

ГЛАВНОЕ

№ 3 (44), март 2022 г.

A PANTUS
autoparts group

в деталях



Александра Морозова,
SMM-специалист компании «ПАНТУС»

СКЛАД С МЕЗОНИНОМ

В компании «ПАНТУС» реализован большой проект по реконструкции одного из складов. О том, что было сделано, рассказал начальник складского хозяйства Александр БУЗЬКО:

– Реконструкция проведена в помещении, где располагаются три склада: «Железо», «ГАЗ» и «Иномарки». Несмотря на то, что это достаточно новый склад, возникла необходимость в преобразовании его внутреннего пространства. Причина – нужны новые места для хранения товара. Наша компания растет, объем автозапчастей, поступающих на склад, постоянно увеличивается. В какой-то момент стало понятно, что на выделенных площадях они помещаются с трудом.

Мы решили установить складской мезонин. Такой тип хранения ранее уже был внедрен на складе «Кооператив».

Складской мезонин представляет собой многоярусную металлическую конструкцию со стеллажами, состоящую из нескольких этажей, которые разделены перекрытиями с напольными панелями. Монтаж конструкций произведен при участии фирмы-поставщика оборудования, у нас тут работала

бригада специалистов. Наш мезонин сделан из прочных материалов нового поколения, со специальными противопожарными полами, оборудованными водостоком.

Что мы получили в результате? Раньше в помещении склада стояли фронтальные стеллажи для паллетного хранения. Четыре яруса были задействованы для отбора товара вручную. Транспортировка грузов на более высокие ярусы производилась с помощью ричтрака, это специальная техника с механизмом для подъема. Проходы между стеллажами были очень широкие, чтобы ричтрак мог перемещаться и работать.

Проведенная реконструкция позволяет использовать площадь склада наиболее оптимально, т.к. оборудовано три дополнительных этажа с секциями для хранения. Вследствие установки мезонина были уменьшены проходы между стеллажами, и на освободившемся месте раз-

мещены еще четыре стеллажа. В итоге, полезная площадь для хранения автозапчастей увеличилась почти втрое.

Работать стало намного удобнее и легче. Теперь склады разделены поэтажно: на первом этаже «ГАЗ», на втором – «Железо», на третьем – «Иномарки». Благодаря увеличившимся площадям, мы смогли разложить продукцию таким образом, чтобы улучшить качество сборки заказов. Большой полюс, когда все находится на своем месте, аккуратно сложено, находится в доступной зоне и кладовщику не надо предпринимать больших усилий, чтобы найти требуемые запчасти. Также не надо ломать голову, где разместить новые поступления.

Естественно, после реконструкции изменилась логистика складов. Но это все решаемые задачи, мы стараемся сделать ее максимально эффективной. Раскладка товаров находится в стадии завершения и каждому стеллажу/секции присвоены электронные адреса хранения.

Без сомнения, проведенные преобразования положительно отразятся на расширении ассортимента нашего товара, скорости и качестве сборки заказов. И клиенты компании «ПАНТУС» почувствуют это в самое ближайшее время.



РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ ВДОХНОВЛЯЕТ

Компанию «ПАНТУС» легко найти в интернете: есть свой сайт, аккаунты в «Телеграм», «Инстаграм», «Фейсбук», «ВКонтакте». Подготовкой информации и продвижением в сети наших персональных страниц занимается SSM-специалист Александра МОРОЗОВА.

– Александра, в последнее время профессия SSM-менеджера набирает все большую популярность. Чем занимается такой специалист?

– Занимается продвижением бизнеса в социальных сетях и тематических интернет-курсах. В переводе с английского Social Media Marketing (SMM) означает маркетинг в социальных сетях. SSM-специалист отвечает за формирование положительного имиджа компании. Его задача состоит в том, чтобы привлечь на страницу компании покупателей, донести до них информацию о товаре/услуге и увеличить продажи. Он занимается созданием и развитием аккаунтов в соцсетях, оформлением контента, привлечением подписчиков.

– Как вы стали SMM-специалистом?

– В 2017 г. мне предложили вести аккаунты Балаковского филиала РАНХиГС, затем – бизнес-инкубатора. Можно сказать, случайное предложение, но с того момента все и началось. По профессии я журналист. Какое-то время жила в Москве, там прошла обучающие курсы по SMM. Начала накапливать опыт, поскольку работала сама на себя, создавать личные кейсы. Потом меня нашла компания «ПАНТУС».

– Что для вас важно в работе SMM-специалиста?

– Самое главное – нужно иметь чувство стиля. То есть посты, размещаемые в соцсетях, должны быть достаточно минималистичными, но при этом красивыми и эффектными. Дурной вкус, когда налеплено несколько шрифтов и кричащих цветов, отталкивает аудиторию. У SMM-специалиста должен быть развит навык копирайтинга, т.е. умение писать тексты. Также нужно уметь пользоваться фотошопом, видеоредакторами, потому что фото и видеоролики – часть интернет-публикаций. Кстати, в компании «ПАНТУС» я, по совместительству, еще и видеограф – снимаю видео с производства, монтирую их и т.д.

– Есть какие-то требования к текстам для социальных сетей?

– Текст должен быть легким по стилю и не большим по объему, но при этом доносить до аудитории основную мысль, как бы это сделала и большая газетная или журнальная статья. Во всех соцсетях существуют правила, ограничивающие количество печатных символов. Например, в инстаграм-посте максимум 2200 знаков. Поэтому, часто при подготовке контента проводится рерайтинг текста, готовая публикация максимально оптимизируется под формат соцсети. В принципе, сейчас обшая тенденция такова, что мало, кто в мире

читает большие тексты. Люди предпочитают быстрый просмотр: либо короткое видео, либо короткий текст, который даст ответ на определенный вопрос.

– Что входит в ваши должностные обязанности?

– Создание видео- и фотоконтента для социальных сетей, подготовка текстов. Контроль личных сообщений потенциальных и нынешних покупателей, ответы на интересующие их вопросы. Отдельная тема – настройка таргетированной рекламы для продвижения компании «ПАНТУС». Это способ онлайн рекламы, где используются методы поиска целевой аудитории, которая может заинтересоваться именно нашим товаром или услугой. Таргетированная реклама настраивается через площадки «Фейсбук», «ВКонтакте», бизнес-аккаунты «Инстаграм». Также я занимаюсь созданием фотоконтента и дизайна акционных материалов.

– За что вы любите свою профессию?

– Мне нравится возможность творчества, размах фантазии. Тот факт, что из возникшей в голове идеи постепенно складывается проект, который можно перенести в компьютер и реализовать дальше. Это очень интересно, в этом процессе хочется постоянно развиваться. У меня свободный график работы, что тоже привлекает, позволяет планировать день с максимальной пользой. Не люблю никаких рамок, в том числе временных. В компании работаю удаленно, однако при этом постоянно куда-то спешу. Важно, что в моей профессии, в принципе, нет финансового потолка, SMM-менеджер может зарабатывать столько, сколько рабочих проектов он возьмется вести.

– А у вас их сколько?

– На данный момент мои проекты – компания «ПАНТУС» и магазины «ПроАвто». Объемы очень большие, поэтому на работу уходит все мое время.

– Какие профессиональные качества необходимы SMM-специалисту?

– Во-первых – обязательность, потому что посты нужно выкладывать регулярно и в определенное время, сторис – вообще каждый день, чтобы соцсеть была активна. Во-вторых, надо быть грамотным, чтобы не допускать ошибок в написании текстов, иметь языковое чутье. Еще, на мой взгляд, обязательно надо быть немного психологом, чтобы понимать аудиторию.

– Что вас вдохновляет?

– Конечный результат. Те эмоции, что я получаю по итогу работы. Причем, это не связано



с финансами, только творческая составляющая. Например, создание видеоролика. Съемка зачастую проходит долго, есть трудные моменты, затем еще редактирование, сведение кадров. И когда видишь, что вышло здорово и всем понравилось – вот такие моменты меня вдохновляют.

– Какие трудности в вашей работе?

– Главная – нехватка времени, чтобы все успеть.

– А если перед вами сложная задача?

– Сейчас это больше вызывает интерес, чем страх. В компании «ПАНТУС» я учусь решать непростые задачи. Так, с приходом маркетолога Натальи Семенюк мне начали поступать задания, о которых я никогда раньше не слышала. Например, договориться с «Лентой» о взаиморекламе в социальных сетях. Или создать видеоролик. Сначала было страшно, но на самом деле оказалось жутко интересно. Я получаю удовольствие от решения сложных задач, потому что до последнего вникаю, как лучше сделать. А потом радуюсь, что разобралась и сделала.

– Что в ваших планах?

– Готовить больше контента. Хотелось бы делать больше видео, показать все производственные участки компании. И еще – наша компания развивает собственный бренд автозапастей A-sport. У меня есть задумка создать для этого бренда отдельный аккаунт в соцсетях и продвигать его, но при этом неразрывно от компании «ПАНТУС».

БЛИЦ

1. Ваши любимые книги?

Вся серия UnicornBook – это книги по саморазвитию, книги психолога Андрея Курпатова, мировая классика.

2. Чем вы любите заниматься в свободное время?

Чтением и общением с домашним питомцем. У меня щенок породы бигль.

3. Как можете охарактеризовать себя в двух словах?

Веселая и трудолюбивая.

4. Чему бы вы хотели научиться в будущем?

Программированию компьютерных игр. Для этого думаю записаться на курсы по гейм-программированию. А еще мечтаю побывать в Таиланде и пройти там все возможные курсы по медитации.

ФУТБОЛ – КОЛЛЕКТИВНАЯ ИГРА

В компании «ПАНТУС» приветствуются разные виды активности: интеллектуальной, спортивной.

Мы с удовольствием играем в квиз, дискутируем на заседаниях книжного клуба. Однако раньше всех в нашем корпоративном досуге появился футбол.

Футбол не просто игра. Это то, что объединяет, дает мощный всплеск эмоций, учит держать удар и просчитывать ситуацию на несколько шагов вперед. Идея вместе играть в футбол родилась у наших коллег чуть ли не с момента основания компании. Руководство инициативу поддержало – было решено арендовать спортивный зал, приобретен спортивный инвентарь. В комплект также входит посещение сауны – для восстановления сил после тренировок.

– Когда я в 2015 году устроился на работу, здесь уже проходили игры в футбол. То есть была традиция проведения дружеских встреч, к которым может присоединиться любой желающий, – рассказывает постоянный участник футбольных баталий, сотрудник службы безопасности **Дмитрий Коньков**.

Любители футбола собираются каждое воскресенье в 17.30 в спорткомплексе «Молодежный». Игры проходят в закрытом помещении с сентября по май, так что зимние холода и осенняя слякоть футболу не помеха.

Из сотрудников компании сформировано две команды, которые соревнуются друг с другом. Иногда приглашаются друзья и знакомые. Основной костяк игроков составляют семь человек. Но на самом деле футболистов в компании «ПАНТУС» гораздо больше, просто они выходят на площадку в зависимости от графика своей работы. Наш собеседник, например, играет за свою команду два раза в месяц, когда не занят в командировках.

Дмитрий Коньков научился футболу еще в детстве, с мальчишками во дворе. С тех пор это его любимый спорт и вид досуга.



– Играю регулярно в течение нескольких лет, очень нравится, – говорит он. – Каждый из нас приходит в спортзал за своим. Одни хотят поддержать физическую форму, другие снять стресс. Для меня лично игра в футбол – хорошая тренировка выносливости. А если смотреть шире, то это спорт, который развивает командный дух. В футболе надо уметь быстро думать и принимать решения,

понимать своих партнеров с полуслова. Все эти качества необходимы и для работы в нашей компании.

Футбол – коллективная игра. Здесь, как и в жизни, успеха достигает только сплоченная команда единомышленников. И тот факт, что после работы сотрудники компании «ПАНТУС» встречаются еще и на футбольном поле, подтверждает – все мы на одной волне.

Знакомьтесь – Ауезхан САРСЕНАЛИН из Республики Казахстан. Мы попросили его поделиться мнением о компании «ПАНТУС».



И. Пантус, А. Сарсеналин

БЛАГОДАРЮ ЗА РАБОТУ

– Пять лет назад я решил начать собственный бизнес. С 2017 года занимаюсь перевозками грузов, вожу товары в Казахстан. Владею собственным транспортом и часто сам езжу за рулем. После открытия практически сразу же стал сотрудничать с компанией «ПАНТУС», и с того времени наши деловые отношения постоянно развиваются.

Хочу отметить, что ваша компания хорошо известна среди наших предпринимателей. Я живу и работаю в Актобе, это крупный промышленный город с почти миллионным населением. Большим спросом у нас пользуются запасные детали к автомобилям – как раз то, чем я занимаюсь.

Предприниматели из Казахстана делают заказ, а нужный товар приобретаю в торговом павильоне компании «ПАНТУС» на оптовом рынке «Ставр» в Тольятти, затем доставляю адресатам. Для собственных нужд тоже покупаю запчасти в вашей компании.

Постоянно убеждаюсь, что сотрудничество с вами приносит мне только поло-

жительные эмоции и помогает упрочить благополучие моей семьи. Особенно хотел бы отметить политику, которой компания придерживается в отношении своих клиентов. Обслуживание – безукоризненное. Менеджеры всегда держат слово, не случалось, чтобы они не выполняли своих обязательств. Я бы за качество работы поставил пять с плюсом.

Мне нравится, что директор компании Игорь Алексеевич лично общается с клиентами, и своим искренним дружеским отношением умеет так расположить к своей компании, что других продавцов уже искать не хочется. И ребята все молодцы, очень грамотные и вежливые. Мне довелось общаться со многими из менеджеров – Дмитрием, Артемом, Виталием, Азизом и у меня остались только хорошие впечатления. Большое спасибо вам за вашу работу.

Пользуясь случаем, хочу пожелать всем сотрудникам компании «ПАНТУС» крепкого здоровья, это самое важное в жизни. И всем нам – процветания в бизнесе.

РАЗВИВАЕМ ПРОДАЖИ АВТОМАСЕЛ

Месяц назад в Саратове был открыт филиал компании «ПАНТУС». Приоритетом его деятельности является реализация автомасел. Более подробно на эту тему мы побеседовали с руководителем данного направления Евгением ЛАЗАРЕВЫМ.

– Наши клиенты наверняка заметили, что компания «ПАНТУС» начала активно заниматься продвижением продаж автомасел. С чем это связано?

– Заниматься автомаслами компания начала примерно два года назад, первоначально торговали только в розницу. В определенный момент было решено начать оптовую реализацию масла и автохимии и выделить этот блок продаж в самостоятельный проект. Естественно, идея имеет под собой почву, поскольку направление перспективное, мы видим, что данная продукция пользуется спросом. У автомобилистов Саратовской области есть потребность в качественном продукте.

– Прежде чем зайти на рынок автомасел, вы мониторили ситуацию?

– Безусловно. Когда руководство компании предложило мне заняться автомаслами, был проведен анализ по ряду показателей: крупные игроки на рынке, плотность населения, уровень доходов, логистика. Саратовская область большая по своей территории. Здесь крупные расстояния между населенными пунктами, что, соответственно, ведет к увеличению пробега у автомобилей. Значит, требуется более частая замена масла. Опять же, большие расстояния обуславливают необходимость наличия автомобилей.

– У вас уже имелся опыт продажи автомасел?

– У меня есть опыт работы по развитию компании. Я работал и в продажах, и в закупках. Сейчас вместе со своими коллегами занимаюсь развитием нового направления – продажами автомасел, расширением ассортимента. По всем вопросам, связанным с этим направлением, обращайтесь в наш саратовский офис.

– Кстати, почему филиал находится в Саратове?

– Чтобы мы могли оперативно собирать и доставлять заказы. Филиал ориентирован именно на клиентов Саратовской области. Центральный офис в Балаково работает с клиентами по всей стране, а вот Саратовский регион в целом был мало охвачен нашей компанией. Теперь мы своим продуктом стремимся занять этот рынок.

– Как выстроена работа филиала?

– Мы собираем заказы, оформляем, при необходимости – помогаем с доставкой. Также наши менеджеры собирают информацию по ассортименту, мы ее обрабатываем, анализируем – для дальнейшего расширения. У нас плановая доставка товара из Балаково грузовым транспортом. Плюс менеджеры привозят клиентам небольшие заказы на легковых автомобилях. Мы делаем все, чтобы оперативно привезти клиенту товар, вплоть до самой небольшой мелочи.

– Какие бренды автомасел предлагаете?

– Компания «ПАНТУС» – официальный дилер ЛУКОЙЛ на территории Саратовской области. Естественно, мы предлагаем очень широкий ассортимент этой продукции, от эконом-класса до премиального. Также «ПАНТУС» является дилером торговой марки СВ-ХИМ – масла и автохимия, выпускаемые на заводе в г. Дзержинске (Нижегородская область). Хорошо пользуется у нас спросом продукция компании «Роснефть». Мы пока не их дилеры, но стремимся. Вместе с маслами предлагаем широкий ассортимент фильтров – марки БИГ, «Ливны». Потому что при замене масла требуется менять и фильтры. Хорошо продается автохимия, из новинок – торговая марка ABRO, очень высокое качество.

– Филиал занимается только автомаслами?

– Приоритет первоначально выстраивался под масла. Однако мы стараемся соответствовать потребностям клиентов, поэтому продаем и запчасти. Все в комплексе, чем шире ассортимент, тем лучше.



– Освоение нового рынка сбыта требует особых усилий. На что вы делаете ставку, чтобы добиться положительных результатов?

– Опираемся на слаженную работу своей команды. Это главное. Все наши торговые представители – Николай Уткин, Руслан Паршиков, Владимир Вербин, Богдан Горячев, Сахиб Ханларзаде – сейчас плотно занимаются развитием саратовского филиала. Курирует филиал коммерческий директор Алексей Пантус. Командная работа помогает нам расти.

– Какие задачи перед собой ставите?

– Расширять ассортимент, становиться дилерами новых торговых марок, предлагать клиенту качественный сервис.

В Саратове филиал компании «ПАНТУС» находится по адресу: Мичурина 98/102, телефон: 7 927 149 27 02.



Р. Паршиков, Н. Уткин, В. Вербин, Б. Горячев, С. Ханларзаде

О БИЗНЕСЕ И НЕ ТОЛЬКО

НОВАЯ ПОДБОРКА АКТУАЛЬНЫХ КНИГ

Александр Левитас. БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ОТ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Хотите узнать шесть способов, как увеличить прибыль от бизнеса и изучить более 230 приемов, которые позволят использовать все шесть «ключей»? Тогда эта книга точно принесет вам пользу. Она лаконична и напоминает пособие, ее действительно интересно и легко читать.

Не многие понимают, что доходность бизнеса можно поднять без затрат, за счет использования скрытых возможностей. В книге рассматриваются конкретные приемы для

решения этих задач – повышение эффективности рекламы, поиск оптимальной цены, повторные продажи, сокращение расходов, увеличение суммы чека.

Автор указывает, на что нужно обратить внимание для увеличения количества клиентов, выручки и прибыли соответственно. Начните проводить анализ с помощью *исследования удовлетворенности клиента после покупки*, «проверки за пять секунд», *контрольной закупки*, чтобы

понять, насколько эффективен ваш бизнес.

В главе «Сберечь пенни – то же, что получить два» А. Левитас приводит ряд инструментов, помогающих сэкономить. Например – аутсорсинг.

Прочтение книги не обеспечит вам автоматический рост прибыли. Здесь всего лишь предлагаются приемы, которые вы можете начать применять уже сейчас, и тогда получите результат. Главный секрет, по мнению автора, прост: «Придумал – сделай!».

Игорь Манн, Дмитрий Турусин. ТОЧКИ КОНТАКТА

Издание примечательно по форме: книга похожа на рабочую тетрадь. Изучая материал, вы можете практиковаться. Например, записать идеи, возникающие в ходе прочтения. Думается, что это не самостоятельная книга, а скорее часть обширного труда на тему взаимодействия с потребителем.

Точки контакта – это точки взаимодействия с брендом/компанией, которые влияют на принятие клиентом решения о покупке или сотрудничестве. Например, сайт, упаковка, автоответчик, визитка и многое др. Автор настаивает на применении системного подхода к изучению ТК. Для оценки их эффективности необходимо выделить 10 позиций, ранжировать их по степени важности для вашего бизнеса и делать периодическую оценку, а в идеале еще и оценку ТК своих конкурентов.

Важная мысль – сами клиенты и есть точки контакта, те эмоции, которые они выражают: позитивные или негативные.

Порой кажется, что автор сложно для восприятия структурировал материал. Во-первых, 23 наблюдения о ТК трудно удержать в голове, пока дойдешь до объяснения, как применять их на практике. Во-вторых, некоторые наблюдения раскрыты поверхностно.

Интересный ход: в приложении к книге автор привел мнение специалистов в области маркетинга о теории точек контакта. Они рассказали, как применяют на практике в своих компаниях инструменты, описанные в книге. Мини-рецензии на книгу в самой книге.

Но главную роль все же эта книга выполняет, дает пищу для размышлений. На различных этапах рука тя-



нется сделать заметки, по горячим следам вычислить свои слабые места, доработать ТК и взглянуть на них под другим углом. Уверены, многие не придавали значения дизайну визитки или озвучке автоответчика, а ведь клиент каждую секунду решает, работать с вами или нет.

АВТОХИМИЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Представляем продукцию производственно-коммерческой
фирмы «СВ-ХИМ»

СВ-ХИМ – крупный отечественный производитель охлаждающих, стеклоомывающих и тормозных жидкостей, автомобильных масел. Компания выпускает продукцию с 1998 года – под собственными торговыми марками.

В ассортименте СВ-ХИМ более 200 наименований продукции. Для выпуска высококачественной автохимии компания располагает современными производственными мощностями, включая цех по изготовлению тары. Собственная исследовательская лаборатория оснащена новым оборудованием, благодаря чему оценка качества выпускаемой продукции ведется на всех этапах производства, как и требуется по российским и международным стандартам.

Компания «ПАНТУС» является официальным дилером продукции СВ-ХИМ на территории Саратовской области. Сейчас мы реализуем продукцию торговых марок: WEZZER и UNIX.

WEZZER – это синтетические и полусинтетические моторные масла для современных двигателей легковых автомобилей.

Преимущества синтетики:

- ✓ Высококачественная синтетическая основа и многофункциональный пакет присадок
- ✓ Защита двигателя от износа и коррозии в жестких условиях
- ✓ Предотвращение образования отложений в двигателе
- ✓ Отсутствие вредного воздействия на каталитический нейтрализатор

✓ Легкий пуск двигателя в условиях низких температур

✓ Отличные противоизносные и антикоррозионные качества

Применяется в бензиновых и дизельных двигателях, включая двигатели с турбонаддувом.

Преимущества полусинтетики:

✓ Легкий запуск двигателя в условиях низких температур

✓ Снижение выброса вредных веществ

✓ Гарантия смазывания и защиты от износа

✓ Соответствие требованиям: ACEA A3/B4, ZF TE-ML 07B, C

Универсальное моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей.



Под маркой **UNIX** выпускаются масла, смазки, охлаждающие и тормозные жидкости.

Бренд отличается сочетанием отличного качества и бюджетных цен, поэтому продукция пользуется спросом у большой аудитории автолюбителей.

Смазки предназначены для защиты от коррозии трущихся механических узлов и механизмов. Устраняют скрипы и заедание деталей, защищают от коррозии, облегчают отвинчивание заржавевших резьбовых соединений.

Антифриз предотвращает коррозию и образование накипи, совместим со всеми резиновыми деталями.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКЦИИ:

- ✓ Соответствует мировым стандартам качества
- ✓ Адаптировано для России
- ✓ Доступная цена



Современные методы позволяют оценить состояние жизненно важных органов и систем организма человека, уточнить диагноз, помочь разработать оптимальную тактику лечения. О том, какие виды обследования проводятся в ЛДЦ «Гиппократ плюс» нам рассказала врач функциональной диагностики Наталья Николаевна ЯКОВЕНКО:



имеем информацию, как работает сердце не только днем, но и ночью, когда мозг его не контролирует. Некоторые нарушения наблюдаются во сне, а человек их не чувствует. Также смотрим, как работает сердце во время физической нагрузки. Не случайно при Холтеровском исследовании пациенту рекомендуется подняться по лестнице, слегка пробежаться. Метод позволяет точно поставить диагноз, в итоге повышается эффективность лечения.

– При диагностике сердечно-сосудистой системы, в первую очередь, делается *электрокардиография*. ЭКГ позволяет оценить работу сердечной мышцы: ритм и частоту сокращений, особенности кровообращения, выявить острое или хроническое поражение миокарда. Это самый известный и самый старый метод, его особенность в том, что он показывает грубые нарушения, которые имеются у пациента на момент исследования или уже стали постоянными.

Более обширную информацию дает *Холтеровское мониторирование ЭКГ*. Метод назван в честь ученого, который его изобрел. Суть его в том, что запись ЭКГ ведется в течение суток. На пояс пациента крепится портативный кардиорегистратор, электроды – на грудной клетке. В результате мы

– Как часто надо делать ЭКГ?

– Желательно два раза в год. Причем, чем старше человек, тем обязательнее. Думаю, что регулярное прохождение ЭКГ должно стать такой же здоровой привычкой, как посещение стоматолога и гинеколога.

– Если говорить об исследовании сосудов головного мозга, то что предлагает «Гиппократ плюс»?

– На базе центра выполняется *реоэнцефалография* (РЭГ), позволяющая оценить эластичность, тонус и кровенаполнение сосудов, венозный отток. Исследуется четыре области: две лобные доли, правая и левая, и две затылочные. Для врача невролога РЭГ – большое подспорье при таких за-

болеваниях, как острые головные боли, мигрени, хроническое нарушение мозгового кровообращения.

К числу относительно новых исследований относится *электроэнцефалография* (ЭЭГ), которая также делается в «Гиппократе плюс». Это один из основных методов тестирования центральной нервной системы, он дает достаточно достоверные данные. ЭЭГ позволяет специалисту определить различные нарушения работы головного мозга и оценить их характер. У данного метода большой потенциал, мне нравится, что он работает на опережение. Например, у человека еще не заметно симптомов какого-либо заболевания, связанного с деятельностью мозга, а при помощи ЭЭГ уже можно увидеть первые признаки и начать лечить. Метод используется в нейрохирургии (черепно-мозговые травмы, опухоли), неврологии (инфаркт мозга), психиатрии (депрессии, панические атаки, аутизм, шизофрения). Дает возможность у детей оценить зрелость коры головного мозга, т.е. соответствие развития с возрастом ребенка.

– Планируется ли расширение спектра проводимых исследований?

– Да. Руководством центра закуплено два новых диагностических аппарата. Один из них – для проведения *спирографии*. Это базовый метод исследования функции внешнего дыхания. Применяется

при диагностировании заболеваний легких и бронхов, в том числе, таких как астма, ХОБЛ, онкология, пневмония. Пройти спирографию рекомендуется и тем людям, которые переболели ковидом.

Другой аппарат предназначен для *суточного мониторинга артериального давления* (СМАД). Как следует из названия, метод исследования позволяет зарегистрировать суточную динамику артериального давления. Показания к его применению обширные: детям в дошкольном и переходном возрасте, гипертоникам, болеющим сахарным диабетом, беременным, призванным и многим другим. СМАД помогает подобрать индивидуальную терапию с учетом суточного колебания артериального давления: в какое время суток принимать лекарства, в какой дозе.

В ближайшее время все желающие смогут воспользоваться нашими новинками.

– Что является показанием для визита к функциональному диагносту?

– Причин довольно много. Это может быть, например, ухудшение самочувствия, появление симптомов болезни, сбои в работе внутренних органов, предоперационное обследование. Кабинет функциональной диагностики работает в тесном сотрудничестве с врачами-специалистами, которые направляют к нам пациентов, а затем используют полученные данные при составлении клинической картины заболевания. Порой пациенты уже сами знают, что им надо и приходят к нам в профилактических целях. Как врач, я могу рекомендовать проконсультироваться у того или иного специалиста – исходя из результатов обследования.

ЛДЦ «Гиппократ плюс»

**г. Балаково,
ул. 30 лет Победы, 35а**

**понедельник – пятница: 8.00 – 20.00
суббота – воскресенье: 8.00 – 14.00**

**позвонить: 8 8453 230-262, 8 927 107-30-03,
8 987 803-000-3**



ДАРИТ МОЛОДОСТЬ, ЗДОРОВЬЕ И ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ



После зимы, с ее морозами и недостатком солнца, многие ощущают синдром хронической усталости. Наш совет прост – для бодрости тела больше гуляйте на свежем воздухе, занимайтесь физкультурой и спортом. Запишитесь в спортзал или просто начните ежедневно делать зарядку. Восстановиться после нагрузок, а заодно и очистить свой организм от скопившихся шлаков вам поможет наша фитосауна – кедровая бочка.

Внешне фитосауна и выглядит как настоящая бочка больших размеров. Такие бочки изготавливаются вручную из древесины сибирского кедра, без использования клея и химических пропиток. При распаривании из древесины извлекаются полезные микроэлементы, оседающие затем на теле. По сути, это самая настоящая парилка, как в бане. Человек полностью располагается внутри на скамейке, а голова остается снаружи, поэтому тепловое воздействие переносится гораздо легче.

Внутри бочки подается пар на основе лечебных трав с добавлением эфирных масел. Из-за высокой температуры поры на коже человека раскрываются, начинается активное потоотделение, из организма выходят вредные вещества и токсины. Более того, через расширенные поры в тело всасываются полезные биосоединения. Благодаря целебному пару, циркуляция крови усиливается, а мышцы и суставы расслабляются. В результате происходит очищение организма на клеточном уровне, человек чувствует прилив новых сил.

Кедровая бочка широко применяется при простуд-

ных заболеваний в стадии ремиссии. В данном случае она действует по принципу ингалятора, благотворно влияя на органы дыхания.

Регулярное прохождение процедуры приводит к выраженному омолаживающему эффекту, поскольку усиливается выделение секрета потовыми железами, отшелушивается эпидермис и снижается количество патогенных микробов. В итоге, кожа становится упругой, гладкой и эластичной. А улучшение циркуляции лимфы положительно влияет на снижение лишнего веса.



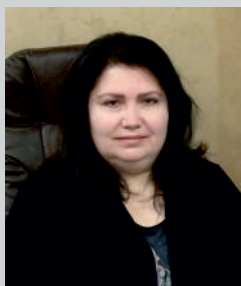
КОГДА РЕКОМЕНДУЕТСЯ КЕДРОВАЯ БОЧКА

- ✓ при частых заболеваниях дыхательных путей, простудах;
- ✓ для снятия стресса, при бессоннице и переутомлении;
- ✓ для восстановления и реабилитации организма после физических нагрузок;
- ✓ для похудения, профилактики целлюлита, нормализации обмена веществ;
- ✓ при проблемах с кожей;

✓ при артрите, остеохондрозе, болезнях мышц и суставов;

✓ для улучшения эмоционального состояния человека.

Кедровая бочка – это настоящая кладовая здоровья, красоты и хорошего настроения. Эффект от нее замечен уже после первого посещения. А в комплексе с регулярными занятиями в нашем клубе результат превзойдет все ожидания!



Татьяна НОРОЙ,
управляющая клубом «Fitness Life»:

– Кедровая бочка очень популярна у наших клиентов. Сама по себе процедура приятная и расслабляющая, и мы стараемся создать максимальный комфорт: по окончании можно попить чаю с целебными травами, отдохнуть в уютных креслах. Безусловно, каждый человек преследует свои цели, прибегая к этому оздоровительному методу. Кто-то восполняет силы после интенсивной тренировки, кто-то стремится подкорректировать фигуру, убрать целлюлит. Если париться сразу после физических упражнений, процесс снижения веса идет быстрее. Спортсмены говорят, что двадцать минут в кедровой бочке заменяют трехкилометровую пробежку. Травяные сборы, которые добавляются в пар, благотворно влияют на дыхательную систему. Эта процедура хорошо совмещается с массажами, обертываниями и различными пилингами. Наши клиенты говорят, что после кедровой бочки чувствуют себя будто бы заново рожденными.

ПИЩА ДЛЯ УМА

31 марта команда знатоков компании «ПАНТУС» в очередной раз сыграла в квиз. Вопросы игры потребовали от участников не только знаний в разных областях, но и включения интуиции. Предлагаем и вам интеллектуально размяться.



ВОПРОСЫ КВИЗА

1. Необычный памятник был открыт 1 июля 2013 года в новосибирском Академгородке. Расположен он в сквере около Института цитологии и генетики СО РАН. Памятник представляет собой лабораторную мышь в очках, сдвинутых на кончик носа, которая сидит на гранитном постаменте. Мышка держит в лапках спицы и вяжет ЕЕ. Назовите ЕЕ двумя или тремя словами.

2. Исследуя это природное явление, Леонардо да Винчи заметил, что те же свойства можно наблюдать и в перьях птиц, и в стоячей воде угнилых пней, и в драгоценных камнях, и в жире на поверхности воды. А каким одним словом мы называем это явление природы?

3. Этот музыкант не имел никакого музыкального образования, однако он совершил революцию в джазе. Он записывал не только джаз, но и классическую оперу, мюзикл, снимался в фильмах. Он обладал способностью извлекать из инструмента, на котором играл, звуки, которые в те времена были недоступны другим. На его могиле вместо памятника стоит именно этот музыкальный инструмент. Кто же он?

4. Власти мексиканского штата Табаско, разрабатывая закон против

алкоголизации, встретили решительное сопротивление. В результате им удалось наложить запрет на продажу только одной разновидности пива. По поводу этого запрета хозяева пивных баров объявили забастовку. Какое же пиво было запрещено им продавать?

5. После того, как легендарный Пеле издал свою книгу «Я – Пеле», он получил золотую медаль от министерства образования. За что?

6. Этот роман второй половины XIX века появился на свет отнюдь не по зову сердца и вдохновения. Автор остро нуждался в деньгах и был вынужден пойти на «кабальные» условия с издателем. Спас ситуацию жизненный опыт писателя, подсказавший сюжет, и грамотная и расторопная стенографистка. В итоге роман был готов меньше, чем за месяц. Как называется роман?

7. В апреле 2017 года компания BurgerKing запустила рекламный ролик, в котором сотрудник компании жаловался на то, что не сможет за 15 секунд рассказать обо всех плюсах бургера воппер. Поэтому он просто говорил: «Что такое воппер?», громко произнося перед этим еще два слова. Каких?

8. Индийский поэт и мудрец VII века Братрахари во всем хорошем находил обратную сторону. «Наслаждение омрачается страхом болезни, –

указывал он, – высокий статус – боязнь потерять его, добродетель – страхом соблазна, богатство – страхом перед властителем». А чего, по его мнению, боится красота?



ОТВЕТЫ:

1. ЖЕНА
2. Радуга
3. Джон Армстронг
4. Холодное
5. Линк и Юэ Чэньчэнь
6. Многие учились грамоте
7. «Ипрок», Ф. М. Достоевский
8. Старости

ВЫБЕРИТЕ СВОЙ СТИЛЬ ВОЖДЕНИЯ ВМЕСТЕ С АВТОКОМПОНЕНТАМИ ТРЕК

**ТРЕК – известный российский бренд
автомобильных деталей.**



Производственное объединение «ТРЕК» было основано в 1995 году и включает в себя два завода: в г. Миасс и г. Верхний Уфалей.

Предприятие специализируется на выпуске шарнирных, резинометаллических и резинотехнических запчастей для отечественных и импортных автомобилей. Ассортимент готовой продукции очень широкий: шаровые опоры, рулевые наконечники, стойки стабилизаторов, штанги задней подвески, сайлентблоки, рычаги и оси подвески, защитные чехлы ШРУС.

ПО «ТРЕК» располагает собственной базой для выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Инновации проходят весь спектр проверок: от компьютерных до дорожных, и только потом поступают в массовое производство. Инженерами предприятия за оригинальные разработки получено 8 патентов на изобретения (в том числе Евразийский патент) и 5 патентов на полезную модель.

Предприятие оснащено собственной лабораторией, где проводятся различные виды исследований.

Осуществляется входной контроль комплектующих изделий и материалов, испытания опытных образцов, а также контрольные, периодические и приёмосдаточные тесты продукции.

Производственные участки ПО «ТРЕК» – прессовый, металлообрабатывающий, полимерный и сборочный – оснащены современным технологическим оборудованием. Все это в комплексе позволяет изготавливать запчасти высокого качества, которые прочно завоевали авторитет у специалистов автосервиса и автолюбителей.

Компания «ТРЕК» внесена в реестр IATF, что подтверждает сертификат соответствия требованиям международного автомобильного стандарта ISO/TS 16949 для заводов-производителей автокомпонентов. Также компания – 14-кратный дипломант программы «100 лучших товаров России», дипломант премии правительства РФ в области качества.

Лозунг компании:
***лидируя на рынке, мы не
останавливаемся на достигнутом,
мы стремимся сделать каждую деталь
эталом надежности,***



безопасности и долговечности, чтобы вы могли оценить преимущества наших передовых изобретений и технологий.

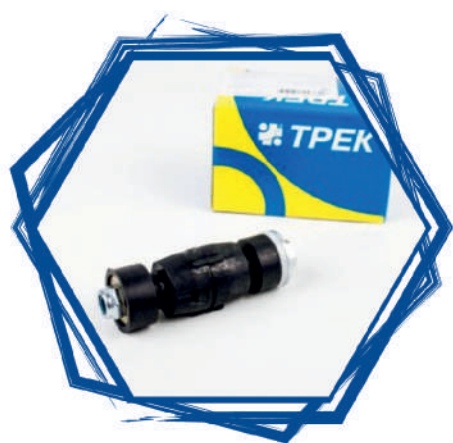
Следуя своему главному правилу, компания предлагает серии автокомпонентов ТРЕК. Потребитель может выбрать комплектацию, которая соответствует

его потребностям. Серия «Чемпион» предназначена для езды в городских условиях, серия «TRS» – для тех, кто увлекается автоспортом, «Иномарка» – для автомобилей зарубежного производства, «Классика» предназначена для тех автолюбителей, которые верны традициям и не склонны к экспериментам.



**ПРОИЗВОДСТВО
АВТОКОМПОНЕНТОВ**

**ШАРОВЫЕ ОПОРЫ
РЫЧАГИ
САЙЛЕНТБЛОКИ
СТОЙКИ
РУЛЕВЫЕ НАКОНЕЧНИКИ**



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