

# БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Прогноз на 2021 год:  
5 главных трендов  
в разных отраслях  
стр. 8 <sup>(0+)</sup>

Ритейл поддался  
пессимизму  
стр. 13 <sup>(0+)</sup>

Как не  
потерять  
голову, бросив  
карьеру ради  
мечты  
стр. 10 <sup>(0+)</sup>



Ключевая  
пауза

стр. 3 <sup>(0+)</sup>

Ключевая ставка,  
% годовых



Банк Хлынов

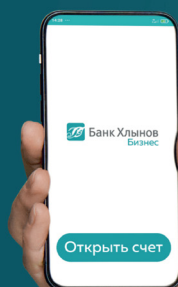
30 лет

## ВСЕ ПРОСТО!

- Открыть ИП\ООО  
через сайт
- Открыть счет без  
визита в банк \*
- Управлять бизнесом  
через мобильное  
приложение

• 0 ₽ – стоимость  
пакета услуг

• до 200 000 ₽ –  
переводы частным лицам



Бизнесу

8 800 250-2-777

#хлыновпомогает

банк-хлынов.рф

\*Не является обязанностью Банка. Банк вправе отказать в осуществлении выезда. Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Пакет услуг «Просто». Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей, условия пакета «Просто», и услуги, не включенные в пакет отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету (в том числе за снятие наличных денежных средств, внесение наличных денежных средств на счет), а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, Банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 15.02.2021 г. Подробности в офисах Банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.



# ПРОФСТРОЙ

группа компаний

## Производство ЖБИ



производственная  
мощность

более **100 000**  
куб. м

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

## Строительство



более  
**20** выполненных  
проектов

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

## Недвижимость

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



больше  
**50 000**  
кв. м



www.ps-gk.ru  
тел.: 8 (8332) 731 777

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



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

## НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 5 B2B\*
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 12 БИЗНЕС КЕЙС
- 13 БИЗНЕС В РАЗРЕЗЕ
- 15 НЕДВИЖИМОСТЬ
- 17 В СТИЛЕ ЛАЙТ
- 18 ПОЛЕЗНО

\*B2B - в пер. с англ. бизнес для бизнеса.

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  
АКБ «Росбанк» ..... ул. Воровского, 119  
Аэропорт «Победилово» ..... ул. Аэропорт, 6  
Банк «Хлынов» ..... ул. Урицкого, 40  
ВТП ..... ул. Профсоюзная, 4  
Гостиница «Постоялый двор» ..... ул. Герцена, 15  
Гостиница «Спутник» ..... ул. Свердлова, 31  
«Институт Бизнеса» ..... ул. Герцена, 56  
Кафе «Агата» ..... ул. Маклина, 56  
Кфейня «Книжный клуб 12» ..... ул. Зингелса, 15  
Кафе «12 стульев» ..... ул. Сурикова, 19  
Отель «Арт» ..... ул. Герцена, 88  
Отель «Старый дворик» ..... ул. Мопра, 52  
ОАО «НБД-банк» ..... ул. Ленина, 79Б  
ОАО «РСКОМ» ..... ул. Производственная, 29  
Офисный центр ..... ул. Герцена, 15  
«Первый Дортрансбанк» ..... ул. Комсомольская, 12А  
Ресторан «Бочка» ..... Октябрьский проспект, 110  
Ресторан «Мельница» ..... Октябрьский проспект, 125  
Ресторан-гриль «Мюнхен» ..... Октябрьский проспект, 120  
Ресторан «Россия» ..... ул. Ленина, 80  
Столовая ..... ул. Комсомольская, 12  
Столовая «Апельсинка» ..... ул. Кольцова, 3  
Столовая «Дымка» ..... ул. Производственная, 29  
Столовая «Домашняя кухня» ..... ул. Потребкооперации, 19  
Столовая «Домашняя кухня» ..... ул. Производственная, 35  
Столовая «Домашняя кухня» ..... ул. Некрасова, 69  
Столовая «Три медведя» ..... ул. Базовая, 10  
Столовая «Три медведя» ..... пр-т Строителей, 21  
Столовая «Горячая ложка» ..... ул. Ленина, 2  
Учебный центр «Энергетики» ..... 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. Молодая Гвардия, 82,  
офис 321  
**Сайт:** www.navigators-kirov.ru  
**E-mail:**  
rotadel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;  
svetatet@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, 2.  
Печать офсетная. Номер заказа – 11264.  
Объем – 5 п.л. Тираж подписки – 1300  
по графику – 13.00, фактически – 13.00  
Дата выхода из печати – 14.02.2021 г.  
Дата выхода в свет – 15.02.2021 г.  
№ 02 (502)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Фото на обложке предоставлено  
бизнес-школой «Сколково»

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.

# Ключевая пауза

Центробанк четвертый раз подряд сохранил ключевую ставку на уровне 4,25%. Регулятор отмечает, что потенциал для смягчения денежно-кредитной политики в России исчерпан. Ранее Центробанк сообщил, что будет «определять сроки и темпы возврата» к нейтральной политике.

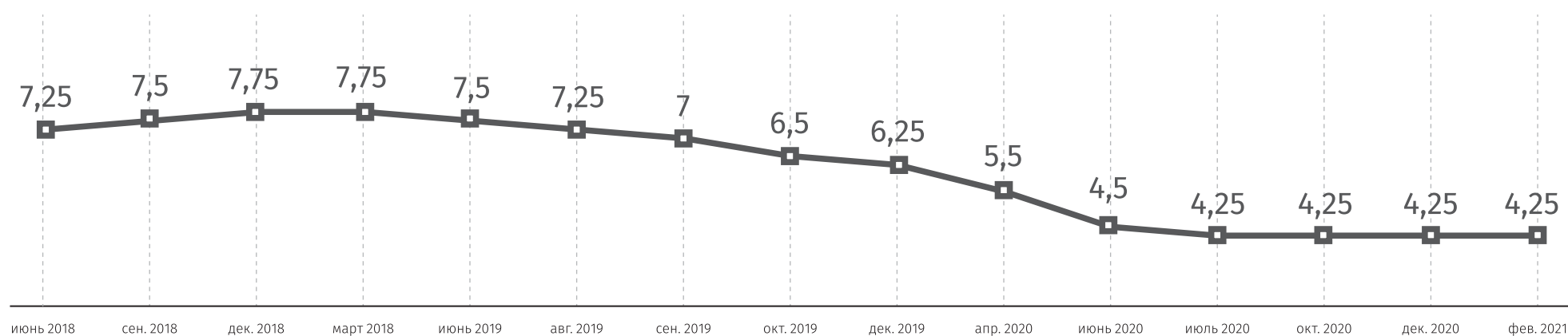
— Сохранение ставки на уровне 4.25% и изменение риторики на перспективу 2021 года — два ключевых итога заседания Совета директоров Банка России. Несмотря на удлинение сигнального горизонта с нескольких ближайших заседаний на весь 2021 год, направление риторики и факторы, ее подкрепляющие, во многом резонировали с нашими ожиданиями. Дезинфляционные факторы отступили на второй план, временно уступив место негативным эффектам от роста издержек и повышенным инфляционным ожиданиям. Здесь сложно что-то добавить, кроме состоявшегося пересмотра инфляции до 3.7-4.2% (Росбанк: 3.8-4.0%) на конец года — подобный диапазон с возвращением инфляции к 4.0% в последующие годы указывает на низкую вероятность снижения ключевой ставки в текущих сценарных предположениях регулятора.

Одновременно с этим, по касательной затронута тема возвращения к нейтральной ставке — мы ожидаем чуть больше подробностей от пресс-конференции Эльвиры Набиуллиной. Однако выскажем свои соображения: ориентир в 5.0% для горизонта 2-3 лет, на наш взгляд, не оправдан даже вопреки возможному ускорению роста экономики сверх потенциальных темпов в 2021 и начале 2022 гг. В условиях действующих принципов денежно-кредитной политики западных центральных банков, ориентированных на длительное удержание реальных процентных ставок, а также скорого перехода бюджетной системы в режим консолидации более оправданным может стать удержание ключевой ставки вблизи 4.5% (с повышением с текущих уровней в середине или конце 2021 года). ▲ (0+)



**Евгений Кошелев,**  
главный аналитик «Росбанка»

## Ключевая ставка ЦБ, % годовых



**ДОТРАНС  
БАНК**

ПЕРВЫЙ

Банк города Кирова

## УДОБНЫЙ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ ДЛЯ ИП И ООО

- Онлайн заявка на сайте, доставим договор курьером
- Доступный овердрафт и кредиты для бизнеса
- Открытие и ведение счета бесплатно

(8332) 67-54-42 | [www.dtb1.ru](http://www.dtb1.ru) | Комсомольская, 12а

Реклама АО «Первый Дортрансбанк» лицензия ЦБ РФ № 3271



# Кредитам добавили льгот

**Мораторий на плановые проверки малого бизнеса, налоговые каникулы и отсрочка по страховым взносам — лишь часть антикризисных мер поддержки бизнеса, продленных на 2021 год. Кроме того, кредитам добавили льгот. Как выгодно снизить процентную ставку или открыть кредитную линию?**



**Наталья Шаверина,**  
начальник управления корпоративного бизнеса  
АО КБ «Хлынов»

— Банк «Хлынов» всегда поддерживал бизнес. Даже в самые непростые времена мы ищем вместе с предпринимателями возможности, как им продолжать свою деятельность: продавать, строить, организовывать, проектировать, проводить мероприятия, создавать новое и обеспечивать тысячи людей работой. Мы заинтересованы в финансовом благополучии наших клиентов, чтобы они росли и развивались. Для бизнеса небольшого формата, попавшего в волну колоссальной рыночной турбулентности, банковские кредиты на более легких, чем обычно, условиях и под чуть сниженный процент оказались спасением.

**~ 1 000 000 000 ₽**

выдано льготных кредитов сектору МСП в 2020 г.

**> 15 000**

юриц и ИП находятся  
на обслуживании

**> 750**

юриц и ИП находятся  
на обслуживании

**Место в рейтинге на banki.ru**

|            |     |
|------------|-----|
| 01.01.2020 | 133 |
| 01.01.2021 | 126 |

**Размер активов, млн руб.**

|            |        |
|------------|--------|
| 01.01.2020 | 25 612 |
| 01.01.2021 | 28 497 |

**11.3%**

составил годовой  
темп роста активов  
АО КБ «Хлынов»

К банкам, которые осуществляют льготное кредитование предъявляются жесткие требования. Региональный банк АО КБ «Хлынов» является участником программы льготного кредитования для малого и среднего бизнеса. Одна из главных миссий АО КБ «Хлынов» — создание доступных финансовых возможностей для каждого кировского предпринимателя.

— Программы поддержки, запущенные в разгар пандемии, пользовались колоссальным спросом. Восстребованными оказались такие как госпрограммы, как кредитование на заработную плату, на возобновление деятельности, а также собственные предложения банка, — комментируют специалисты банка «Хлынов». — На сегодняшний день ряд этих программ заканчивают свое действие, но сохраняются и успешно работают другие программы, например «программа 1764» Минэкономразвития и «программа 1528» Минсельхоза. Каждую историю клиента — рассматриваем индивидуально.

Банк «Хлынов» всегда поддерживал бизнес. Даже в самые непростые времена, как пандемия коронавируса. В кратчайшие сроки мы запустили продукты, направленные на поддержку бизнеса: рефинансирование и реструктуризацию задолженностей, кредиты на выплату зарплат, дистанционное открытие расчетного счета с доставкой документов, регистрацию ООО и ИП. Помимо реализации собственных мер поддержки мы стали одним из немногих региональных банков, кто напрямую заключил соглашение с Министерством экономического развития РФ для поддержки бизнеса в рамках государственных программ по кредитам на выплату зарплат, возобновление деятельности и кредитов по льготной ставке на пополнение оборотных средств. За время действия программ мы выдали компаниям почти миллиард рублей на поддержку бизнеса. Мы продолжили развивать свои сервисы, и пандемия лишь ускорила наши темпы. Мы стали участниками Системы быстрых платежей. Для бизнеса — это прекрасная альтернатива торговому и Интернет-эквайрингу и снижение комиссии, а также возможность использования QR-кодов в продажах. РКО с овердрафтом по корпоративной карте, эквайрингом и куайрингом — поможет восстановить и удержать бизнес. **₽**

**Банк Хлынов**

**Для получения консультации можно воспользоваться сервисом заказа звонка на сайте bank-hlynov.ru или позвонить по бесплатному федеральному номеру 8 (800) 250-2-777.**

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

## Вирусная помощь

Бизнес пошел в кредитный рост, об этом говорит статистика Центробанка. За девять месяцев 2020 года банки выдали кировскому бизнесу кредитов на общую сумму 63,4 млрд рублей. Это на 20,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По этому показателю Кировская область заняла второе место в Приволжье. Объем кредитования МСП вырос на 11,7%. За девять месяцев 2020 года банки выдали предпринимателям и компаниям 34 млрд рублей.

— Росту объемов кредитования способствует снижение процентных ставок кредитных организаций, происходящее на фоне смягчения денежно-кредитной политики Банка России, и реализация программ льготного кредитования, принятых правительством РФ, — прокомментировал Сергей Крюков, управляющий Отделением Киров Волго-Вятского ГУ Банка России.

По последним данным регулятора, в Кировской области объем одобренных льготных кредитов по госпрограммам — кредиты на выплату заработной платы под 0% и на возобновление деятельности по 2% с возможностью последующего списания долга — превысил 6,7 млрд рублей.

## Малый бизнес запасается кредитами

С 2021 года федеральные власти снизили предельную ставку по одной из ключевых программ льготного кредитования малого и среднего бизнеса с нынешних 8,5% до 7%. Речь идет о так называемой программе «1764» Минэкономразвития РФ и Корпорации МСП. Недополученные доходы российским кредитным организациям компенсирует государство для того, чтобы конечная процентная ставка для клиента составляла не более 7% годовых. С полным перечнем приоритетных видов деятельности можно ознакомиться на сайте государственной Корпорации МСП.

Добавим, что в 2020 году в рамках программы российскими банками заключено свыше 17 тыс. кредитных соглашений на общую сумму более 1 трлн рублей, по которым выдано более 900 млрд рублей.

# Тендерные тренды 2021:

## 4 модели заработка на закупках в кризис

— Как начать продавать свои услуги государству и коммерческим заказчикам? Мы научим вас получать заказы, — Ольга Дозмарова, руководитель юридической компании Д.О.М.

«Кризис» — слово в китайском языке состоит из двух иероглифов, одновременно обозначает «опасность» и «возможность». И это действительно так. Пока одни говорят об опасностях, мы говорим о возможностях, которыми можно и нужно пользоваться. И такой возможностью, по-прежнему являются закупки. Это твердая ниша, которая пережила не один кризис, переживет и этот. Для собственников бизнеса участие в тендерах — это возможность не только сохранить свой статус-кво, но и реально улучшить текущее положение дел. Получить новые прибыльные заказы, расширить географию сбыта и безусловно клиентскую базу.

### Кому с тендерами жить хорошо

Я выделяю четыре типа участников закупок как государственных, так и коммерческих. Это реально работающие бизнес-модели. Как минимум, одна из них подойдет вам.

#### Тип №1. Производитель.

Это классическая и самая популярная модель участия бизнеса в закупках. Участником может стать любое юридическое лицо и ИП. Но законодательство — капризное, необходимо оперативно мониторить и анализировать изменения в документах, регулирующих закупки. Найти тендер и просто нажать кнопку «Участвовать» не получится: нужно серьезно и скрупулезно готовиться. Госзакупки регулируются №44-ФЗ и №223-ФЗ. Для коммерческих торгов применяется №135-ФЗ «О защите конкуренции», а в остальном организации должны руководствоваться ГК РФ и регламентами электронных торговых площадок (ЭТП). Поэтому, во-первых, вам понадобятся теоретические знания и практические навыки для участия в торгах. И тут у вас есть несколько вариантов. Либо вы будете самостоятельно разбираться в теме закупок, либо наймете в штат специалиста, либо отдадите участие в торгах на аутсорсинг (тендерное сопровождение).

#### Тип №2. Посредник.

Посредник зарабатывает на организации процесса исполнения контракта. Купив у производителя, вы перепродаете ее заказчику. Почему эта стратегия работает? Из очевидных плюсов можно отметить то, что вы не связаны с выпуском продукции/услуги. А значит, можете участвовать в неограниченном количестве тендеров. Вам не нужно содержать штат исполнителей, хранить товар на складе и тратиться на содержание оборудования и др. Однако нужно иметь в виду, что иногда у компаний есть свои посредники для тендеров в виде дочерних фирм или партнеров. И если вы не в курсе, то можете столкнуться с неприятной ситуацией. Невыполнение условий контракта может грозить попаданием в реестр недобросовестных поставщиков.

#### Тип №3. Субподрядчик.

Даже если компания самостоятельно не участвует в закупках, она может получить свою долю прибыли, выступив в качестве субподрядчика. Субподрядчик поможет узнать «кухню» рынка закупок и в некоторых случаях зарекомендовать себя перед крупным заказчиком.

#### Тип №4. Партнер.

Роль инвестора заключается в предоставлении денежных средств или, иными словами, инвестировании в проект.



Ольга Дозмарова,  
руководитель юридической  
компании Д.О.М.

“

> 3,9 трлн рублей

составил объем закупок крупнейших заказчиков у малого и среднего бизнеса по итогам 2020 года, увеличившись на 5,39%. Такие данные приводит Корпорация МСП.

> 64%

в общем объеме закупок у субъектов МСП (2,4 трлн рублей) занимает продукция производственного назначения, более 15% (561 млрд рублей) — инновационная, высокотехнологичная продукция.

Бесплатно подберем тендеры по вашему сегменту бизнеса!



### Какие ниши будут драйвить рынок

Исходя из нашей практики, можно выделить какие ниши будут самыми денежными в 2021 году:

- медицина и сопутствующие медицинские принадлежности (антисептики, маски, перчатки и т.д.);
- строительство;
- поставка инструмента и металлоконструкций;
- ландшафтный дизайн;
- все, что нужно для организации офисной деятельности любой компании (канцтовары, хозтовары, текстиль, мебель, полиграфия, охрана и т.д.);
- диджитал;
- кейтеринг и питание;
- организация мероприятий;
- клининг;
- недвижимость.

Совет, если у вас редкая категория товаров или услуг, шансы заработать на закупках невелики. Нужно рассматривать смежные ниши, которые будут перспективны в плане заработка.

### Как заработать на закупках

#### Шаг 1. Определяем спрос.

Бесплатно для Исполнителя закупок мы проведем анализ целевой ниши и оценим доходность участия в закупках. Первичная консультация бесплатна!

Звоните по тел.: 8-922-668-76-60.

#### Шаг 2. Изучение правил.

#### Шаг 3. Подготовка к участию.

#### Шаг 4. Участие в тендерах.

Если вы принимаете решение работать со специалистами от подготовки заявок до юридических консультаций по исполнению заказа то, мы:

- подготовим перечень актуальных тендеров по сегменту бизнеса заказчика, беря на себя рутину поиска и отбора по заданным параметрам;
- сформируем углубленную подборку тендеров, на которые в первую очередь стоит обратить внимание (с предварительным анализом техзаданий).
- наши специалисты подготовят всю необходимую документацию для участия в закупке и проконсультируют на этапе заключения контракта.

Для клиентов предусмотрены индивидуальные тарифные планы с хорошими скидками от основного прайс-листа компании в зависимости от пожеланий клиента — частые обращения, разовые консультации, либо полное сопровождение. Минимальная стоимость наших услуг — от 1000 рублей.

Запишитесь к нам на бесплатную консультацию и обозначьте проблему — все остальное мы берем на себя! Конечно наша цель, чтобы наш заказчик заработал! ☛

De iure Д.О.М.  
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

г. Киров, ул. Герцена, 22к1, оф. 1

+7-922-668-76-60, 45-35-81, 78-96-68

mr.ooodom2014@mail.ru

olgadozmarova

ukdom43

# Выставки драйвят рынки



Елена Пономарева,  
директор ВЦ  
«Вятка-ЭКСПО»



Сейчас рынок  
значительно изменился.  
Выставка просто как  
экспозиция никому уже  
не интересна. Планка  
постоянно растет.  
Меняются и запросы  
к инфраструктуре у  
экспонентов. Время  
требует постоянного  
развития.

Любая региональная выставка — барометр деловой активности в области. Это те успехи и достижения, которые региональная экономика может показать своим соседям, всей стране. Выставочный бизнес — один из самых эффективных инструментов формирования инвестиционной и производственной привлекательности. Поэтому помощь в продвижении продукции кировских предприятий, а вместе с ними и формирование делового имиджа региона — одна из важных задач, которую Вятская ТПП успешно решает с начала своего основания.

## Планка растет

«Вятка-ЭКСПО» — структурное подразделение Вятской ТПП. Практически со времени основания палаты выставочная деятельность была одним из наиболее эффективных способов продвижения товаров и установления прямых коммерческих и партнерских отношений между предприятиями. Специалисты «Вятка-ЭКСПО» первыми внедряли новые формы деловых мероприятий, расширяя возможности выставочного бизнеса и привлекая к этому все доступные ресурсы. За годы работы они провели сотни отраслевых выставок, представляли кировские предприятия в регионах России и за рубежом.

— Сейчас рынок значительно изменился. Выставка просто как экспозиция никому уже не интересна. Современные выставки наполнены серьезной деловой программой, демонстрационными мероприятиями, мастер-классами и носят конгрессный и событийный характер. Планка постоянно растет. Меняются и запросы к инфраструктуре у экспонентов. Время требует постоянного развития. Появляются новые коммуникации, которые выставочный оператор должен учитывать, — комментирует Елена Пономарева, директор ВЦ «Вятка-ЭКСПО». — Мы сейчас ставим перед собой такие задачи, о которых лет 15 назад и не думали. Безусловно, пандемия внесла свои коррективы

в нашу работу. Мы очень рады возвращению формата офлайн-мероприятий. И открываем сезон двумя интересными выставками.

## Экспозиции идут в офлайн

Вятская ТПП совместно с Гильдией дизайнеров Кировской области и Кировским отделением Союза дизайнеров России 17 февраля откроет ставшую традиционной выставку — конкурс «Сфера дизайна». Она пройдет в Кирове в 14 раз. Тема этого года «Дом — это состояние души». Особенность выставки в том, что на суд зрителей представлены только реализованные дизайн-проекты интерьеров.

В течение 5 дней в зале «Вятка» (Октябрьский проспект, 145) можно будет не только посмотреть, сравнить, но и пообщаться с дизайнерами, задать вопросы, получить консультацию. Участников и гостей выставки ждет интересная деловая программа: презентации и мастер-классы от партнеров мероприятия, творческие встречи с известными дизайнерами — гостями выставки, книжный маркет для профессионалов и всех любителей дизайна, где будет представлено больше сотни наименований книг.

С полной программой выставки можно ознакомиться на сайте [sd43.ru](http://sd43.ru).

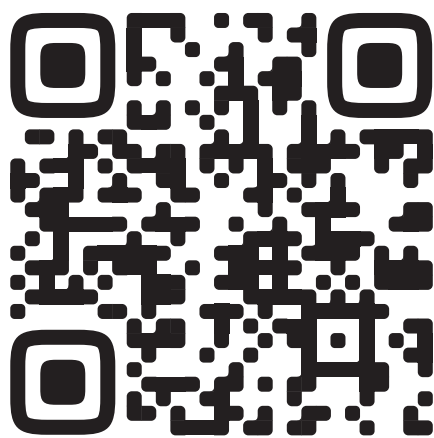
С 17 февраля в «Диораме» откроется выставка, посвященная истории промыш-

ленного дизайна. Посетителям расскажут, как создавались самые известные вятские бренды в советское и постсоветское время.

— Более десяти предприятий региона поддержали идею Вятской ТПП и Кировского отделения Союза дизайнеров России о проведении выставки и предоставили экспонаты своих музеев, — добавила Елена Семеновна. — Это изделия наших фабрик и заводов, которые стали визитной карточкой Кировской области, такие, как стиральная машина «Вятка-автомат», магнитофон «Олимп», куклы фабрики «Весна», нововятские лыжи, слободские меха «Белки» и др. Одна из задач мероприятия — познакомить и заинтересовать широкую публику, учащуюся молодежь и специалистов предприятий профессией промышленного дизайнера и спецификой его работы. А также показать ретроспективу и состояние дизайна выпускающейся продукции современных кировских предприятий.

Искренне рекомендую посетить данную выставку в период с 17 февраля по 18 марта.✎

**По вопросам участия в региональных и федеральных выставках при поддержке ВЦ «Вятка-ЭКСПО» звоните по тел.: (8332) 32-60-90.**



# Navigator-kirov.ru

## О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



# 3 вещи, которые вам должны дать СМИ — или закрыться

## № 1. ДАТЬ НЕ ОТДЕЛЬНОЕ СМИ, А МЕДИАСИСТЕМУ

— Узкопрофильные СМИ обречены. Если это одиночка, будь то газета, журнал, сайт или соцсеть, канал или радио, то рано или поздно ее съедят конкуренты. Потому что она одна не может закрыть все потребности своей аудитории. Живут и развиваются сегодня только медиасистемы. Это характерно не только для СМИ. Об экосистемах давно уже заявили Сбер, Тинькофф, Яндекс.

Если взять кировский рынок СМИ, то этот тренд за прошедший год неоднократно подтвердился схлопыванием вроде бы популярных изданий.

Что такое медиасистема или экосистема для СМИ? Это много средств массовой информации в одном окне, которые закрывают любую вашу потребность. В нашем бизнес-дивизионе мы создаем именно такую медиасистему. Вот какие задачи и с помощью каких инструментов мы решаем:

■ **Разработка маркетингового плана** — отдел маркетинга в нашем дивизионе.

■ **Создание личного бренда и положительного имиджа компании** — печатные издания «Бизнес Класс» и «Навигатор», их сайты и социальные сети, организация фотосессий, съемка видео.

■ **Генерация новостей о вашей компании** — портал navigator-kirov.ru, его соцсети и YouTube-канал, live-трансляции в самых популярных городских пабликах.

■ **Товарная реклама и привлечение клиентов** — каталог «Семья» и его соцсети, видеосюжеты о ваших товарах и услугах с трансляцией в ваших соцсетях.

■ **Прямой контакт с нужной аудиторией** — мероприятия Бизнес-клуба, их мы создаем специально под вашу задачу. Или можете приходить на наши готовые ивенты

■ **Ведение ваших личных соцсетей и соцсетей компании** — для этого мы создали smm-отдел. На медиарынке происходит инстаграмизация, тиктокизация и ютубизация массовой коммуникации со сменой алгоритмов в уже



Евгения Маренина, редакционный директор бизнес-дивизиона RNTI-media group —



Что такое медиасистема или экосистема для СМИ? Это много средств массовой информации в одном окне, которые закрывают любую вашу потребность. В нашем бизнес-дивизионе мы создаем именно такую медиасистему.

популярных соцсетях — ВК, ФБ, Одноклассники. Разбираться в правилах игры на каждой платформе можно, конечно, самостоятельно. А можно отдать эти вопросы специалистам.

■ **Отправка информации напрямую целевой аудитории** — мессенджеры и E-mail-рассылка. Кстати, последняя сейчас переживает второе рождение. Люди устали от огромных объемов орущих медиа и готовы взять самое важное из одного письма.

## № 2. ПРЕДОСТАВИТЬ ОДНУ ТОЧКУ ВХОДА

Из первого вытекает второй тренд — способность современных медиа сделать так, чтобы вы не бегали

со своими задачами из одного места в другое, а могли решить их, обратившись в одно место.

Мы стремимся к тому, чтобы дать вам это. Медиапланирование, статьи, фото, видео, соцсети, мероприятия или любая другая потребность может быть реализована, если вы свяжетесь со своим менеджером в нашем дивизионе.

## № 3. СЕРВИС, УДОБСТВО И ГАРАНТИИ

Время механических рассылок коммерческих предложений и унылых медиакитов прошло. Рекламодатели хотят цифр, гарантий и простой человеческой клиентоориентированности, — уверен Всеволод Пуля, главный редактор Russia Beyond. И он прав.

Удобство незаметно. Удобство поработает. СМИ сегодня — это не разрозненный набор журналистов и рекламщиков. Это удобные способы получения информации, будь то рассылка новостей один раз в день в нужное время, комфортный интерфейс интернет-продуктов или доставка издания лично в руки. Это ненавязчивость рекламных менеджеров. Это работа вовремя и гарантия в показателях. Удобство работы со СМИ сегодня может стать главной причиной, почему люди к нему обращаются.

**Всегда рада вашим предложениям в Whats app: 8-922-934-38-22. ▲ (0+)**

БИЗНЕСКЛАСС

БИЗНЕСКЛУБ

Б И З Н Е С  
НАВИГАТОР

LIVE

каталог покупок  
СЕМЬЯ



Заявка на создание маркетингового плана вашей компании



# Прогноз на 2021 год: 5 главных трендов в разных отраслях



Мнением о том, что может принести за собой следующий год, поделились представители бизнеса.

## 1. О e-commerce\* и маркетплейсах

**Павел Шапкин:** E-commerce — мировой тренд. Все идет к тому, что мы будем меньше ходить в магазины. Что интересно, Киров, в этом плане, обогнал Москву. Доставка продуктов из METRO или доставка у сети «Глобус» — у нас появились раньше, чем в столице. На самом деле, это крайне очевидно и очень удобно — зачем тратить время на покупки, если все продукты могут привезти прямо к твоей двери и в любое удобное время?

**Никита Семиларский:** Доставка — тренд. Я переживаю за розницу. Если рассмотреть ситуацию на примере магазинов обуви, то она обстоит так: люди приходят, меряют, заходят на Wildberries или OZON и покупают без наценок за посредничество и аренду торговых площадей. Доставка быстрая, а выбор маркетплейсов — огромный.

За e-commerce — будущее. Единственное, что останется за розницей, это, пожалуй, общение с клиентом. В настоящий момент перенести его в электронный формат достаточно трудно. В Америке уже сейчас уходит эпоха огромных торговых центров, потому как люди все больше покупок совершают в интернете и рядом с домом. Нам уже сейчас нужно думать о переквалификации этих помещений, потому как необходимость в таких больших объемах торговых площадей пропадает.

**П.Ш.:** В прошлом году рынок онлайн-рекламы превысил рынок рекламы традиционных медиа. То же самое случилось и

**Никита Семиларский:**  
директор «Coffee Like Киров»

с онлайн-продажами. Их объем превысил оффлайн. Моллы меняют свой формат и превращаются в досуговые места для всей семьи. ТЦ — это про развлечения, а продажи уходят в онлайн.

## 2. О цифровизации бизнеса

**Н.С.:** Что касается, цифровизации бизнеса, работы еще много. IT-технологии развиваются быстро, но те потребности, которые были, например, в прошлом году — больше не актуальны. В настоящий момент тренд цифровизации направлен на получении как можно большей информации о клиенте. Это напрямую позволяет сокращать рекламные бюджеты.

**П.Ш.:** Раньше управлять своей компанией в формате онлайн было достаточно рискованно, поскольку данные не были в безопасности. Еще лет 7 назад расценки по взлому почты варьировались от 2 до 10 тысяч рублей! Сейчас, по мере развития технологий, мы получили доступ к безопасности информации, а риски при организации рабочих процессов минимизированы.

До пандемии мы думали, что для того, чтобы эффективно решать задачи, нам нужно находиться в офисе, собираться на планерках. Как выяснилось, когда мы научились общаться через монитор, больше не нужно никуда выходить! Когда мы поняли, что решения легко можно принимать удаленно, задачей номер один стала организация правильного рабочего места у сотрудника дома, а задачей номер два — самодисциплина. Если эти вопросы решаются, эффективность бизнес-процессов возрастает. Сотрудник не тратит время на дорогу до работы, перекуры и болтовню с коллегами.

**Н.С.:** К слову о цифровизации, наша налоговая служба, как бы мы на нее не жаловались, — одна из самых высокоэффективных цифровых налоговых. Я надеюсь, что все идет к сокращению бумажных отчетов. Их, к слову, с каждым годом становится все меньше. В налоговой будущего не нужно будет собирать декларации, поскольку есть онлайн-касса.

## 3. Об услугах на аутсорсе

**Н.С.:** Мы, все-таки, работаем больше в розницу, поэтому если говорить об аутсорсе, то наших бариста пока заменить сложно. Однако такие функции как юридическое и бухгалтерское сопровождение спокойно можно отдавать на аутсорсинг. Так, стираются границы. Если, например, в рамках нашего города нет хороших специалистов, то они точно есть в другом городе. Поставленную задачу может выполнить человек в любой точке мира — это дешевле, быстрее, удобнее и эффективнее. Аутсорсинг в этом плане и дальше будет развиваться.

**П.Ш.:** Это вообще очень американский тренд. Если взять за пример компанию Coca-Cola, то у них в офисе сидит около 40 человек. Остальная часть компании — все на аутсорсе. Большинство мировых компаний уже не занимаются продвижением своих продуктов, рекламой и маркетингом. Они направляют все эти задачи на аутсорс.

В то же время, трудности аутсорсинга заключаются в работе с корпоративной культурой. Он лишает меня, как руководителя, повышать эффективность за счет внутренней корпоративной культуры. Например, в Coffee Like мотивация сотрудников очень развита. Я забираю работу из аутсорсинга, когда понимаю, что сам могу выстроить ее

эффективнее и правильнее, в рамках нашей философии.

#### 4. О рынке труда, офисах и удаленке

**П.Ш.:** Молодежь активно вовлекается в проектную работу. Сама собой, проектная работа — скорее вопрос бизнес-стратегии той или иной компании. Я считаю, что чем современнее компания, тем больше в ней именно проектной работы. Это сказалось и на финансовой отчетности. По большому счету, мы ведем ее в рамках того или иного проекта. Конечно, мы продолжаем вести и ежемесячную, ежеквартальную и ежегодную финансовую отчетность, но она, на мой взгляд, приобретает рудиментарный характер

**Н.С.:** Сейчас онлайн образование — один из лидеров рынка. Каждому доступно множество сервисов, где ты не только можешь получить само образование, но и получаешь гарантированное трудоустройство. Современная реальность такова, что если тебя уволили с работы, то всего за 2 месяца ты сможешь получить топовое образование не выходя из дома и устроиться на совершенно новую для себя работу. Тебе уже не нужно учиться 5 лет в институте. Скорость пере-квалификации сильно выросла.

Что касается удаленки, то тут вопрос двоякий. Некоторые не могут работать дома и причин может быть множество — дети, слишком мягкий диван... Многое зависит от характера. В нашем офисе — свободный график. Удобно работать в офисе — прекрасно, удобно онлайн — без проблем. Главное, чтобы был результат. Удаленка дает свои плюсы — компаниям не нужны большие офисы.

**П.Ш.:** Работать дистанционно — очень эффективно. Общение с коллективом легко компенсируется такими платформами как Zoom. Сначала нам это казалось безумием, однако ко всему привыкаешь.

Мы, например, занимаемся трансляциями. Сейчас мы стали получать все новые заказы на организацию онлайн-конференций и рабочих групп для компаний. Это востребовано. При должных навыках, собственник бизнеса может выстроить удаленные рабочие процессы так, что они никак не будут отличаться от очных. На удаленке можно применять такие же инструменты — командообразование, влияние на корпоративную культуру — как и в офисе.

#### 5. Об онлайн-образовании

**Н.С.:** Если говорить об онлайн образовании, то сто процентов — какая-то его часть все равно останется в оффлайн. Есть некоторые моменты, в которых живое общение не заменить ничем. Однако онлайн-формат образования намного удобнее и гораздо эффективнее — не нужно тратить время на перелеты или командировки. Я думаю, что в будущем образование станет некой синергией офлайн и онлайн формата.

**П.Ш.:** Когда мы принимаем сотрудника на работу, мы понимаем, что диплом — не гарантия его эффективности, поэтому, как правило, на это мы не смотрим. Тренд 21 века — вызов традиционной системе образования. Знания которые я могу получить на первом курсе, например, маркетинга, безнадежно устаревают уже к третьему курсу. Безусловно, в высшем образовании есть огромные плюсы, но систему нужно экстренно менять.



### Павел Шапкин:

совладелец IT-компании USS, в топ-30 самых влиятельных лиц киберспорта в СНГ по версии Forbes

Вместо того, чтобы ходить на лекции из серии «переписывайте этот слайд», можно пройти двухмесячное обучение на какой-нибудь «Нетологии» и прийти работать к нам в компанию и быть эффективным. Я считаю, что высшее образование в классической его форме отходит в сторону, пока не справится с этим вызовом времени. Конечно, речь не идет про фундаментальные профессии типа математики, физики или юриспруденции, однако и их можно изучать удаленно.

**Н.С.:** Самая главная задача университетов — научить людей учиться. Я считаю, что нужно раньше начинать работать. Так человек сможет понять, что сейчас востребовано, насколько быстро все меняется. Нужно уметь адаптироваться, потому что в дальнейшем все будет меняться еще быстрее.

**П.Ш.:** Так сложилось, что для многих молодых парней университет — способ не пойти в армию, определенная форма прокрастинации из серии «Я вот еще 5 лет поучусь, а потом начнется взрослая жизнь».

Интересный момент: даже для университетов образование — не тема номер один. Если посмотреть на структуру доходов крупных университетов, можно заметить, что средства за платное обучение — далеко не первый ее пункт. Многие вузы сейчас работают на госзаказы и выполняют подрядные работы для госкомпаний: создают стартапы, научные разработки и продают их. ▲ (0+)

16+

Отсканируй  
QR-код  
и смотри  
запись  
прямого  
эфира



# Как не потерять голову, бросив карьеру ради мечты

**За последнее время отношение к предпринимательству в России изменилось к лучшему. Многие воспринимают открытие своего бизнеса как возможность реализовать свои амбиции, не работать «на дядю» и как относительно простой способ стать богатым и успешным. О том, как научиться смотреть на свое детище и его финансовые перспективы трезво, рассказывает операционный директор московской школы управления Сколково Александр Ким.**

Через бизнес-школу Сколково проходит много тех, кто хочет резко поменять свою жизнь, уйти из корпоративной карьеры в предпринимательство. Далеко не у всех получается добиться выдающихся результатов и заработать миллионы – и если не действовать мудро, можно остаться без бизнеса и влезть в долги. Поэтому уже пора писать методичку для тех, кто хочет написать заявление на увольнение: что ждет вас дальше и как подготовить сценарий «что делать, если не получится»

## О чем договариваться на берегу

Начнем с того, что источники инвестиций в ваш бизнес должны быть легальными и институциональными, чтобы можно было договориться с кредиторами, если что-то пойдет не так. Если вы делаете проект в партнерстве и какими бы хорошими ни были ваши отношения, сядьте за стол и пропишите сценарий расставания: кто сколько кому должен, как вы будете решать неприятные ситуации, кого вы привлечете для независимой оценки, какой механизм ликвидации бизнеса вы пропишете. Если у вас хороший партнер, эта бумага вам не понадобится и не испортит отношения, если же возникнет сложная ситуация – наша практика говорит, что подобные соглашения не раз спасали от судебных издержек и сломанных отношений. Или можно начать как bootstrapper, то есть финансирование создания и развития бизнес-проекта исключительно за свои собственные средства, с одной стороны ограниченность ресурсов, а с другой стороны нет рисков внешних кредиторов.

## Станьте самым консервативным финансовым директором

Главный принцип при открытии собственного бизнеса – это максимально консервативное планирование. Работаая в корпорации, мы часто излишне оптими-

стично оцениваем потенциальные доходы, потому что внутри любой большой структуры существует конкуренция за инвестиции и зачастую приходится добиваться, чтобы деньги дали именно твоему проекту. Такой подход опасен в предпринимательстве: всегда исходите из сценария, что заработаете меньше ожидаемого. Сделайте стресс анализ – уменьшите доходы на 30 - 50% и посмотрите, какой финансовый результат вы получите, выживет ваш бизнес или нет.

Следующее – обозначьте свой финансовый потолок. Все, кто делал ремонт, знают – итоговая сумма всегда будет выше примерно в 1,5 раза, а работы продлятся дольше по времени. А это всего лишь ремонт, где количество операций и сложность меньше, чем в бизнесе. Если вы запланировали на реализацию проекта 2 млн руб., то они могут легко превратиться в 3 и даже 5 млн. рублей. Есть примеры, когда стартапы запускались на собственные деньги и средства инвесторов, но оказалось, что, запустив этот проект, ребята не предусмотрели, что пройдет значительно больше времени до первых продаж, и теперь они находятся в сложной ситуации, с серьезными долгами и без стабильного денежного потока, хотя все начиналось очень оптимистично.

## Расставьте контрольные точки

Например, мы готовы потратить 1 млн руб. на стартап. Поставьте основные вехи вашего бизнеса по времени, по результатам и инвести-



циям. И в каждой контрольной точке принимайте оперативные решения идти дальше по первоначальному плану, изменить план, поставив новые задачи, цели и определив новые пути достижения, или сказать себе СТОП. Если вы изменяете план, то не забывайте задать себе два важных вопроса: сколько еще денег нужно для того, чтобы новый план дал эффект: 10 тыс. руб. или еще 1 млн руб., и есть ли эти финансовые ресурсы у вас. Часто создателям продукта, предпринимателям мешает эмоциональная привязанность к своему детищу, она же заставляет вкладывать все больше средств тогда, когда уже пора остановиться.

В такие моменты привлекают внешних людей – менторов, экспертов, консультантов, которые могут «незамысленным» профессиональным взглядом оценить проект, помочь в планировании сценариев и разработке плана, как выбраться из непростой ситуации. Они могут подсказать, стоит ли продолжать ваш проект или пора обновить резюме для корпорации.

Есть легенда, что известный исследователь и путешественник Николай Пржевальский зарабатывал на свою первую экспедицию тем, что играл в карты. У него было правило, он имел с собой только 500 руб., и если он выигрывал 1000 руб., то он уходил, не рискуя поднимать ставку, и если проигрывал свои 500 руб., то уходил тоже и никогда не отыгрывался. У каждого предпринимателя должна быть такая контрольная точка – свои 500 рублей проигрыша.

### Найдите пессимиста на аутсорсе

Зачастую предприниматели существуют в следующей логике: позитивно оцениваем шансы на успех, говорим себе и инвесторам «давайте еще чуть-чуть потерпим, сделаем это, вот то, и все заработает». Действительно бывают кейсы, когда это работает, и на них строятся мотивационные ролики, материалы и книги. Но правильнее будет исходить из разработки сценариев.

Первый сценарий – если все получится, то сделаем одно, второй сценарий – если не получится, сделаем другое. Мы живем в VUCA (акроним английских слов volatility (нестабильность), uncertainty (неопределенность), complexity (сложность) и ambiguity (неоднозначность)) мире и для успеха нужно быть адаптивным, и в том числе иметь сценарии для разных ситуаций. Тут важны умение абстрагироваться от своего проекта, рефлексия и объективная оценка внешних людей.

Для негативного сценария у вас должна быть exit strategy, т.е. порядок действий по выходу из бизнеса, который может включать в себя варианты, начиная от продажи всего или частей бизнеса и отдельных активов и до плановой ликвидации компании, распродажи имущества и расчетов с кредиторами.

### Что делать, если все же не получилось

Допустим, у вас все же «не взлетел» бизнес, вы приняли это мучительное решение, но что делать с долгами – которых может скопиться на несколько миллионов?

Учитывая, что мы говорим про начинающих предпринимателей, большая часть кредитов оформляется либо на них лично, либо есть личное поручительство.

Первое, что надо сделать – это структурировать долги: возместить самые дорогие кредиты, сделать их более длинными и психологически принять неизбежность ситуации – это как ипотека, только, увы, без квартиры.

Чтобы жить и развиваться, необходимо осознать, что ты не убегаешь от кредиторов, а со всеми пытаешься договориться. Допустим, можно найти работу на 150 тыс. руб., и отдавать каждый месяц по 70 тыс. руб. в счет задолженности, в итоге отдать получится за пять-десять лет, но это лучше, чем куда-то всю жизнь бежать. При этом даже этот не совсем удачный опыт запуска собственного бизнеса, как и репутация человека, который платит по счетам, будут работать на вас, в том числе если вы решите делать новый собственный проект.

Но если долги переросли все разумные пределы, то всегда есть инструмент – личное банкротство – он накладывает на вас определенные ограничения (невозможность 3-летний период участвовать в управлении юридическими лицами, получать кредиты без указания на факт банкротства и пр.), но при этом это способ списать долги и попытаться начать все заново.

Георгий Гинс писал: «Оптимизм предпринимателя – это движущая сила хозяйственной предприимчивости, расчетливость – это сила самосохранения его». Ваш негативный опыт стоит очень дорого, поэтому не позволяйте никому оценивать вас по вашим ошибкам и лишать вас оптимизма. ▲ (0+)

Если вы делаете проект в партнерстве и какими бы хорошими ни были ваши отношения, сядьте за стол и пропишите сценарий расставания: кто сколько кому должен, как вы будете решать неприятные ситуации, кого вы привлечете для независимой оценки, какой механизм ликвидации бизнеса вы пропишете. Если у вас хороший партнер, эта бумага вам не понадобится и не испортит отношения, если же возникнет сложная ситуация – наша практика говорит, что подобные соглашения не раз спасали от судебных издержек и сломанных отношений.

# Как в сети искать клиентов



Тренды онлайн-нетворкинга от ведущего российского эксперта в этой области Алексея Бабушкина.

## 6 шагов, с помощью которых вы отыщите новых клиентов в соцсетях

### 1. Посещайте онлайн-мероприятия.

В эпоху «коронакризиса» мероприятия в сети набирают обороты. Кроме того, появилась возможность посещать мероприятия, на которые раньше мы просто физически не могли попасть.

### 2. Подключайтесь к профильным сообществам.

Например, вы ищете себе в компанию маркетолога, подключайтесь к сообществам маркетологов в сети.

### 3. Действия с вашим личным профилем в сети, которые помогут найти клиента.

Не ставьте на аватарку логотип своей компании. Никто не хочет дружить с носками, растениями или с парикмахерской. Все хотят дружить с конкретными людьми. Люди доверяют людям. Это психология. Поэтому загрузите на аватарку свою реальную фотографию. Улыбка не помешает! Не называйте свою страничку, например, Ремонт Подоконников. Никто не хочет дружить с подоконником. Подробно опишите вашу деятельность. В основном сейчас пишут пост с самой важной информацией и закрепляют его. Такой ход хорош для привлечения целевой аудитории, но люди не всегда делают покупку сходу. Им нужно выждать момент, присмотреться, а этот пост мешает. Поэтому периодически открепляйте посты.

### 4. Никогда и ни за что не отправляйте пустых заявок в друзья.

Даже если вы виделись с этим человеком на мероприятии, даже если здоровались за руку. Контакт у каждого из нас множество. Всегда к заявке в друзья прикладывайте сообщение, чтобы человек понимал, с кем знакомится и какую пользу получит от коммуникации.

### 5. Не используйте фразовый спам.

Фразы «Есть ли у вас минутка?», «Не могли бы вы уделить мне время?», «Добрый день, не могли бы вы ответить на парочку моих вопросов?» не работают. Запомните это раз и навсегда. Это спам. Если вам есть, что сказать, напишите об этом сразу. Напишите, какая польза есть от коммуникации и знакомства с вами.

### 6. Не пишите плеяду из заслуг.

Противовесом пустой заявке в друзья является целая «простыня» текста со всеми регалиями и достижениями. Читать это невозможно. Старайтесь писать ёмко и ясно. Выберите самое главное.

## 4 инструмента соцсетей, которые помогут продвинуть ваши услуги

**Ставьте лайки.** Это валюта социальных сетей, оценка читаемого вами контента и согласие с мыслями и постами человека. Ставьте лайки! Люди увидят, что вам это интересно.

**Пишите комментарии.** Согласен — пиши комментарий, нет — воздержись. Спор не приводит к контакту. Лучше остаться при своём. Пишите комментарии не только на странице человека, с которым хотите познакомиться, но и в профильных сообществах сети.

**Дополняйте репосты своими комментариями.** Этот жест поможет человеку лучше запомнить вас.

**Лайфхак для электронных писем с телефона.** В компьютерной версии уже есть шаблон с вашим именем и фамилией, компанией и контактами. Человек сразу понимает, от кого письмо. В смартфон этот шаблон не переносится, что усложняет коммуникацию. Скопируйте компьютерный шаблон в телефон, сохраните в заметках и в настройках измените эту запись на привычный шаблон с контактными данными. В телефоне это автоматически сохраняется и вуаля! Вы узнаваемы.

## 4 фишки для установления знакомств онлайн:

**Создайте онлайн-визитки заранее.** Часто во время онлайн-мероприятий нетворкеры предлагают рассказать о себе в комментариях. Время, обычно, ограничено. Чтобы судорожно не стучать по клавиатуре, набирая важные данные, создайте визитку заранее. Сохраните текст со ссылками на свои социальные сети.

**Подключайтесь к онлайн-мероприятию за 15 минут до начала.** Так вы увеличите шансы найти людей, которые могут быть вам полезны. Обычно перед официальным началом чат доступен, и он не модерруется. Можете просто наладить контакт с участниками или отправить свою визитку.

**Активничайте в чате! Задавайте вопросы, комментируйте.** Так вы лучше запомнитесь участникам. Задавайте видео-вопросы и обращайтесь на цель: «Меня зовут Лена, и я ищу маркетолога в своё агентство... У меня такой вопрос...» Такое начало повысит ваши шансы найти нужного человека, и вы запомнитесь участникам намного лучше.

**Сделайте фон своим продающим инструментом.** В зум сейчас есть функция замены фона. Используйте это. Напишите свою компанию или запрос. Всё время, пока вы будете в эфире, участники собрания будут видеть ваш запрос и, если кому-то он будет релевантным, он вступит с вами в контакт и напишет сообщение в чате или вам лично.

## 4 лайфхака для продаж в интернете:

**Под своим постом ставьте хештег инвента.** На своей странице или на странице компании выложите пост со своим товаром или услугой. Напишите под ним про форум или мероприятие, которое посещали или на котором сейчас находитесь. Свяжите свой продукт и мероприятие и поставьте хештег инвента. Обычно он указан на анонсах или страницах мероприятия в социальных сетях. С помощью хештега вы увеличите посещаемость вашей страницы. Отличная бесплатная реклама.

**Ведите блог на вашем сайте.** Пишите о своих новинках, сотрудниках, компании. Делайте тексты, заточенные на продвижение. Тогда любой запрос, связанный с вашими товарами и услугами, будет в поиске выдавать ваш сайт. Рано или поздно это приведет к повышению продаж и увеличению клиентской базы.

Постоянно обновляйте контент в блоге. Такой приём поможет оставаться в топе поисковых запросов.

**Свяжитесь с новым знакомым в течение 24 часов после знакомства.** Так вы закрепите новый контакт. Это поможет сохранить историю вашего знакомства. Если вы спишетесь в течение суток, то даже через полгода человек вспомнит мероприятие и вас.

Все эти приемы работают и для укрепления контактов. Чаше напоминайте о себе лайками, репостами, сообщениями, различными поздравлениями. Такая коммуникация не позволит человеку забыть о вас и, когда ему нужна будет какая-то услуга или товар, он вспомнит именно о вас, а не о вашем конкуренте. Это произойдет лишь потому, что вы постоянно ненавязчиво напоминали о себе. ▲(0+)

# Как розница пережила КОВИДНЫЙ ГОД

Годом преодоления окрестили в Кировстате 2020 год для розницы. Эксперты констатируют, что по итогам первого квартала оборот розничной торговли показал рост относительно уровня предыдущего года, а в последующие девять месяцев бизнес пытался преодолеть антивирусный кризис и его последствия.

По предварительным данным, оборот розничной торговли в Кировской области за 2020 год составил 204 млрд рублей или с учетом инфляции 96% к уровню 2019 года. В среднем каждый житель области израсходовал на покупку товаров 161 тысячу рублей.

Введенные для бизнеса ограничения, направленные на предотвращение распространения COVID-19, оказали влияние и на предпочтения потребителей, отразившиеся на структуре оборота розничной торговли. Если год назад непродовольственный сектор занимал доминирующее положение — 52%, то сейчас на долю товаров нон-фуд приходится ровно половина оборота. За истекший год непродовольственных товаров продано на 102 млрд рублей, что на 8% меньше, чем в предыдущем году. Продажи пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий снизились незначительно (на 0,1%), составив за 2020 год так же 102 млрд рублей.

## С ритейла сорвали маски

Для анализа ситуации в сфере розничного ритейла, в 2020 году Кировстат ежеквартально проводил выборочное обследование конъюнктуры и деловой активности организаций розничной торговли. В обследовании приняли участие представители крупного, среднего и малого розничного бизнеса.

Мнения бизнесменов о ситуации в отрасли в 2020 году сошлись на следующем: почти три четверти из них отмечали «удовлетворительное» состояние бизнес-среды на протяжении всего года. Если в I квартале каждый седьмой предприниматель считал ситуацию «благоприятной», то к концу года число оптимистично настроенных руководителей сократилось, составив 5% к числу опрошенных.

## Пессимизм с надеждой

Согласно результатам обследования, в 2020 году индекс предпринимательской уверенности достиг своего минимума за последние 10 лет (-12,9% во II квартале 2020 года). Также руководители отметили значительное

увеличение доли товаров, проданных по заказам, по почте, посредством сети Интернет — с 16% до 25%.

По оценке предпринимателей, в течение 2020 года наиболее негативно на их деятельности сказались высокая конкуренция (отметили около 80% руководителей) и неплатежеспособность покупателей (почти 70%). На высокий уровень налогов указали 60% бизнесменов. В период весенних ограничений высокие транспортные расходы осложняли работу 36% организаций. Менее значимыми ограничивающими факторами были названы сложности в получении кредита (5%) и недостаток торговых помещений (2%). Несмотря на сложное для бизнеса время, 5% опрошенных руководителей организаций отме-

тили отсутствие ограничений для деятельности.

Конкурентная среда, по мнению бизнесменов, играет значительную роль в розничном ритейле: в 2020 году улучшение условий работы с контрагентами зафиксировали более трети организаций. Более половины руководителей констатировали снижение уровня ненадлежащей рекламы и недобросовестной конкуренции.

Вместе с тем прогнозы предпринимателей на I квартал 2021 года пессимистичны: лишь 12% руководителей ожидают улучшения экономического положения своих организаций. А как сложится ситуация на рынке товаров в текущем году покажут итоги очередного статистического наблюдения. ▲(0+)



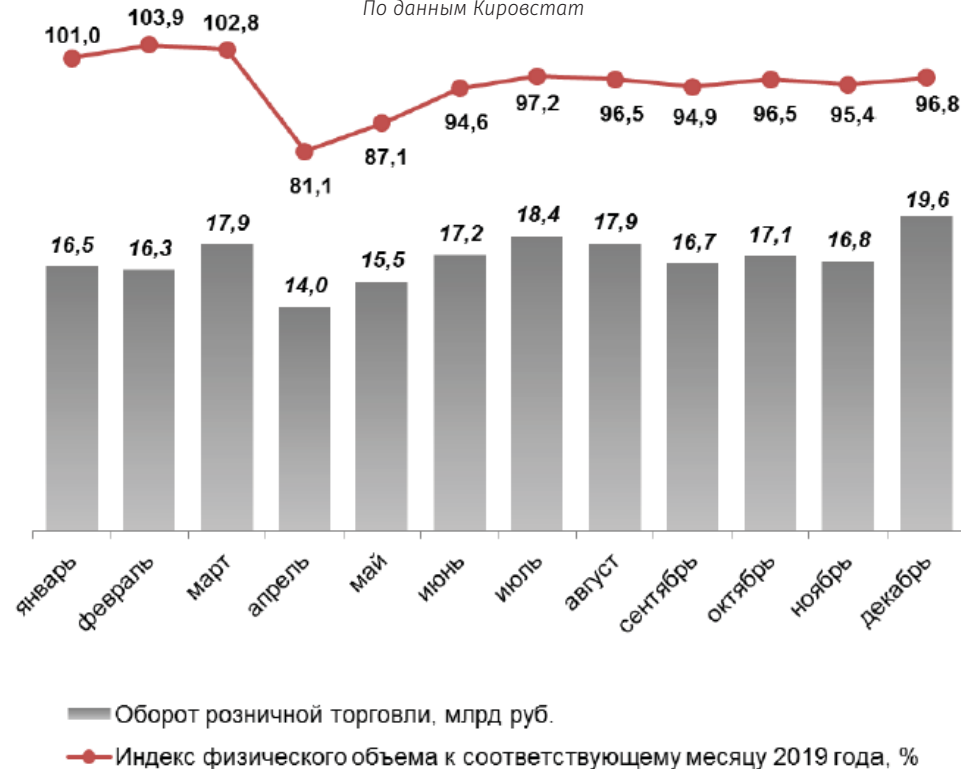
**Наталья Поздышева,**  
бизнес-леди,  
известный блогер



**Петр Кочетов,**  
коммерческий директор  
компании «Сели-Поели»

Распределение оборота розничной торговли  
по месяцам 2020 года

По данным Кировстат



16+



Сканируй QR-код и смотри  
запись прямого эфира  
«Общепит занимает столики»

# Стройка увязла в рецессии

Пандемия и кризис ударили по строительной отрасли региона. В 2020 году было введено всего 457,4 м<sup>2</sup> жилья. По словам и. о. министра строительства области Ирины Кислухиной, для кризисного года это хороший результат. Средняя стоимость жилья на первичном рынке в 2020 году выросла до 48 тыс. рублей за «квадрат». Эксперты считают, что рынок недвижимости начнет восстановление в середине года. ▲ (0+)

## 77%

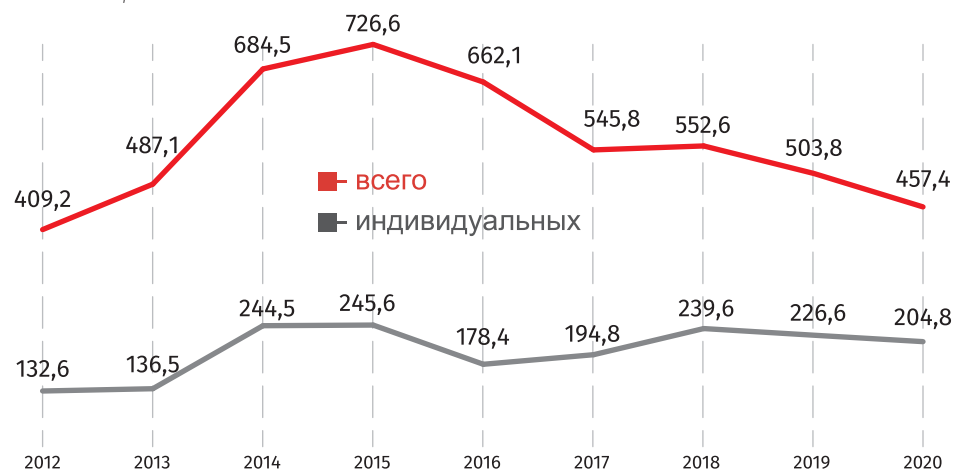
руководителей охарактеризовали экономическую ситуацию в строительстве «удовлетворительной», 7% — «благоприятной», 15% — «неудовлетворительной». По данным выборочного обследования деловой активности строительных организаций области в 4 кв. 2020 года, проведенного по состоянию на 10 ноября 2020 г.

## -30% ▼

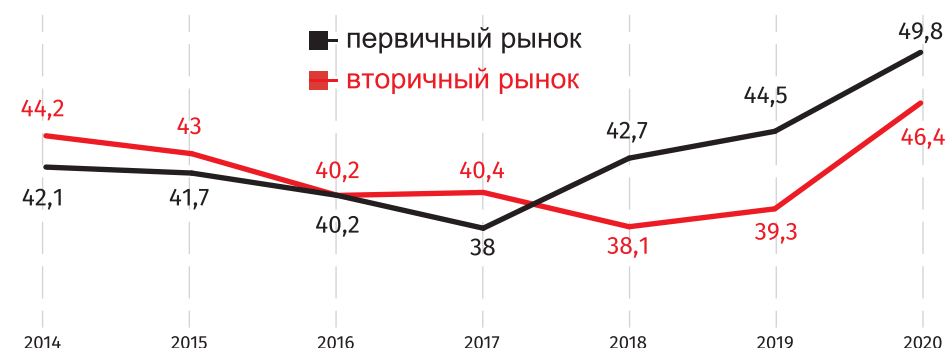
составил индекс предпринимательской уверенности в строительстве, что ниже показателя в 3 кв. 2020 г. на 2 процентных пункта. Основными факторами, ограничивающими деятельность строительных организаций в 4 кв. 2020 года, были отмечены: высокий уровень налогов (на этот фактор указали 60% опрошенных руководителей организаций), недостаток заказов на работы (34%), неплатежеспособность заказчиков (30%), конкуренция со стороны других строительных фирм (25%).

### Ввод в действие жилых домов в Кировской области, тыс. м<sup>2</sup>

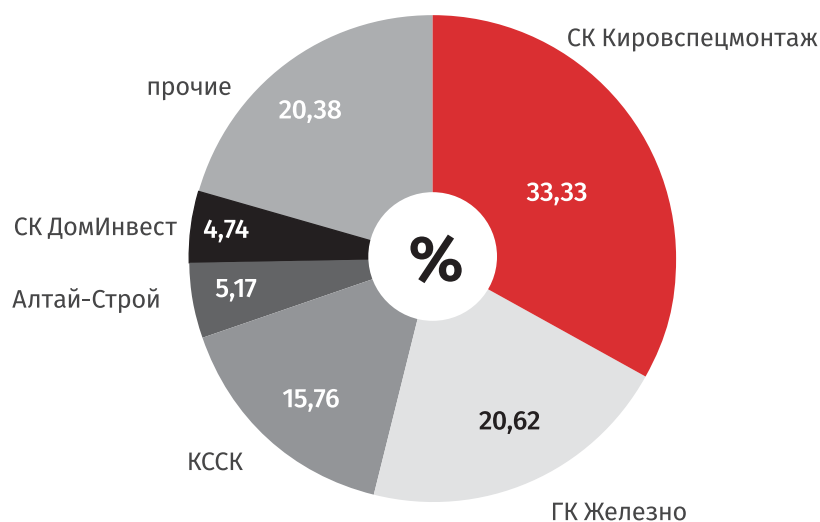
\*По данным Кировстат



### Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области (IV кв.), тыс. рублей



### Доля компаний в регионе по объему текущего строительства за 2020 г.



### Оценки основных показателей деятельности строительных организаций

(баланс оценок<sup>1)</sup>; в процентах к числу обследованных организаций)

|                                                               | IV квартал 2020 по сравнению с III кварталом 2020 | I квартал 2020 по сравнению со IV кварталом 2020 (прогноз) |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство» | -21                                               | -18                                                        |
| Число заключенных договоров                                   | -25                                               | -18                                                        |
| Численность занятых                                           | -6                                                | -12                                                        |
| Цены на строительномонтажные работы                           | 60                                                | 58                                                         |
| Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами             | -7                                                | -13                                                        |
| Просроченная кредиторская задолженность                       | -5                                                | -9                                                         |
| Просроченная дебиторская задолженность                        | -9                                                | -9                                                         |
| Инвестиции                                                    | 2                                                 | 0                                                          |

<sup>1)</sup> Баланс оценок «увеличение» минус «уменьшение»

### Объем выданных жилищных кредитов за 12 месяцев, млрд рублей

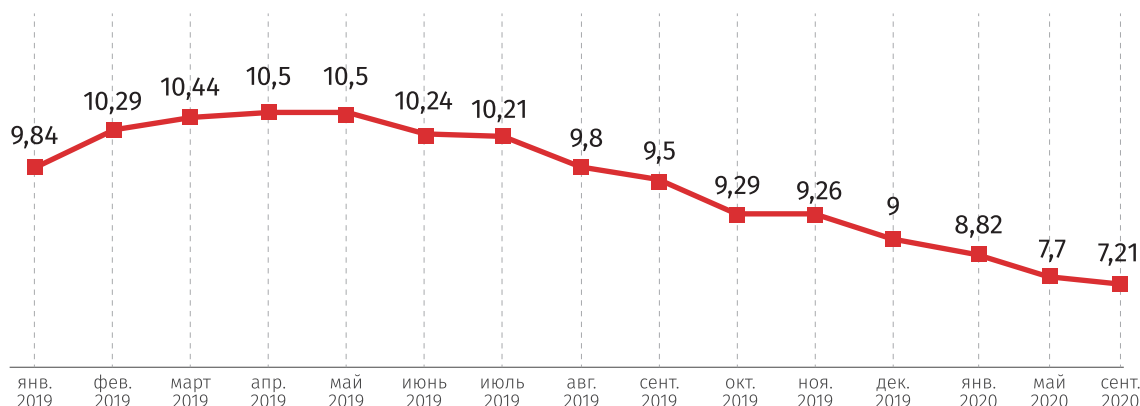


### Количество выданных жилищных кредитов за 12 месяцев, тыс. ед.



По данным Кировстат, ЦБ РФ, Росстат, Единый ресурс застройщиков жилья

### Средневзвешенная процентная ставка по вновь выданным жилищным кредитам, % годовых





**Эльвира Епишина,**  
учредитель компании «Аналитический центр «КД-консалтинг», г. Пермь

## Инвестиции утекли в недвижимость

— Рынок недвижимости пережил пандемию двумя волнами. В первом полугодии всех отправили на карантин. Мы проводили социологический опрос среди экспертов рынка, и что касается рынка первичной недвижимости, то застройщики очень быстро начали переходить в онлайн-формат. Это коснулось и регистрации сделок. Поэтому они быстрее вышли из «карантинного» состояния. На вторичном же рынке, ситуация сложилась менее оптимистичная — в первом полугодии он просел на порядок сильнее. Льготная ипотека спасла ситуацию, но негативными факторами стали: обвал рубля, снижение ключевой ставки и ставок по депозитам. У кого были инвестиционные деньги — переложили их в фондовые рынки (который, к слову, тоже вырос) и, безусловно, в недвижимость. Инвестиции в недвижимость, особенно в кризис, очень выгодное вложение. По большому счету, именно благодаря льготной ипотеке первичный рынок, в отличие от вторичного, вырос в цене за квадратный метр практически во всех городах. По стране, цена на первичку увеличилась от 12 до 20%, а на вторичку — от 6 до 15%, в зависимости от ситуации в том или ином городе.



**Дмитрий Сергеев,**  
директор строительной компании «Маяковская», депутат Заксобрания

## Так или иначе, легко не будет

— Рынок недвижимости пережил пандемию двумя волнами. В первом полугодии всех отправили на карантин. Мы проводили социологический опрос среди экспертов рынка, и что касается рынка первичной недвижимости, то застройщики очень быстро начали переходить в онлайн-формат. Это коснулось и регистрации сделок. Поэтому они быстрее вышли из «карантинного» состояния. На вторичном же рынке, ситуация сложилась менее оптимистичная — в первом полугодии он просел на порядок сильнее. Льготная ипотека спасла ситуацию, но негативными факторами стали: обвал рубля, снижение ключевой ставки и ставок по депозитам. У кого были инвестиционные деньги — переложили их в фондовые рынки (который, к слову, тоже вырос) и, безусловно, в недвижимость. Инвестиции в недвижимость, особенно в кризис, очень выгодное вложение. По большому счету, именно благодаря льготной ипотеке первичный рынок, в отличие от вторичного, вырос в цене за квадратный метр практически во всех городах. По стране, цена на первичку увеличилась от 12 до 20%, а на вторичку — от 6 до 15%, в зависимости от ситуации в том или ином городе.

## Оценка стоимости бизнеса: новые возможности

**На простых примерах разбираемся в подходах к оценке бизнеса и управлению стоимостью компании вместе с профессором бизнес-школы Сколково Евгением Плаксенковым.**

— Старая заповедь про смысл жизни гласит, что самое главное для человека — родить ребенка, построить дом и вырастить дерево. И мы делаем это, пусть в разных формах, но рождаем новое, строим нужное и выращивать важное — это свойственно всем людям.

Точно такие же простые истины придают смысл любому бизнесу, и каждый, кто стал лидером на любом уровне, следует им. Рождаем бизнес-идеи, строим бизнес-модели и выращиваем денежные деревья — базовые функции любого предпринимателя и руководителя.

Вокруг этих трех вещей руководитель может построить весь смысл своей работы в бизнесе.

### Как рождаются перспективные идеи для бизнеса?

Перспективная идея появляется из настоящей мечты, а настоящая мечта — из реальной проблемы. Проблемы, как правило, и есть основы наших достижений в бизнесе: «Меня (мою команду, моих клиентов, стейкхолдеров) не устраивает что-то сегодняшнее. Мне нужно перейти в другое состояние! И я этого добьюсь!».

Например, я хочу, чтобы мой бизнес принес мне большие деньги. Поэтому я постоянно строю и перестраиваю свои бизнес-модели: рынок, технологии, команды сотрудников, финансовые потоки, инфраструктуру и корпоративную культуру. Любая идея должна приобретать понятную форму, в которой она будет в дальнейшем жить. Без неё идея просто фонтанирует и растекается с дальнейшим распадом бизнеса.

И, что особенно важно, всегда следует следить за ростом своего крепкого и здорового финансового дерева, за его вершиной — капитализацией. Даже тогда, когда бизнес «не на продажу». Бизнес должен быть финансово устойчивым и дорогим во всех отношениях, ведь если этого не происходит, все остальное теряет смысл.

### ДНК бизнеса

Все драйверы любой конструкции бизнеса удобно рассмотреть на примере простейшей формулы:

$K+T+L=\Phi$

Где:

K — клиенты

T — технологии (производство со всеми его процессами)

L — люди в команде

$\Phi$  — финансы

Люди — самый главный из всех драйверов и фактор успеха.

Для любого бизнеса это и человеческие ресурсы, и человеческий капитал, и человеческие отношения в целом. Многие до сих пор игнорируют этот показатель, не чувствуют собственной команды. Но именно команда закладывает основу цифры, которая впоследствии будет отражать

стоимость бизнеса. В людях скрывается вся информация, которая является важнейшим ресурсом XXI века.

Наши сотрудники, клиенты и технологии — три главных фактора, которые приводят к увеличению стоимости компании. Это главные составляющие ДНК бизнеса. Поэтому маркетинг, совершенствование бизнес-процессов, управление людьми и финансовый менеджмент являются базисом в управлении любым бизнесом.

Наиболее измеримыми в этих четырех сторонах бизнеса являются финансовые показатели. Они позволяют нам прогнозировать отчетливое будущее в виде финансового дерева, которое выращивает любой бизнес. Остальные цели менее измеримы и менее доказательны. Денежное дерево, его состояние, как ничто другое показывает и ваши отношения с клиентами, вашими сотрудниками, и уровень технологического развития компании.

### Драйверы роста компании

В мире профессиональных предпринимателей и руководителей существуют два ключевых фактора роста любого бизнеса:

1) G (Growth rate) — рост выручки.

2) EBITDA (прибыль до налогов, процентов и амортизации).

Конечно, можно придумывать простые мультипликаторы (коэффициенты зависимости между стоимостью компании и ее бизнес-показателями), но в итоге все превратится во влияние самых главных факторов: темпов роста вашей выручки и вашей прибыльности. Если вы поставите два эти драйвера в основу планирования, то вы уже этим установите качественный базис для управления стоимостью.

Ключевую роль в процессе оценки бизнеса играет также качественное управление ресурсами. В самом общем виде — это управление активами. И здесь не обойтись без эффективных инвестиций и правильных источников финансирования.

Благодаря тому, что мы разберемся со своими идеями, освоим лучшие бизнес-модели, спрогнозируем финансовые показатели в виде обоснованного денежного дерева, мы сможем наилучшим образом повлиять на основные драйверы роста стоимости нашего бизнеса.

Это позволит создать прочную основу для увеличения роста выручки и рентабельности бизнеса.

Если правильно соединить главные элементы, денежные потоки станут надежными генераторами растущей стоимости бизнеса.

У всего есть ресурсная стоимость, у всех предприятий есть масштаб и сравнительная оценка, и у каждого бизнеса есть экономический потенциал, который проявляется в его важнейших финансовых показателях. По этой причине оценить компанию, исходя из всех ее показателей, задача трудоемкая, но жизненно необходимая. ▲ (0+)

# #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ

Любишь и покупаешь продукты и товары вятских брендов? Пользуешься услугами местных компаний? Ценишь качество и сервис? Тогда фотографируйся с любыми брендами нашего города, с товарами, продуктами или символикой, публикуй снимки на личной странице в ВКонтakte или Instagram с хэштегом #ЯвыбираюВятское. Также можете выкладывать вкусные рецепты, стихи, песни и даже полезные советы с продукцией местных производителей! Стань самым креативным, смотри прямой эфир НавигаторLIVE в группе ВКонтakte navigator\_kirov\_group 26 февраля и получи крутые подарки от партнеров!

#БИЗНЕСУЖИТЬ2021 ГОВОРИМ МЫ ВСЕМУ ДЕЛОВОМУ СООБЩЕСТВУ РЕГИОНА И ПРОДОЛЖАЕМ ПОДДЕРЖИВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОДДЕРЖИТЕ МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ, СКАЗАВ: «ДОВЕРЯЮ! ПОКУПАЮ! Я ВЫБИРАЮ ВЯТСКОЕ!».



**Лебяжский Завод  
Растительных Масел**

## ТМ «УНШЕ» – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР МЕДИАПРОЕКТА #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ

Рапсовое масло от Лебяжского завода растительных масел

### Рапсовое масло «Унше» — новый ингредиент вашей полезной тарелки!

«Лебяжский ЗРМ» запустил производство пищевого рапсового масла и намерен покорить сердца кировчан. Наша цель — доставить на вашу кухню продукт исключительного качества. Поэтому мы осуществляем полный цикл производства: от посева рапса до его переработки в масло. Все производство находится в экологически чистом Лебяжском районе Кировской области.

Рапсовое масло «Унше» производится только методом холодного прессования — температура переработки не превышает 45 градусов по Цельсию и не используются химические растворители. Благодаря этому сохраняется максимум полезных веществ, среди которых витамин Е и Омега-3-ненасыщенные жирные кислоты. Рапсовое масло в отличие от знаменитого оливкового имеет близкий к идеальному баланс кислот Омега-3 и Омега-6, содержит вдвое меньше насыщенных жирных кислот и стоит заметно дешевле, поэтому по праву может занимать свое место в рационе «здоровой тарелки». Рапсовое масло универсально — идеально подходит для жарки, заправки салатов и многого другого!

📍 г. Киров, ул. Урицкого, 12 А, оф. 4  
☎ 8 (8332) 227-057

🌐 unshe.ru  
✉ rapsovoemaslo\_unshe

📘 maslounshe  
📺 maslo\_unshe

## ПАРТНЕРЫ МЕДИАПРОЕКТА #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ



### Производственный холдинг «Здрава»

Праздник вкуса каждый день!

🌐 zdrava.com 📺 zdravalike 📺 zdrava\_kirov



### АО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»

С нами вкуснее!

🌐 chudohleb.ru 📺 chudohleb43 📺 chudohleb



### Юго-западный рынок

С наших полей на Ваш стол!

🌐 rynok43.ru ☎ 8 (8332) 71-14-05  
📺 rynok43 📺 rynok.kirov



Отсканируй QR-код и смотри  
промо-ролик медиапроекта  
#ЯвыбираюВятское

# Как избавиться от стресса



**Михаил Молдованов,**  
инструктор по ТМ-медитации. Он обучил ТМ-медитации уже более 3 000 людей. Их опыт доказывает, что изменения просто колоссальны. Люди отказываются от вредных привычек и старых шаблонов поведения. Уходят страхи и комплексы.

Мы все больше понимаем, что за своим здоровьем нужно следить самому. Когда появляется какая-то «болячка», мы с надеждой обращаемся к врачу, но зачастую нас начинают «футболить» от одного специалиста к другому. На это уходит колоссальное количество сил, времени и денег, а самое главное и «болячка» не проходит.

## Здоровье как стиль жизни

Что делать? Человек так устроен, что 99% болезней обусловлены стрессом. Мы знаем, что нервные клетки не восстанавливаются и все нам вокруг говорят берегите нервы, не расстраивайтесь. Да! Легко сказать, но как же сделать так, чтобы не расстраиваться?

В школах, институтах нас учат всему, но никто не рассказывает, как сохранить

нервную систему, на которой построена вся психофизиология человека. В мире есть инструмент для восстановления нервной системы и он настолько прост, что каждый может его использовать.

Это техника, которая обеспечивает глубокий, качественный отдых организму, заменяя несколько часов полноценного сна. В простонародье говорят, что это «зубная щетка для нервной системы». Мы ведь чистим полость рта дважды в день. А кто-нибудь задумывается о том, сколько за день «цепляет» наша нервная система?

Простая аналогия, если человек не почистит зубы пару дней, то первые, кто почувствует неприятный запах – это будут люди, которые с ним общаются. Тоже самое и с нервной системой, если человек не занимается собой, своим здоровьем и не следит за нормальным функционированием нервной системы, то стресс в организме накапливается. И кто вы думаете его замечает первый? Конечно, это ближайшее окружение! Но, фишка в том, что «слитая» на других злость порождает еще большее раздражение в собеседнике и так слово за словом рождаются конфликты, которые на пустом месте изнашивают нервную систему.

## Живи на 200%

Выход этому есть – Трансцендентальная медитация (ТМ)!

Вам скорее всего известны две системы медитаций: медитация, направленная на созерцание, и медитация, направленная на концентрацию. Трансцендентальная медитация – это не то и не другое! Это техника, древнее ведическое знание, дошедшее до нас. Она связана с трансцендированием (выход за границы) вашего ума к космическому сознанию, которое

обеспечивает отдых нервной системе и восстановление ее.

Психология человеческого выбора такова, что мы всему новому не доверяем. Нам все нужно перепроверить, наш ум хочет знать что, как и за счет чего? А в маленькой заметке всего не расскажешь. Более 700 научных исследований проведено по ТМ, где ученые показали как меняется активность мозга при ее использовании.

Эта простая, не требующая никаких усилий техника существует в мире и воспользуйтесь вы ей или нет, это уже будет ваш выбор. Ну, а если у вас возник интерес, то есть уникальная возможность посетить бесплатную вводную лекцию о ТМ у мастера, который обучил десятки тысяч человек в России и приезжает в Киров 31 января. На лекции подробнее расскажут о том, как работает эта техника, какие результаты она выдает. ▲ (0+)

**19 февраля (пятница) в 19:00**  
пройдет бесплатная вводная лекция Михаила Молдованова по Трансцендентальной медитации

**Место проведения:**  
ул. М. Гвардии, 82, 3 эт.  
(Пресс-Центр)  
**Регистрация обязательна!**  
По тел.: 8-922-921-15-93 (Светлана)  
или на сайте: [waytoself.ru/kirov](http://waytoself.ru/kirov)



Отсканируй  
QR-код и смотри  
запись прямой  
трансляции

(16+)

## МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

> 300

прямых трансляций, в том числе  
и выездных, проведено за год

> 256

приглашенных экспертов (первые  
лица компаний и их сотрудники)

45 347

рекордное количество просмотров  
одного прямого эфира

2 400 км

рекордное расстояние телемоста  
(Киров — пгт. Красная Поляна,  
Краснодарский кр.)

286 345

секунд в эфире

> 50

прямых эфиров прошло в рамках нового  
проекта «Экспертное мнение»

30 216

просмотров одного прямого эфира  
нового проекта HOT LINE\*

182 047

суммарное количество просмотров  
нового видеопроекта #ЯВыбираюВятское  
за три месяца

\*Hot line - в пер. с англ. Горячая линия

**КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:**

**27 ФЕВРАЛЯ**  
КИРОВ / 2021 / СБ

**ДК "РОДИНА"**  
17.00

**Ансамбль ВДВ**

**Голубые береты**

**6+**

**35 лет на страже Родины!**

КАССА: 23-66-13  
ЗАКАЗ: 460-450

event  
KASSIR.RU  
kassy.ru  
КВЭГ

ЗДЕСЬ!

**КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:**

**7 МАРТА**  
КИРОВ / 2021 / ВС

**ДК "РОДИНА"**  
17.00

**ВИА**

**Синяя птица**

**6+**

**СУПЕР ХИТЫ:**  
КЛЕН, БЕЛЫЙ ТЕПЛОХОД, ТЫ МНЕ НЕ СНИШЬСЯ, ТАК ВОТ КАКАЯ ТЫ,  
Я ИДУ ТЕБЕ НА ВСТРЕЧУ, В МОРЕ ХОДЯТ ПАРОХОДЫ,  
МОЯ ЛЮБОВЬ ЖИВА И МНОГОЕ ДРУГОЕ!

**ОСНОВАТЕЛЬ КОЛЛЕКТИВА, ПРОДЮСЕР**  
**РОБЕРТ БОЛОТНЫЙ**

КАССА: 23-66-13  
ЗАКАЗ: 460-450

event  
KASSIR.RU  
kassy.ru  
КВЭГ

ЗДЕСЬ!

## Навигатор.LIVE – медиапроект для бизнеса и о бизнесе

Предлагаем вам принять участие в активно набирающем популярность проекте Навигатор.LIVE и рассказать о своей компании, своем предложении (от истории о становлении бизнеса до тест-драйва продукции или услуги). Мы поможем мощно и интересно решить ваши задачи. Подробности участия в медиапроекте уточняйте у нашего продюсера по тел. 8-909-135-68-51 (Алена).

**LIVE**  
Б И З Н Е С  
**НАВИГАТОР**

[navigator\\_kirov\\_group](https://vk.com/navigator_kirov_group)  
 [navigator.kirov](https://t.me/navigator.kirov)  
 [navigator\\_kirov](https://facebook.com/navigator_kirov)

16+

# Скорая помощь для вашего питомца

Вы знаете своего питомца лучше, чем кто-либо. Доверяйте интуиции. Если вам кажется, что что-то не в порядке, лучше посетите ветеринара. Где питомцу экстренно окажут помощь, если ваш друг оказался в беде?

## Невыходное положение

Вся ветеринарная помощь по своей сути мало чем отличается от скорой неотложной медицинской помощи людям. У животных болезни скоротечны, могут развиваться в течение нескольких часов, поэтому помощь подчас должна быть оказана безотлагательно. И когда с животным необходимо как можно быстрее попасть в ветеринарную клинику, лучший выбор - круглосуточное отделение, готовое к экстренным обращениям. К таким ситуациям относятся падения животных с высоты, автотравмы, раны, попадание инородного тела в организм питомца, отравления, переохлаждение, проблемы с рождением потомства и многое другое.

Любой, даже экстренный приём, ветеринарный врач начинает с визуального осмотра животного. На его основе складывается начальное представление об отсутствии или наличии различных патологий.

— Специалисты круглосуточного филиала ветклиники «Биосфера» готовы в любое время проконсультировать вас по всем вопросам и оказать квалифицированную помощь в любой ситуации, — комментирует Анастасия Заболотская, ветеринарный врач УЗИ филиала ветклиники «Биосфера» на пр-те Строителей. — Мы на протяжении 4 лет работаем в круглосуточном режиме: экстренная помощь при тяжелых состояниях и высокоспециализированное лечение (реанимация, острые хирургические состояния, требующие неотложных операций, травматология, кардиология, анализы, полноценная визуальная диагностика). Прием ведут врачи-



Анастасия Заболотская, ветеринарный врач УЗИ филиала ветклиники «Биосфера»

терапевты и узконаправленные специалисты такие, как врач-онколог, хирург и врач визуальной диагностики. Узкопрофильные врачи нужны животным не меньше, чем людям, потому что организм у животных мало чем отличается от человеческого. В сложных клинических ситуациях мы практикуем мультидисциплинарный подход, когда усилия разных врачей сконцентрированы вокруг одного животного для достижения наилучшего результата. Это достигается тем, что в сети клиник работает большое количество узких специалистов, которые имеют успешный опыт в лечении четвероногих пациентов. Поэтому при экстренной необходимости нужный для оказания помощи врач будет вызван на прием к четвероногому пациенту даже ночью.

## Питомцев оставят без секретов

По словам Анастасии Михайловны, в организме питомца практически нет такой системы, которую

нельзя не исследовать с помощью высокоточных аппаратов и квалифицированного специалиста.

— В нашем круглосуточном филиале клиники «Биосфера» установлены современные рентген-аппарат, ультразвуковой сканер, которые позволяют не просто оценивать форму, структуру и размер больного органа, но и отслеживать физиологию, динамические характеристики движущихся структур (клапанов сердца, кровотока), качество кровообращения, — добавляет Анастасия Заболотская. — В течение последних лет в сети ветклиник полностью обновилось диагностическое оборудование. Мы следим за трендами и новинками на рынке специализированного оборудования. У нас есть видеоэндоскоп для осмотра дыхательных путей и желудочно-кишечного тракта. В прошлом году у нас был установлен аппарат МРТ, который помогает в более точной диагностике проблем у четвероногих друзей. В частности, речь идет о патологиях спинного и головного мозга.

## Здоровое завтра

О чем молчат ваши питомцы и какие недуги они скрывают от вас, может рассказать их поведение, но не всегда. Тем не менее, вам стоит сыграть на опережение и взять под контроль здоровье вашего четвероногого друга, проводя ему раз в год полный диагностический чек-ап — ультразвуковое исследование организма и сдать анализы. Ведь здоровый питомец приносит в дом столько радости, что это стоит того, чтобы хотя бы раз в год показаться ветеринару. ♡

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

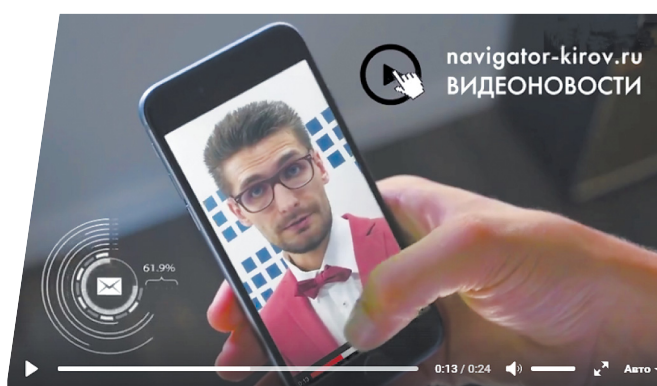
- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Нововятский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97.



БИОСФЕРА  
ветеринарная клиника

## Делайте видеонОВОСТИ вместе с нами!

«Навигатор» запустил новый проект - ВИДЕОНОВОСТИ КОМПАНИЙ в формате HD\*



Расскажите партнерам и клиентам всего за 30-40 секунд ярко, динамично и интересно о важных событиях в жизни вашей компании, услугах, продуктах, акциях.

### Вы получаете:

- ✓ готовый качественный видеоролик, который сможете опубликовать на своих ресурсах
- ✓ публикацию новости на сайте navigator-kirov.ru и в соцсетях
- ✓ видео останется у вас на память и может стать небольшим презентационным роликом для партнеров и клиентов

Звоните: 57-68-46 Пишите: svetatet@yandex.ru

vk.com/navigator\_kirov\_group

(16+)

## АРЕНДА ХОЛОДИЛЬНЫХ КАМЕР

☎ 8 (8332) 49-55-56

✉ rezerv.kirov@mail.ru

🌐 www.holod-komplex.com



“

Кризис показал, что настоящая команда проявляет себя в боевых условиях! А мы — дружная профессиональная команда, влюбленная в свое дело! Мы работаем в сфере недвижимости с 2013 года. Наша команда Центра Недвижимости полного цикла многолетним трудом заслужила уважение клиентов и партнеров. На 2021 год стоят амбициозные планы! Возьмем «белого быка за рога» вместе! Ждем в команду мечты партнеров-агентов по недвижимости с опытом работы и без! Мы расширяемся, а вы зарабатывайте вместе с нами! Требуем много, но многое и даем! Ты с нами?!



Сканируй QR-код, оставляй заявку и будь в ТОПе вместе с нами!

# ВОЗЬМЁМ БЫКА ЗА РОГА

## СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ ЛЕГКО И НАДЕЖНО! НАЧНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС!

- Покупка, продажа, аренда: дома, квартиры, участки, коммерческая недвижимость. Полное юридическое и кредитное сопровождение.
- Надежные операции с недвижимостью любой сложности
- CRM с автовыгрузкой объявлений на 40 ресурсов (Авито, Циан, Яндекс недвижимость, ДомКлик и др.)
- Межрегиональные сделки. Представительство в Санкт-Петербурге, Москве, Краснодарском крае и других крупных городах России. Гарантия безопасности
- Инвестирование в недвижимость Крыма

## БЕРЕТЕ ИПОТЕКУ? МЫ ПОМОЖЕМ!

- Ипотека от ведущих банков: ПАО Сбербанк, ПАО Банк ВТБ, АО «Россельхозбанк», АО КБ «Хлынов», АО Банк ГПБ, ПАО КБ «УБРИР», ПАО «Норвик Банк», ПАО Банк «ФК Открытие»
- Подбор оптимальной программы кредитования
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Сопровождение сделок с материнским капиталом
- Работаем с военными и жилищными сертификатами



## ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПОДТВЕРЖДЕН МНОГОЧИСЛЕННЫМИ АВТОРИТЕТНЫМИ НАГРАДАМИ ЗА КАЧЕСТВЕННОЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ:

- Сертифицированный Член Ассоциации НП «Российская Гильдия риэлторов»
- Серебряный партнер ПАО Сбербанк
- Надежный партнер ведущих компаний-застройщиков Кировской области: СК «Кировспецмонтаж», «КССК», ГК «Железно»
- Центр Недвижимости «КРОНА» вошел в тройку лидеров по итогам продаж квартир от застройщика СК «Кировспецмонтаж» за 2020 г.
- Постоянный участник специализированных семинаров/мастер-классов/конгрессов по недвижимости в т.ч. федерального уровня.



Сканируй QR-код и получи консультацию по «горячим» предложениям на рынке недвижимости!



# AGATA

## Сет из 6 сезонных блюд 990 ₽



Гармония вкуса, стиля  
и современной гастрономии!

ул. Маклина д. 56  
тел.: 43-14-14



**1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8**  
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

**1С:54-ФЗ**  
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

**1С**  
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

**В КИРОВЕ**

**МастерСофт**  
АВТОМАТИЗАЦИЯ

**> Внимание!**  
54-ФЗ – бизнес поэтапно должен перейти на применение контрольно-кассовой техники нового образца.

**> Не знаете, что делать?**  
Специалисты ГК «МастерСофт» готовы оказать услуги по консультированию, приобретению необходимого оборудования и работам с 1С.

**> Решение:**  
Обращайтесь в «МастерСофт».



**ГОТОВ К  
ФЗ-54**

**22-22-44**  
МастерСофт.РФ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА НА АПГРЕЙД ДО 50%**  
Киров, ул. Маклина, д. 40

\*до 31.12.2021 0+

**1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ**

**1С**  
Бух.Обслуживание

0+

**ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР**



**1С**  
Бух.Обслуживание

ОТ 400 РУБ./МЕС.

**411-001**

1С: БухОбслуживание в Кирове. Адрес: ул. Маклина, д. 40