицита?



Екатерина Матанцева,
основатель бренда Mi&ko



Иван Токмаков,
генеральный директор фабрики
индивидуальной мебели VEROOM



Александр Росляков,
генеральный директор
ЗАО Племзавод «Октябрьский»



Владимир Метелёв,
учредитель компании
«Принто»

Владимир Метелёв:

— К нам отправляйте.

Евгения Маренина:

— Екатерина, знаю, что вы рассматриваете потенциальных кандидатов из других регионов. За счет чего вы можете предложить им хорошие условия?

Екатерина Матанцева:

— Когда я подбираю топ-менеджеров, я часто вижу в списке кандидатов на переезд в Киров. Например, недавно я проводила собеседование с девушкой из Курска. Она сказала, что хочет переехать, потому что у них ситуация неспокойная. Да, люди начали спокойно уезжать из других маленьких городов в Киров. Я работаю в федеральной компании, поскольку я продвигаю свою продукцию на рынке России и ближнего зарубежья, а завод находится в Кирове, похоже как у Юрия. Благодаря этому мы можем привлекать квалифицированных специалистов на хорошие зарплаты.

Евгения Маренина:

— Андрей, насколько я понимаю у вас человекоемкий бизнес. Автоматизировать процессы нереально?

Андрей Несветаев:

— Да, никак не автоматизируешь. Сейчас у нас работает порядка 550 человек. В этом году мы ставим перед собой задачу открыть еще три ресторана. Каждый новый ресторан потребует набора еще 40-50 сотрудников. В связи с этим, наш отдел кадров работает на полную мощность. Мы активно взаимодействуем с колледжами, техникумами и вузами Кирова и области. Причем не только по профильным направлениям, но и многим другим: бухгалтерия, юриспруденция, маркетинг, финансы. В Кировский пищевой колледж, например, уже стоит очередь из работодателей, готовых принять студентов на практику. И раньше большинство студентов шли на практику к четвертому или пятому курсу, то сейчас некоторые студенты начинают с первого курса. Здесь начинается настоящая игра, конкуренция — кто из работодателей лучше встретит и обучит, а главное — кто создаст лучшую рабочую атмосферу. Так что сейчас идет настоящая борьба за талантливых людей.

Екатерина Матанцева:

— Как вы удерживаете персонал? Есть текучка?

Александр Росляков:

— Какая средняя зарплата?

Андрей Несветаев:

— Конечно, текучка есть, она большая, потому что, если повара еще приходят осознанно на работу, так как это их специализация, то официанты как правило на время. На самом деле, молодое поколение (до 23 лет), очень специфичное, у них нет проблем как у прошлого поколения с требованием зарплат. Они считают, что раз обладают дипломом, значит заслуживают зарплату директора, и подумают еще будут ли вообще что-то делать...

Евгения Маренина:

— Мне кажется, они более клиентоориентированные, открытые в общении.

Андрей Несветаев:

— Ну, они правда специфичны. Я на самом деле, немного начинаю переживать за заводы, потому что вот у этих ребят аллергия к производствам, аллергия к стандартам, к монотонной работе. Кажется, что только автоматизация может спасти производства в таком случае.

Юрий Тырыкин:

— Я думаю, что это лет через 10 лет это поколение станет нормальными людьми.

Александр Росляков:

— Даже через 5 лет.

Юрий Тырыкин:

— Наедятся они вот этого творчества, блогинга, видео... и захотят нормальной работы.

Андрей Несветаев:

— У них просто сформировано совершенно другое видение мира. Они абсолютно нематериальны. Когда для предыдущего поколения была важна стабильность и зарплата, то эти ребята даже не задумываются об этом. Их интересует простые и базовые потребности, такие как еда, крыша над головой и комфортные кроссовки.

Александр Росляков:

— Пока они не женаты...

Андрей Несветаев:

— Мы очень много с ними работаем. Они живут по принципу: телефон в пятницу выключил, в понедельник включил. Если мне тут не нравится, пойду в другое место работать. А еще они хотят на три компании работать, а лучше на четыре, потому что считают, что их профессионализм будет в четыре раза расти быстрее. Сильно они не изменятся. Конечно, кто-то адаптируется. Поэтому, если они нам нужны, то придется меняться нам!

Александр Росляков:

— Для понимания, сколько среднемесячная зарплата официантов с чаевыми?

Андрей Несветаев:

— От 40 до 70 тысяч рублей в месяц. Получается около 200 часов работы.

Юрий Тырыкин:

— Поэтому им на заводы идти не захочется идти. Да и набегаешься еще...

Андрей Несветаев:

— У нас физически и эмоционально нелегкая работа. У нас повара уходили на заводы, но многие вернулись. Тяжело было работать от звонка до звонка. Хотя работа повара тоже не простая. В России сформировалась такая история, что повар в среднем работает 12 часов за смену, раньше было 14-15 часов. А что касается зарплаты? У поваров рабочих



часов в месяц — 220, и их доход может достигать 70 тысяч рублей. У московских поваров позиция — в день я должен зарабатывать 3 тысячи рублей... Считайте.

Иван Токмаков:

— Поэтому в этом смысле повара на самом деле еще недооценены.

Константин Русских:

— Давайте мы вспомним Советский Союз. Именно в Советском Союзе трудовой человек, рабочий, всегда получал достойную зарплату. Особенно это относилось к работникам сдельного производства. Если врач получал, скажем, 150-160 рублей, то рабочий мог получить еще больше, примерно 200-250 рублей. Тем не менее, в определенный момент ситуация изменилась. Все начали стремиться получить высшее образование, наперекор всему. Нельзя не отметить, что большинство из них не работали по полученной специальности, примерно 75%. Сейчас ситуация, возможно, меняется, но ранее все было совершенно точно так же, понимаете. Таким образом, это была огромная ошибка государства в регулировании данных процессов, когда статус трудового человека был понижен. Конечно же, это относится преимущественно к молодежи. Но зачем? Почему они стремятся быть престижными и успешными? Возможно, они сами этого не хотят, но поступают так из-за внешнего давления и ожидания общества.

Евгения Маренина:

— Александр, а чтобы к вам устроиться на работу, придется переезжать всей семьей...

Александр Росляков:

— Если вы никогда не были в Вичевщине, уверяю вас, это одно из самых прекрасных мест Кировской области. Средняя заработная плата у нас составляет 63 тысячи рублей в месяц. Если кто-то решит у нас работать и переехать, то мы готовы оплатить 90% его расходов. Мы платим пособие при выходе на пенсию. У нас множество различных привлекательных предложений. У нас нет проблем со специалистами, на самом деле у нас проблемы только с рабочими профессиями. С чем

мы сталкиваемся сейчас? Раньше, человек заканчивал школу, получал водительские права и устраивался работать трактористом. Даже девушки, закончив школу, устраивались операторами машин. Но сейчас такого нет. Все говорят, что хотят стать менеджерами, ну, условно, конечно...

Константин Русских:

— Извините, пожалуйста, сразу ремарка. Какая зарплата у механизаторов?

Александр Росляков:

— В сезон мы платим 150 тысяч рублей и больше. Не в сезон 40-50 тысяч рублей, по году 60-70 тысяч рублей получается.

Евгения Маренина:

— Как вы решаете вопрос с рабочими специалистами?

Александр Росляков:

— Мы активно работаем со школьниками, строим для потенциальных кандидатов жилье усадебного типа, предлагаем хороший уровень зарплат, но есть некоторые нюансы. Родители приобретают квартиры в городе, и их сыновья и дочери уезжают из поселка, редко кто-то решается вернуться обратно...

Иван Токмаков:

— За год, по-моему, 130 тысяч человек покинули наш регион.

Андрей Несветаев:

— С регионами сложнее, в Кирове проще, потому что как уезжают, так и приезжают. Я бы не сказал, что, допустим, Киров сильно сдувающийся город в этом смысле. А если глобально смотреть, мы на самом деле проходим путь, который Европа проходила лет 30 назад. Там дефицит физической силы был 30-40 лет назад. Именно на этом опыте мы основываемся. Наш труд становится дороже, товары становятся дороже, зарплаты растут, и как бы куда от этого уйти? Ну, никакими искусственными методами не уйти. В наших ресторанах начинаем активно поднимать цены. Пока это не отражается на трафике, потому что у нас и у вас имеется избыток спроса. Далее применяются стандар-

тные экономические законы. Если имеется избыток спроса, его нужно регулировать.

Юрий Тырыкин:

— А мы сталкиваемся с дефицитом инженеров и программистов. Так как наша компания работает на федеральном рынке, я готов предложить высокую заработную плату в размере 200, 300 и даже 400 тысяч рублей, однако уровень их профессиональной подготовки оставляет желать лучшего. Когда я встречаю таких кандидатов, иногда возникает мысль, что он мне должен платить за обучение, а не я ему зарплату, а он считает, что он готовый инженер или программист. Поэтому приходится хантить ценных специалистов.

Евгения Маренина:

— Владимир, как вы решаете вопрос?

Владимир Метелёв:

— Берем практически всех, как можно больше людей.

Екатерина Матанцева:

— А кого вам не хватает?

Владимир Метелёв:

— По кругу всех не хватает. Механиков, в первую очередь, естественно. У нас еще есть швейное производство, швей катастрофически не хватает. Поэтому я к вам обращаюсь, Иван Анатольевич, я бы охотно взял бы группу под патронаж...

Константин Русских:

— А что сделать так, чтобы они не уезжали из Кирова в поисках лучшей жизни и высоких зарплат? Чем можно удержать их здесь, не давая только пустых обещаний, но предлагая что-то по-настоящему ценное? Деньгами? Наверное, ты можешь предложить ему лишь хороший доход, но в конечном счете, это не только зависит от нас. Качество жизни в городе также играет решающую роль...

Юрий Тырыкин:

— Как не зависит, ты делаешь качество жизни лучше в городе, Андрей делает качество жизни лучше в городе... Вспомни эту эпоху прошлого, когда предприятия были расположены в подвалах и собирали рабочую силу

для таких производств, или набирать народ на производство, извините, с хорошим ремонтом, с хорошей техникой, с хорошей столовой, с парковкой...

Екатерина Матанцева:

— Когда меня пригласили в том году на обсуждение темы юбилея города, я предложила создать городскую среду, атмосферу в парках и скверах хотя бы чуть-чуть похожую на парк Горького в Москве. Там царит просто замечательная атмосфера, туда приходят семьи, молодежь, понимаете? Если бы мы смогли создать в нашем городе такие места, то это сделало бы нас только лучше! И это можно было бы сделать к юбилею, а не просто, что каждый что-то сделаете, сами вложите, сами придумаете и позвоните кому-то...

Константин Русских:

— Мы предлагали... Мы сами должны все-таки эту среду создавать, наверное, с собственными усилиями, объединяясь.

Андрей Несветаев:

— Еще вспомнил важный момент. Есть госпрограмма создания практических факультетов в университетах. Я не помню точно, какие суммы инвестирует государство, но грантовый бюджет по-моему составляет около 60-70 миллионов рублей. То есть вы можете предложить создать факультет по механизации, например, и предприниматель должен помочь разработать практическую учебную программу, а не теоретическую. Государство инвестирует в проект и позволяет на факультете использовать компании свою корпоративную идентичность. Мы изучили этот опыт, но пока не достигли такого уровня.

Владимир Метелёв:

— Я часто объезжаю населенные пункты Кировской области, заметным недостатком является отсутствие строительства. К счастью, в Кирове активно застраиваются целыми микрорайонами, что безусловно радует.

Однако действительно, вот эта вот тенденция, что люди сюда переезжают, как-то не совсем правильная может быть...

Андрей Несветаев:

— Это глобализация. Сбер в презентации о взгляде на будущее до 2035 года прогнозировал, что на селе останется 5-7% остается населения. В последние десятилетия, произошли заметные изменения. В 90-е годы большая часть населения предпочитала жить в городах, где доля глобализации составляла около 10%. Однако с течением времени, на протяжении столетия, ситуация изменилась кардинально: в настоящее время наблюдается фаза конкуренции за персонал. Так кто же выигрывает? Очевидно, в данной отрасли наблюдается избыток спроса, поэтому все больше и больше людей открывают свои рестораны. Однако в какой-то момент ситуация выровняется, а зарплаты повысятся. К сожалению, некоторые бизнесы решат закрыться. Это всего лишь обычный экономический круговорот. Поэтому наш главный приоритет — быть наиболее эффективными участниками рынка, чтобы предложить максимальную заработную плату и условия. Вопрос здесь не о том, где искать персонал, а в том, какими нам надо стать, чтобы люди хотели работать именно у нас. Это первое. Второе — научиться платить больше, чем кто-либо другой в отрасли, и в то же время быть прибыльными.

Андрей Несветаев:

— Еще, кстати, лайфхак интересный вспомнил. Все время мы ходим за студентами в суз, но в прошлом году у нас был особый опыт с колледжем. Мы провели экскурсии для учителей и преподавателей. Отношение к нам поменялось.

Екатерина Матанцева:

— Да, это хороший инструмент. Мы проводим экскурсии для женщин. Они приходят, а потом спрашивают, а можно к вам моя дочка потом устроиться на работу?

Иван Токмаков:

— Я всегда обязательно благодарю родителей за доверие, которое они оказывают, отправляя своих детей к нам на практику, а потом на работу.

Андрей Несветаев:

— Я бы еще добавил. Когда речь идет о работе человека в компании, существует три основных фактора, определяющих его удовлетворенность. Это зарплата, опыт и уровень комфорта в рабочей среде (назовем его фан). Сочетание всех трех факторов играет ключевую роль в удержании сотрудников. Важно учитывать потребности каждого из них, поскольку их ожидания различны. Для взрослых специалистов стабильность и финансовая составляющая являются приоритетом. Молодежь ценит опыт и возможность получения удовольствия от работы. Важно также помнить о карьерных аспектах, когда на начальном этапе молодые сотрудники готовы пожертвовать высокой зарплатой в обмен на ценный опыт, который позволит им в будущем достичь финансового прогресса. Возникает проблема, когда руководители не умеют обеспечить сбалансированную систему, предлагая только низкую зарплату как аргумент привлечения персонала. Если единственным аргументом является заработная плата, то значит, в компании не развивается ни опыт сотрудников, ни рабочая атмосфера. Важно строить конфигурацию, которая будет обеспечивать и финансовые стимулы, и другие бонусы, такие как подарки, чтобы сотрудники чувствовали себя ценными и получали не только материальные бонусы.

Евгения Маренина:

— Спасибо, Андрей. Хорошее резюме нашей беседы. Благодарю всех за полезный обмен опытом! ▲ (0+)



Кировская область заняла 39-е место в Рейтинге перспективности трудоустройства

Лидером рейтинга регионов страны по перспективности трудоустройства по версии аналитиков hh.ru в начале 2024 года стала Республика Татарстан, набравшая 77,42 балла. Следом за ней расположились Ямало-Ненецкий АО (74,77 балла), Рязанская область (74,63), Свердловская область (74,43), Республика Башкортостан (74,40)

Кировская область заняла 39-е место среди перспективных для трудоустройства регионов, набрав 71,86 балла. На одну активную вакансию в регионе приходится 2,7 резюме (по РФ в целом конкуренция за рабочие места чуть ниже – 3,5). Уровень безработицы по данным Росстата в области по итогам третьего квартала 2023 года равен 3%. Медиана предлагаемой заработной платы составляет 48 300 руб., при этом прожиточный минимум для трудоспособного населения – 14 991 руб. Среди соискателей региона 81,3% в своих резюме отмечают, что однозначно не готовы к переезду, и только 1,4%, наоборот, хотели бы уехать из Кировской области.

Примечательно, что Москва оказалась только на 65 месте (68,19 балла). Столь низкая позиция объясняется более высокой, чем по стране в целом, конкуренцией за рабочие места (4,8 резюме на вакансию), а также низким соотношением медианной заработной платы к прожиточному минимуму (84 400 рублей к 25 879 рублей).

— В основу оценки регионов с точки зрения перспективности и привлекательности построения карьеры легли объективные статистические показатели. Например, мы учли уровень предлагаемой заработной платы и то, как она соотносится с прожиточным минимумом, учли уровень конкуренции среди соискателей за рабочие места, уровень безработицы, а также стремление жителей региона переехать куда-либо ради трудоустройства. Это позволило уйти от субъективной и стереотипной оценки и продемонстрировать, что найти хорошую работу, которая обеспечит достойный уровень жизни, сегодня можно не только в столице (более того – Москва не вошла даже в топ-10), — комментирует Александр Ильин, аналитик hh.ru и автор методологии рейтинга.▲(0+)

Кировская область заняла 39-е место среди перспективных для трудоустройства регионов, набрав 71,86 балла. На одну активную вакансию в регионе приходится 2,7 резюме (по РФ в целом конкуренция за рабочие места чуть ниже – 3,5)

Метод исследования: база hh.ru 523 тыс. компаний в РФ. База компании содержит 66 млн резюме. Исследование проведено в феврале 2024 г.

Место	Регион	Итоговый балл	hh.индекс (кол-во резюме к кол-ву вакансий)	Медианная предлагаемая зарплата	Прожиточный минимум для трудоспособного населения 2024	Доля резюме со статусом «Не готов к переезду»	Доля резюме со статусом «Хочу переехать»	Уровень безработицы 3 квартал 2023
1	Республика Татарстан	77,42	3,3	59 600	14 317	78,7%	0,9%	2,0%
2	Ямало-Ненецкий АО	74,77	3,4	97 500	23 718	65,7%	2,8%	1,5%
3	Рязанская область	74,63	2,3	52 500	14 991	82,1%	0,8%	2,9%
4	Свердловская область	74,43	2,5	59 200	16 675	80,2%	1,0%	2,2%
5	Республика Башкортостан	74,40	3,7	59 600	14 991	71,9%	1,2%	2,2%
6	Еврейская АО	74,36	2,0	77 800	22 002	77,4%	2,0%	3,0%
7	Ленинградская область	74,20	2,3	60 200	17 686	84,0%	1,0%	2,7%
8	Липецкая область	73,97	2,8	49 800	13 980	79,7%	1,1%	2,5%
9	Амурская область	73,94	3,1	73 700	19 427	72,0%	1,7%	2,2%
10	Московская область	73,90	3,0	69 700	19 943	84,2%	0,6%	2,5%
11	Калужская область	73,85	3,0	58 400	16 170	78,1%	0,9%	2,1%
12	Санкт-Петербург	73,79	4,4	70 700	18 023	77,0%	0,8%	1,5%
13	Тверская область	73,63	2,4	56 100	16 338	80,2%	1,2%	3,1%
14	Нижегородская область	73,62	2,8	55 000	15 833	80,2%	0,8%	1,5%
15	Воронежская область	73,59	3,1	52 000	14 654	81,6%	0,8%	3,2%

Исчезнувшие: соискатели стали в два раза чаще пропадать после собеседований

В 2023 году 13% собеседований окончились гостингом со стороны соискателей — они попросту пропадали после оффера или не приходили в первый рабочий день. Это в рамках совместного исследования выяснили аналитики hh.ru и облачной CRM-системы для рекрутинга Talantix. Эксперты проанализировали агрегированные обезличенные данные 3,7 млн причин несостоявшегося трудоустройства, которые рекрутеры компаний самостоятельно указывали в системе Talantix в течение 2023 года, и сравнили их с показателями 2022 года

Гостинг участился в два раза

За последний год наиболее серьезно изменилась ситуация с гостингом (когда кандидат пропал после оффера или не приходил в первый рабочий день). Согласно аналитике hh.ru и Talantix, в 2023 году количество таких случаев выросло на 107%, то есть, в два раза. Доля таких ситуаций от общего количества причин отказов за год выросла на 4,2 п.п. - с 8,7% до 12,9% от всех случаев несостоявшегося трудоустройства.

Чаще всего с гостингом сталкивались работодатели из области здравоохранения и социальных услуг (18,0% отказов в трудоустройстве в этой отрасли связаны с таким поведением кандидатов), а также компании оптовой и розничной торговли (17,3%), девелоперы (16,5%), HoReCa (15,7%) и из ЖКХ (14,2%).

Любопытно, что среди линейного и рабочего персонала гостинг наиболее распространен у автослесарей (35,8%), токарей (27,3%) и водителей (20,1%), среди белых воротничков и узких специалистов - у тестировщиков (28,3%), фармацевтов (20,3%) и страховых агентов (19,8%). А вот среди соискателей, претендующих на руководящие позиции, гостинг чаще других позволяют коммерческие директора (22,7%), финансовые директора (21,8%) и руководители проектов (14,6%).

Стоит отметить, что ощутимо увеличилось и количество случаев, когда кандидат просто отказался от предложения, так как ему не интересна компания или вакансия - сразу на 69% по сравнению с 2022 годом. Доля таких ситуаций от всех случаев несостоявшегося трудоустройства выросла с 7,5% в 2022 году до 9,1% в 2023 году.

— Если компания регулярно сталкивается с гостингом или с отказами со стороны соискателя, то расходы на подбор персонала, по сути, вырастают в два раза, так как поиск приходится запускать заново. Но инвестиции в бренд работодателя могут нивелировать такие кейсы. Запрос на квалифицированный рабочий персонал постоянно растет, особенно в регионах, где сосредоточены производственные компании. У соискателей есть выбор — они рассматривают и оценивают разные вакансии как с точки зрения финансовых аспектов, так и с точки зрения ценностного предложения работодателя. Соискатели из числа производственного и рабочего персонала ценят высокий уровень компенсации и финансовую стабильность работодателя, гарантию занятости. В то же время, по данным одного из опросов hh.ru, для этой группы соискателей важны хорошие отношения с коллегами и профессиональное развитие. И когда заработные платы примерно одинаковы, для будущего трудоустройства соискатель выберет ту компанию, у которой сформирован доброжелательный, заботливый бренд работодателя, — отмечает Марина Хади́на, директор по развитию CRM-системы Talantix.

Кстати, такой фактор, как недостаточный уровень заработной платы, в 2023 году становился причиной отказа от трудоустройства только в 2,6% случаев - это на -0,8 п.п. ниже, чем в 2022 году. В то же время прочие условия работы (например, график, место, тип занятости и др.) повлияли на 8% отказов от оффера, что на 1,2 п.п. выше показателей предыдущего периода. ▲ (0+)

Если компания регулярно сталкивается с гостингом или с отказами со стороны соискателя, то расходы на подбор персонала, по сути, вырастают в два раза, так как поиск приходится запускать заново. Но инвестиции в бренд работодателя могут нивелировать такие кейсы. Запрос на квалифицированный рабочий персонал постоянно растет, особенно в регионах, где сосредоточены производственные компании. У соискателей есть выбор — они рассматривают и оценивают разные вакансии как с точки зрения финансовых аспектов, так и с точки зрения ценностного предложения работодателя. Соискатели из числа производственного и рабочего персонала ценят высокий уровень компенсации и финансовую стабильность работодателя, гарантию занятости. В то же время, по данным одного из опросов hh.ru, для этой группы соискателей важны хорошие отношения с коллегами и профессиональное развитие. И когда заработные платы примерно одинаковы, для будущего трудоустройства соискатель выберет ту компанию, у которой сформирован доброжелательный, заботливый бренд работодателя, — отмечает Марина Хади́на, директор по развитию CRM-системы Talantix

Как предприниматель видит свой бизнес и почему это важно

Как устроены представления предпринимателя о его бизнесе и что делать, чтобы образ в голове владельца и его команды был синхронизирован, рассказывает эксперт программы «Сколково Практикум», руководитель игрового режима Вячеслав Злобин

Прежде всего, давайте разберемся с определением термина «представление». Представления — это комплекс понятий и схем, через которые человек видит окружающий мир. Меня представления, мы словно меняем очки, получая большую резкость, четкость и ясность видения.

Когда представления развивают/ тормозят бизнес

Современный предприниматель часто сталкивается с трудностями при достижении бизнес-целей. Когда он не может решить рабочую задачу, часто спускается до уровня систем — своих представлений о компании и индустрии. Если представления собственника при этом не соответствуют действительности или не синхронизированы с командой, это может стать серьезным стоп-фактором для развития организации.

Причины, которые могут приводить к изменению адекватных представлений:

Ежедневный информационный поток. Динамика изменений деловых и регуляторных практик, которые происходят в обществе, не позволяет руководителю «поднять голову» на уровень целей. Основная масса людей в этот момент напоминает хоккеистов, которые постоянно сосредоточены на движении шайбы вместо видения игры. Например, чтобы понять важна ли та или иная новость для компании, собственники вынуждены постоянно погружаться в контекст. Из-за этого они теряют общий фокус, который важен для верхнеуровневого управления процессами и анализа всего рынка. Внимание рассеивается, показатели падают, решения запаздывают.

Быстрый рост команды. Когда численность участников слишком большая, предприниматель не может заниматься тщательным отбором сотрудников и трансляцией своих ценностей. Уже невозможно бывает запомнить всех в лицо, провести с каждым личный разговор, донести видение и ключевые особенности работы компании. Если не придумывать новые способы работы с представлениями у членов команды, то при уходе опытных сотрудников и приеме в команду новых работников представления не восполняются.

Слабая организация обратной связи. Во многих структурах предприниматель до сих пор — «царь и бог». Сотрудники опасаются высказать ему личное мнение, и это приводит к ошибкам, заблуждениям и неадекватному пониманию ситуации. Кроме того, сегодня часто возникает «понятийная катастрофа»: сотрудники используют слова и понимают их по-разному. Из-за этого часть команды может думать одно, а другая — противоположное.



“

Вячеслав Злобин,
эксперт программы «Сколково
Практикум», руководитель игрового
режима

Во многих структурах предприниматель до сих пор — «царь и бог». Сотрудники опасаются высказать ему личное мнение, и это приводит к ошибкам, заблуждениям и неадекватному пониманию ситуации

Как можно работать с представлениями

Чтобы внутри компании было адекватное выровненное представление о бизнесе и индустрии, предпринимателю важно работать с собственными представлениями, а также постоянно поддерживать синхронизацию внутри команды. Сложность в том, что малому и среднему бизнесу неоткуда черпать понимание того, что с этим делать. В большинстве деловой литературы разбираются проблемы крупных корпораций, а предпринимателю тем временем необходимо сделать так, чтобы все сотрудники смотрели в одном направлении.

Избежать непонимания можно. Несколько эффективных способов для синхронизации представления внутри компании используются на программе «Сколково Практикум».

Игры. Игровой режим учит предпринимателей действовать не так, как они привыкли. Единственный способ выиграть в такой игре — увидеть всю ситуацию целиком и научиться управлять другими игроками. Умение обыгрывать других предпринимателей повышает эффективность управления процессами, а внедрение чужих стратегий в свою деятельность позитивно влияет на организацию. Кроме того, если собственнику нужно «отработать» конкретную ситуацию, он может кастомизировать игру под себя: написать свой сценарий и решить в режиме симуляции реальную задачу. Таким образом он получит понимание, как его идея будет реализовываться на практике в различных вариантах и какие последствия возможны, исходя из условий. Правильно выстроенная игра поможет внедрить изменения на рынке и предвосхитить тренды.

Схематизация. Речь идет о схемах по устройству таких объектов как рынок, компания, бизнес-модель, а также о схемах способов управления этими объектами. К примеру, собственникам, которые имеют амбицию стать лидером рынка, для начала нужно построить схему, которая позволяет увидеть устройство их рынков и определить ключевые точки для своего воздействия.

Схемы структурируют мышление, способствуют коммуникации, помогают организовать деятельность и ее управление.

Чтобы освоить практику схематизации, нужно:

- Выработать совместный вокабуляр: морфологию, синтаксис, семантику языка схематизации (какие знаки и графемы мы используем для обозначения понятий и смыслов, каким образом читаем и строим схемы объектов и наших действий). К примеру, один из самых важных знаков — фигура человека. Размещая на схеме «человека», мы в том числе можем разместить себя внутри контура рассмотрения ситуации, увидеть наши цели и способы работы.
- Освоить способы коллективного мышления и коммуникации с использованием схем;
- Внедрить в процессы и пространство инструменты схематизации и визуализации (флипчарты и доски, цифровые пространства Miro, Stormboard и другие).
- Выполнить на основе реальных задач и вопросов упражнения на схематизацию рынка и бизнес-модели компании.
- Создать альбомы схем, в которых будут учтены самые удачные и неудачные варианты, в том

Сеть ветклиник «Биосфера» открыла шестой филиал в Чистых Прудах

Новая, большая, красивая, светлая клиника ветеринарной сети «Биосфера» открылась в микрорайоне Чистые Пруды. Это шестой филиал клиники за 21 год работы на рынке. Все ваши любимые врачи уже ждут вас здесь!

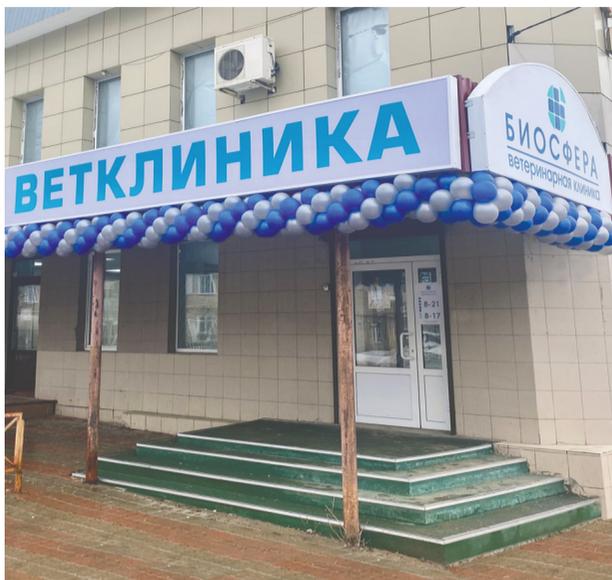
«Биосфера» расширяет сеть ветклиник

— 21 год на рынке Кирова работает сеть клиник «Биосфера». Главной целью руководства сети всегда было и остается — сделать ветеринарные услуги доступными для населения, предоставляя широкий их спектр высочайшего качества. Именно поэтому наши клиники расположены в разных микрорайонах города, в том числе и круглосуточный филиал на проспекте Строителей 9/1, который сделан, чтобы наши пациенты в любое время могли получить необходимую им помощь. Мы специально выбираем такие места, чтобы наши пациенты могли быстро получить качественную помощь независимо от того, в какой части города они находятся. Недавно открылся шестой филиал сети в микрорайоне Чистые Пруды на ул. Украинская, 18. Это настоящий город в городе, плотно заселенный и все еще расширяющийся. Разумеется, там есть высокая потребность в наших услугах и мы готовы предложить клиентам очень привлекательные условия, — рассказывает Ксения Тарасова, ветеринарный врач-хирург и дерматолог в клинике «Биосфера».

Уже сейчас в новой клинике в ежедневном режиме ведут прием как врачи-терапевты, которые оказывают животным необходимую помощь, так и узкопрофильные специалисты — по графику, с расчетом, чтобы в филиале хотя бы несколько раз в неделю работали кардиолог, офтальмолог, дерматолог и хирург. К ним всем можно придти по предварительной записи или в порядке живой очереди.

Окружаем заботой

— У нас очень плотное общение с коллегами по всей сети филиалов. Поэтому, если, например, приходит пациент со



сложной ситуацией, то мы либо вызываем экстренно узкопрофильного специалиста на прием, либо перенаправляем в другой филиал клиники. Без помощи никого не оставляем. Кроме того, на базе клиники в Чистых Прудах мы проводим полную лабораторную и УЗИ-диагностику, а также рентгенографию. В данном филиале, как и во всей сети клиник, установлено современное оборудование для систематического лечения и экстренных манипуляций, — добавляет Ксения Валентиновна.

Также предоставляется услуга грумера, который работает здесь несколько дней в неделю. Поэтому, если и вы хотите видеть своего питомца ухоженным, записывайтесь к грумеру! Кроме того, в ветеринарном центре вы сможете приобрести лекарства для животных, аксессуары и специализированные корма с учетом особых потребностей питомцев, для профилактики болезней или просто для поддержания оптимального здоровья и хорошей физической формы.

Регулярно прокачиваем профессиональные навыки

— Наши специалисты регулярно ездят на мастер-классы, на конференции. Если есть свободная минутка, включаем вебинары и смотрим их. Если какой-то сложный пациент, мы с коллегами организуем консилиум, встречаемся, обсуждаем его клиническую историю и находим совместные решения по лечению. У животных появляются новые болезни, на рынке новые лекарства, новые виды диагностики, новое оборудование... И кошку, и собаку, и шиншиллу, и хомяка — всех ведут к нам на прием... Меня радует, что, опять же, по сравнению с началом моей практики, в начале 2000-х, все врачи были универсальные, так как их было мало и ты был и офтальмолог, и кардиолог, и ревматолог, и дерматолог, все в одном, а сейчас существуют узкопрофильные специалисты, — резюмирует Ксения Валентиновна. — Надеемся, что наши услуги будут использоваться в основном для предупреждения заболеваний. Однако, к сожалению, выявляется множество новых заболеваний, много животных нуждаются в помощи, экологическая ситуация не улучшается и генетика тоже. Мы всегда готовы оказать помощь и бороться за благополучие и активное долголетие наших пациентов до конца! ♡



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Нововятский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97
- ул. Украинская, 18 (Чистые Пруды). Тел. 44-47-97

числе базовые представления о бизнес-модели компании, продукте, системе управления, рынке в виде схем. И далее транслировать внутри команды, иногда подвергая их перепроверке.

Способы М-К-Д (мышление-коммуникация-деятельность). Менять свои способы мышления, коммуникации и деятельности почти невозможно в одиночку. Здесь помогает партнер-предприниматель, взаимодействие с которым позволяют собственнику увидеть себя со стороны, организовать необходимую рефлексию, выстроить новые способы М-К-Д и попробовать их применить. Это способствует достижению новых результатов и повышает общую эффективность компании. Работа с собственными представлениями. Умение отразить происходящее, успехи и неудачи, и поменять то, что требует изменения. Ответить себе на три группы вопросов:

1 Что происходит в индустрии и рынке? Какие стратегии и сценарии существуют и возможны? В чью игру мы «играем» или же возвращаем ее сами?

2 Что убьет нашу компанию и рынок?

3 В чем ключевая несостоятельность нашей бизнес-модели относительно ситуации?

Менять свои способы мышления, коммуникации и деятельности почти невозможно в одиночку. Здесь помогает партнер-предприниматель, взаимодействие с которым позволяют собственнику увидеть себя со стороны, организовать необходимую рефлексию, выстроить новые способы М-К-Д и попробовать их применить

Эти вопросы запускают процесс изменений и развития. Первый вопрос, связанный с ситуацией в индустрии, влияет на рост или падение показателей. Например, из-за изменения международной ситуации бизнес может либо расти невероятными темпами, либо стагнировать. Второй вопрос помогает вовремя поменять бизнес-модель и при необходимости перейти на другой рынок. Третий вопрос может спасти организацию и даже способствовать поиску новых способов увеличения прибыли.

Таким образом, то, как собственник и его команда понимают концепцию и идеологию компании, насколько это понимание синхронно, адекватно действительности и запросам рынка, напрямую влияет на эффективность управления и дальнейшее развитие. Особенно это важно в процессе стратегирования в малом бизнесе. Ведь в отличие от крупных корпораций, где погрешность нивелируется масштабом и сложной системой принятия решений, в небольшой компании даже крошечная ошибка в стратегии может стать фатальной. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

Евгений Кошелев: Рост вопреки, или Генетический код экономики

Директор офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка Евгений Кошелев дал свой прогноз относительно российской экономики

Экономический рост после бурного 2023 года (+3.6% г/г) может замедлиться до 2.0% г/г, что при базовых предпосылках относительно экономического потенциала выглядит амбициозным. На заметку также стоит взять тот факт, что прогноз в базовом сценарии плавно дрейфует из отрицательной зоны в положительную и, возможно, это не последнее улучшение вопреки повышенной жесткости денежно-кредитной политики.

В структуре ВВП значимый вклад остается за потреблением домохозяйств, поэтому факторы, определяющие их поведение, будут весьма важны. Мы исходим из предпосылки о том, что рост доходов и занятости населения позволят сохранить положительную динамику конечного спроса (+1.7% г/г), не нарушая склонности к сбережениям на фоне высоких процентных ставок. Отдельный аспект – это последующая динамика сбережений (и их трансформация в другие активы) – по мере смягчения политики Банком России, и здесь возможен повышенный консерватизм регулятора.

Жесткость денежно-кредитной политики в текущем цикле будет оставаться повышенной в связи с рекордным оптимизмом бизнеса – ключевые отрасли полагаются на устойчивый спрос (и ожидают его сохранности), что позволяет переносить ценовые и неценовые шоки на конечного потребителя. Отсюда следует замедленное действие трансмиссионного механизма и преобладание проинфляционных рисков и повышенных инфляционных ожиданий. По этой причине прогноз инфляции на уровне 5.3% г/г (или 6.9% в среднем в течение 2024 г.) – это оптимистичная оценка возможной развилки сценариев.

Ключевая ставка – лишь инструмент балансирования внутреннего спроса, инфляционных процессов и премии за различные риски, связанные с размещением активов в рублях. Любой дополнительный шок будет понижать готовность регулятора смягчать процентную политику – пока мы ожидаем возврат ключевой ставки к 12.0% до конца 2024 г., и до 9.0% до конца 2025 г., однако все больше сигналов поступает о том, что ставка может оказаться чуть выше в эти даты. Более того, открытым остается вопрос о «сходимости» ставки к интервалу 6-7% в среднесрочном горизонте (2026 г. и далее) – при неизменной геополитической обстановке этот ориентир, возможно, окажется заниженным.

Рынок ОФЗ сохраняет обеспокоенность изменчивой бюджетной обстановкой. В числе негативных факторов – избыток предложения госдолга (при ограниченном потенциале инвесторов) и переоценка среднесрочных инфляционных рисков не в пользу цели регулятора. К положительным можно отнести рост относительной привлекательности госдолга в сравнении с другими активами (акции, недвижимость, сырье), планы консолидации бюджета на среднесрочном горизонте и возврат механизма бюджетного правила.

У рубля нет цели, но есть путь – шутка становится реальностью в свете действия широкого набора факторов, помимо общеизвестных (нефть, отток капитала). К наиболее рискованным и наименее предсказуемым можно отнести «транзакционные» особенности внешнеторговых расчетов в условиях рисков вторичных санкций против российских компаний и финансовой инфраструктуры, а также ограниченный доступ инвестиционного капитала (валютной ликвидности) хотя бы в дружественных валютах. На 2024 г. факторы перевешены совокупностью мер от Правительства (ужесточенный валютный контроль) и Банка России (зеркалирование операций Минфина с ФНБ и повышенная процентная ставка). По мере поступательного смягчения данных мер «поддержки» рубль будет подвержен ослаблению – хотя бы темпом разницы внутренней и внешней инфляций для поддержания стационарного состояния в терминах реального эффективного курса. ▲ (0+)



Евгений Кошелев,
главный аналитик Росбанка

“

Мы ожидаем снижение ставки на 25 б.п. до 6.00% на ближайшем заседании ЦБ. В моменте преобладает устойчивый тренд на замедление инфляции. Отчасти это связано с разовыми факторами (должны быть проигнорированы Банком России), отчасти со структурными (трудно оцениваются, но в условиях медленного роста экономики, на наш взгляд, начинают набирать вес). В дополнение, текущие уровни инфляции, вероятно, опустились ниже прогноза Банка России и, таким образом, открыли новые возможности для действий. Турбулентность на внешних рынках пока не создала угроз внутренним финансовым и ценовым условиям. Мы полагаем, что у Банка России появится дополнительная возможность снизить ставку на 25 б.п. до 5.75% в апреле. После чего до конца года регулятор займет выжидательную позицию – инфляция со 2 полугодия 2020 года будет иметь к склонность к ускорению из-за ожидаемого расходования госсредств, а также возврата к одноэтапному индексированию тарифов. По этой причине может потребоваться временный контроль за вторичными инфляционными процессами и ожиданиями потребителей и бизнеса

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ В СФЕРЕ ЖКХ

О сверхцели в сфере ЖКХ, мифах про «пьяного мастера» и как их ломать — Егор Папырин, основатель и руководитель Управляющей компании «Родная»



Дьявол кроется в кадрах

В системе ЖКХ я работаю около 20 лет. Начинать со слесаря еще в студенчестве, потом перешел на позицию мастера, а после возглавил отдел по работе с населением в одной из самых крупных УК региона. И столкнулся с серьезной проблемой: в системе ЖКХ не умели эффективно общаться с людьми! В то время, в 2010 году, были две категории работников. Первая — женщины-мастера, которые не разбирались в технических вопросах, а людям отвечали что угодно, лишь бы их не беспокоили. Вторая — молодежь, которая приходила подработать на время. Я понял, что если не займусь кадровым вопросом, ситуация будет только ухудшаться, и начал искать людей. В первую очередь пытался людей подбирать творческого склада ума, гибких, готовых к обучению. Это связано с тем, что сфера ЖКХ — это такой «козел отпущения». Когда что-то идет не так, все любят валить на ЖКХ. СМИ активно транслируют проблемы в данной сфере. Фильмы создают мифы о сантехниках как алкоголиках и ворах. Нужно ломать эти стереотипы! И сейчас это происходит, однако, если человек не обладает творческим мышлением, он не выдержит работу в данной сфере. Я разработал методические рекомендации о правилах успешной коммуникации с клиентами. До сих пор уже, создав собственную Управляющую компанию, моя команда использует их в работе. С самого начала создания УК мне удалось собрать сильную команду, что положительно сказалось на результате.

На мой взгляд, важно, чтобы Управляющей компанией руководил неравнодушный человек. Добиться этого можно, если управлением занимается собственник компании. Когда директор — наемный работник, то вовлечение и отношение уже не те.

По принципу куста

Девиз у нас очень простой: «Нет плохих домов, есть неграмотная работа». Дома мы берем «по принципу куста», то есть районами. Потому что если я отправил трактор условно на ул. Садовую, в Вересники, в Дурни и так далее, он потратит целый день, а эффекта не будет. Тогда как задачи на одном участке он выполнит за час.

Поэтому мы начали создавать компанию с конкретного района. Выбрали район, который нас заинтересовал, где нас знают местные жители, взяли дом, провели встречу и сразу же сказали: ребята, мы вас возьмем в управление и на обслуживание, когда наберем в этом районе хотя бы 5-6 домов. Мы провели собрание на одной улице, на соседней, и постепенно продолжили работать с остальными домами. Мы никого не уговаривали! Мы предлагали свои услуги, устанавливая прозрачный тариф. На текущий момент у нас в управлении и на обслуживании находится 60 домов в г. Кирове.

Прощай, Афоня

Сейчас мы пришли к тому, что работнику ЖКХ нужно быть мобильнее. Слесарь, электрик — должны водить автомобиль, чтобы оперативно передвигаться к точкам проведения работ, а если ты на машине, ты не можешь быть пьян. В результате люди, которые любят выпить, уступили место тем, кто хочет развиваться, и образ пьяного грязного слесаря уходит в небытие! Честно говоря, даже в начале 2000-х таких работников было немного. Единицы выпивающих, но вот этот образ — это миф, созданный, по сути, всем известным фильмом «Афоня».

Рабочие сейчас иначе относятся к этому. Если ты работаешь слесарем и обслуживаешь 10 домов, то можешь получать хорошую зарплату. Большая проблема возникает на инженерно-технических позициях, потому что ты можешь найти хорошего инженера, но не факт, что он сможет общаться с людьми. Много проблем возникает в плане конфликтов, так как люди часто ищут способ выплеснуть негатив. И часто выплескивают его на Управляющую компанию.

Сверхцель — поменять отношение людей к системе ЖКХ

На мой взгляд, стрессоустойчивость — главное качество руководителя в сфере ЖКХ. Важно понимать, что ты всегда должен оставаться с холодной головой, иначе не сможешь принять решение. На эмоциях можно наломать дров, а потом придется разбираться с последствиями.

Моя сверхцель — поменять отношение людей к системе ЖКХ. Это сложная задача, но нужно донести до людей, что ЖКХ — это такая же сфера обслуживания. Например, если я недоволен работой магазина, я больше туда не пойду. В то же время я понимаю, что если я, например, пришел в магазин и взял хлеб, то я за него должен заплатить.

В ЖКХ, к сожалению, люди не понимают, что все, что делается, происходит в рамках платежей, потому других денег у Управляющих компаний нет. Если я дал рабочим 100 рублей, они мне выполнят работ на 100 рублей. А если мой сосед не дал 100 рублей, они сделают меньше. Люди должны понимать, что это проблема не только Управляющей компании, это наша совместная проблема, потому что дом — это наше совместное имущество!

Помните песню «наша служба и опасна, и трудна...», она и про нас. Потому что, если завтра у вас не будет Управляющей компании, у вас не будет ни тепла, ни воды, ни отремонтированных дорог! 🇷🇺

УК «Родная» —
вам нужно только
выбрать нас,
далее действовать
будем мы!



ООО УК «Родная»

📍 ул. Карла Либкнехта, 13
☎ +7 (8332) 79-38-76
✉ ukrodnay@yandex.ru
🌐 uk-rodnaya.ru
📺 ukrodnaya

МЫ С ВАМИ В КОНТАКТЕ!



Онлайн-запись
на консультацию



Ольга Швецова

Инвестиционный брокер, инвестор, участник PRO.INVEST — сообщество инвесторов

От одной сделки к другой — по инвестиционному плану

“ Узнайте секреты успешного создания и умножения капитала, чтобы ваши деньги начали зарабатывать другие деньги! На своих консультациях рассказываю, что жить в том месте, где всегда мечтали — это цель, которая осуществима. Удивлю, что стоимость зарубежной недвижимости сопоставима с ценой на «однушку» в мегаполисе. Помогу с подбором недвижимости за границей и в России, и расскажу, как мечту сделать целью!

☎ 8 (922) 992-02-11
✉ shvetsovaestate
🌐 shvetsova-estate.ru

**Консультация —
бесплатно!**



Каталог работ



Наталья Шулятева

Директор «Арт-Строй_43»

Свой дом, наполненный теплом от «Арт-строй_43»

Строительство каркасных домов под ключ.

- Строительство домов, коттеджей, бань, коммерческих объектов по панельно-каркасной технологии на территории РФ
- Собственное производство СИП-панелей
- Строим круглогодично. В межсезонье дешевле
- Система трейд-ин, возможен обмен вашей недвижимостью на строительство дома



☑ ул. Герцена, 56
☎ 8 (922) 989-54-41
✉ artstroy43

**Строительство от 21 000 руб./кв.м
Монтаж от 10 дней**



Онлайн-запись
на консультацию



Анна Зорина

Семейный психолог, социальный педагог, психолог федерального проекта «Наставничество»

Человеку нужен человек

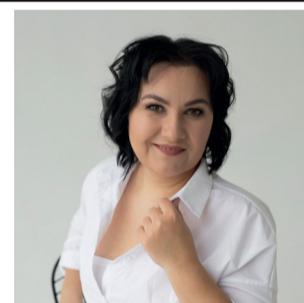
“ Ко мне на консультации обращаются люди разных профессий. Предприниматели учатся саморегуляции и делегированию, грамотному выходу из кризисных ситуаций и управлению стрессом. Супружеским парам я помогаю избежать развода, пережить измену, вернуть утраченные чувства. Нередко за помощью (с подачи родителей) обращаются и подростки, ведь пережить бурную гормональную перестройку и эмоциональный хаос легче и проще с человеком, который выслушает, поймет и не осудит.

☎ 8 (912) 724-18-52
✉ as_zorina_psixolog

**По промокоду НАВИГАТОР —
тест об уровне выгорания**



Онлайн-запись



Гульнара Солоницына

Основатель Центра подологии и ногтевого сервиса «Гранат», подолог

Какие проблемы помогает решить подолог?

“ Грибок, вросшие ногти, трещины на пятках, потливость ног, неприятный запах — проблемы достаточно деликатные. Помочь с ними может подолог. Не стоит путать подологический педикюр с обычным. Задачи мастера ногтевого сервиса исключительно эстетические — привести ногти в идеальное состояние, покрыть их лаком, сделать пяточки гладкими. Подолог же работает с проблемами стоп и ногтей.

Я работаю на профессиональном оборудовании и материалах премиум-класса, соблюдая все требования санитарных норм. И сделаю все, чтобы подарить вам комфортную жизнь на ногах!



☑ ул. Мопра, 111А
☎ 8 (912) 372-55-55
✉ podolog_kirov

**Скидка на первое
посещение 15%
по промокоду НАВИГАТОР**

ВАКАНСИИ

Компании КИРОВА с БОЛЬШИМ ОПЫТОМ и УСПЕШНОЙ ИСТОРИЕЙ на РЫНКЕ в ПОИСКАХ СПЕЦИАЛИСТОВ



Сканируй QR-код и узнавай подробную
информацию о вакансиях

“ Наша фабрика стремительно развивается в аутсорсинге, чтобы расширить нашу деятельность мы всегда находимся в поиске сотрудников. В нашем бизнесе как и в любом очень важны сотрудники, которые любят свое дело, именно таких мне хотелось бы видеть в своей команде!



Анастасия Борцова

Владелица швейной фабрики «8 марта» и бренда женской одежды Dopenica



☎ 8 (912) 826-17-47
☎ 8 (953) 947-19-32

Открытые вакансии :

- Специалист на операцию петли-пуговицы. Обучение!
- Технолог
- Лаборант (швея)



Сканируй QR-код и узнавай подробную
информацию о вакансии

“ Мы являемся застройщиком малоэтажных домов, а как агентство недвижимости помогаем нашим клиентам быть чуть ближе к своей мечте! Одновременно над вашим проектом работают строители, архитекторы, проектировщики, кадастровый инженер, менеджеры, брокеры и юристы.



Светлана Трушкова

Директор агентства недвижимости «Камелот»



Открытые вакансии :

- Риэлтора

В нашей команде мы хотим видеть активных и целеустремленных людей, готовых работать до результата!

☎ ул. Пролетарская, 14, оф. 1019
☎ 75-44-97 ✉ kamelot_43