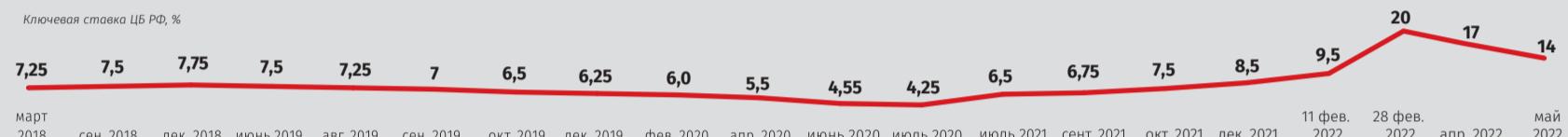


БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Ключевая ставка
сделала три шага
назад



Как построить е-модель
вашего бизнеса
стр. 4 (0+)

Пошаговый гайд: пре-
вращаем недовольных
клиентов в постоянных
стр. 11 (0+)



Как сэкономить
на обследовании
здания:
5 практических советов
стр. 5 (0+)

**Х БАНК
ХЛЫНОВ**

ОТКРОЙ РКО В БАНКЕ №1*

► реклама в Яндекс¹

► снятие наличных до 300 000 ₽
без комиссии²

► корпоративная
карта³

Счет
для бизнеса
с доставкой!



8 800 250-2-777

#меняемсяклучшему

банк-хлынов.рф

* Банк №1 по "Активам нетто" среди банков зарегистрированных в Кировской области по данным banki.ru (https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=10&#search_label)

1. Рекламная подписка от Яндекс.Бизнеса. В рамках пакета услуг «Старт» банк предоставляет промокод, предусматривающий скидку на покупку Рекламной подписки в сервисе «Рекламная подписка Яндекс». Скидка действует при покупке Рекламной подписки на срок от 30 дней с рекламным бюджетом от 10 000 ₽. Промокодом могут воспользоваться компании, которые ни разу не покупали Рекламную подписку и Приоритетное размещение в Яндекс.Картах. Предложение действительно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в сервисе <https://delo.bank-hlynov.ru/>. Право использования промокода предоставляется ООО «Яндекс». Подробнее на <https://delo.bank-hlynov.ru/services/reklamnaya-podpiska-yandex/>.

2. Пакет услуг «Старт». Предоставляется корпоративным клиентам, не имеющим с 01.01.2022 открытого расчетного счета в АО КБ «Хлынов». У клиента может быть только один счет с данным пакетом услуг. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей. Условия пакета услуг представлены в «Тарифах комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Перечисление денежных средств на вкладные/текущие счета физических лиц клиентов АО КБ «Хлынов» и других банков, в том числе с использованием банковских карт (кроме зачислений сумм заработной платы по реестрам предприятий, обсуживающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц:

1) индивидуальные предприниматели: до 300 000,00 руб. – бесплатно, от 300 000,01 до 1 500 000,00 руб. – 1,7%, от 1 500 000,01 до 5 000 000,00 рублей – 3,5%, свыше 5 000 000,00 – 4%;

2) юридические лица: до 150 000,00 руб. – 0,5%, от 150 000,01 до 300 000,00 руб. – 1%, от 300 000,01 до 1 500 000,00 руб. – 1,7%, от 1 500 000,01 до 5 000 000,00 рублей – 3,5%, свыше 5 000 000,00 – 4%.

3. Выпуск корпоративной карты Mastercard Standard/VISA – бесплатно. Обслуживание карты, в год (Mastercard Standard Business/VISA Business /VISA Express): Express – бесплатно, Business – 1 500,00 руб. Остальные тарифы по корпоративным картам – согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по корпоративным банковским картам в АО КБ «Хлынов».

Услуги, не включенные в пакет, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также осуществление операций, превышающих включенный в пакет лимит, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Выезд не является обязанностью банка. Предложение не является офертой. Условия действительны на 23.05.2022. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте www.bank-hlynov.ru. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.





МОРЕ, СОЛНЦЕ И КОМФОРТ — ВЫГОДНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ РЯДОМ



**ЦЕНТР RELOD ЯВЛЯЕТСЯ ОПЫТНЫМ ТУРОПЕРАТОРОМ, КОТОРЫЙ В ТЕЧЕНИЕ 24 ЛЕТ ОРГАНИЗОВЫВАЕТ КЛИЕНТАМ
КОМФОРТНЫЙ И ВЫГОДНЫЙ ОТДЫХ. В ЭТОМ ГОДУ ОН ДАРИТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОДОХНУТЬ НА КАМСКОМ МОРЕ**

Что такое Камское море? Уникальное природное явление, изюминка Татарстана, слияние рек Камы и Волги.

- Трансфер из Казани
- Экскурсии: Юрьевская пещера, сырный завод «Камамбер»
- Трекинг-туры (гора Лобач, Юрьевская пещера + гипсовые штольни)

- Банный комплекс
- Европейский пляж
- Развлекательные мероприятия

Проживание и питание в отеле «Курай» (поселок Камское Устье) благоустроенные номера с удобствами, бесплатный Wi-fi, на территории обустроена терраса для загара. В стоимость входят ежедневный вкусный горячий завтрак и экскурсии в Юрьевскую пещеру и гипсовые штольни.

Расписание заездов:

1 заезд – 15.07.2022–19.07.2022
2 заезд – 19.07.2022–23.07.2022

Стоимость тура от 18 000 ₽ (проживание 5 дней и дорога)

**НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:**

- 4 ДЕНЬГИ
- 5 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 17 ЛАЙФСТАЙЛ
- 18 ПОЛЕЗНО

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
ВТПП.....	ул. 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
Кафе «22 стульев».....	ул. Сурикова, 19
Отель «Арта».....	ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик».....	ул. Мопра, 52
ОАО «ННД-банк»	ул. Ленина, 79б
ООО «РСКОМ».....	ул. Производственная, 29
Офисный центр	ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк».....	ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочки».....	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. Колыкова, 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 «Горичная 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. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigator-kirov.ru
E-mail:
rotdel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetateet@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 – 10581.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 22.05.2022 г.
Дата выхода в свет – 23.05.2022 г.
№ 05 (517)

16+

Тираж 5 000 экземпляров



Relod

ул. Пятницкая, 56
(8332) 46-56-10

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламируемые. 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.

Каску наденут поглубже: изменения в порядке обучения по охране труда, от которых «взорвется мозг»

— Еще вчера «незаметный» специалист по охране труда в вашей компании, сегодня выходит на одну из первых ролей. Почему? Грядут серьезные изменения в порядке обучения* по охране труда с 1 сентября. Кстати, они заменят действующий порядок, утвержденный практически 20 лет назад. Итак, к чему готовиться и как снизить риски? — Андрей Воротников, директор Кировского регионального Центра «Охрана труда»

Напоминаю о важности данного вопроса для каждого работодателя! Согласно требованиям ТК РФ, обучению по охране труда подлежат все работники организации! А также работодатель обязан отстранить от работы лиц, не прошедших вовремя обучение. В противном случае его ждут серьезные последствия.

«Прокачают» профессиональные скилы

Одно из важнейших изменений: обучение персонала должно быть направлено не только на получение знаний и навыков, но и на развитие компетенций сотрудников с целью обеспечения безопасности труда. Компетенции же характеризуются отношением работника к безопасности. Не секрет, что имея знания и навыки, но не имея правильного отношения к безопасности, сотрудник с легкостью пойдет на совершение опасного действия или сознательно не будет замечать нарушения со стороны других членов бригады.

Компетенции штата вашей компании необходимо сформировать в процессе практических занятий, которые по новым требованиям должны составлять не менее 25-50% от общего количества учебных часов. Тем самым накладываются ограничения на полюбившееся многим дистанционное обучение.

Какое обучение по охране труда работодатель обязан организовать

С 1 сентября обучение по охране труда будет осуществляться в ходе проведения:

- инструктажей по охране труда;
- стажировки на рабочем месте;
- обучения по оказанию первой медпомощи пострадавшим;
- обучения по использованию средств индивидуальной защиты;
- обучения по охране труда (3 программы обучения).

Одни работники будут обязаны проходить обучение по одной или двум перечисленным программам, а какие-то по всем семи! Чтобы не запутаться, работодатель будет обязан составлять План обучения сотрудников предприятия.

Куда пойти учиться

Ужесточились требования к работодателям, планирующим проводить обучение по охране труда своими силами. Ранее им достаточно было обучить в специализированном центре только членов комиссии по проверке знаний, а остальных работников обучить самостоятельно. Теперь таким работодателям придется пройти процедуру регистрации в специальном реестре Минтруда РФ и получить разрешение на самостоятельное обучение.

Для этого необходимо иметь учебный класс, материально-техническую базу (пособия, тренажеры и т.п.) и программы обучения, а также не менее двух подготовленных преподавателей. Уверен, что это целесообразно только в крупных компаниях. Остальные работодатели будут вынуждены направлять работников на обучение в аккредитованные учебные центры, что вызовет необходимость пересмотра бюджета предприятия, выделяемого на подготовку персонала.

Однако имеется небольшая лазейка, которой можно воспользоваться. Новое постановление гласит, что ранее выданные документы о прохождении обучения будут действовать до момента окончания их срока действия. Для обучения по охране труда это 3 года, а для инструктажей по охране труда – 6 месяцев.

Поэтому рекомендую работодателям, желающим получить отсрочку исполнения новых требований, провести очередное обучение или инструктаж по охране труда всех работников до вступления в силу Постановления № 2464, т.е. +до 1 сентября. ♫



ОХРАНА ТРУДА

📍 Октябрьский пр-т, 22А
📞 746-846, 746-946
✉️ trudapro

🌐 truda.pro
↗️ t.me/trudapro
✉️ 746846@truda.pro



Вступай в нашу новую группу ВКонтакте @trudapro, в ней публикуем лайфхаки и полезную информацию по теме охраны труда

*Вступает в силу Постановление Правительства РФ от 24.12.21 № 2464 «О порядке обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда». Утрачивает силу Постановление Минтруда и Минобразования России от 13.01.2003 № 1/29 «Об утверждении Порядка обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда работниками организаций»

Как построить е-модель¹ вашего бизнеса

Сегодня банковская сфера устремилась в создание экосистем вокруг собственных брендов. «Одно окно»: как работает нефинансовый маркетплейс для бизнеса?

В игру вступает маркетплейс

Финансово-кредитные организации активно выходят за рамки своей узкопрофессиональной деятельности и развиваются альтернативные каналы взаимодействия с клиентом, а также стремятся создавать партнерства с различными контрагентами. В деловой обиход вошло, например, такое понятие, как нефинансовый маркетплейс.

Нефинансовый маркетплейс – это платформа, объединяющая предложения от компаний-партнеров поставщиков продуктов или услуг, которая предоставляет возможность пользователю – юридическому лицу – на одной площадке выбрать необходимые услуги. Для клиента банка реальная ценность состоит в том, что это возможность получить информацию о широком ассортименте нефинансовых продуктов и услуг в одном месте, сравнить их и оформить заявку на необходимые, существенно экономя время и бюджет.

— Клиентами движет желание удовлетворить потребности из нефинансового мира: бухгалтерские и юридические услуги на аутсорсе, web-разработка, конструктор документов, сопровождение сайтов/приложений и инструменты для создания рекламных кампаний в онлайне, включая использование сервисов для малого и среднего бизнеса от Яндекса и др. Поэтому в режиме «одного окна» наш клиент получает данные услуги от надежных партнеров банка на выгодных условиях. Тренд в сфере банковского обслуживания — сэкономить клиенту деньги, время и нервы, — комментируют специалисты Банка «Хлынов». — Мы, как технологичный и клиентоориентированный банк, стремимся предоставить клиентам наиболее инновационные услуги и дополнительные цифровые сервисы, предъявляя самые высокие требования к их функциональности, удобству и безопасности.

Цифровая помощь

В пандемию многие предприниматели были вынуждены оперативно перестраивать бизнес-процессы и выходить в онлайн. Локдаун и переход компаний на удаленку стимулировали интерес к нефинансовым маркетплейсам. Региональный банк «Хлынов» одним из



Маркетплейс «Деловые решения» Банка «Хлынов» — эффективные инструменты для развития бизнеса

Вам доступны инструменты:

Юрист 24. Круглосуточная юридическая поддержка вашего бизнеса	FreshDoc. Онлайн-сервис по составлению юридически грамотных документов
1С: Бухообслуживание. Реальная экономия при переводе бухгалтерии на аутсорсинг	Контур. Фокус. Оперативная проверка ваших контрагентов в режиме онлайн
Контур. Эльба. Онлайн-бухгалтерия для самостоятельных предпринимателей (готовит отчеты, рассчитывает налоги)	Контур. Бухгалтерия. Онлайн-бухгалтерия для субъектов малого бизнеса, которая позволяет вести простой бухучет
Web-разработка. Создание и сопровождение сайтов	Контекстная реклама. Эффективный и недорогой способ привлечения клиентов на сайт из поисковых систем и популярных сайтов
Рекламная подписка на Яндекс. Рекламная подписка — простой и удобный инструмент, который поможет автоматически запустить рекламу сразу на нескольких площадках «Яндекса» и Google	Мой склад. Система учета, программа для кассира и CRM — управляйте всеми каналами продаж: маркетплейсы, сайт, соцсети, опт и розница
Хостинг для сайтов на 1С-Битрикс и порталов Битрикс24	Сканируй QR-код, знакомься с предложениями маркетплейса для бизнеса

первых в Кировской области запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения»², предложив клиентам готовые решения в условиях цифровой трансформации. Маркетплейс имеет направленность B2B, предоставляя продукты и услуги бизнесу. Площадка позволяет узнать о выгодных предложениях, сравнить их и воспользоваться подходящим, экономя время и бюджет.

Клиентам банка доступны дополнительные нефинансовые опции и сервисы, такие как онлайн-бухгалтерия, конструктор документов, юридические услуги, сервисы по автоматизации бизнес-процессов, web-разработка, сопровождение сайтов/приложений и создание полноценных рекламных кампаний, включая рекламные и маркетинговые инструменты от Яндекс.Бизнес. Банк «Хлынов» и «Яндекс» заключили партнерское соглашение. Например, рекламная подписка Яндекс.Бизнес — простой и удобный инструмент, который поможет автоматически запустить вашу рекламу в несколько кликов сразу на нескольких площадках Яндекса: в Поиске, Картах, Услугах, Дзене, а также более 40 тысячах сайтов рекламной сети компании. Алгоритмы «Яндекса» сами создадут объявление в соответствии с заданными параметрами, разместят его и оптимально распределят бюджет. Подробные условия предложений от партнеров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru.

— На платформе маркетплейс для бизнеса «Делевые решения» мы собрали пул надежных партнеров. Предложения от них — очень выгодные. Поэтому это реальный инструмент помощи нашим предпринимателям, чтобы приспособиться к новой реальности и оптимизировать бизнес-процессы, расширить рынка сбыта за счет качественных онлайн-каналов продаж, — комментируют в Банке «Хлынов». ♦

Х БАНК ХЛЫНОВ

**Подробные условия на сайте
delo.bank-hlynov.ru 8 (800) 250-2-777**

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

1 — Электронная коммерция

2 — Продвижение и поддержка продуктов/услуг на платформе b2b маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» происходит через партнерскую сеть компаний, АО КБ «Хлынов» является официальным партнером. Любые вопросы, в том числе по техподдержке представленных на платформе продуктов/услуг, решаются компанией-партнером через дистанционные каналы связи.

Как сэкономить на обследовании здания: 5 практических советов

— Стоимость обследования зависит от себестоимости — от объема работ, сложности, затраченного времени и ресурсов. Выше себестоимость — выше стоимость работ. Когда заказчики спрашивают как уменьшить стоимость работ, я рассказываю из чего складывается себестоимость и конечная цена. И на чем, при желании, можно сэкономить. Не в ущерб качественному результату, конечно. Что самое интересное — заказчик эту экономию не видит или не считает существенной, пока не покажешь. Между тем, самые простые решения могут дать экономию до 30%. Это куда приятнее, чем скидка 10-15%. Со временем на практике сложилась определенная подборка таких способов, которые подходят в большинстве случаев. Некоторыми из них делюсь, — Дмитрий Журавлев, руководитель ООО «Кировпромбезопасность»

1 Часть работ своими силами.

Большинство работ на объектах включают в себя низкоквалифицированный физический труд, не требующий особых умений. Например, отрывка шурфов, вскрытие перфоратором бетона, разборка конструкций, а также вспомогательные работы — сборка/разборка и перетаскивание лесов и подмостей, и т.п. Или аренда спецтехники — та же автовышка или экскаватор для шурфов.

Стоимость человека-часа инженера, выполняющего низкоквалифицированные работы, закладывается все равно как для специалиста, а не по пониженной ставке. Ровно как и аренда спецтехники — по рыночной цене. При этом очень часто у заказчика на предприятии или в организации есть свободные подсобные рабочие (или есть возможности привлечь их недорого), которые могут эти работы выполнить гораздо дешевле. Нередко у заказчика есть и своя спецтехника. Таким образом, часть работ заказчик может выполнять своими силами (под нашим контролем), обойдется ему это гораздо дешевле.

2 Не складывать все яйца в одну корзину

Речь идет о работах «под ключ», когда в состав услуг по обследованию входят различные субподрядные работы (инженерные изыскания, к примеру).

Да, заказчику проще отдать все в одни руки. Но чаще всего это дороже. Будет дешевле заказать субподрядные работы напрямую, даже если их стоимость одинакова. Хотя бы за счет того, что при включении в общий договор на сумму субподрядных работ будет выполнена наценка для компенсации дополнительного налога на доход (УСН).

3 Разбивка работ на этапы

Один из самых эффективных способов экономии. Зачастую точный объем предстоящих работ сложно спрогнозировать заранее. Например, пока не проведено визуальное обследование, нельзя точно сказать какой процент конструкций требует детального обследования, есть ли аварийные участки требующие дополнительного обследования. Или же будет все просто и ясно, без лишних работ. В таких случаях большинство экспертов закладывает стоимость работ с запасом, с учетом непредвиденных и дополнительных затрат. Хотя они не всегда бывают и получается, что заказчик переплачивает, иногда сильно. В таких случаях разумно делить работы на этапы, с определением стоимости каждого последующего этапа на основании результатов предыдущего. Провели визу-



альное обследование — наметили конструкции для детального и отработали точно только на них. Стали понятны необходимые для восстановления работы — определили реальную стоимость проектных работ. Схема дает реальную экономию — убираются лишние объемы работ.

4 Документация

Здесь, как в больнице, чем толще у вас медкарточка с анамнезом, тем проще и быстрее врач поставит диагноз в этот раз. А, значит, и вам это обойдется дешевле. Так и с объектами обследования — чем больше будет найдено и представлено технической документации на здание или конструкции (их архивов, технических отделов, да и просто из чьих-то шкафов), тем больше исходных данных будет у эксперта, и тем меньше работ ему нужно будет закладывать в стоимость. Обычно заказчик не заморачивается поиском документации или не понимает ее ценность, или даже сам не знает, что у него есть, а чего нет в наличии. Но, чем больше исходных данных, тем дешевле работы. Это закон.

5 Балластные работы.

Часто заказчик, по незнанию или непониманию, включает в техническое задание ненужные и необязательные работы, а также требования к отчетной документации. То есть работы, которые не требуются для целей обследования и не влияют на результаты. Например, подробные обмерочные чертежи (с узлами, деталями), хотя цель работ — просто определить категорию технического состояния здания. Или выполнение поверочных расчетов всех несущих конструкций (до фундаментов), хотя речь идет только о ремонте кровли. Да даже распечатка отчетов в 5 экземплярах (хотя нужен один, а 4 будут просто лежать в шкафу). Это все из той же оперы.

Тут важно понимать, что все это лишь удорожание работ!

15-летний опыт работы и постоянное обучение, современные приборы и оборудование, все необходимые лицензии и разрешения, наличие надежных партнеров и подрядчиков — все это позволяет нам успешно решить ваши инженерные задачи! ¶



ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105
21-51-50

8-900-526-0619
kpb43.ru
kirovprombez



Сканируй QR-код, записывайся
на бесплатную консультацию
по любым вопросам
строительной экспертизы и
обследования зданий

Цифры не обманешь: как научиться управлять финансами в бизнесе?

Бывает, компания выглядит успешной, здоровой и богатой: каждый месяц открывает новый филиал, нанимает уже вторую сотню сотрудников. Но потом — раз, и банкротство. Такое случается, когда собственник смотрит только на масштаб компании или оборот, а это не те показатели, которые реально отражают финансовое здоровье бизнеса. Как компаниям научиться правильно управлять финансовыми потоками? Как защитить бизнес в кризис, зачем планировать закупки и продажи, и как использовать трудовые ресурсы на полную мощность? Такими вопросами вы явно задавались. Итак, несколько рекомендаций, — Ксения Новикова, исполнительный директор Академии «Стратег».

В вашей компании должны работать несколько важных инструментов, которые позволят стабилизировать доход. Это постоянная работа с самим продуктом, его улучшением и правильным ценообразованием. У вас должен быть написан стратегический план по доходам и расходам компании. Если ваш бизнес входит в «несезон», то подготовьте подушку безопасности: пропишите четкий план действий по каждому источнику доходов и расходов, проанализируйте, какие позиции можно запускать на рынок, переориентируйте штат компании на другие направления работы. А самое главное — внедрите грамотную финансовую систему в компанию. Мы поможем вам стабилизировать «финансовые здоровье» вашего предприятия, и дадим прикладные инструменты для работы, вы не останетесь один на один с проблемами! ♪



Сканируй QR-код, и записывайся на программы Академии «Стратег» для решения проблем в бизнесе. При ссылке на НАВИГАТОР скидка на обучение 10000 руб.



📍 ул. Ленина, 103а, БЦ «Крым», 5 этаж, каб. 508
📞 8-964-250-55-45
🌐 strateg-academy.com



Ждем всех предпринимателей, кто заинтересован в развитии и росте!



Павел Сумачев
собственник компании
«Квадрат-сервис»

“

Увеличить количество клиентов — основная задача, которая стояла перед нашей компанией. После обучения по стратегическому управлению, организация стала работать более системно. У меня появилось четкое видение компании, и понимание, куда нужно идти. Обороты нашего сервиса выросли на 40%, в 2 раза повысилась скорость и качество выполнения ремонтов всей бытовой техники. Количество положительных отзывов клиентов увеличилось на 52%! Те инструменты, которые дают в Академии «Стратег», реально рабочие. Однозначно рекомендую «Стратег» для длительного и плодотворного сотрудничества!



Дмитрий Лабутин
руководитель компании
«Формат-Сити»

“

Пару лет назад в нашей компании произошел ряд важнейших изменений: мы кратко выросли с точки зрения наших продуктов. В частности, поставили много остановочных павильонов с рекламными носителями, увеличили производственные возможности с точки зрения изготовления новых вывесок, штат сотрудников вырос в два раза. Поэтому старые методы организации бизнес-процессов требовали корректировок. Многие коллеги-предприниматели проходили обучение в «Стратеге», советовали нам. После обучения на многое мы посмотрели под другим углом, и это дает свои плоды. Благодарим Академию «Стратег» за профессиональный подход в решении реальных вопросов бизнеса.



Александр Момотов
совладелец компании
Onviz

“

В Академию «Стратег» мы обратились по рекомендациям коллег-предпринимателей. После обучения в «Стратеге», внедрили в работу компании инструменты системного управления. В результате мы видим рост профессиональных компетенций по каждому сотруднику. Они поддерживают и разделяют цель и миссию компании, готовы к любым изменениям. Хочу поблагодарить команду Академии «Стратег» за вовлеченность в работу с нами, и тем самым и в рост наших результатов.

Наша Экспертность – Ваше спокойствие

— Для вас важно ваше комфортное и безопасное проживание? Конечно, удивленно подумаете вы. Хорошо. А как директор компании, на своих плечах вы несете ответственность за безопасность персонала? Заботитесь о безопасности здания, в котором находится ваша организация? Помните крылатую фразу: за безопасность надо платить, а за ее отсутствие расплачиваться? Уважаемые собственники жилых и коммерческих объектов, задумайтесь! На ваших плечах жизни людей. Ваша безответственность может обойтись вам очень дорого... Вспомните громкие скандалы по стране из-за халатного отношения собственников к объектам... Я предлагаю вам передать вопросы безопасности здания под нашу ответственность — «Кировской экспертно-строительной организации». Мы — ваш личный строительный инспектор, — Павел Рылов, генеральный директор ООО «КЭСО»

Мы не просто выдаем заключения – мы даем реальные бизнес-решения

Итак, снова неспокойная экономическая обстановка. Приходится быстро перестраиваться и принимать новые вызовы. Тем не менее вечной ценностью остается недвижимость: жилая и коммерческая (офис, склад, производственные помещения и т.д.). В кризис не потеряют деньги те собственники недвижимости, кто без паники будет придерживаться четкой стратегии эксплуатации зданий и сооружений, грамотно оценивать возможные риски, ведь даже качество любого здания со временем может дать трещину... Наша услуга обследования зданий и сооружений подходит не только для покупателей, но и для продавцов, инвесторов. Проще говоря, это технический аудит здания с конкретными целями. Недавно наша команда выполнила обследование для кировского предприятия по производству спецобуви и спецодежды. Ранее с заказчиком мы уже сотрудничали — обследовали фундаменты. Клиент получил на руки заключение по оценке технического состояния перекрытий одного из своих зданий. В техническом заключении помимо выводов о текущем состоянии объекта даны рекомендации по его приведению в нормативное состояние и обеспечению безопасной эксплуатации. Я хочу подчеркнуть, что мы не просто выдаем заключения — мы даем реальные рекомендации и решения проблем наших клиентов!

Инвестиции в безопасность

Специально для инвесторов мы разработали эксклюзивную услугу «Технический заказчик». Если планируете строить торговый центр или новое производственное помещение, вам выгодно воспользоваться нашей услугой — «Технический заказчик». При строительстве возникает миллион нюансов и столько же необходимой документации. Я не преувеличиваю! Разобраться во всем могут только профильные специалисты. Вспомните про вышеупомянутую медицинскую аналогию. Мы готовы подключиться на любой стадии строительства вашего объекта. Представляя интересы инвестора, команда специалистов обеспечит всесторонний контроль за ходом строительного проекта, начиная с обследования, проектирования, получения разрешений, прохождения экспертизы, непосредственно строительства и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию. Мы защитим интересы инвестора перед госорганами, проконтролируем качество и сроки строительных работ, а также смету, то есть каждый рубль заказчика. Ни одного лишнего рубля потрачено не будет — гарантирую лично! Предоставим детальный отчет о ходе строительства. Мы — ваши глаза, уши и мозг!

Строим вместе безопасное будущее

Чем еще мы можем вам помочь? Во-первых, со строительным контролем. Проведем комплекс контрольно-прверочных мероприятий, обеспечивающих выполнение работ в полном соответствии со строительными нормами и требованиями проектной документации. Мы работаем по всей России, недавно в нашу «копилку» регионов добав-



вилась Брянская область. На территории субъекта мы осуществляем строительный контроль, начав сотрудничество с Региональным фондом капремонта.

Во-вторых, со строительно-технической экспертизой, а также разработкой или оценкой комплекта документации для строительства объекта капремонта или ликвидации. Кстати, довольно часто в работе эксперты компании «КЭСО» сталкиваются с обследованием самовольных построек. Как правило, все они схожи по некоторым пунктам:

- Строение возведено на земельном участке, который выделен с нарушением законодательства.
- Назначение земельного участка не соответствует строению, которое возведено. Например, на участке с сельхозназначением построен производственный объект.
- Строение возведено с нарушением градостроительных норм, то есть не получены необходимые разрешения и согласования.

Основная проблема таких объектов заключается в том, что вы никогда не сможете зарегистрировать такое строение. Как следствие, его нельзя продать, подарить или заложить в банке. Проще говоря, вы не сможете сделать с этим зданием ровным счетом ничего, ведь и эксплуатация такого объекта официально будет запрещена. Как минимум такие объекты должны быть законсервированы до решения его дальнейшей судьбы. И, самое печальное, таких бесхозных и потенциально опасных объектов в Кировской области очень много. В процессе разбирательства

«кто прав — кто виноват» заключение независимого строительного инспектора по результатам полного обследования самовольной постройки поможет суду оценить спорную ситуацию и сформировать верное судебное решение. Мы всегда рекомендуем предварительно позвонить нам, чтобы специалист ознакомился с объектом и мы дали рациональное решение, как лучше привести здание в соответствие с требованиями закона в досудебном или судебном порядке.

За 11 лет работы у нас сформировалось кадровое ядро из профессионалов, курирующих сложные проекты. Наша команда на практике доказала, что эффективное управление экономит инвестору или собственнику до 30% его денежных средств. При этом качество работ не снижается, а сроки эксплуатации имеющихся или строящихся объектов недвижимости не откладываются. Клиенты, чьи строительные проекты были реализованы при нашем участии — «Сбербанк», «Газпром», «Леруа Мерлен», «ВФК», «Авва-Рус» и др. КЭСО ваш личный строительный инспектор! Давайте строить вместе безопасное будущее! ♪



Сканируй QR-код, переходи в группу Вконтакте, читай о ярких буднях и кейсах нашей компании



Ваш личный строительный инспектор!

С оглядкой на здоровье

— Менять угол зрения, чтобы увидеть события в новой перспективе. Проявлять благодарность. Хорошо спать. Заниматься спортом. Не забывать улыбаться... Вряд ли именно об этом мы думаем в первую очередь, когда речь заходит о нашем благосостоянии. И все же мы можем почувствовать себя лучше, изменив некоторые представления и привычки. Главное условие, на мой взгляд, — не обладание теми или иными благами, а стиль жизни, в котором сочетаются забота о себе и открытость другим. Хорошая новость в том, что никогда не поздно начать следовать этому стилю, — Анна Спицына, владелица спортивного клуба «Клан»

Исследования, проведенные на эту тему на протяжении многих лет, подтверждают одно: благополучие не достается нам сразу целиком. Оно складывается день за днем из мелких, но важных деталей.

Как построить функциональное тело

Говоря о счастье, мы чаще всего задумываемся о собственных чувствах и образе мыслей. Но лучший стимулятор счастья — физическая активность. Так что — не настало ли время?

В обществе зародился тренд на здоровый образ жизни. И это не может не радовать. Физические нагрузки позволяют вам чувствовать себя в форме, защититься от депрессии и стресса, а также улучшить как физические данные, так и умственные. Найдите занятие, которое вам нравится.

Что вам может помочь? Наверняка, вы слышали о функциональных тренировках? Если нет, рассказываю.

Они помогают построить не только красивое, гармонично развитое, но самое главное — функциональное тело. Вам становится легче жить в бытовом плане (поднять что-то, встать, перенести и т.п.). В теле как будто копится внутренняя сила, становится больше энергии. У человека, занимающегося функциональным тренингом, уверенная походка, прямая спина, нет зажимов.

При этом он не обязательно тягает штангу или подтягивается по 50 раз. Упражнения функционального тренинга могут быть простыми, с минимальным весом или вообще без него, например, отжимания, выпады, присед. Но они медленно, по кирпичику, помогают собрать внутри вас энергичного, гармоничного, любящего жизнь и свое тело человека.

С июня мы запускаем в «Клане» функциональные тренировки в мини-группах для новичков. Поэтому в тренировочный режим может включиться любой человек со своим уровнем физической подготовки, чтобы оценить возможности своего тела, и увидеть потенциал.

Растяжка без привязки к гендеру

Также в «Клане» мы запустили направление растяжки. Растяжку принято считать уделом женской половины человечества. Это абсолютно не так! Очень много молодых людей приходит к нам на занятия. Растяжка играет важнейшую роль для мужчин, ускоряя восстановительные и анаболические процессы. Приходите, если регулярно тренируетесь, работаете (и отдыхаете) сидя или просто у вас в теле что-то где-то тянет и зажимает. У нас работает профессиональный тренер по растяжке и ЛФК с медицинским образованием Лилия Насибуллина. Рекомендую сходить хотя бы на пару занятий!

Не умирайте на тренировке во имя красивых фото

Если вы откроете словарь синонимов, то увидите, что «Клан» и «забота» стоят рядом. Серьезно! Знаете почему?



“

Анна Спицына,
владелица спортивного клуба «Клан»

«Клан» — это не про умереть на тренировке во имя красивых фото из отпуска, а про осознанно работать над телом через заботу о нем: понять, какие упражнения подходят, а какие нет; снизить нагрузку, когда устал; выбрать подходящий вес для упражнения; развить навыки, к которым у вас есть задатки. И по итогу получить здоровое, гармонично развитое тело, а не бессмысленные кубики на прессе.

Наше ноу-хау — стирка и хранение спортивных вещей клиентов. Все просто — вы оставляете одежду в личном ящике, мы — стираем ее, сушим и храним свежую и душистую до вашего следующего занятия. Это важная часть услуг, которая входит в стоимость абонемента и привлекает многих занятых людей. Станьте частью «Клана», ждем именно вас!

Потому что «Клан» заботится о своих клиентах до, во время и после тренировки. До тренировки надо бы хорошо размяться, чтобы не повредить ничего на занятии. Поэтому ровно за 15 минут до начала наш Телеграм-бот Лера присыпает «клановцам» видео-разминку.

Во время тренировки вы в надежных руках тренеров, которые всегда подстрахуют и подскажут, как правильно заниматься в зале. А после занятия добро пожаловать в зону растяжки на нашем красивом лофтовом балконе. А бонус — оттуда открывается шикарный вид на помост внизу! Потом можно отдохнуть в чайной зоне и выпить душистого алтайского чая.

«Клан» — это не про умереть на тренировке во имя красивых фото из отпуска, а про осознанно работать над телом через заботу о нем: понять, какие упражнения подходят, а какие нет; снизить нагрузку, когда устал; выбрать подходящий вес для упражнения; развить навыки, к которым у вас есть задатки. И по итогу получить здоровое тело, а не бессмысленные кубики на прессе. Хотя, на самом деле, и их тоже.

Наше ноу-хау — стирка и хранение спортивных вещей

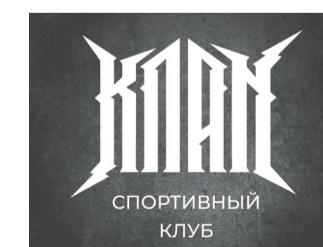
Все просто — вы оставляете одежду в личном ящике, мы — стираем ее, сушим и храним свежую и душистую до вашего следующего занятия.

Там, кстати, лежит не только она. Кроссовки, перчатки, бутылочки для воды, а также пушистое полотенце и гигиенические принадлежности для походов в душ после тренировки.

Это важная часть услуг, которая входит в стоимость абонемента и привлекает многих занятых людей. Приходите к нам на занятия и станьте частью «Клана»! ♡



Регистрируйся
в Телеграм-боте
за 2 минуты,
записывайся на
тренировку



ул. Орловская, 44 Б
8 (995) 309-45-50
clanclub43

5 золотых правил при строительстве деревянного дома



— Желая быстро построить деревянный дом своей мечты, многие игнорируют на первый взгляд важные вопросы, которые должны быть решены еще на стадии строительства. Поэтому не всегда получается создать оптимальные условия для комфортной жизни. Мы подготовили для вас 5 полезных советов, которые помогут избежать в будущем неприятностей, связанных с эксплуатацией построенного вами дома, — Наталия Эсаурова, руководитель представительства немецких масел OSMO в Кировской области

1. В год сборки сруба обязательно монтируйте кровлю.

Крыша — важнейшая часть деревянного дома, это конструктивная защита сруба. Я надеюсь, вы итак это знаете. Поэтому рассчитывать средства на кровлю нужно уже в момент заказа деревянного сруба. Монтаж стропильной системы и кровельного материала лучше сделать в год сборки дома. Не экономьте на свесах крыши, каждый сантиметр — год долголетия вашего объекта. Они должны быть минимум 60-70 см в длину, чтобы защищать стены дома от осадков. От дождей и мокрого снега сруб без кровли наберет влагу по всей поверхности бревна. Также влага попадет в швы, которые проложены джутом. Просушить швы уже не получится. И чревато это гниением древесины... А плесень опасна для здоровья.

2. Обращайте внимание на высоту фундамента при проектировании деревянного дома.

Не менее 70 см от земли рекомендую поднимать фундамент или конструкцию для основания дома. Как и кровля, это важный элемент конструктивной защиты деревянный стены от дождевой и талой воды. Помните, древесина всегда должна иметь возможность быстро высыхать. Это не только сохраняет древесину от гниения, но и продлевает срок службы любого покрытия.

3. Антисептируйте новый деревянный сруб с умом.

Многие вятские строители деревянных домов при производстве домокомплекта используют транспортный антисептик, чтобы довезти сруб чистым до вашего участка.

А дальше подскажу нюансы. Если вы строите сруб из оцилиндрованного бревна, профилированного или кленого бруса

и запланировали покрасить его сразу, тогда антисептировать стены внутри и снаружи лучше после шлифовки непосредственно перед покраской. До покраски поработает транспортный антисептик, его защита рассчитана до трех месяцев с момента нанесения.

Если бюджет на покраску ограничен и дом консервируете до следующего года, рекомендую после сборки антисептировать стопу сруба профессиональными составами для новой древесины, например Lignofix Stabil Extra. Так вы обеспечите профилактическую химическую защиту, сруб не загниет до момента покраски даже через год.

При постройке рубленого дома есть свои особенности. После сборки рубленой стопы, дом отдыхает примерно год. Чаще всего сразу после рубки профессиональные мастера окоряют бревна, чтобы избежать распространение жуков. И тут я тоже рекомендую защитить рубленый сруб антисептиком, потому что в профессиональных составах включены не только компоненты от плесени и грибков, но и компоненты против опасных для древесины жуков и насекомых. Простыми словами поясню как работает антисептик.

Антисептик — это комплекс биоцидов разбавленный водой, которая является проводником защитных элементов вглубь древесины. Вода после нанесения антисептика испаряется из бревна или бруса, абиоциды остаются внутри и создают пленку между волокнами древесины. Тем самым, верхний слой древесины не пропускает атмосферную влагу глубоко в дерево и не дает развиваться грибам. А для жуков древесина становится не вкусной. Поэтому защищать древесину до финального окрашивания специализированным антисептиком необходимо. Рекомендую Lignofix Stabil Extra (профилактический), так как он обладает свойством не вымываемости, комплексно защищает древесину от грибов и насекомых, а также в его составе нет хлора. Это их принципиальная позиция.

4. Тщательно отшлифуйте стены сруба и торцы перед покраской.

Шлифовка требуется в любом случае: строганный, рубленый или оцилиндрованный сруб, потому что она открывает поры. Поверхность фасада из бревна, бруса отшлифуйте зерном P80, тогда натуральное масло ляжет ровно и глубже проникнет в волокна древесины. Более мелкая шлифовка делает поры менее открытыми, что снижает проникновение масла. Торцы выровняйте и тоже отшлифуйте зерном P60-P80. Это обеспечит

более медленное высыхание торцевой поверхности и уменьшает растрескивание бревна.

5. Выбирайте для покраски деревянного дома непленочные составы.

Такие как натуральные масла OSMO. Только натуральные масла не образуют на поверхности древесины пленку, а значит — не шелушатся в процессе эксплуатации и позволяют древесине дышать. Масла обволакивают структуру древесины и дают надежную защиту от воды. «Как с гуси вода», скажете вы, когда увидите как капельки дождя стекают по окрашенной маслом поверхности фасада. Есть еще одно неоспоримое преимущество в окрашивании маслом: когда покрытие не шелушится, это значительно облегчает обновление. Без пыли и затрат на перешлифовку вы сами сможете нанести свежий слой масла на фасад или стены внутри по мере износа краски. При выборе цвета фасада помните одну простую вещь — от УФ-лучей защищает качественная пигментация. Чем темнее цвет масла вы выбираете, тем дольше простоят сруб до следующего окрашивания. Почему я делаю акцент именно на немецких маслах OSMO? Потому что только у этого производителя пигменты двойного помола, что позволяет получить ровную плотную цветную поверхность, а значит долговременную физическую защиту сруба. Я уверенно говорю — натуральные покрытия, это всегда уровень премиум-класса. Потому что сохраняют естественную красоту фактур древесины и здоровый климат внутри дома.

Все рекомендации требуют дополнительной работы. Эта забота сохранит не только экологию любимого дома, но и средства на лечение от плесени на поверхности древесины и обновление покраски. Помните, не всегда можно вернуть эстетический вид загнившему фасаду. Звоните за консультацией по тел.: 8-912-376-30-73 или напишите в WhatsApp КРАСКИ ПРОФИ 89226683903, и мы решим задачи стройки вашего деревянного дома движением кисти! ♪

ул. Молодой гвардии, 82
(БЦ «Прайм»), 2 этаж, офис 203

8-912-376-30-73

8-922-668-39-03

paintsprofi

paintprofi.ru

Мы не продаем банки и литры цветного масла. С нами вы покупаете метры здоровой поверхности и годы службы деревянного сруба



Сканируй QR-код, оставляй заявку на покраску, шлифовку и получи подробную смету на закупку масла для защиты деревянного сруба

Превращаем недовольны

— Как часто вам приходилось слышать что-то вроде «Ваша компания обманывает клиентов!», «Вы недобросовестно относитесь к своим обязанностям, не хочу больше сотрудничать!», «Вы некомпетентны!»? А какие эмоции это у вас вызывало? Если негатив, раздражение или желание поскорее завершить разговор, то спешу вас разочаровать – вы действительно некомпетентны в каких-то вопросах. Однако это легко исправить! Как? Сейчас я вас научу, — Владимир Якуба, реалити бизнес-тренер, специалист по лидерству, продажам и работе с командой

Все начинается с реакций

Вопрос, с которого началась эта статья, я часто задаю на своих тренингах в формате «реалити». И, как думаете, какие ответы я чаще всего слышу? Это:

- «Не люблю работать с недовольными клиентами»
- «Раздражаюсь»
- «Терпеть не могу» и др.

Слушайте, а что, если бы вы получали 10, 20, 50, 100 таких звонков в день? Увольняться? Закрывать бизнес? Или отвечать агрессией на агрессию? Но ведь все мы взрослые люди и прекрасно понимаем, что это не решит проблему, а, наоборот, только усугубит ее. Хочу предложить вам «предсказание» того, чем может обернуться ваше неумение контролировать свои эмоции и такая нездоровая реакция:

под вечер раздражения будет столько, что полностью испортится настроение. Сделок будет все меньше, потому что клиенты, слыша напряжение в вашем голосе, будут стараться поскорее закончить разговор, вы потеряете их лояльность и приобретете еще большую усталость и раздражение. Появится недовольство работой, которое постепенно будет перерастать в недовольство жизнью. Не обманывайте себя мыслью, что это все работой и ограничится – вовсе нет, вы будете постоянно искать выход для своих эмоций и, к сожалению, станете выплескивать всю свою злость и раздражение на самых близких людей – вашу семью. Итог – замкнутый круг недовольства, разочарований и конфликтов. К концу месяца из-за постоянных стрессов вам понадобятся успокоительные, помочь психолога или психиатра.

Ответьте честно, вас устраивает такое развитие событий? Думаю, нет. Тогда предлагаю начать работу, в первую очередь, с самого себя. Правильная реакция на недовольного клиента – это первый шаг на пути к согласию с ним. Нужно менять свое отношение к негативу. Предлагаю формулу «МЧС», где:

М – мысли
Ч – чувства
С – ситуации

Меняйте мысли, вследствие чего изменятся чувства и ситуации, в которые вы будете попадать. Рассмотрим на примере. Вам нужно уже в пятый раз позвонить Елене, которая не хочет с вами сотрудничать из-за того, что вы один раз доставили оптовый заказ позже назначенного срока. Все сложности и конфликты были улажены, однако Елена остается неприступной. Вас наверняка посещает такая мысль: «Опять надо ей звонить! Она еще в прошлый раз накричала. Наверное, и сейчас укажет, куда мне идти». Как результат ожидания неприятно разговора – эмоциональное напряжение, распространяющееся в физическое. И в итоге вы сами незамечаете, как ваш голос становится менее дружелюбным и уверененным. Елена это слышит, а потому выдает ту реакцию, которую вы ждали. А теперь новый вариант. Перед звонком Елена вы думаете: «О, сейчас Елена буду звонить. Надо же, вот это выдержка! Даже после пятого раза не согласилась. Наконец-то представилась возможность поработать по-взрослому!». Итог – у вас включается азарт. Ситуация кардинально меняется: ваш голос становится более веселее, дружелюбнее и напористее! И вы уже с улыбкой начинаете разговор: «Елена, добрый день! Да, я понимаю, это обидно. Но всем же дают второй шанс? Разрешите, я сейчас свой использую?». Елена получает этот заряд эмоций и, как минимум, соглашается подумать.



Владимир Якуба,
реалити бизнес-
тренер, специалист
по лидерству,
продажам и работе
с командой. Автор
книг по продажам,
самодисциплине,
мотивации, лидерству,
удаленной работе,
сервису и работе
с клиентами.
Ментор по личной
эффективности,
автор открытого
университета Yakuba.
online, развивающего
слушателей в 4-х
направлениях:
продажи, ТОП-
менеджмент, новое
мышление и команда.
Основатель кадрового
агентства Tom Hunt и
детского сада «Лидер
Kids»

Видите, что произошло? Вы своим поведением, а точнее – своей реакцией – спроектировали реальность. Знаете известную мудрость о том, что мысли материальны? Так вот, это никакие не сказки, а самая настоящая правда. Ваш образ мыслей, эмоциональный настрой и реакция на происходящее как первая фишечка домино: либо начинает выстраивать выигрышную для вас комбинацию, заставляя оппонента сделать нужный вам ход, либо роняет все фишечки, стоящие за ней.

10 шагов к пониманию

Какой бы ни была ситуация, из нее всегда можно выйти достойно. Когда встречаетесь с недовольством, вспоминайте слова Билла Гейтса: «Ваши самые несчастные клиенты – это ваш самый главный источник для изучения». А потому изучайте, работайте с ними, не бойтесь! А чтобы помочь вам начать свой путь к пониманию недовольных клиентов, я предлагаю вам 10 шагов, проходя которые, вы поэтапно выстроите хорошие взаимоотношения с любым человеком.

1 Выслушайте

Любые эмоции клиента – это хорошая реакция. Гораздо хуже, если человек на том проводе безэмоционален и равнодушен. Когда ваш собеседник возмущается, кричит, обвиняет вас – ни в коем случае не прерывайте его. Пусть выпустит пар. Не спорьте, а внимательно слушайте, чтобы понять, что произошло. Ваша задача на этом этапе – дать понять, что вам на самом деле важно и интересно мнение вашего собеседника. Если говорите по телефону, вставляйте между слов:

- «Проверяю».
- «Открываю заказ».
- «Записываю».

Если общаетесь лично, откройте блокнот и записывайте или вбивайте информацию в компьютер. Главное – всем видом показывайте, что сочувствуете и прямо сейчас готовы сделать все, чтобы решить возникшую проблему вашего клиента! Именно клиента, а не свою. Не делайте вид, что вы расстроены, потому что клиенту не понравился ваш сервис. Покажите ему, что вы расстроены, так как вам не удалось сделать то, что от вас требовалось, что вы сожалеете о том, что проблема вашего заказчика не была решена. Я знаю не одну историю, когда компания наплевательски относилась к клиенту. Припоминаю, как отправлял в другой город керамическую плитку, а дошли только осколки. Мало того, что меня особо слушать не хотели, так еще и сказали, что это не их вина – «коробка же целая». Абсолютно недопустимое отношение к клиентам. Я сделал вывод, что пользоваться услугами этой транспортной компании больше не буду. Поэтому, коллеги, никогда не забывайте о своей репутации. Даже если вам звонит сотый человек с той же проблемой, что и у остальных, слушайте его внимательно, не перебивая. Он у вас – сотый, а вы у него – единственный.

2 Посочувствуйте, успокойте.

Кажется, все «продажники» в случае жалоб и претензий пытаются успокаивать клиента и сочувствовать ему. Но ключевое слово здесь – «пытаются». Как-то шаблонно они это делают, неискренне, по скрипту. Всегда держите в голове тот факт, что все зависит от ситуации. Если клиент заказывал шторы для себя, а они оказались бракованными, то он, скорее всего, просто их вернет, оформит возврат и обмен. А если он брал их в подарок? Обидно – получается, в неловкую ситуацию попал. Во втором случае эмоций явно будет больше, и работать с ними нужно будет тщательнее и дольше. И это, как вы понимаете, не самый сложный случай. Причем здесь уже не важно, кто виноват: вы или ваши коллеги. Успокаивайте человека искренне, не для галочки. Даже если ошибку допустил кто-то другой, а кричат на вас. Показывайте, что серьезно относитесь к делу. Какие при этом фразы можно использовать: «Да, обидно получилось»; «Ничего себе, могу себе представить, каково вам сейчас»; «Могу себе представить, что у вас на душе»; «Я искренне сожалею»; «Мне жаль, что у вас был неприятный опыт»; «Мне обидно так же, как и вам». Как думаете, что отличает эти фразы от других, которые чаще всего используются в таких ситуациях? Они звучат так, словно ведется беседа двух хороших друзей. Такие фразы создают доверительную атмосферу, в самом деле успокаивают, показывают сочувствие и готовность помочь.

Х КЛИЕНТОВ В ПОСТОЯННЫХ

3 Проверьте информацию.

Клиенты могут недоговаривать или преувеличивать, что-то упускать, а что-то подавать в выгодном им свете. Вам нужно отфильтровать эмоции и сосредоточиться на фактах, а потом провести проверку: «(имя), я правильно понял, ... ? Так было?». Во-первых, дает собеседнику понять, что вы разбираетесь в сути проблемы. Во-вторых, вы для себя сразу выясните, что именно произошло, возможно, узнаете другие детали. В итоге у вас будет более точное представление о возникшей проблеме.

4 Принесите извинения.

Дыма без огня не бывает, так ведь? Признайте, что, когда компания и ее партнеры работают добросовестно, жалоб не бывает практически никогда. Так вот, если неприятная ситуация произошла по вашей вине или вине тех, с кем вы сотрудничаете, извинитесь. Возьмите на себя ответственность. Не обвиняйте в разговоре с клиентом никого, не пытайтесь доказать, что это кто-то другой виноват в его проблеме. Клиенту без разницы, кто допустил ошибку: вы, ваш коллега, партнеры или неправильное расположение звезд. Ему хочется понимать, что запрос принят, будет обрабатываться и решаться.

5 Определитесь с действиями.

Как только мы успокоили человека, дали ему понять, что осознаем всю проблему и берем за нее ответственность, а также готовы ее решать, нужно показать клиенту, что вы берете вопрос под свой личный контроль. Сообщите собеседнику, что именно вы собираетесь делать. Если будут возражения – слушайте, не перебивая, и принимайте к сведению. Если клиент со всем согласен, сообщите ему, сколько времени уйдет на решение вопроса и поблагодарите за обратную связь.

6 Придерживайтесь стратегии Win-Win

Знаю, что многие боятся давать скидки и компенсации, мол, привыкнут, будут просить при каждом удобном поводе и так далее. А я в этом случае думаю иначе. Действительно, когда довольный клиент приходит к вам просто так за покупкой, предлагать ему скидки не нужно. Или если человек пытается заставить вас снизить стоимость вашего продукта просто так. В таких ситуациях нельзя сбивать цену, ведь так вы уменьшите ценность своего продукта. Но вот в случае недовольного клиента нужно придерживаться стратегии Win-Win (в пер. с англ. беспрогрышный вариант), чтобы и вы были в выигрыше, и клиент. Теперь более подробно о тактике. Приведу в пример один случай. Как-то в новогодние праздники журналист решила заказать такси в компании Gett. Проехала, со счета списались средства. А потом она обратила внимание, что списалось в 2 раза больше, чем должно было. Оказалось, действовал новогодний тариф, и цены были повышенены в 2 раза, что, естественно, вызвало негатив. Предупреждение на сайте было, правда, мелким шрифтом. С юридической точки зрения компания была права, а потому после жалобы средства не вернула. Девушка разозлилась и решила сделать антирекламу среди тысяч своих подписчиков. Как думаете, стоило ли оно того? Не проще ли заплатить 200-300 рублей, но сохранить репутацию? Только представьте, сколько компания потеряла? Она не захотела компенсировать стоимость одной поездки, но зато потеряла выручку от тысяч поездок, которые могли бы заказать подписчики.

Или другой случай. Как-то в аэропорту я покупал продукты, в том числе иван-чай. И так случилось, что мне его не положили в пакет. Не знаю, по ошибке или нет. Разумеется, сразу я этого не заметил, полетел домой и в том аэропорту, где совершил покупку, снова оказался только через месяц. Я вспомнил про тот случай и решил посмотреть, как поведет себя продавец, что ответит. Подошел (за прилавком стояла другая девушка) и объяснил, что покупал чай, а его не положили. Спросил, как быть. Знаете, она не стала спорить или возражать, а просто ответила: «Я поняла. Неприятно, конечно, мне очень жаль. Давайте вы купите у нас что-нибудь еще, а чай мы вам подарим, хорошо?». И тогда я понял, что не все потеряно. Есть у нас лояльные компании, готовые идти навстречу и оставлять приятное «послевкусие».

Что такое стратегия Win-Win:

- я получил бесплатно иван-чай;
- магазин получил прибыль, мою лояльность и рекламу (рассказал об этом случае во всех соцсетях).

Обе стороны в выигрыше. Вот поэтому я и говорю: не бойтесь в чем-то уступить, если действительно есть ваша вина. Дайте единоразовую скидку. Подарите этот чай за 200 рублей. Зато не будет негативных отзывов, да и человека порадуете.

7 Действуйте.

Если вы лично можете повлиять на ситуацию, постарайтесь сделать это сразу, не откладывайте. Если это не в ваших силах – сообщите о проблеме коллеге, который занимается этим вопросом. Однако, передав поручение, не забывайте о ситуации – контролируйте ее. Если не удалось выполнить данное клиенту обещание в установленный срок, позвоните ему и сообщите о задержке, чтобы он понимал, что вы не просто не хотите этим заниматься, а нуждаетесь в большем промежутке времени. Это сыграет вам на руку: не предупредив клиента, разозлите его еще больше и только убедите в том, что связываться с вами вперед не стоит; а если сообщите о трудностях, то дадите ему понять, что помните и о нем, и о его проблеме, а также активно ее решаете.

8 Делайте выводы.

Весомый плюс жалобы в том, что это хорошая возможность оценить уровень работы вашей компании, обратить внимание на ее недостатки. Возможно, вы их просто не замечали или не считали важными. Разберитесь: такой случай единичный или периодически повторяется? Если повторяется, то по каким причинам? Как это исправить? Что можно сделать? Проанализируйте и поработайте над недостатками.

9 Продолжайте работу.

Что делает менеджер по продажам после трудного звонка или общения со сложным клиентом? Берет паузу. Я же уверен, что это совершенно не нужно. На то есть 3 причины:

1. Вы не успокаиваетесь, пока восстанавливаетесь. Вы больше и больше прокручиваете в голове ситуацию и раздражаетесь.
2. Вы тратите время, за которое можно было бы заключить новую сделку.
3. Вы привлекаете внимание коллег, которые бегут вас успокаивать (не всегда, но иногда так бывает), тем самым тратите их время на заключение новых сделок.

Поверьте моему опыту: чем скорее вы продолжите работу, тем быстрее забудете о неприятном разговоре. А если вы используете формулу «МЧС», восстановление вам и не понадобится.

Мы разобрали общую схему действий в конфликтных ситуациях. Но что, если дело вовсе не в том, что ваша компания допустила ошибку, и теперь расстроенный клиент звонит и эмоционально пытается во всем разобраться? Как действовать, если ничего плохого не произошло – просто клиент сам по себе такой – конфликтный и агрессивный? Здесь вам помогут **14 основных правил работы с трудными клиентами**:

1. Не просите говорить о деле.

Представьте ситуацию: человек кричит уже 15 минут. Вы не понимаете, чего он хочет, время идет, а ясность так и не наступает. Даже в этом случае не следует перебивать и говорить: «А давайте ближе к делу?». Это либо еще больше разозлит звонящего, либо посөйт уверенность в том, что вам плевать на его эмоции. Слушайте. Задавайте наводящие вопросы, которые помогут вам внести ясность.

2. Не спорьте.

Встаньте на сторону клиента, покажите, что вы с ним заодно. Не пытайтесь доказать, что он неправ, что виноваты вовсе не вы и т.д. Соглашайтесь, решайте проблему.

3. Не отвечайте «по ГОСТу».

Я имею в виду в первую очередь фразы типа: «Я вас понимаю, но ... »; «Все, что от меня зависит, я уже сделал»; «Ожидайте, пожалуйста, мы решаем ваш вопрос».

Заменяйте скрипты на живые фразы. От перечисленных выше таки и веет фальшью. Лучше ответить «непрофессионально», но при этом успокоить клиента и удовлетворить его потребности, нежели следовать строгому скрипту,

но так и остаться стоять на одном месте, не сдвинувшись с мертвой точки.

4. Не отмалчивайтесь.

Вам, как представителю компании, необходимо вести разговор с недовольным клиентом. Поэтому, как только ваш собеседник выскажет, перехватывайте инициативу в свои руки, не отмалчивайтесь. Ваш голос должен быть уверененным, а слова – полными намерения помочь звонящему решить возникшую проблему.

5. Не делайте спонтанных уступок.

Одно дело, если проблема возникла по вашей вине, другое – если клиент сам виноват и при этом просит скидку в надежде, что вы испугаетесь и уступите. В этом случае не поддавайтесь на манипуляции.

6. Не надо пресмыкаться.

Если клиент пытается вас эмоционально подавить – не поддавайтесь. Будьте таким же уверенными и сильными. У вас должно быть к нему уважение, но никак не безмолвное подчинение. Знаете, какое правило есть в отелях Ritz-Carlton? «Дамы и господа обслуживают дам и господ». Мне по душе такой подход, а не стиль «хозяин – подчиненный».

7. Не воспринимайте на свой счет.

Если на вас кричат, это не значит, что весь негатив адресован вам. У вас ведь тоже бывало, что вы сорвались на кого-то из близких из-за проблем на работе, но при этом ничего плохого о родном человеке не думали и никак не хотели его обидеть, просто так совпало? Так вот, осознайте, что клиент в момент разговора находится в точно такой же ситуации. Слушайте его, но не воспринимайте его слова близко к сердцу.

8. Посчитайте до 10.

Самое простое и известное всем правило. Вот только оно почему-то часто забывается или не воспринимается как действенное. Все мы люди. Не исключено, что когда-то попадется такой клиент, который вас сильно заденет, и вам захочется грубо ему ответить. В этом случае просто посчитайте до 10. За эту паузу вы сможете собраться и не дать себе возможности нахамить. А если не поможет, посчитайте еще.

9. Если клиент просит позвать руководителя – зовите.

Конечно, сначала стоит попробовать решить вопрос самостоятельно. Но если человек настаивает, то лучше руководителя все-таки позвать. Обычно клиент думает, что так вопрос быстрее решится.

10. Спрашивайте.

Не делайте за клиента выводы. Прежде чем что-то предложите, спросите у него, каким он видит решение проблемы. Для кого-то в приоритете время, кто-то обрадуется скидке, а кому-то важно, чтобы его просто выслушали.

11. Держите слово.

Успокоили клиента, предложили скидку – хорошо. Но не забывайте сдержать слово. Ставьте в календаре напоминание.

12. Просите отзыв.

Бывает такое, что в порыве эмоций человек пишет о вас гневный комментарий. Если ситуация разрешилась, напомните ему, чтобы он дополнил отзыв или написал пост о том, что ваша репутация восстановлена. Негативные комментарии пишут с большей охотой, а до позитивного могут и не добраться.

13. Полюбите свое дело.

Любовь к компании и продукту, который вы продаете, во многом определяет ваш успех. Ваше отношение к своей работе хорошо слышно клиенту в разговоре. Легко определить по интонации и выражению, любите вы свою компанию и то, чем она занимается, или выполняете обязанности из-под палки, просто чтобы заработать денег.

14. Лучше звонок, чем переписка.

Мы все привыкли немного искажать факты в свою пользу. Переписка не позволяет услышать интонацию и передать эмоции, поэтому клиент может неправильно трактовать ваш ответ, либо счесть его грубым. Знаете выражение «Все, что вы скажете, будет использовано против вас»? Держите эту мысль в голове и по возможности просите клиента о телефонном звонке.

Будьте доброжелательны, общайтесь с улыбкой, и вы увидите результат – повышение уровня продаж и уменьшение числа недовольных клиентов. Переводите их из статуса «токсичный» в статус «довольный» и стремитесь всегда решать вопросы миром. Желаю успехов! ▲ (0+)



Нити возрождения

— «В здоровом теле — здоровый дух» — так можно перефразировать известную поговорку. Здоровый образ жизни стал неотъемлемым атрибутом успеха. И это не может не радовать. Науке давно известны процессы связанные с набором лишнего веса, нарушением пищевого поведения и разного рода зависимостями. Мы можем этими процессами управлять. Вместо покупки «волшебных» порошков и изнурения себя в зале, обратитесь за помощью к специалистам. Но к какому врачу и где его искать? — Марина Вылегжанина, кандидат медицинских наук, руководитель салона «Галерея Красоты»

Тише едешь — дальше будешь

Когда к нам приходят клиенты, мы всегда спрашиваем: зачем вы хотите похудеть? Многие приходят с ожиданием чуда, тем более что в Интернете полно «волшебных» диет, обещающих минус 10 кг за неделю. Легко потеряться в потоке информации, читая советы от так называемых «экспертов». Но если все мысли клиентки только о том, чтобы быстрее «влезть» в понравившееся платье, она, скорее всего, нацелена на молниеносный результат. А это в корне неправильно. Грамотное похудение — это марафон, а не спринт.

Что касается мужчин, то они более терпимы к лишнему весу, чем женщины. Как правило, для принятия решения похудеть им нужен своего рода шок: например, медицинский диагноз или многочисленные отказы женщин... И их решение зачастую не импульсивное.

Поэтому на первичной консультации мы определяем причину набора лишнего веса у клиента. И если необходимо, подключаем наших специалистов из Клиники здоровья: эндокринологов, неврологов, психологов и т.д. Наши врачи за годы работы наработали мощную клиническую базу. Поверьте, один на один с бедой вас никто не оставит. Это принцип нашей работы.

Долой максимализм

Правильная установка — это когда человек худеет или отказывается от вредных привычек, чтобы улучшить здоровье. Снижение веса всего на 5 кг дает заметный результат: у гипертоников начинает норма-

лизоваться артериальное давление, улучшается показатель холестерина, уменьшается нагрузка на суставы, снижается риск заболеть сахарным диабетом. Вот вам пример, известный писатель Марк Твен 100 раз бросал курить, но начинал снова, другие много раз быстро теряли и снова набирали вес, и это сказалось на работе их эндокринной системы самым плачевным образом. Поэтому главное — это осознанное отношение к своему здоровью. Тогда вы дойдете до конца в решении проблем, а мы поддержим.

Воздействие на ключевые точки

Конечно, мы уже взрослые, поэтому не верим в сказки про целительные диеты, которые навсегда избавят нас от лишнего веса, переедания и вредных зависимостей, в том числе и алкогольной, но волшебство все-таки существует. Речь идет о нитевых технологиях, доступных в нашем салоне. Я очень их люблю, так как они помогают решить большой комплекс проблем со здоровьем: от эстетических до медицинских, и вести при этом привычный образ жизни. Устанавливаются эти волшебные ниточки опытным специалистом в особые биологически активные точки на теле. Нити — безопасны для здоровья и совместимы с нашими тканями, гапоаллергены. Они положительно влияют на такие функции и процессы организма, как снижение аппетита, усиление метаболических обменных процессов, выработка коллагена и др. Ваш организм сам подскажет, что ему нужно и сообщит, когда этого достаточно. Это бесстрессовый способ для организма в качестве похудения, так и от-

каза от вредных привычек. Ощущения вы заметите уже на следующий день. Не нужно думать, что вы проснетесь утром и станете дюймовочкой, это достаточно длительный процесс. Но каждый месяц, смотря на свои результаты вы будете радоваться и чувствовать изменения в своей жизни.

Я лично прошла курс обучения у корейских врачей и имею соответствующий сертификат на проведение данной процедуры. Нити имеют регистрационное удостоверение. Поэтому доверяя нам, вы попадаете в надежные руки! А результаты от процедуры с применением нитей очень вдохновляют и нас, и наших клиентов! ♡



Сканируй QR-код, записывайся
на бесплатную консультацию
по избавлению от лишнего веса
и вредных привычек



ул. Молодой Гвардии, 84/2
42-55-55
salonkirov.ru
galereyakrasoty43

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Антикризисное управление: ЧТО даст компании HR-консалтинг от экспертов-практиков

— Как часто вы сталкиваетесь с тем, что команда приносит проблемы, а не прибыль?

Люди либо не эффективны, либо их вовсе не хватает. Проблема качественных кадров мучает много организаций. Часто проблема даже не в найме, а намного глубже, — Анна Шумайлова, директор кадрового агентства Life Job

Компании теряются в кандидатах

Как любой рынок, рынок рекрутинга представляет собой соотношения спроса и предложения. Если мы говорим про рынок соискателей, то их действительно стало больше. На то есть объективные причины, в том числе закрытия/банкротства предприятий из пострадавших в пандемию ковида отраслей, санкций, многие же компании просто ушли с рынка... Если мы говорим про рынок работодателей, то падения или резкого роста числа вакансий не наблюдается по сравнению с 2021-м. В общем и целом их количество не изменилось.

Пожалуй, из ярких тенденций рынка труда могу отметить, что увеличилось количество кандидатов, которые в причинах увольнения ссылаются на сокращения. Поэтому настоятельно советую работодателям быть начеку при найме таких сотрудников, так как чаще всего сокращают не самые продуктивные кадры.

Есть на рынке также ряд вакансий, которые демонстрируют явный тренд на повышенный спрос. В частности, за некоторыми офисными должностями продолжается охота, например, менеджер по холодным продажам, hr-менеджер, маркетолог. В связи с этим я бы рекомендовала работодателям упрощать этап оценки кандидатов: урежьте критерии отбора до самых важных, определите на что вы сможете закрыть глаза в его личных качествах и компетенциях, а также в развитие каких профессиональных навыков готовы вкладываться. Имеет место быть и другой сценарий развития событий — принимаете на работу опытного специалиста, способного приносить результат, платите ему зарплату выше рынка, рассчитывая взамен получить успешный опыт его работы: пусть по шагам описывает, как приходит к нужному результату, а на каждый шаг приписывает чек-лист.

Редкий кадр

Еще одна тенденция на рынке рекрутинга — острая нехватка рабочих специалистов, как правило, мужчин, без вредных привычек, с уровнем зарплаты до 35 тысяч рублей.

Но эти три вышеназванных пункта, зачастую не сочетаются в одном предложении, отсюда и проблема у работодателей с наймом кладовщиков, рабочими на производство и т.п. Чтобы нивелировать данный фактор, можно привлекать как можно больше потенциальных кандидатов — делать больше выборку, увеличивать воронку входящих кандидатов, либо опять же рассматривать сотрудников без опыта работы и прокачивать самим у них необходимые вам профессиональные навыки. Отсюда вытекает тенденция создания на базе предприятий,

даже малочисленных, учебного центра или введения в штат специалиста по адаптации и обучению сотрудников.

Подобного рода задачи по сотрудникам должны решаться не только в текущий момент, но и таким образом, чтобы потенциально они не возникали в перспективе. Отсюда еще одна тенденция — собственники, как правило, нанимают HR-специалиста для решения всех задач, связанных с персоналом, но этот эйчар не способен наладить системную работу с персоналом, а решает вопросы точечно! Как говорится, что горит, то и тушит, и не решая проблему в корне!

За построением команды — к нам!

Почему HR-задачу лучше решать через кадровое агентство, а не самостоятельно, спросите вы? Я приведу простой пример. Когда у нас что-то болит и ничего не помогает, мы идем в больницу за квалифицированной помощью специалиста. Ведь иногда наносить мазь при сыпи недостаточно, чтобы в корне решить проблему. Может быть сыпь спровоцирована аллергией или непереносимостью какого-то продукта... И с кадровыми проблемами все аналогично. Текущка, долгое закрытие вакансий, безответственность сотрудников и их неэффективность — причину нужно устранять в корне!

Приведу еще один пример. Достаточно бытовой, но понятный. Как считаете, кто справится лучше с приготовлением борща: вы, используя рецепт из YouTube или профессиональный повар. Согласитесь, он специалист, он занимается этим изо дня в день. Поняли аналогию с решением кадровых проблем профессиональными HR-сотрудниками и самими собственниками компаний?

У специалистов нашего агентства, работающего на рынке 12 лет, есть опыт работы с разными нишами бизнеса и в разных по объему компаниях. Обращайтесь за консультациями! Тем более они бесплатные! У нас есть работающие технологии построения команды, которая приносит собственнику прибыль. Мы протестировали их в компаниях разных ниш (B2B, B2C, C2C), где работают от двух до 3000 человек, в разных городах — от Москвы до Новосибирска.

Наши инструменты работают везде! Мы именно кадровый консалтинг. Помогаем выявить и исправить ту причину, по которой в вашу компанию либо не попадают результативные люди, либо попадают, но не задерживаются.

Потому что ваша мечта заключается в том, чтобы та команда, которая у вас есть сейчас, всегда пополнялась классными кандидатами, с горящими глазами. И самое главное, что ваши люди были преданы вам и вашей компании.¶



Сканируй QR-код, напиши нам
НАВИГАТОР, и получи в подарок
чек-лист на тему «Как видеть людей
без магии»



205-250
lifejob.hr
kk_lifejob

Тренды финансовых рынков

Инвестировать без знаний и финансовых консультантов опасно, это похоже на игру вслепую. Есть большой риск получить первую случайную прибыль, вложиться еще и потерять все. Как минимум нужно знать, что такая диверсификация портфеля, уметь анализировать инструменты и всегда иметь в нем что-то постоянное и надежное вроде золота и/или недвижимости. 2022 год, я считаю, будет сложным как для предпринимателей, так и для инвесторов. С другой стороны, финансовый кризис – это и дополнительные возможности. Мне очень нравится цитата В. Каверина из книги «Два капитана»: «Бороться и искать, идти и не сдаваться». Ищите новые источники доходов! Не сдавайтесь перед обстоятельствами и упрямо формируйте свой капитал. Это даст возможность в сложной ситуации спасти и развить свой бизнес, – Максим Попов, сооснователь компании «Альфа-безопасность» и клуба портфельных инвестиций, о том, куда и как инвестировать.

С опорой на недвижимость

Вопреки колебаниям на рынках традиционно одной из самых надежных и доходных инвестиций является покупка недвижимости жилого или коммерческого назначения. Один из главных плюсов таких инвестиций – возможность в экстренном случае перепродать или заложить приобретенное имущество.

Криптовалютам расписали оборот

Вложение средств в криптовалюту сегодня становится все более популярным. Доходность по таким инвестициям может быть большой. Однако великий риск уйти в минус при падении цены на крипту. Единого мнения насчет криптовалюты у экспертов пока еще нет. Стоит добавить, что в апреле Минфин РФ доработал законопроект о майнинге и обращении цифровых активов. Согласно проекту закона, цифровая валюта может быть принята «в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей РФ», а также в качестве инвестиций, при этом в отношении нее должно отсутствовать обязанное лицо.

Весомое золото

Инвесторы, заинтересованные в золоте как в защитном активе, возвращаются на рынок. В первом квартале 2022 года из-за обвала фондового рынка, многие наращивали вложения в металлы: монеты и слитки. Такой инструмент инвестирования имеет место быть с точки зрения диверсификации портфеля.

Фондовый бум: инвестиции пошли в массы

В последние несколько лет наблюдается повышенный интерес у розничных инвесторов к фондовому рынку. Приведу немного цифр. Согласно данным ЦБ РФ, январь–июль 2021 года жители Кировской области открыли почти 6,5 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Рост за данный период составил 24%. Объем операций, совершенных с использованием ИИС, достиг почти 39 млрд рублей. По этому показателю Кировская область в течение года стабильно входит в ТОП-5 регионов России. Об этом свидетельствуют данные Мосбиржи. Это не удивительно. ИИС дает возможность участвовать в сделках на бирже: покупать и продавать акции, облигации и другие ценные бумаги. Доход по ним может быть выше, чем по традиционным банковским инструментам, но и риски здесь тоже



выше. Поэтому очень важно, чтобы начинающий инвестор имел базовые знания в этой области, осознанно принимал решения о покупке ценных бумаг и не строил завышенных ожиданий в отношении результатов инвестирования.

Защита и доход: как работает инвестиционное и накопительное страхование жизни

Данные инструменты инвестирования можно отнести к консервативным способам вложения средств. Это одновременно страховка и инвестиции (если рассматриваем инвестиционное страхование) или накопления (если накопительное). Цель клиентов при покупке полиса – накопить крупную сумму к определенному моменту и при этом все время оставаться под страховой защитой. ИСЖ и НСЖ покрывают смерть и инвалидность. Но не все обстоятельства могут считаться страховыми случаем. У каждой компании есть свой список исключений. И прочитать этот список стоит до подписания договора.

Работаем с разными запросами

Я считаю, что в этом, экономически нестабильном мире нужно рассчитывать только на себя, думать о будущем и

формировать свой капитал. Ведь неизвестно, что ждет нас всех завтра. И приятно видеть, что все больше людей стараются повысить свою финансовую грамотность. К нам приходят клиенты, которые хотят изменить модель управления средствами и научиться инвестировать. Я помогу вам расширить экономический кругозор и проконсультирую по дополнительным источникам дохода. А также помогу составить личный финансовый план (как для частного предпринимателя, так и для юрилица). Подберу индивидуальный портфель инвестиций, доходность которых около 45% годовых. Проведу ребалансировку портфеля – вношу корректировки, перераспределяю средства так, чтобы мой клиент получил максимальную выгоду. Возможны как онлайн-обучение, так и офлайн! ♪

+7 (922) 661-17-63

maxpop1978

* Публикация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. Автор и редакция не несут ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале.

Не все деньги на вашем счете — ваш доход

— После 24 февраля 2022 года, обвалов рынков и введения новых пакетов санкций, вы за что больше всего беспокоитесь? За выручку компаний? Или за доход? Может вы думаете, что если нет денег на счете, то и вы ничего не заработали? — Татьяна Максимчук, основатель и руководитель компании «Бухгалтер и Я»

Куда уходят деньги бизнеса: контролируем финансы

Пусть вас не удивляет мой вопрос. Я часто встречаю предпринимателей, мыслящих только денежными потоками. И гораздо чаще, чем мне хотелось бы...

Например, поступило за день в кассу 50 тысяч рублей, то они эти 50 тысяч считают выручкой или по-простому — своим доходом. И еще начинают тратить их на свои собственные личные нужды, а в итоге денег нет, чтобы поставить товар или оплатить текущие расходы компании.

Итак, чтобы такого больше не было, освежим ваши базовые финансовые знания. Расскажу про выручку и про некоторые нюансы, которые вы можете не знать.

Выручка — это количество проданных товаров или оказанных услуг, умноженное на их цену. Измеряется в рублях. Особенность состоит в том, что выручка не может быть отрицательной. Она бывает только положительная или нулевая. То есть либо у вас есть деятельность, либо ее нет!

Выручка учитывается без косвенных налогов (без НДС), по выставленным актам выполненных работ и документам. Например, если вы поставили товар по накладной, это и есть ваш доход (выручка). И он не зависит от даты оплаты!

Не только цифры: что формирует эффективность бизнеса

Однако помните, что не все, что поступило на ваш расчетный счет, является выручкой.

Не являются выручкой, например, авансы. Поскольку факта отгрузки товаров или оказания услуг еще не было. Эти деньги еще не стали вашими в полном смысле слова, ведь вам еще надо выполнить обязательства и купить на часть этих денег товар, например.

На основании размера выручки можно получить представление об экономической успешности компании. Это ключевой показатель деятельности организации. Чем больше выручка, тем востребованнее, эффективнее и привлекательнее ваш бизнес. Если выручка отсутствует, это является верным сигналом о необходимости внесения перемен в организацию бизнес-процессов предприятия.

Когда мне жалуются, что бизнес не приносит денег, я уточняю, правильно ли у них считается выручка. В ситуациях, когда подписан акт выпол-



ненных работ, а поступление денег ожидается, например, через пару месяцев, выручка у вас уже есть. Другой вопрос: где деньги? Так что не спешите делать выводы. Но выручку свою всегда оценивайте. Желательно в динамике. Компетентность еще никому не вредила! В любые времена! ¶

Когда мне жалуются,
что бизнес не приносит
денег, я уточняю,
правильно ли у них
считается выручка



Сканируйте QR-код, оставляйте заявку
и делегируйте все заботы и дела бухгалтерии
команде «Бухгалтер и Я»



БУХГАЛТЕРИЯ

Киров ул. Володарского 132, к. 1

8 (8332) 213-112 [f](#) [vk](#) [buhgalter043](#)



Банкетный комплекс «Апельсинка»

**С понедельника по четверг
свадьба за 46 000 рублей!***



Молодая семья Белкиных доверила проведение яркого свадебного банкета
БК «Апельсинка»

*С понедельника по четверг. До 30.06.2022

- 5 залов от 15 до 300 персон
- удобная парковка на 200 машиномест
- ди-джей, ведущий
- оформление зала (банкетные чехлы, банты на стулья, VIP-зона)
- накрытие фуршетного стола
- украшение на авто
- подушечка для колец
- рушник под каравай
- сундучок для подарков
- сладкий комплимент



Юбилеи
Корпоративы
Выпускные
Детские праздники
Мальчишник/
Девичник
Юбилейные свадьбы



Кейтеринг

- От 2 000 ₽
- Организуем в любом месте
- Аренда оборудования
- Оформление торжества
- Сервировка и уборка



Корпоративные обеды

- Вкусные обеды с 12:00 до 16:00
- Доставка комплексных обедов прямо в ваш офис и на производство



Доставка еды

- В офис, домой или на дачу
- Ваши любимые вкусные блюда стали еще ближе
- Бесплатная доставка при заказе от 800 рублей

Ваше место для ярких событий!



8-922-661-36-73



apelsinkirov43

ул. Кольцова, 3

42-41-48



Закажите
удобным
способом

Как взять финансы компаний под контроль: антикризисный гайд

В спокойные времена высокая маржинальность и стабильный спрос сглаживают погрешности в системе управления финансами компании, но в кризис каждый промах грозит крахом. Галина Костенко, директор ООО «Прайд-Аудит сервис», — о шагах, которые помогут выстоять



1. Осознание.

Чтобы понять экономическую ситуацию и разобраться в ней, начните с себя. Для начала успокойтесь. Время перемен наступило... Поэтому, первым делом спланируйте движение денег по счетам компании на ближайшее время. Посчитайте сколько средств точно поступит на счет компании, либо хотя бы с высокой долей вероятности. Разберитесь с расходами. Проанализируйте, какую расходную часть можно заморозить, какую уменьшить, а от чего и вовсе отказаться. Постройте на этих данных свой антикризисный план и помедитируйте над результатом.

2. Понимание.

- Проверьте бухгалтерию. Проведите финансовый аудит. Мы предлагаем аудит для вас и вашего бизнеса.
- Профессионально проверим состояние бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета.
- Проведем инвентаризацию запасов (товаров, материалов, готовой продукции).
- Удостоверимся в наличии прав на землю, недвижимость, нематериальные активы, а также в наличии лицензий и прочих разрешительных документов.
- Просмотрим договоры с поставщиками и покупателями, проверим условия поставки, расчеты, санкции и «тонкие» места.
- Проверим расходы на производственный характер и на их соответствие бизнесу.
- Проверим заработную плату работников, их вклад в общее дело, стимулирование и поощрение.
- Отследим динамику внутренних процессов предприятия и динамику результатов.
- На основе аудита будет составлен отчет, в котором мы учтем все тенденции и изменения показателей бизнеса.
- Профессиональный отчет и заключение аудитора покажут вам скрытые резервы, «тонкие» места и запас прочности.

3. Сфокусируйтесь на бизнесе.

Вы оценили ситуацию и поняли, как вы можете развиваться и внедрить изменения в свой бизнес. Сегодня пришло время обратить внимание на внутренние бизнес-процессы, на оптимизацию расходов, необходимость изучения и внедрения новых стандартов бухгалтерского учета, проведения внутреннего финансового аудита, оптимизации себестоимости продукции и расходов на персонал.

Мы профессионально поможем вам и поддержим ваши начинания.

Анализируя рынок труда, мы — ООО «Прайд-Аудит сервис» — пришли к выводу, что в настоящее время существует значительный спрос на ревизоров в розничной торговле с проведением инвентаризаций товаров, бизнес-аналитиков, бухгалтеров в единственном лице,

защитите себя и свою компанию уже сейчас. ООО «Прайд-Аудит сервис» рекомендует начинать проведение аудита уже сейчас — это позволит навести порядок и устраниć риски еще до сдачи отчетности!



Сканируй QR-код и записывайся на бесплатную консультацию! Мы работаем с максимальной отдачей, финансовый порядок в вашей компании — наша задача!

специалистов по внутреннему аудиту, по написанию и внедрению в информационную оболочку новых методов бухгалтерского учета со знанием налогового учета, порядка формирования и сдачи всех видов отчетности. Возросла на рынке труда потребность в методологиях по РСБУ (Российские стандарты бухгалтерской отчетности). И это неудивительно! За последние несколько лет изменились подходы в методах отражения в бухгалтерском учете разниц между налоговой и бухгалтерской прибылью, оценке запасов и формирования себестоимости готовой продукции, в учете основных средств и капитальных вложений, в учете арендных отношений. Всех, кто заинтересован в подобных услугах, мы призываем обратить внимание на то, что расточительно иметь в штате специалистов, выполняющих только эти обязанности. Вам не нужно больше изучать нормативные документы самим, осуществлять оценку их применения с учетом особенностей вашего бизнеса, набирать штат новых сотрудников, нередко получая «кота в мешке». Мы все берем на себя!

Мы работаем для бизнеса, который умеет считать деньги

На рынке аудита и бухгалтерских услуг ООО «Прайд-Аудит сервис» с 1992 года. Работаем с организациями разных форм собственности и предпринимателями. У нас работают дипломированные и сертифицированные специалисты-профессионалы, имеющие опыт работы ревизором, аудитором, аналитиком, главным бухгалтером со знанием 1С, УПП, 1С, ЕРП, EXCEL и т.п. Помимо оказания классических бухгалтерских услуг: от ведения бухучета до сдачи отчетов в налоговую, мы предоставляляем собственникам данные о финансах.

Только объективная оценка, профессиональный подход и ответственность, а также отсутствие личной заинтересованности позволяет обеспечить достоверность сведений для топ-менеджеров компаний или индивидуальных предпринимателей.

Кроме того, сотрудничество с нами позволяет оптимизировать вашу штатную численность и расходы на оплату труда, налоги и сборы без ущерба выполнения поставленных задач.

В сотрудничестве с ИТ-организациями мы построим ваши бизнес-процессы в соответствии с изменением действующего законодательства. Напишем учетную политику в соответствии с РСБУ и переложим ее на программный продукт, проведем инвентаризацию и выявим узкие места, сделаем оценку внутреннего аудита, поможем организовать его на высоком уровне и обеспечим контроль за выполнением результатов при долгосрочном сотрудничестве.

Посоветуем нововведения в рамках поддержки бизнеса, которые вы сможете применить.

Будем рады сотрудничеству! ¶

АС ООО
«ПРАЙД-АУДИТ СЕРВИС»
АУДИТОРСКО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ОРГАНІЗАЦІЯ

ул. Ленина, 73
8-912-737-60-43
8 (8332) 35-52-76
prideaudit.ru

Летние опасности в мире животных

«У кошки девять жизней, с ней ничего не случится», «Что ты переживаешь, это же просто собачка»... Практически каждый владелец наверняка слышал эти фразы, когда с питомцем случалось ЧП. Лето — для хозяев собак и кошек — «жаркая» пора и травмоопасный сезон. Когда надо начинать беспокоиться?

«Паразитные друзья» рядом

Только на улице потеплело, вы вышли на первые прогулки и получаете, что на животных уже вовсю паразитируют клещи. Основная опасность клещей в том, что они переносят серьезное кровепаразитарное заболевание — пироплазмоз. Оно коварно и при развитии анемии может закончиться летальным исходом. Самым первым сигналом тревоги является слабость и повышенная утомляемость. Чем больше владелец затягивает с посещением ветврача, тем тяжелее протекает заболевание и тем серьезнее последствия для организма.

— Поэтому обязательно в летний период необходимо использовать средства защиты от клещей: капли, ошейники, таблетки, спреи. Благодаря простоте применения и большому выбору препаратов владельцам не составит трудности ими пользоваться, — комментирует Анастасия Черемисинова, главный врач филиала ветклиники «Биосфера» на пр. Строителей, 9/1, врач-онколог.

Опытные владельцы четвероногих знают, как избежать заражения питомцев еще одними вредными летними «друзьями» — гельминтами, личинки которых могут находиться в почве, траве, песке. Вет врачи рекомендуют каждые три месяца обрабатывать животное.

Еще одна летняя опасность для ваших питомцев — тепловой удар. И для общего состояния



здоровья, и для избежания теплового удара ключ кроется в одном слове: профилактика. Вот некоторые рекомендации: ни при каких обстоятельствах не оставляйте животное запертым в машине, особенно если она находится на солнце. Тоже самое в домашних условиях: они не должны быть закрыты в слишком жарких или склонных к перегреву пространствах. В миске всегда должна быть свежая и чистая вода. Прогулки на свежем воздухе допускаются в утренние часы и в вечернее время, когда жара спала.

Трудности лета

— Любое действие, которое вы сможете предпринять дома, чтобы избежать первой реакции на теплового удара, будет временным, поскольку такой случай требует неотложного ветеринарного внимания. Только специалисты смогут оценить масштаб проблемы, она может вызвать печеночную, почечную и даже полиорганическую недостаточность, — добавляет Анастасия Сергеевна. — Конечно, главная задача любого владельца — защитить животное на природе.

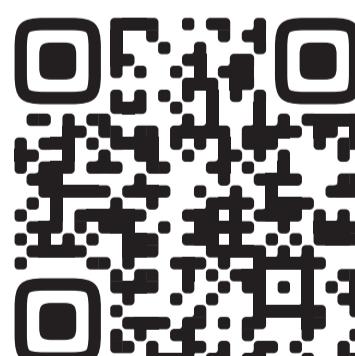
Команда спасения

Не исключены в летний период обострение и развитие сезонных аллергий, а также укусы насекомых. Закономерным итогом тесного общения с жужжащими и летающими может стать раздутая мордочка и взгляд, полный страдания. А если вы все-таки выбрались за город, то ядохимикаты, удобрения, другие химические средства лучше держать под замком, куда животное не доберется. При обработке участка от вредителей и насекомых ваших питомцев там быть не должно, иначе это может обернуться серьезными отравлениями.

— Основное правило в оказании первой помощи животному — не навреди. Очень важно соблюдать спокойствие, не паниковать и не совершать необдуманные поступки. Также не стоит заниматься самолечением, так как это может привести к фатальным последствиям. Филиал нашей клиники работает круглосуточно, при любых ситуациях мы готовы оказать экстренную помощь животному, попавшему в беду. Ежедневно в ночную смену работает дежурный хирург. «Биосфера» предоставляет весь необходимый спектр современных услуг диагностической и оперативной ветеринарной хирургии, травматологии и ортопедии, а экстренные пациенты принимаются вне очереди. Мы гарантируем, что сделаем все для сохранения жизни вашего любимого животного! ♡

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



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА



Екатерина Белорусова
руководитель салонов «Мир цветов»

МИР ЦВЕТОВ

Сеть салонов

777-170
мц43.рф
mir_cvetov43



Сканируй QR-код,
выбирай удобный способ
связи с нами!

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ МЕНЯ —

Премиум-цветы по выгодным ценам!
Доставим букет в течение 40 минут!



Екатерина Вершинина
руководитель Студии маникюра
и педикюра #ДелайНогти

#ДелайНогти

ул. Карла Маркса, 62
74-56-94
delay_nogti.kirov



Сканируй QR-код
и записывайся
на услуги студии
#ДелайНогти

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ МЕНЯ —

Дарю SPA-комплекс для ногек при
записи в 4 руки

до 30.06.2022



Андрей Мокрецов
совладелец агентства «ВятЗемлеСтрой»



ВЯТЗЕМЛЕСТРОЙ

ул. Урицкого, д.21
8(8332) 46-77-95
46-77-96 (мобильный)
8-912-826-77-96

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ МЕНЯ —

Отвечаем на вопросы
и консультируем даже после
закрытия договора



“
Личный подход к каждому — основа
нашего дела! Предлагая свои услуги,
мы знаем, что это не уникальное
предложение. Однако делаем всё
возможное для лучшего результата.

- Межевание (включая исправление реестровых ошибок)
- Технические планы (здание, дом, гараж, сооружения)
- Геодезические работы (топографическая съемка, вынос в натуру границ участка)
- Решение земельных споров, легализация и регистрация недвижимости
- Представительство в суде (вопросы недвижимости и кадастра)
- Кадастровые инженеры лицензированы и состоят в СРО



Андрей Сюткин
руководитель iСервис



ул. Володарского, 83 (iСервис Premium)
ЦУМ 4 этаж (iСервис Express)



Сканируй QR-коды,
подписывайся на наши
группы ВКонтакте и Telegram.
Новым подписчикам скидка
10% на ремонт техники
и аксессуары

44-44-00

iservicepremium43

до 30.06.2022



Роман Ворсин
владелец компании «Папин мёд»



ул. Производственная, 43
78-39-16
papinmed.ru

“
Натуральный мёд с частных пасек.
Мы более 10 лет работаем для вас!

- Привезем более 10 сортов натурального мёда напрямую от пчеловода с бесплатной доставкой за 1 день.
- 3 этапа проверки качества.
- Более 20 пасек в Кировской области и регионах России.

*Попробуй перед покупкой.
Если не понравится – вернем деньги!*

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ МЕНЯ —

При покупке 1 л натурального мёда
в подарок* баночка мёда с пыльцой!



Сканируй QR-код, оставляй
заявку в нашей группе
ВКонтакте @papinmed
на доставку мёда!

* Акция до 30.06.2022. Подробности по телефону 783-916, количество подарков ограничено, не распространяется на акционный мёд



Екатерина Горячёва
руководитель сети салонов груминга
«Мистер Дог», грумер



г. Киров, ул. Красина, 5 к.3
г. К.-Чепецк, ул. Луначарского, 22
Клиника «Герда»: г. Киров, ул. Ленина, 184
8-953-139-03-29

“
Работа с животными приносит
исключительно положительные эмоции,
а быстрое достижение результата
(подстриженная собака или кошка) —
дают положительный заряд от работы

- Мы стрижем кошек и собак любых размеров и пород.
- Работают дипломированные специалисты.
- На базе салонов «Мистер Дог» в 2020 г. открыли
- школу груминга. За это время обучили 30 молодых специалистов.
- В нашем салоне мы не только подстрижем вашего любимца, но и оденем.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ МЕНЯ —

Водите любимца к одному грумеру,
животное привыкает к мастеру, как и
человек. Работаем по предварительной
записи. Сканируй QR-код, выбирай
удобную дату визита:





ЛЕТО ЖДАТЬ НЕ БУДЕТ

ЛАЗЕРНАЯ ЭПИЛЯЦИЯ ЭТО:

УДОБНО: Вы всегда готовы к любому повороту событий!

ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ: После курса не требуется ежедневное бритье, а сама процедура занимает 15-30 минут!

БЕЗБОЛЕЗНЕННО: Максимум, что можно почувствовать — легкое тепло и покалывание.

ВЫГОДНО: Стоимость первой процедуры на зону подмышки всего 500 ₽.

НАДОЛГО: После курса несколько лет процедуры не требуются совсем.

КРАСИВО: Не нужно отращивать волосы, нет раздражений, жесткой щетины и черных точек.

ЭТУ ГЛАДКОСТЬ СОЗДАЮТ ПРОФИ:

- 5000 довольных клиентов в Кирове
- 98% клиентов получили полную гладкость тела
- все специалисты с медицинским образованием
- штамповый метод выполнения процедуры (обрабатывается каждый сантиметр кожи, без геля)
- оборудование имеет разрешительные документы и проходит техническое обслуживание



Сканируй QR-код,
записывайся
на бесплатную
консультацию

- 8-982-392-56-63
- ТЦ Крым, Ленина 103 А, офис 404
- kirov-laser.ru
- laserprokirkir



LASER PRO

студия лазерной эпиляции
и аппаратной коррекции фигуры

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА



В КИРОВЕ



АВТОМАТИЗАЦИЯ

22-22-44

МастерСофт.РФ

1С 54-ФЗ

ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

> 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».



ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА НА АПГРЕЙД ДО 50%

Киров, ул. Маклина, д. 40

*до 31.12.2022 0+

1 Бухгалтерия.РФ



ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



от 400 РУБ./МЕС.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40