

ГЛАВНОЕ **PANTUS**[®]

в деталях



**Антон Березкин:
ИТ-РЕШЕНИЯ
В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ
И КЛИЕНТАМ**

стр. 2



**MIMS Automechanika Moscow 2021:
УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ –
СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ**

стр. 3

**КНИЖНЫЙ КЛУБ
КОМПАНИИ «ПАНТУС»**

стр. 4

**МАГИЯ ПРОДАЖ:
ОТРАБОТКА
ВОЗРАЖЕНИЙ**

стр. 5

**НОВЫЕ ЗНАНИЯ
ПОМОГУТ В РАБОТЕ**

стр. 6

**ОКТАГОН
В ПОДАРОК ДЕТЯМ**

стр. 7

**ПРОФИЛАКТИКА –
ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ**

стр. 8

**СПОРТ И УСПЕХ
РЯДОМ ИДУТ**

стр. 9

**КОМПАНИЯ «ПАНТУС»
НА РЫНКЕ В ТОЛЬЯТТИ**

стр. 10

**ДЕТАЛИ БРЕНДА NOLA[®] –
ВСЕГДА НА ХОДУ**

стр. 11

● ЛИЦА КОМПАНИИ

Антон БЕРЕЗКИН, руководитель IT-отдела

IT-РЕШЕНИЯ В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ И КЛИЕНТАМ



Применение информационных технологий в бизнесе давно стало не просто нормой, а необходимым условием. О том, почему компания «ПАНТУС» видит в современных решениях новые конкурентные преимущества и стимул для своего развития, мы побеседовали с Антоном БЕРЕЗКИНЫМ, руководителем IT-отдела.

– Как возникает понимание того, что надо внедрять то или иное IT-решение, программный продукт?

– Это требование времени. Постоянное изменение рынка, в нашем случае – рынка запчастей, рождает целый поток новых запросов к IT-системам. Компании, которые много вкладывают в технологические современные инструменты, вырываются вперед. Сейчас на рынке запчастей самые успешные те, у которых многие процессы автоматизированы, где продажи осуществляются через интернет. Руководитель компании «ПАНТУС» Игорь Алексеевич прогнозирует ситуацию на много шагов вперед, поэтому большие перспективы связываются именно с применением современных информационных технологий.

– Расскажите, пожалуйста, о том, что было сделано в этом направлении за последнее время.

– В начале года был завершен переход на программу управления предприятием на основе платформы 1С 8. Это программа, которая объединяет абсолютно всех сотрудников компании, все в ней работают. Все данные – обработка заявок, логистика, транспорт – проходят через эту программу. Она позволяет полностью видеть бизнес-процесс, оценивать результат и упрощает работу сотрудников. У магазина и бухгалтерии на этой платформе есть свои подпрограммы. Программу эту достаточно долго разрабатывала команда 1С разработчиков специально под специфику бизнеса нашей компании.

– Собственными силами?

– Да. Поскольку у нас многое связано на 1С, то получилось собрать команду специалистов, которые хорошо разбираются в этом продукте, могут развивать его, добавляя дополнительные функции. Надо иметь возможность адаптировать программное обеспечение так, чтобы оно соответствовало задачам, которые решает компания.

Компании, которые много вкладывают в технологические современные инструменты, вырываются вперед.

– Это не единственная новинка?

– Переход на новую общую программу управления предприятием (с переносом в нее всех баз данных) позволил приступить к внедрению информационной системы WMS по управлению складом. Внедрение WMS наша компания планировала начать давно, но ждали, когда будет осуществлен переход на 1С 8. Для того, чтобы все у нас эффективно работало, требовалось увязать вместе эти две программы.

– Какие задачи стоят сейчас перед IT-отделом?

– Модернизация сайта нашей компании. Сайт – это канал взаимодействия с нашими клиентами. Поставлена задача – сделать из сайта полноценный инструмент по продажам. Чем больше сайт функционален, быстр и технологичен, тем большее количество людей и с лучшим качеством он сможет обслуживать. Клиент должен иметь возможность выбора товара, оформления заказа, получения информации о своем заказе. Все вещи, для которых раньше надо было связываться с менеджером, теперь, благодаря IT-решениям, можно автоматизировать. К этому мы стремимся. Сайт нашей компании был создан давно. Некоторое время мы шли по пути собственной доработки сайта, постепенно его развивали. Но в определенный момент поняли: чтобы быть конкурентоспособными в

интернет-продажах, нужно новое мощное IT-решение.

– Что было сделано в этом направлении?

– Самостоятельно сделать из сайта полноценный инструмент по продажам – это достаточно затратный процесс и по времени, и по деньгам. Нужны высококвалифицированные специалисты, чтобы твой продукт мог конкурировать. Сейчас тренд на использование готовых IT-решений специально для продажи автозапчастей. Есть платформа ABCP, которая предоставляет сайт и дополнительные функции виде программы управления клиентами, управления складом. В целом, это готовый инструмент для продавцов автозапчастей. Он заключается не только в готовом сайте, но и системе подбора запчастей. Это решение одно из самых популярных на сегодняшний день. Мы присмотрелись к этой платформе и поняли, что она нам подойдет. В итоге руководством компании было принято решение о переводе сайта на платформу ABCP, чем и занимается сейчас наш отдел.

– Сайт уже работает на платформе ABCP?

– Да. Сама платформа предназначена для торговли, мы ее используем как платформу для сайта. Мы зарегистрировали нашу компанию на платформе, выбрали внешний вид нашего сайта, добавили туда информацию о компании, наши товары, наших клиентов, которые с нами работают, и они теперь могут заказывать запчасти.

– Процесс сложный?

– Сначала надо было саму платформу ABCP подготовить, потом надо было эту платформу объединить с программой 1С 8. Сейчас следующий этап – мы систематизируем каталог продукции. Здесь и задействован и наш отдел, и коллеги из других отделов помогают правильно загрузить информацию о наших товарах, чтобы их потом легко было найти на сайте. Это большой

объем работы и чем больше людей будут участвовать, тем лучше для самого продукта и для клиентов.

Конечно, имелись некоторые сложности, потому что когда берется готовое решение, оно может быть не таким гибким, как если бы ты его разрабатывал сам для себя, всегда требуется адаптация. К примеру, непросто оказалось связать нашу ценовую политику и возможности платформы, потому что наша ценовая политика достаточно гибкая. На данный момент мы задачу решили в упрощенном варианте и еще будем ее дорабатывать.

– С какими программными продуктами, используемыми компанией, сейчас связан сайт?

– С нашей главной программой 1С 8. Клиент, который оставляет заказ на сайте нашей компании, сразу же попадает в эту программу. Товары, которые у нас занесены в 1С 8, сразу же попадают на сайт. Единственный момент: на платформе ABCP имеется собственный каталог всех брендов и товаров, и если пытаешься выгрузить на нее товар, которого в каталоге нет, то он отображаться на сайте не будет. Нужно его добавить в каталог. Это заставило нас провести определенную работу по всем нашим брендам и в какой-то мере даже помочь нашим поставщикам систематизировать информацию о запчастях, которые они выпускают.

– Что получают клиенты от модернизации сайта?

– Первое – это высокая скорость. Сайт гораздо быстрее стал работать. Другой важный момент – повысилась производительность. В последнее время у компании сильно увеличился поток заказов через сайт, выросло число поставщиков (особенно с открытием филиала в Москве), а значит – и ассортимент. Наш старый сайт уже не справлялся с нагрузками, теперь платформа ABCP позволяет продавать больше товаров, быстрее оформлять заказ. Также на платформе очень хорошо реализуется система подбора аналогов, продажи

сопутствующих товаров, имеется рейтинг поставщиков, рейтинг брендов. Еще в наших планах – добавить на сайт опцию, которая позволит отслеживать статус заказа.

– То есть точку ставит рано?

– Каждый продукт, который был внедрен в компании, и которым пользуются сотрудники и клиенты – 1С 8, WMS, сайт – необходимо развивать. Именно это отличает компании, которые активно двигаются вперед. Потому что рынок очень быстро меняется. Сегодня одни преимущества важны, завтра потребуются другие. Если инфраструктура компании не сможет приспособиться к новым условиям, то компания будет в отступающих. Надо постоянно развивать IT-решения под изменения условий рынка.

Поставлена задача – сделать из сайта полноценный инструмент по продажам.

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ – НОВЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Специалисты компании «ПАНТУС» посетили Международную выставку запасных частей, компонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika Moscow 2021.



Для нашей компании это очень важное событие. Главной целью было найти новых поставщиков и клиентов, завязать с ними деловые контакты. Поездке предшествовала серьезная подготовка: определен круг потенциальных партнеров для проведения переговоров, изготовлена рекламная продукция.

Возглавил нашу команду директор компании Игорь Алексеевич Пантус. Четыре дня, что проходила выставка – с 23 по 26 августа – были наполнены для всех нас интенсивной работой. Мы рассказывали о своей компании, знакомились с опытом других. Достигнут ряд предварительных договоренностей о поставках.

Ежегодно эта выставка пользуется большой популярностью у всех, чей бизнес связан с автомобилями. В MIMS Automechanika Moscow 2021 участвовали крупнейшие производители и поставщики из 18 стран мира. В их числе были отечественные и зарубежные компании, с которыми у нас уже налажено сотрудничество. С большим удовольствием пообщались с ними.

Для нашей команды особый интерес вызвали экспозиции, где представлены автозапчасти и автокомпоненты, автоэлектрика и автоэлектроника, аксессуары, новинки в техническом обслуживании автомобилей.

Информация, полученная в ходе выставки о новинках автопрома и тенденциях автомобильного рынка, о том, что волнует наших клиентов и какие новинки используют наши партнеры, теперь будет проанализирована и использована при разработке стратегии развития компании «ПАНТУС».

Впечатлениями от поездки поделилась менеджер по развитию Наталья ХИЖА:

– В Москву мы выехали дружной командой. Нам, как представителям крупной оптовой фирмы, было интересно познакомиться с продукцией для автомобилей, которая выпускается как в нашей стране, так и за рубежом. Особенно интересовали новинки.

Четыре дня полезных встреч, новых деловых контактов, уникальной информации в формате личного общения! В прошлом году из-за коронавирусных ограничений эта выставка проводилась в онлайн-формате, и именно таких вот живых контактов не хватало.

В дни выставки мы с радостью встретились с нашими старыми партнерами. Это компании «Ливны», «Карвиль», «ПромТех-Пласт», Торговый Дом «Прогресс-Авто», «HANSE» и многие другие. Поблагодарили их за длительное сотрудничество, вручили благодарственные письма.

Состоялась долгожданная встреча с нашим давним партнером из Узбекистана Хуснутдином Тухтаевым.

Ежегодное участие в выставке помогает компании «ПАНТУС» увеличивать объемы продаж и географию реализации продукции, осуществлять прямые контракты с ключевыми поставщиками, проводить встречи с представителями потенциальных клиентов. Так получилось и на этот раз, были достигнуты определен-



ные договоренности о расширении сотрудничества.

По итогам MIMS Automechanika Moscow 2021 наша компания сей-

час ведет переговоры о дистрибуции с крупными производителями масел и зарубежными производителями запасных частей.

ЧТЕНИЕ – ВОТ ЛУЧШЕЕ УЧЕНИЕ

Заседания книжного клуба нашей компании продолжаются! Каждый месяц любители полезного чтения собираются, чтобы обсудить прочитанное. Предлагаем вашему вниманию рецензии, прозвучавшие на заседании клуба в августе. Надеемся, эти книги вас заинтересуют.

БЕН ХОРОВИЦ

**МЫ – ТО, ЧТО
МЫ ДЕЛАЕМ**

**КАК СТРОИТЬ
КУЛЬТУРУ
В КОМПАНИИ**

Замечательная книга автора Бена Хоровица «Мы – то, что мы делаем»

В основе книги лежит мысль о необходимости постоянной корреляции культуры. Западные управленцы строят стратегию развития бизнеса в соответствии с ранним опытом строительства социализма. Яркие примеры историй успеха, связанных с социальным контекстом компании подтверждают, что равенство и доверие должно стоять во главе взаимоотношений руководителя и его сотрудников. Ведь развиваясь сами, они стремятся принести пользу компании. В связи с этим актуально высказывание Карла Маркса: «Успешная экономика и есть основа социализма».

Примечательно, как дресс-код может менять поведение и культуру не только в армии, но и в бизнесе. То же самое касается своевременного прихода на работу: если у вас есть неукоснительное правило начинать работу строго по времени, следовательно, и задачи будут выполняться в срок.

Книга пронизана историческими примерами и яркими иллюстрациями, полезными для повседневной жизни. На основе понимания правил, установленных в компании, можно построить качественные взаимоотношения в компании.

Рецензия на книгу Маттиаса Берера и Юри Ван ден Берга «Крутые бренды должны быть горячими. Свежее руководство по продвижению на рынке»

Это книга – руководство для тех, кто хочет не просто оставаться «на плаву», кто стремится быть в числе лидирующих брендов, основываясь на изучении своей целевой аудитории (поколение X, Y, Z). В книге рассматривается основополагающая модель CRUSH: крутость, аутентичность, честность, ассоциация с брендом, счастье. На использовании этой модели строится продвижение успешных брендов.

Основные тенденции в продвижении, которые действительно важны для формирования ДНК бренда:

Бренд не должен казаться – современная аудитория слишком умна, чтобы вестись на регалии, прошлые заслуги, бессмысленные, высокопарные обещания.

Поступки бренда важнее его рекламных лозунгов и долговечной истории.

Честность в глазах нынешнего поколения имеет большее значение в формировании лояльности к бренду, чем якобы безупречная репутация.

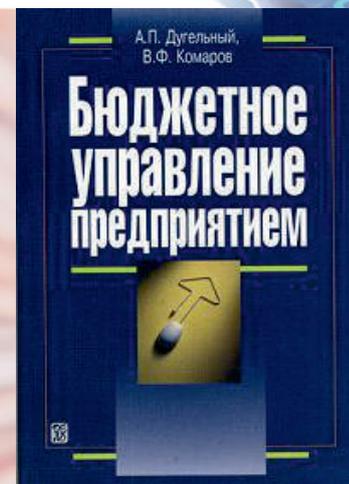
Бренд должен идентифицировать себя как подспорье для самовыражения потребителя, для его самоидентификации, за некоторым исключением, когда сила бренда настолько велика, что он диктует потребителю свои условия.

Бренды в связке с потребителем могут создавать аутентичные продукты, это позволит аудитории



идентифицировать себя с брендом и создать продукт по-настоящему нужный потребителю.

Я не считаю, что книга ответит на все ваши вопросы, сформирует вам готовую стратегию продвижения и стирает вам носки, но эта книга будет полезна для продвинутых пользователей, которые хотят прокачать свою креативность, стать более клиентоориентированными, а также поможет адаптироваться к меняющимся условиям и не потерять свою аудиторию.



Рецензия на книгу «Бюджетное управление предприятием», Дугельный/Комаров

На практике часто встречаюсь с тем, что не все сотрудники имеют единое представление о том, как компания зарабатывает деньги. Мнимая успешность, красивый офис и высокие зарплаты не всегда показатель того, что компания в плюсе. Книгу не надо учить, но иметь общее представление об ней стоит.

Зачем бюджетирование маркетологу?

Понятие маркетинга настолько размыто, что два человека могут, говоря о маркетологе, иметь в виду совершенно разные понятия. Но неизменным является тот факт, что любое вложение в маркетинг должно давать запланированные результаты, как минимум окупаться и как максимум давать плюс в продажах, увеличении количества клиентов или повышать привлекательность бренда.

Если вы не говорите с собственником на языке цифр – вы сливаете бюджет.

Зачем бюджетирование маркетологу? Чтоб ответить на вопрос «А что нам это даст?»

● МАГИЯ ПРОДАЖ

ОТРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ

Данный этап, как лакмусовая бумага, показывает, насколько хорошо вы отработали второй этап – «Выявление потребностей».

Для клиента наступает время сомневаться. И дело не в сомнениях в цене. Скажите, если вам сейчас не нужен диван, вы будете сомневаться в покупке, потому что он дорогой или потому, что его некуда поставить? Вот такие сомнения и всплыли у клиента сейчас, после презентации. Помните, ваша задача не бороться с возражениями и не преодолевать их. Ни в коем случае. Вам нужно их выявить и рассеять. Не все сомнения, высказанные вслух, являются истинными и далеко не всеми из них клиент с вами поделится. Поэтому их надо выявить. А потом рассеять. Почувствуйте разницу между глаголами «преодолеть», «побороть» и «рассеять».

тинным. Например, ему не понравилось то, что о вашей компании говорят на рынке, а сейчас он говорит вам, что его не очень устраивают сроки поставки или нет места на складе. Для того, чтобы понять истинное возражение или ложное, достаточно уточнить: «Правильно ли я понял, что дело в сроках поставки? Скажите, если бы этот вопрос был решен, вы бы согласились на наше предложение?»

Если клиент отвечает «Да», возражение истинное. Если нет, спросите, что еще его беспокоит и работайте дальше по предыдущей или по схеме «Конструктор ответов». Если же не ясно, как в каком-то конкретном случае определить истинность возражения, то мы принимаем за гипотезу, что все возражения клиента являются истинными и работаем с ними подряд без разбора по схеме «Конструктор ответов».



Евгений КАРЕЛИН,
директор по маркетингу ООО «ПАНТУС»

Как правильно это сделать?

Ниже приведем несколько правил:

1. ВЫСЛУШАТЬ. Дайте же, наконец, человеку сказать! Не перебивайте, хоть вам и страшно, что он возражает и может отказать. Что с этого, разве вам никогда не отказывали? Вы же не умерли? Всем хотя бы раз в жизни отказывали. Так что давайте-ка послушаем, может в его словах ключ к продаже.

2. ПЕРЕСКАЗАТЬ В ФОРМЕ ВОПРОСА: «То есть, я правильно понимаю, что сейчас вас беспокоит товарный остаток на складе, который скопился после прошлой поставки, и вы не уверены, что сможете все продать в этом месяце, я правильно вас понял?»

3. ОТВЕТИТЬ НА ВОПРОС. «Можете об этом не беспокоиться. Вы можете, мы можем не привозить ваш заказ на ваш склад, а подвезти все по мере необходимости, а во-вторых, сейчас до десятого числа идет предсезонная скидка. Сами понимаете, лучше взять подешевле, чтобы потом продать подороже. В любом случае, мы вместе с вами будем следить за процессом ухода товара со склада и вовремя реагировать».

4. ПРОВЕРКА: «Мне удалось ответить на ваш вопрос?», «Такой вариант вам подходит?»

5. ПОПЫТАТЬСЯ ЗАВЕРШИТЬ СДЕЛКУ: «Кстати, вам удобнее наличный или безналичный расчет?», «Вам документы подготовить к утру или удобнее на послезавтра?»

6. ЕСЛИ ЗАКРЫТИЕ НЕ СОСТОЯЛОСЬ, ВЫЯВЛЯЕМ СОМНЕНИЕ И РАБОТАЕМ СНОВА ПО ЦИКЛИЧЕСКОЙ СХЕМЕ. Часто клиент прячет свое истинное сомнение под неис-

Конструктор ответов, или Как самому создавать ответы на возражения клиентов

Предположим, я продаю итальянскую мебель. И в процессе переговоров с заказчиком мне выдвигают возражение – «Ваша компания доставляет заказанный товар в течение двух месяцев». Ответим на это возражение с помощью нижеперечисленных конструкторов.

1 Выслушать собеседника, согласиться, что существует такая точка зрения и опровергнуть ее.

«Я понимаю, многие хотят получить купленное побыстрее. На самом деле, два месяца – это короткий срок для доставки столь габаритного товара, учитывая, что мы везем товар аж из самой Италии. (Теперь немного усилим аргументацию.) Мы, конечно, можем сделать так, как делают почти все – привезти мебель из Нижнего Новгорода, а вам сказать, что она из Италии. Тогда, конечно, получится побыстрее. Но дело в том, что мы везем ее действительно из Италии».

2 Выслушать собеседника, согласиться, что существует такая точка зрения и дать новую точку зрения.

«Вы знаете, я полностью вас понимаю, сам ждал два месяца, когда заказывал мебель для себя. И при этом не вижу в этом ничего плохого, два месяца – это как раз то время, за которое вы подготовите место для мебели и всей семьей подберете нужные аксессуары, чтобы все в комнате гармонично сочеталось. Увидите, что два месяца пролетят незаметно».

3 Выслушать, согласиться, что существует такая точка зрения и дать проверенные, железные факты.

«Я согласен, но давайте обратимся к фактам. На сегодняшний день, как ни крутите, итальянская мебель – самая лучшая. Теперь давайте посмотрим по карте (доставляете портативную карту). Вот город, в котором мебель изготавливается. После получения заказа проходит две недели, в течение которых наши итальянские партнеры изготавливают мебель. Затем, отсюда до границы Италии, мебель везут в специальных грузовых машинах, это займет неделю с момента изготовления. Потом мебель грузится на железнодорожные составы и еще через две недели попадает на границу с Россией. Уже прошло пять недель. Теперь таможня. Товар может тут находиться неделю или две, в зависимости от того, насколько загружены наши таможенники. И после этого максимум неделя на доставку от границы до вашей квартиры. Итого мы имеем семь недель минимум, то есть вы можете получить вашу мебель даже раньше того срока, о котором я говорил. Или все будет по графику, это если товар будет не сразу перевезен через границу, но это уже зависит от таможенных служб. Обычно никаких накладок не случается, мы работаем уже давно».

4 Выслушать, согласиться, что существует такая точка зрения и максимально размазать «вину».

«Иван Семенович, я вас прекрасно понимаю, все наши клиенты хотят побыстрее. Но если вы будете заказывать что-то из Италии, вам никто ничего не привезет раньше, чем через два месяца, а мы можем привезти и за семь недель. Так работают все компании, которые возят товар из Италии, два месяца – это просто часть нашей повседневной жизни. Конечно, есть компании, которые привезут из российского города, а вам скажут, что мебель сдела-

на в Италии. Но мы привезем именно из Италии, причем сделана она будет по вашим эскизам, такой мебели больше ни у кого не будет».

5 Выслушать, согласиться, что существует такая точка зрения и объяснить, почему так больше не произойдет. Этот вариант конструктора подходит, если вы кому-то обещали шесть недель, а реально привезли через восемь. Это происходило из-за того, что таможня иногда товар пропускает сразу, иногда он там находится недели две. И мы пару раз из-за этого попали в неприятную ситуацию. Сейчас этот вопрос решен, у нас есть специальный человек, который следит за прохождением товара через границу, тем не менее, от таможи нельзя ждать какой-то стабильности, поэтому мы просто называем максимально возможный срок – восемь недель и реально все может быть доставлено и быстрее».

«Виктор Николаевич, я прекрасно понимаю, что все хотят получить купленный товар быстрее. Да, раньше у нас бывали такие ситуации, когда мы обещали привезти мебель через шесть недель, а реально привезли через восемь. Это происходило из-за того, что таможня иногда товар пропускает сразу, иногда он там находится недели две. И мы пару раз из-за этого попали в неприятную ситуацию. Сейчас этот вопрос решен, у нас есть специальный человек, который следит за прохождением товара через границу, тем не менее, от таможи нельзя ждать какой-то стабильности, поэтому мы просто называем максимально возможный срок – восемь недель и реально все может быть доставлено и быстрее».

Самое главное – помнить о том, что каждый имеет право на сомнения. Например, вы читаете сейчас эти строки и в уме жутко сомневаетесь, что все работает. Но если вы не проверите, то не поверите. Так что дайте клиенту возможность сомневаться. Не боритесь с ним и не преодолевайте его. Просто выявите его сомнения и рассейте их с помощью одного из конструкторов.

Помните, еще не время для называния цены. Пока все сомнения клиента не отработаны, этого делать категорически нельзя!

● НАШИ ПАРТНЁРЫ

В августе сотрудники компании «ПАНТУС» прошли обучение по работе с продукцией торговой марки «ПромТехПласт».



Директор предприятия Дмитрий ЖУКОВ знакомит с производственным процессом

НОВЫЕ ЗНАНИЯ ПОМОГУТ В РАБОТЕ



Образцы продукции – силиконовые патрубки



Обращаем внимание на качество

В целях наиболее полного знакомства с продукцией «ПромТехПласт» и технологией ее производства, 6 августа была организована экскурсия непосредственно на предприятие. Сотрудники «ПАНТУС» воочию увидели процесс изготовления автомобильных деталей из полимерных материалов: силиконовых патрубков, брызговики, сайлентблоков, втулок и многих других.

ООО «ПромТехПласт» было основано в Балаково двенадцать лет назад. Все время предприятия успешно развивалось и сейчас занимает одну из лидирующих позиций по продажам полимерных изделий в России, является поставщиком на Ярославский моторный, Ульяновский моторный и Шадринский автоагрегатный заводы. Производство автозапчастей входит в основной вид деятельности ООО «ПромТехПласт».

Продукция «ПромТехПласт» выпускается на современном оборудовании. В этом сотрудники нашей компании убедились лично в ходе экскурсии. Также была отмечена высокая культура производства. На предприятии имеется конструкторское бюро, технический отдел, инструментальный участок, что позволяет в самые короткие сроки осваивать выпуск деталей любой сложности, востребованных на рынке.

После знакомства с производственным процессом, 13 августа для менеджеров компании «ПАНТУС» прошел обучающий семинар. Директор ООО «ПромТехПласт» Дмитрий Жуков рассказал о конкурентных преимуществах продукции, выпускаемой на предприятии. Высокого качества помогает добиться внедрение инновационных технологий, применение современных материалов (полиуретан, силиконовая резина, ТЭП, полиамид), строгое соблюдение стандартов. Хорошей новостью стала информация о планах по дальнейшему расширению производства.

Насколько полезным оказалось прошедшее обучение? На этот вопрос мы попросили ответить менеджера компании «ПАНТУС» **Оксану ХРУЩЕВУ:**

– Мне понравилось, было озвучено много нового, что обязательно пригодится в работе. С продукцией «ПромТехПласт» я познакомилась давно, более 10 лет назад. И было приятно уз-

нать, насколько выросло это предприятие, как сильно расширился выпускаемый ассортимент. «ПромТехПласт» стал довольно узнаваемым брендом в России, и это радует! Мало что производит продукцию из полиуретана в таких масштабах, как они.

Более того, «ПромТехПласт» входит в число официальных поставщиков для нескольких автомобильных конвейеров, что, безусловно, большой плюс для предприятия и высокая оценка качества его продукции.

Во время обучения нас подробно познакомили с техническими характеристиками изделий марки «ПромТехПласт», объяснили, чем данные автомобильные детали привлекательны для потребителя. Прежде всего – своей высокой износостойкостью. Еще у них много эксклюзивной продукции. Думаю, что эту информацию мы теперь сможем донести до клиентов нашей компании.

«ПАНТУС» сотрудничает с «ПромТехПласт» более семи лет, поставляемый ассортимент постоянно расширяется. Детали пользуются популярностью у клиентов, их приобретают как для отечественных автомобилей ГАЗ, ВАЗ, КамАЗ, так и для иномарок.

Хочу пожелать нашему партнеру, предприятию «ПромТехПласт» успехов и новых достижений. Надеюсь, наше сотрудничество будет только крепнуть.

СЕКЦИЯ СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ ПОЛУЧИЛА ПОДАРОК ОТ КОМПАНИИ «ПАНТУС»

В конце августа на информационных ресурсах подростково-молодежного центра «Ровесник» была размещена информация с благодарностью:

«Сегодня мы получили ринг для боев без правил – октагон! Профессиональный спорт – это всегда риск, неизбежный риск. Поэтому мы так много уделяем внимания безопасности наших детей: мягкому покрытию каркаса, что уберезет детей от травм, ограждению, которое защитит от вылетов с платформы при очень сильных ударах. Центр «Ровесник» говорит спасибо компании «ПАНТУС», которая помогла нам с приобретением ринга! Спасибо за ваше неравнодушие и любовь к спорту. Пусть в жизни нашего города и наших детей таких событий будет больше!»

Признаемся, нашей компании было приятно получить столь теплые слова в свой адрес. «Ровесник» – это самое крупное (и самое известное!) в Балаковском районе учреждение по организации детского досуга. Центр объединяет шесть детских клубов, множество кружков и секций, его посещают сотни мальчишек и девчонок. Занятия в нем проводятся бесплатно.

В центре «Ровесник» более пяти лет действует секция смешанных единоборств, где занимается порядка сорока подростков. Тренирует их Дмитрий Вениаминович Бесштанов. Воспитанники этой секции показывают высокие результаты, выезжают на соревнования в другие города и всегда возвращаются с наградами. В копилке юных борцов – медали победителей, завоеванные как на турнирах Приволжского Федерального округа, так и международного уровня.

При всем этом, до недавнего времени секция смешанных единоборств нуждалась в профессиональном ринге (октагоне), который необходим для проведения соревнований октагон представляет собой восьмиугольную бойцовскую сетку, ограждающую пространство для боя и помост со специальным покрытием.

– Мы очень хотели приобрести октагон, было принято соответствующее решение. Но, к сожалению, финансы нашего центра не позволяли этого сделать. Мы начали искать спонсоров, – рассказал нашей газете Сергей Колпаков, директор МАУ ГМЦ «Ровесник». – Первым, к кому мы обратились за помощью, был Игорь Алексеевич, директор компании «ПАНТУС». Хотя мы уже знали о некоторых благотворительных проектах компании, но выбор был чисто

случайным. Игорю Алексеевичу наша идея понравилась. Он предложил в дар «Ровеснику» октагон, который был ранее приобретен компанией «ПАНТУС». Это было фантастическое совпадение! Мы очень рады, и на страницах газеты еще раз хочу поблагодарить компанию за оказанную поддержку.

По словам Сергея Колпакова, теперь, когда в «Ровеснике» есть свой профессиональный ринг, на базе подростково-молодежного центра можно проводить турниры по смешанным единоборствам и боям без правил, вплоть до международных, с приглашением спортсменов из разных регионов. Первый такой турнир планируется на первое полугодие следующего года.

– У нас появилась возможность проводить соревнования у себя в Балаково, не надо будет куда-то выезжать, – пояснил Сергей Колпаков.

1 сентября, в День знаний, подаренный компанией «ПАНТУС» профессиональный ринг был собран и установлен

прямо на улице, рядом с подростково-молодежным центром. Прошла открытая тренировка спортсменов «Ровесника», наблюдать за которой могли и родители, и болельщики. Эмоции –



Сергей КОЛПАКОВ,
директор МАУ ГМЦ «Ровесник»



Построение воспитанников секции смешанных единоборств



Открытая тренировка

только положительные, спортсмены – в восторге!

Остается добавить, что до передачи в «Ровесник» октагон использовался всего дважды. Первый раз – когда в Балаково проводил бой известный боец смешанного стиля Джефф Монсон, второй – когда на турнир в Балаково в качестве почетного гостя приезжал чемпион UFC в легком весе Хабиб Нурмагомедов – поддержать своих коллег по спортивному цеху. Желаем балаковским ребятам, занимающимся смешанными единоборствами, достичь таких же высоких результатов, как звезды турниров MMA!

ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ НА ОСЕНЬ



Перед наступлением осенне-зимнего периода врачи рекомендуют проходить профилактические осмотры. Такая простая мера позволяет выявить нехватку полезных микроэлементов, покажет, какие бреши есть в иммунитете.

Начинать желательно с визита к терапевту, который назначит необходимые виды обследований. Обычно это клинический и биохимические анализы крови, общие анализы мочи и кала, функциональная, ультразвуковая и рентгенологическая диагностика.

Общий клинический анализ крови покажет, нет ли анемии, забо-

леваний крови, воспалительных процессов, по нему можно судить о состоянии иммунитета, наличии аллергических реакций. **Общий анализ мочи** необходим для оценки функции мочеполовой системы. Сахар или ацетон в моче может свидетельствовать о сахарном диабете. **Биохимический анализ крови** выявит, нормально ли работают печень, почки, желчевыводящие протоки и другие органы. **По анализу крови на сахар** можно судить об опасности развития диабета. **Мужчинам после 45 лет** показано определение в крови уровня простат-специфического антигена (ПСА). Этот онкомаркер указывает на злокачественные образования предстательной железы или возможность их развития.

Полезно с приходом осени посетить **окулиста, невролога и кардиолога**. Для этого времени года характерны изменения в

работе сердечно-сосудистой системы. Могут повыситься внутриглазное и артериальное давление, а как следствие – ухудшиться и мозговое кровообращение, так как сжимающиеся сосуды мешают нормальному току крови. Происходит это потому, что меняется атмосферное давление, перепады температур становятся резче.

В сентябре врачи также рекомендуют обратить внимание на почки, посетить **нефролога** и сделать **УЗИ**. Ведь осенью люди начинают активнее употреблять продукты, содержащие соли калия и минеральные элементы: томаты, баклажаны, перцы. Сами по себе эти вещества не опасны, но при переизбытке оказывают негативное влияние на организм. Кроме того, первый осенний месяц – пик консервирования, а частое употребление домаш-

них заготовок вызывает рост количества солей в крови.

Пищеварение тоже переходит на «осенний» режим. Специалисты начинают отмечать постепенный рост заболеваний желудочно-кишечного тракта. Происходит это из-за снижения продукции гастроинтестинальных гормонов, которые поддерживают в тонусе слизистую оболочку желудка и двенадцатиперстной кишки. Причины: резкое снижение температуры, укорочение светового дня, замедление обменных процессов в организме. Поэтому проверка желудочно-кишечного тракта должна включать посещение **гастроэнтеролога**.

На основании результатов, полученных в ходе обследования и анализов, можно будет составить план подготовки к зиме, чтобы сохранять бодрость и положительный настрой.

ЛЕЧЕБНО-ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ГИППОКРАТ ПЛЮС» ЗАБОТИТСЯ О ВАШЕМ ЗДОРОВЬЕ!

лечебно-диагностический центр

ГИППОКРАТ
plus



ЛДЦ «Гиппократ Плюс»

г. Балаково, ул. 30 лет Победы, 35А

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00

суббота – воскресенье: 8.00 – 14.00

ЛАБОРАТОРНЫЕ АНАЛИЗЫ

Лаборатория центра «Гиппократ Плюс» в Балаково приглашает пройти обследование, включающее лабораторные анализы, необходимые для регулярного контроля работы органов и систем человеческого организма. Если Вам нужно получить клинические, генетические, биохимические, серологические анализы, сдать кровь на гормоны, на онкомаркеры и кардиомаркеры, «Гиппократ Плюс» решит ваш вопрос в кратчайшие сроки. В нашем центре вы имеете возможность сдать пробы на аллергии, микробиологические тесты, ДНК-тест.

При сдаче любых анализов в ЛДЦ «Гиппократ плюс» консультация по результатам анализов – БЕСПЛАТНАЯ!

ПРОЦЕДУРНЫЙ КАБИНЕТ

Мы делаем:

- ✓ внутримышечные инъекции;
- ✓ внутривенные инъекции;
- ✓ капельные вливания;
- ✓ подкожные инъекции;
- ✓ забор крови на различные анализы перед лечением, операций.

Возможен выезд на дом для выполнения внутримышечных, внутривенных струйных, подкожных инъекций.

ВЫЗОВ ВРАЧА

НА ДОМ

ЛДЦ «Гиппократ Плюс» всегда готов помочь и все, что возможно, мы сделаем в домашних условиях!

- ✓ забор крови на дому;
- ✓ вызов врача на дом.

8 800 444-11-30,

8 927 107-30-03,

8 987 803 00 03



*Мы заботимся
о самом важном!*

Лечебно-диагностический центр «Гиппократ плюс» – многолетний партнер компании «ПАНТУС».
Услуги центра работникам компании предоставляются со скидкой 50%.

● ЛИЦА FITNESS LIFE

– В чем заключается деятельность вашего центра?

– LIKE Центр – это образовательная компания, проводящая обучение всех, кто хочет создать свой бизнес и достичь результатов. Мы даем практические знания, начиная от идеи создания бизнеса, выбора своей ниши на рынке и далее с поэтапным продвижением. Наш центр работает с микробизнесом, в основном это начинающие ИП и ООО. Также много сотрудничаем с действующими предпринимателями, помогаем им в ведении дел.

– Насколько востребованы ваши услуги?

– Наш центр в Балаково действует с 2018 года, через нас за это время прошли десятки предпринимателей. Работаем мы на площадке Балаковского бизнес-инкубатора, который призван оказывать помощь малому бизнесу. Безусловно, если человек решил организовать собственный бизнес, ему нужно многое знать и учитывать массу нюансов. Для этого лучше подучиться. Многие и без обучения начинают, однако часто получается, что ломают дрова. Например, берут необоснованные кредиты, открывают не тот бизнес, не в том районе. Есть элементарные ошибки, которые человек не видит. Он может быть прекрасным мастером своего дела (парикмахером, автослесарем), но он еще не предприниматель. Своим наставничеством мы стараемся показать, как избежать ошибок. Набираем группы, проводим обучение по собственным программам.

– Почему лично для себя вы выбрали такое направление деятельности?

– Можно сказать, что это стечение обстоятельств моего жизненного пути. В свое время, когда я только начинал как предприниматель, сам совершил немало ошибок, понес финансовые потери. Потому что делал все неправильно, просто шел по наитию. Ну не было у нас еще обучающих центров! Я искал ответы. И по совету своего наставника решил поделиться своим опытом предпринимательства, в том числе и не очень удачным, чтобы другие люди уже не ошибались. Сейчас я веду курс по выбору своего дела. Мы с ребятами помогаем предпринимателям выбрать именно ту нишу деятельности, которая им подходит.

– Что вам помогает двигаться вперед?



Максим КОНОВАЛОВ

ЛУЧШЕ БЫТЬ ЗДОРОВЫМ, УСПЕШНЫМ И СПОРТИВНЫМ

Существует множество примеров, доказывающих, что регулярные занятия спортом, физическая активность помогают построению карьеры и продвижению бизнеса. О том, как быть спортивным и успешным мы поговорили с Максимом КИОНОВАЛОВИМ, руководителем LIKE Центра поддержки и развития предпринимательства в городе Балаково.

“**Когда у вас есть четкая цель и вы к ней идете, то ошибиться в пути практически невозможно.**”

– В жизни и работе мне помогает наличие цели. Когда у вас есть четкая цель и вы к ней идете, то ошибиться в пути практически невозможно. Есть глобальная цель на всю жизнь, а есть определенные этапы ее достижения – что надо сделать за пять лет, за год. Когда цель у вас прописана на листочке, в компьютере, это помогает вам двигаться.

– **Чтобы работать в том ритме, в котором работаете вы, постоянно держа в голове несколько тем и заряжая энергией других людей, надо самому находиться в очень хорошей форме. Как вам это удается?**

– Я не курю и не употребляю спиртосодержащие напитки. Наряду с этим, чтобы мозг хорошо работал и тело слушалось, необходимо заниматься физической активностью. Ходить в спортзал. Для себя я

выбрал клуб Fitness Life. Три раза в неделю стабильно по утрам занимаюсь здесь и течение дня чувствую себя в тонусе. Мы обычно с женой ходим, либо всей командой от нашего LIKE Центра, потом едем на работу, проводим планерку дальше работаем по расписанию.

– **Придерживаетесь ли вы какой-либо диеты?**

– Конечно. Заниматься спортом и не обращать внимания на правильное питание не совсем верно. Эффект от занятий будет снижен. Я стараюсь выстроить свой рацион питания так, чтобы в нем было больше полезных продуктов, употребляет меньше фастфуда. На завтрак – каша на воде, после тренировки – спортивный коктейль, витамины. Иногда делаю себе разгрузочные дни. Для активной работы мозга нужен белок. В клубе Fitness Life есть хороший бар, где можно заказать спортивную еду, протеиновые коктейли.

– **На ваш взгляд, регулярность тренировок важна?**

– Спортивные тренировки развивают силу воли, а без нее невозможно достичь желаемого результата. Это общий подход как для бизнеса, так и спорта. Без силы воли, упертости, ничего не добьешься ни там ни там. Сила воли как раз вырабатывается регулярными занятиями. Из месяца в месяц.

– **Почему вы выбрали Fitness Life?**

– Fitness Life, по-моему, это лучший в нашем городе фитнес-клуб, где есть все, что нужно для любого клиента. Уровень – московский, не ниже. Очень современные тренажеры, мне нравятся. Цены приемлемые, даже дешевле в каких-то позициях. Здесь очень грамотные и вежливые тренеры, всегда подойдут, расскажут, покажут, посоветуют диету. Приветливые администраторы, видно, что клиентам рады как желанным гостям. В Fitness Life есть массаж, баня. Все организовано настолько оптимально комфортно, что просто приходи и занимайся.

“**Спортивные тренировки развивают силу воли, а без нее невозможно достичь желаемого результата. Это общий подход как для бизнеса, так и спорта.**”

– **Бизнес и спорт должны идти рядом?**

– Это должно быть одно целое. Если человек хочет достичь вершин, то спортом ему надо обязательно заниматься. Я жалею тех, кто сидит в офисе и не занимается фитнесом, спортом. Ребята, пересмотрите свои ценности, почитайте книги! Когда я прихожу в зал клуба Fitness Life, то часто вижу, как много известных в городе людей занимаются. Такое окружение сильно мотивирует. Значит, если ты станешь заниматься спортом, как и они, то тоже будешь расти. В бизнесе существует такое понятие, как «прокачать бизнес», в фитнесе – «прокачать тело». И в том и другом случае речь идет о выходе на новый, более высокий уровень. И Fitness Life предоставляет человеку все возможности для собственного совершенствования. Помогает быть здоровым, успешным и в хорошей физической форме.

“**В бизнесе существует такое понятие, как «прокачать бизнес», в фитнесе – «прокачать тело». И в том и другом случае речь идет о выходе на новый, более высокий уровень.**”

Азиз МАЖИДОВ, специалист по продажам компании «ПАНТУС»

ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ – ГРАМОТНЫЕ ПРОДАВЦЫ И ХОРОШАЯ РЕКЛАМА

Рядом с городом Тольятти расположен рынок «Ставр» – известный рынок автозапчастей в России. У компании «ПАНТУС» здесь открыто три оптовые точки. Тонкостями торговли на рынке в буквальном смысле этого слова с нами поделился старший продавец одной из них Азиз МАЖИДОВ.



– Командировки в Тольятти у нас каждую неделю. Поездка начинается вечером в воскресенье на автобусе нашей компании. Приезжаем на рынок рано утром в понедельник. Практически сразу начинается рабочий день, потому что уже идут покупатели, – рассказывает Азиз Мажидов. – Вместе с нами – руководитель компании Игорь Алексеевич Пантус. Торгуем мы два дня – понедельник и вторник, это рыночные дни.

– Вы давно ездите в эти командировки?

– Более двух лет. В целом же в компании «ПАНТУС» работаю с 2012 года, начинал, как и многие из сотрудников, грузчиком, потом работал старшим кладовщиком, теперь менеджером. Так что ассортимент знаю очень

хорошо и общаться с клиентами умею.

– В чем заключается ваша работа?

– Мы осуществляем непосредственные продажи и также оформляем заказы клиентов на будущие поставки. Получается мини-офис нашей компании на выезде. У нас все слаженно, работа идет полным ходом.

– Только оптовая торговля?

– И розничная тоже! Бывает, что приходит клиент, которому надо просто починить свою машину и он детали ищет какие лучше купить. Всем покупателям, без исключения, мы рады и готовы помочь: рассказываем, показываем, советуем.

– Чем вас привлекает работа на рынке?

– Лично мне работать с клиентом напрямую намного интересней, чем по телефону, по почте или в мессенджерах. При общении вживую лучше видно, что он хочет. Можешь показать клиенту какую-либо деталь, он ее подержит в руках, посмотрит и сразу ответит, нравится ему или нет. Когда сам видишь реакцию человека, то понимаешь, что лучше ему предложить, легче определиться, каким критериям должен соответствовать товар.

Очень удобно, что на рынке клиенту легко можно предложить новинки, заинтересовать его той или иной продукцией. А бывает, что клиенты у нас спрашивают детали, которых у нас еще нет. Их пожелания берутся в работу, компания старается завести их в ассортимент. И через какое-то время мы говорим покупателю: да у нас это есть.

– Откуда приезжают в Тольятти за покупками?

– Со всей России и стран СНГ, в том числе немало покупателей из Узбекистана и Казахстана. В этом и заключается особенность работы на рынке: со многими людьми знакомишься, узнаешь много информации. К нам приезжают как наши постоянные клиенты, так и новые. К примеру, человек только решил заняться бизнесом с запчастями и приезжает на разведку, заходит к нам. Некоторые для начала покупают небольшие партии. А иные сразу берут большое количество.

– Легко ли торговые точки компании «ПАНТУС» найти на рынке?

– Рынок «Ставр» – это огромные торговые площади, более тысячи торговых точек. И могу смело сказать – на рынке в Тольятти мы самые популярные! Мимо не пройдешь. У компании «ПАНТУС» красивое внешнее оформление павильонов, сразу же привлекает взгляд. Внутри установлены большие мониторы и когда оформляется заказ клиенту, каждая позиция, которая выводится менеджером, высвечивается на экране. Клиент видит, что он покупает, что очень удобно. Больше ни у какого продавца на рынке такой функции нет. Витрины с товаром у нас оформлены с большим знанием дела, привлекают внимание и удобны для покупателей. Наружная реклама отличная, недавно ее обновили, все по высокому стандарту.

– Что в ваших планах?

– Мне всегда интересно, когда в жизни и работе происходит что-то новое. Однообразие – не для меня. Всегда стремлюсь развиваться дальше. Поэтому в планах – расти вместе с компанией.



HOLA® – торговая марка высококачественных запасных частей для легковых и грузовых автомобилей родом из Нидерландов.

ПОЧЕМУ ВЫГОДНО ПОКУПАТЬ В КОМПАНИИ



- гибкая ценовая политика,
- специальные предложения оптовикам,
- бесплатная доставка деталей транспортом компании в 140 городов России,
- пункты самовывоза в Москве, Тольятти, Балакове, Астрахани,
- индивидуальный подход к каждому клиенту.

В интернет-магазине **Pantus.ru** – удобная система поиска и подбора запчастей

- Подбор деталей по бренду, категориям и применимости.
- Оригинальные каталоги автозапчастей на отечественные автомобили и иномарки.
- Поиск запчастей по номеру и названию.
- Подбор детали по VIN-номеру автомобиля.

НАМ ВАЖЕН КАЖДЫЙ КЛИЕНТ И КАЖДЫЙ ЗАКАЗ!

КОМПАНИЯ «ПАНТУС» ПРЕДЛАГАЕТ ДЕТАЛИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА **HOLA®**

Вся продукция **HOLA®** производится с использованием передовых технологий более чем на 25 заводах, расположенных по всему миру. Независимо от страны производства, на всех производственных площадках внедрены единые нормы и стандарты согласно ISO/TS16949:2009. Строгий контроль используемого сырья и материалов на всех этапах производственных процессов в совокупности с



эксклюзивной системой контроля качества готовой продукции, позволили запасным частям **HOLA®** завоевать доверие потребителей многих стран мира своей надёжностью, безопасностью и высоким качеством.

Для сотрудников компании внимание к деталям, постоянное совершенствование технологий, являются критерием успешного развития бренда. Продукция **HOLA®** имеет гарантию до 2 лет.

HOLA
АВТОКОМПОНЕНТ
2020 ГОДА



Продукция HOLA® – победитель российской национальной премии «Автокомпоненты года 2020» в номинации «Амортизаторы года иностранные».

Ассортимент **HOLA®** представлен запасными частями для европейских, азиатских, американских и российских автомобилей. Это амортизаторы, опоры стоек передней подвески, наконечники рулевых тяг, шаровые опоры, детали и комплекты сцепления, шарниры равных угловых скоростей, крестовины карданного вала, подшипники, тормозные диски, тормозные колодки, тормозные шланги, фильтры, свечи зажигания, высоковольтные провода, ремни, щетки, рулевые тяги, стойки стабилизатора.



Компания «ПАНТУС» реализует детали бренда HOLA® в полном объеме. Ознакомьтесь с ассортиментом можно на сайте pantus.ru. Телефон компании «ПАНТУС»: 8 (800) 555 87 21, звонок по РФ бесплатный.

ПРИГЛАШАЕМ НАШИХ КЛИЕНТОВ ДЕЛАТЬ ЗАКАЗЫ!

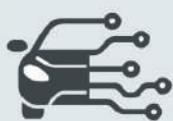
HOLA® – ВСЕГДА НА ХОДУ!

HOLA™

AUTOPARTS & COMPONENTS

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТО

КОМФОРТ С ПЕРВОЙ СЕКУНДЫ ДВИЖЕНИЯ



*Строгий контроль используемого сырья и материалов на всех этапах производственных процессов.
Эксклюзивная система контроля качества готовой продукции.*



PANTUS
autoparts group

8(800) 555-87-21
www.pantus.ru



ГАРАНТИЯ ДО 2 ЛЕТ



HOLA® – ВСЕГДА НА ХОДУ!