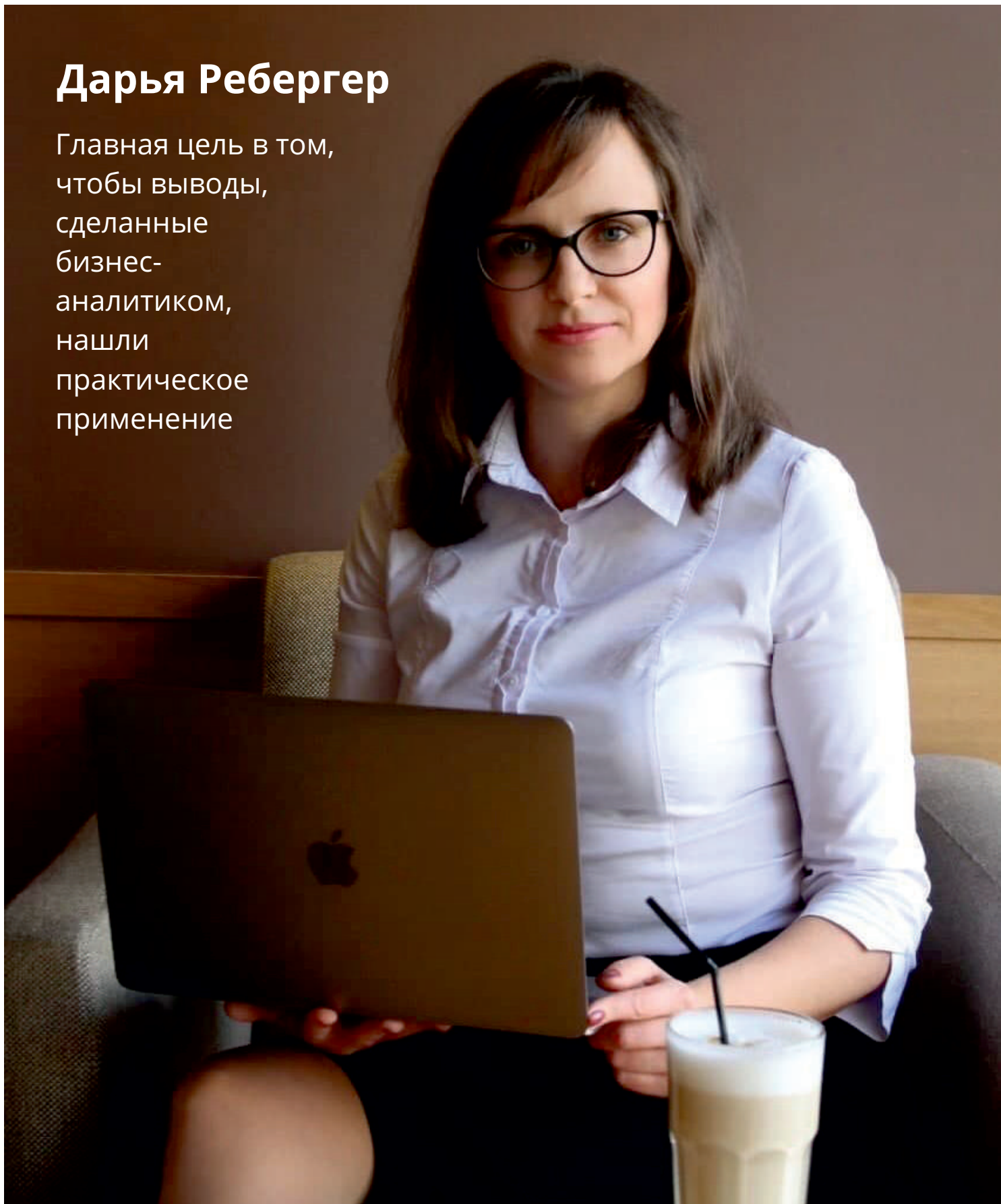


Дарья Ребергер

Главная цель в том,
чтобы выводы,
сделанные
бизнес-
аналитиком,
нашли
практическое
применение





АВТОМОЙКА «PROavto» ПРЕДЛАГАЕТ УСЛУГИ

- **МОЙКА** грузового транспорта
- **МОЙКА** двигателя, отмывка специальной установки, мойка съёмного радиатора
- **ХИМЧИСТКА** салона, ковров и кабины
- **ЭКСПРЕСС-МОЙКА** легковых автомобилей



Находясь в зоне ожидания, наши посетители могут выпить чашечку хорошего кофе.



Также гости имеют возможность приобрести в нашем магазине средства для ухода за кузовом автомобиля.



Специалисты автомойки пользуются только качественными и безопасными моющими средствами.



Ждем вас по адресу:



ул. Транспортная, 11.

Для записи звоните по номеру:



+7 (927) 124 - 46 - 80.

СТАТИСТИКА ЗНАЕТ ВСЕ, А БИЗНЕС-АНАЛИТИК – ЕЩЕ БОЛЬШЕ

Развитие бизнеса требует глубоких экономических знаний и современных методов работы. Об этом мы поговорили с Дарьей РЕБЕРГЕР, бизнес-аналитиком компании «ПАНТУС».

– Дарья, профессия бизнес-аналитика относительно молодая. Как правило, люди о ней просто что-то слышали, но не представляют, чем занимается такой специалист.

– Говоря просто, профессия бизнес-аналитика заключается в анализе бизнеса предприятия или компании. Делается это с целью выявить сильные и слабые стороны компании – как отдельно взятой единицы, так и в контексте ситуации общеэкономической. Сделать акцент на сильные стороны компании в условиях данного рынка. Функции бизнес-аналитика включают в себя анализ бизнес-процессов компании: ассортиментной политики, ценообразования, складских запасов, планирование деятельности компании (расчет ежемесячных целевых показателей), управление товарными запасами. Бизнес-аналитик смотрит, к чему приведет тот или иной процесс, из каких данных он вытекает. Исходя из аналитических показателей формирует предложения. Эта профессия во многом связана с умением делать логические выводы.

– Как вы пришли в эту профессию?

– Я всегда хотела работать бизнес-аналитиком. По специальности я окончила Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. В Москве у меня был опыт работы в фармацевтическом бизнесе, в большой компании, где также имелись оптовые продажи и розница. Теперь свои знания применяю в компании «ПАНТУС».

– Сложно было перейти с фармацевтики на автодетали?

– Принципы подхода к аналитике бизнес-процессов везде едины. Основные законы: математическую статистику и теорию вероятностей аналитик применяет в своих расчетах. Знание ассортимента и особенностей рынка, конечно, помогает. Основу анализа составляют статистически значимые, актуальные и достоверные данные, которые можно получить в современных системах учета. Так, очень помогло внедрение 1С автоматизации, которая позволяет собирать достоверную статистику в различных разрезах. Потом, на основе этих показателей, делаются выводы, предлагаются способы развития и решения бизнес-задач. Главная цель в том, чтобы выводы, сделанные бизнес-аналитиком, нашли практическое применение.

– Говоря о единых подходах, что вы имели в виду?

– Приведу один простой пример, который касается классификации. Классификацию по группам А, В, С можно применить не только к товару, можно и к нашим клиентам и менеджерам. Группа А – это кластер, который приносит наибольшее количество по товарообороту или прибыли. Как правило, группа немногочисленная, но приносит 50 процентов дохода. Группа В приносит еще 30 процентов дохода. Группа С может быть многочисленной по количеству единиц товара, по числу людей (клиентов и менеджеров), но выручка будет гораздо ниже, всего 20 процентов. На этой классификации много чего основано, в том числе правило Паретто, что 20 процентов клиентов или ассортимента приносят 80 процентов результата. Тут важно грамотно провести классификацию и выполнить расчеты.

«Функции бизнес-аналитика включают в себя анализ бизнес-процессов компании: ассортиментной политики, ценообразования, складских запасов, планирование деятельности компании (расчет ежемесячных целевых показателей), управление товарными запасами.»

– Сколько времени вам потребовалось, чтобы вникнуть в бизнес-процесс компании?

– Знакомство заняло порядка месяца, мне предоставили доступ к необходимым данным. Моя работа здесь началась с анализа оптовых продаж, анализа ассортимента. Большая помощь при знакомстве с деятельностью компании была оказана со стороны руководства отдела закупок и отдела продаж. Потом был анализ товарного запаса склада, расчет минимального и максимального остатка по товарным позициям. Сейчас к моим задачам прибавилась аналитика розничной торговли, поскольку у компании имеются свои магазины.

– Какие направления деятельности компании находятся в вашем поле зрения?

– Задачи, которые поставлены передо мной, можно разделить глобальные и оперативные. Глобальных можно насчитать порядка семи за год. К примеру, анализ клиентской базы. До конца этого года его планируется завершить. Или анализ ассортимента, здесь также применяется классификация по группам. Смотрим показатели каждой группы. Смотрим, чтобы был соответствующий товарный запас, который бы мог обеспечить продажи данной группы. На основе анализа ассортимента выстраивается ассортиментный план компании. Анализируется динамика продаж, что отража-

ется в составлении ежемесячных планов продаж. Другое направление – это анализ склада, когда рассчитываются минимальные и максимальные остатки. Продумывается регламент действий, согласовывается с руководством.

Часто ставятся задачи оперативные, потому что надо реагировать на изменения рынка и наша компания постоянно развивается. Например, когда надо помочь с расчетом маркетинговой акции в магазине. Также периодически делается аналитика и рассчитываются показатели по нашим сайтам оптовой и розничной продажи. Готовятся еженедельные справки по интересующим товарам, брендам, по производителям. Как видите, много нюансов влияет на успешность бизнес-процесса.

– Как ваши выводы влияют на тактику деятельности компании?

– Бизнес-аналитика учитывается при принятии оперативных решений, начиная от политики ценообразования и заканчивая выкладками на витринах магазинов. Полученные цифра и выводы используются при разработке различных дополнительных мер. Но подчеркну, что смысл бизнес-аналитики не в том, чтобы получить цифры и визуализировать их в виде графиков, диаграмм. А в том, чтобы донести сделанные выводы до руководства фирмы и на основе полученных данных предложить варианты решения проблемы или выдвинуть новую идею для бизнеса.

Мы здесь все работаем на общий результат. Приятно, что когда идет обсуждение, коллеги понимают, о чем идет речь. Они также вовлекаются в процесс и с их стороны бывают хорошие предложения. Это не только огромная поддержка, это командная работа.



«Такой динамики, как в компании «ПАНТУС», я не видела даже в Москве: развитие идеи, ее внедрение и стремление соответствовать последнему слову науки и техники.»

– И каков же ваш взгляд, как бизнес-аналитика, на компанию «ПАНТУС»?

– Это развивающаяся и современная компания. Здесь за год работы я увидела внедрение WMS-системы управления складом, что позволило решить много задач, внедрение информационной системы на базе 1С 8, соединившей все рабочие места в одно целое. Такой динамики, как в компании «ПАНТУС», я не видела даже в Москве: развитие идеи, ее внедрение и стремление соответствовать последнему слову науки и техники. Участвовать в этом процессе очень интересно.

ЧЕМ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫ ЗАПЧАСТИ HOLA

Ассортимент компании «ПАНТУС» пополнился новым брендом – HOLA. Под этой торговой маркой выпускаются запасные детали для легковых и грузовых автомобилей. Сам бренд HOLA родом из Нидерландов, его продукция ориентирована на широкий спектр автомобилей производства Европы, Азии, России и Америки.



HOLA производит как резинотехнические изделия, так и запчасти на ходовую часть автомобилей. Это амортизаторы, опоры стоек передней подвески, наконечники рулевых тяг, шаровые опоры, детали и комплекты сцепления, крестовины карданного вала, подшипники, тормозные диски, шланги, фильтры, ремни, щетки и многое другое. Чем же марка HOLA привлекательна для потребителей?

Об этом нам рассказала менеджер по продажам компании «ПАНТУС» **Анна ЖЕРЕБЯТЬЕВА:**

– Мы активно работаем с брендом HOLA около месяца.

Нашей компанией была сделана массовая рассылка клиентам, в телефонных разговорах уведомляем о появлении в нашем ассортименте теперь и этой продукции. Чтобы информация с нашей стороны была наиболее полной и профессиональной, в октябре компания HOLA провела для нас обучение. В ходе занятий были продемонстрированы образцы многих деталей, каждой группе были даны подробные и ясные характеристики, представлен (в том числе и наглядно, в презентации и видеоролике) весь процесс производства – от выбора материалов для изготовления до применения, начиная от грузовых, заканчивая легковыми автомобилями.

– На что вы обратили внимание в первую очередь?

– Широкая география бренда. Продукция HOLA изготавливается более чем на 25 заводах, расположенных по всему миру. Заводы находятся не только на территории азиатских стран, таких стран как Китай, Малайзия, Корея, Индия, но и в Европе – в Нидерландах, Польше, Венгрии, Болгарии. Это говорит о том, что бренд востребован в больших объемах, поэтому производство постоянно растет и развивается. HOLA не стоит на месте, постоянно вводит новшества и отвечает за продукцию, которую производит.

– Как реализуется политика в области качества?

– Исследования, проведенные среди всего ассортимента изготавливаемого компанией, на предмет стойкости и износа, подтверждают надежность и безопасность продукции HOLA. Сама продукция сертифицирована по международному стандарту качества IATF 16949:2016. Во время обучения мы узнали, что контроль ведется на всех этапах производственного процесса, начиная с сырья. А готовая продукция проходит через эксклюзивную систему контроля качества. Гарантия составляет два года. Думаю, что потребителям тоже будет интересно узнать, что у бренда существует правило: если выявлен какой-либо дефект, то эту деталь сразу снимают с производства, пока не разберутся в проблеме. Мне это понравилось. Они открыты для обратной связи.

Специалисты HOLA в ходе обучения особенно подчеркнули, что с дефектовой бренд работает на 100 %. Это тоже важно для потребителей. Но думаю, что компания HOLA полностью уверена в хорошем качестве своего продукта.

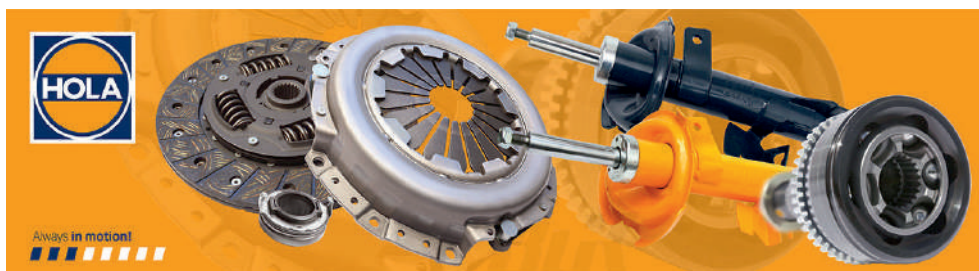
– Для вас учеба по продукции HOLA оказалась полезной?

– Безусловно. Когда ты слушаешь, вникаешь, записываешь и сохраняешь записи, это потом помогает в работе. Забыл – посмотрел, в чем плюс, преимущество. Например, клиент спросит про то, какое литье на дисках, а ты можешь объяснить: вот, посмотрите и сравните – здесь на дисках есть алмазное напыление, значит они более устойчивы к износу.

– Предлагая продукцию HOLA, на что делаете акцент?

– Во-первых, это новинка для нас, однако бренд известен европейским качеством. Во-вторых, «ПАНТУС» – официальный дилер HOLA. Такие продажи называются «первые руки». Компания напрямую представляет бренд, а не приобретает продукцию у других поставщиков.

«ПАНТУС» является официальным дистрибьютором более 30 брендов. Для нас важно, чтобы у клиентов был выбор, поэтому мы предлагаем бренды в нескольких ценовых категориях, от разных производителей.



ИЗУЧАЕМ ОПЫТ ЛИДЕРОВ РЫНКА

Основу библиотеки компании «ПАНТУС» составляют книги про бизнес и саморазвитие. Каждая из них – хороший помощник в работе. На очередном заседании книжного клуба своим мнением о книге «Практика Дао Toyota» Джеффри Лайкера и Дэвида Майера поделился старший менеджер по продажам магазина «ProAvto» Михаил ГОНЧАРОВ.

– После прочтения книги выделил для себя четыре основные части.

ФИЛОСОФИЯ

Вся компания нацелена на создание ценностей для потребителя, общества, клиента. В первую очередь Toyota ставит перед собой цель – ценности потребителя. Этот принцип не только создание продукта, но и деятельность каждого подразделения компании.

На примере нашего магазина «ProAvto», на мой взгляд, главная ценность – это наличие качественных автозапчастей и автотоваров, доступных для клиентов. Не стоит забывать, что для некоторых потребителей важен еще и сервис, знания и компетентность сотрудников.

ПРОЦЕСС

В рамках подхода Toyota есть процессы снижения уровня запасов, устранения лишних движений в процессе работы, что в дальнейшем, может сказаться на финансовых результатах. Используются также долгосрочные инвестиции, которые обеспечивают снижение затрат и повышение качества. Toyota стремится выстроить рабочий процесс в «поток» для выявления проблем. Создать поток – значит свести к нулю количество

времени, которое работа простаивает в очереди. Перестройка рабочего процесса и добавление потока, как раз приводят к тому, что время, закладываемое на ту или иную работу, сокращается.

Приведем пример, в магазине «ProAvto» добавили в рабочий процесс должность кладовщика, сократив время приемки и отгрузки товара, раньше этим занимался менеджер.

Также Toyota старается избежать в своем процессе перепроизводства, используя систему вытягивания, имея в запасе небольшое количество каждого вида товара, своевременно пополняя его, как в супермаркете, в зависимости от того, сколько требуется потребителю. Большое значение в процессе имеет равномерное распределение объема работ. Создание непрерывного потока – это создание стабильной загрузки.

СОТРУДНИКИ И ПАРТНЕРЫ (ПОСТАВЩИКИ)

Toyota стремится к воспитанию лидеров, которые досконально знают свое дело, поддерживают философию компании и стараются научить этому других. Компания и ее лидеры сами воспитывают незаурядных людей, формируют, команды, которые работают, как одно целое для достижения общей цели. Проявляет уважения к сотрудникам, партнерам.



Помогает и поддерживает совершенствование своих сотрудников.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

В организации, даже, если на первый взгляд, все отлично и все процессы налажены, обязательно остается множество проблем. Именно поэтому Toyota и уделяет время на постоянное выявление и решение проблем, но принимает решение, не торопясь, взвесив все возможные варианты.

Старается разобраться в ситуации, увидев все своими глазами, готова остановить производство, если того стоит качество готовой продукции.

Все это Toyota относит к бережливым процессам, также к ним относится сокращение потерь. Создание потока, стандартизация процессов. Все вышеперечисленное относится к «бережливому производству».

Бережливое производство и создание бережливых процессов, на мой взгляд, подходит не каждому производству. Применение некоторых пунктов может повлиять на производительность процессов, которые в перспективе скажутся на деятельности и экономике компании.

В связи с отсутствием некоторых знаний и опыта, чтение книги было непростым, так как некоторые моменты непонятны, но книга вдохновила на стремление развиваться и обучаться.

БЛЕСНУЛИ УМОМ И ИНТЕЛЛЕКТОМ

С каждым днем квиз набирает все большую популярность. Количество поклонников этой познавательно-развлекательной игры растет с геометрической прогрессией. Компания «ПАНТУС» – в их числе!



Наша команда умников и умниц приняла участие в очередной, уже шестой по счёту корпоративной игре, которая проходила в ресторане «Александрия».

Ведущим квиза был Евгений Быстров – звезда телепередачи «Своя игра» на НТВ, победитель и призер многих интеллектуальных турниров. Нашу команду возглавил Игорь Алексеевич Пантус.

Слово «квиз» в переводе с английского означает «викторина». В процессе одноименной игры участники должны ответить на заданные вопросы в условиях ограниченного времени. Чтобы показать хороший результат, требуется применять логику, сообразительность, эрудицию. А главное – умение работать в команде. У нас получилось!

Мы интересно и весело провели время в кругу коллег, приобрели новый опыт, массу положительных эмоций и впечатлений.

ИГРАЙТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!

Предлагаем и вам ответить на вопросы квиза:

1. Продюсеры фильма решили перезапустить сериал «Клиника», какое

слово они использовали вместе перезапустить в релизе?

2. Когда Бернард Шоу приехал в Ленинград, он задал вопрос встречавшему его на вокзале секретарю Ленинградского союза писателей и получил точный ответ: «224». Чуть позже во время банкета он задал тот же вопрос Алексею Толстому. Толстой ответил: «5».

3. Футбол разрешен в штате Юта только при условии, что поле расположено не ближе полутора миль от Х. Для бейсбола, гольфа и американского футбола это расстояние – полмили. Назовите Х.

4. Мало кто знает, но ЭТА музыкальная группа возникла в Крыму в 1981 году. Группа была настолько популярна, что изменила поведение людей. Благодаря ей в конце XX века в СССР ЭТО было модно слушать, а не смотреть, как принято сейчас. Назовите ЭТО.

5. В 1681 году Х был заключен в Николо-Корельский монастырь за то, что нарушил сон царя. В 1591 году по приказу Бориса Годунова угличскому Х, сообщившему народу о гибели царевича Дмитрия, отрубили уши и вырвали язык. Назовите Х.

6. Прежде чем отправится к покупателю, продукцию немецкого завода Zekiwa ждут испытания. На стенде агрегат совершает пробег в 1500 км со скоростью 4 км/ч, да еще и ритмично покачиваясь. Что выпускает завод?

7. Однажды маленький мальчик сказал: «Эта леди как я: ей нравятся книги и мороженое». Назовите эту леди.

8. Арнольд Зоммерфельд – физик-теоретик. ЭТО могло произойти с ним 84 раза, но до этого не дошло. С его коллегами и учениками, например, Максом Планком и Нильсом Бором ЭТО случилось. ЭТО начало происходить в 1901 году. Назовите ЭТО.

ОТВЕТЫ:

1. Репрезентировать
2. Сколько в Ленинграде писателей?
3. Царков
4. Кни
5. Колокол
6. Детская коляска
7. Статуя Свободы
8. Вручение Нобелевской премии



ПОМОЩЬ НА СТАРТЕ

Наша газета не раз рассказывала, как компания «ПАНТУС» участвует в благотворительных проектах во благо жителей Балаковского района. Традиция продолжается, наша компания решила финансово поддержать молодых спортсменов в поездке на первенство Европы по кикбоксингу.

На участие в соревнованиях столь высокого уровня отбор прошли два балаковца – **Захар КАРПУНИН** и **Николай СОРОКИН**. Это очень хорошая новость, так как теперь кикбоксинг – олимпийский вид спорта. Ребята тренируются под руководством **Андрея Александровича ЯМУШЕВА**, тренера балаковской команды по кикбоксингу.

Андрей Александрович – известный в нашем городе человек, президент Балаковской федерации кикбоксинга. Более тридцати лет он на тренерской работе, воспитал двух чемпионов мира, пять призеров чемпионата мира, более пятидесяти победителей кубков страны и чемпионов России. В этом году за заслуги в развитии спорта и воспитании молодежи портрет Андрея Ямушева был занесен на Доску почета Балаковского района.

Мы встретились с Андреем Александровичем и попросили рассказать о спортсменах, кто поедет на первенство Европы и в целом о кикбоксинге в Балаково.

– Захар и Николай – талантливые ребята, им по 15 лет. – поделился А. Ямушев. Они показали хорошие результаты на первенстве России, заняв призовые места, и вошли в состав национальной сборной. Каждый год наши кикбоксеры выступают на общероссийских соревнованиях, потому что мы действующая бойцовская секция. И каждый раз кто-то удачно «выстреливает». В этом году такими спортсменами стали Карпунин и Сорокин. В кикбоксинге много разделов, мы выступаем в самых жестких из них, например лоу-кик (удары ногой по внутренней, внешней и задней поверхностям бедра) и K1 (аналог боев без правил).

– Где и когда будет проходить европейское первенство?

– Первенство пройдет в городе Бува (Черногория). Въезд в страну разрешен при соблюдении санитарных требований. Соревнования назначены на начало ноября, совсем скоро. Участие в международных соревнованиях будет большим шагом в развитии наших спортсменов.

– Насколько кикбоксинг популярен в Балаково?

– Тренировки проходят нескольких спортзалах – на базе муниципального центра «Ровесник», в школе №28 и Балаковском промышленно-транспортном техникуме. Человек 200, не меньше, охватываем. У кикбоксинга много преимуществ перед другими бойцовскими видами спорта. Это синтез английского бокса и восточного карате. Спорт жесткий, но не травматичный. По статистике травм у нас на 60 процентов меньше, чем в хоккее.

Тенденция последних лет – в секцию приходит много девушек. У нас очень сильные девочки, легко бьют соперниц на областных соревнованиях, успешно выступают на чемпионате Поволжья. И еще кикбоксинг сильно попомодел. У нас даже одна группа открылась для детей с пяти лет. Их тренирует детский тренер. Так что кикбоксинг в Балакове любят, и я благодарен всем, кто помогает развитию этого вида спорта.

– Вы имеете в виду спонсорскую помощь?

– Тут много моментов, в том числе и касающихся взаимодействия с руководителями учебных и муниципальных учреждений. Однако, скажу честно, что без помощи спонсоров нам было бы трудно. Мы прекрасно понимаем, что вывезти спортсменов на международные соревнования только за счет секции невозможно, необходи-



мо более ста тысяч рублей на одного человека. Поэтому мы обратились к депутатам, бизнесменам, руководству города. В числе первых откликнулась компания «ПАНТУС» и выступила одним из основных спонсоров. От всей души благодарю руководителя компании Игоря Алексеевича Пантуса за понимание и оказанную помощь. Это большое дело.

– Раньше вы уже были знакомы с компанией «ПАНТУС»?

– С Игорем Алексеевичем мы познакомились давно, он сам хороший спортсмен, одно время тренировался у нас. Несколько раз компания «ПАНТУС» помогала нам автобусами, детей вывозили на областные соревнования. Очень хорошо помогли с транспортом для поездки в Тольятти на Спартакиаду боевых искусств «Непобедимая держава». Это масштабный

проект всероссийского значения, начинался и развивался при поддержке гранта президента РФ. На соревнования в Тольятти собирается порядка семи тысяч спортсменов со всей страны. И как здорово, что наши ребята тоже смогли туда поехать!

– Что дают человеку занятия кикбоксингом?

– Любый спорт дает человеку уверенность в собственных силах. Это главное. Если ты что-то задумал и будешь к этому стремиться, то обязательно добьешься. Посмотрите, сколько спортсменов среди известных людей нашей страны. Люди спорта – самые целеустремленные, мобильные, надежные друзья.

Желаем Захару Карпунину и Николаю Сорокину успеха на первенстве Европы!

УНИКАЛЬНАЯ НОВИНКА – КАРБОКСИТЕРАПИЯ В ЛДЦ «ГИППОКРАТ ПЛЮС»

Карбокситерапия (газовые уколы) – это регулируемые инъекции чистого медицинского углекислого газа в различные части тела.

Суть методики заключается в подкожном введении с помощью специального прибора и маленьких игл углекислого газа, вызывающего в тканях цепь благотворных биохимических реакций. В результате запускается усиленный режим работы кровеносной системы: кровенос-

ные сосуды расширяются, приток крови к коже, к проблемному органу усиливается, что заставляет клетки «проснуться» и начать функционировать в качественно новом режиме.

Инъекции углекислого газа надолго улучшают кровоснабжение всего тела, снижают проявление симптома холодных конечностей, помогают при сосудистых нарушениях, дегенеративно-дистрофических болезнях суставов, улучшают кровоснабжение мозга и сердца. Очень эффективна карбокситерапия в косметологии и дерматоло-

гии: стимулируется выработка коллагена, улучшается тонус кожи, применяется в комплексной терапии для устранения целлюлита.

- вегетативные нарушения,
- острые боли в суставах и позвоночнике.

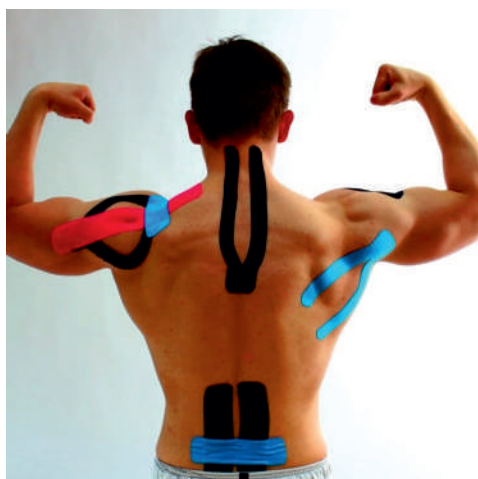
В КОСМЕТОЛОГИИ:

- омоложение эпидермиса,
- лечение растяжек,
- рубцы после акне,
- локальное ожирение,
- отечность лица и конечностей,
- уменьшение кругов под глазами (заменяет блефаропластику),
- общая дряблость, вялость кожи, снижение ее тонуса и тургора.

Карбокситерапия используется:

В НЕВРОЛОГИИ:

- последствия инсульта,
- мигрень, постгерпетическая невралгия, нейропатическая боль,
- невралгии компрессионного генеза,
- функциональные расстройства ЦНС,



Основа кинезиотейпирования – воздействие на поврежденные или перенапряженные ткани мышц с помощью специальной эластичной аппликации (тейпа).

КИНЕЗИОТЕЙПИРОВАНИЕ

Доктор Кензо Касе (Япония) разработал инновационный метод тейпирования, снижающий болевые ощущения и уменьшающий воспалительные процессы за счет постоянной поддержки мышц. Метод заключается в наложении специальных «пластырей», которые способствуют расслаблению мышц и ускоряют восстановительные процессы организма.

Кинезиотейпы – это эластичные хлопковые или синтетические ленты, с клеевой гипоаллергенной основой (акрил). После наложения действуют в течение 3–7 суток. Они не сковывают движения, что позволяет вести человеку привычный активный образ жизни, заниматься спортом. Эффект наступает

в первые 5–10 минут после наложения кинезиотейпа.

Кинезиотейпирование широко используется в педиатрии, косметологии, ортопедии и неврологии.

Применяется при лечении:

- болей в суставах,
- болей в позвоночнике,
- боли и ограничения движения в плечевом суставе,
- мышечных болей,
- межреберной невралгии,
- радикулопатии,
- компрессии нервов,
- неврите лицевого нерва,
- травм – для снятия отеков и боли.

ЛДЦ «Гиппократ плюс»

г. Балаково,
ул. 30 лет Победы, 35а

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

позвонить: 8 800 444-11-30, 8 927 107-30-03,
8 987 803-000-3



Приём ведёт врач-невролог
Галина Владимировна ГУСЕВА



ЗАКАЛКА ДЛЯ ТЕЛА И ДУХА



Продолжаем знакомство с известными людьми, в жизни которых важное место занимает спорт.

Александр МАРБАЕВ – молодой предприниматель, на его счету несколько успешных стартапов. Свой путь в бизнесе начал с разработки программного обеспечения, в этой нише IT-технологий и продолжает развиваться.



– Каким был ваш первый удачный проект?

– Он был связан с арендой жилья. Был создан сайт, с которым мы вышли на рынок недвижимости. При помощи сайта любой желающий может найти и арендовать жилье в нашем городе. Экономится время, человеку не надо прилагать каких-то дополнительных усилий. Можно сказать, что мы попали в струю. Сервис оказался востребованным.

Уже имея определенный опыт, вместе с друзьями создали кожевенное производство. Так появился бренд Kans – кожаные изделия ручной работы: ремни, кошельки, сумки для ноутбуков, обложки для документов, чехлы для очков и многое другое. Эти товары очень хороши для подарков, у них соответствующая презентабельная упаковка. В Балаково открыт наш магазин, где можно купить изделия марки Kans, имеется интернет-магазин. Этот бренд мы начали развивать по России. Естественно, продвижение велось с применением IT-технологий. Быстро вышли на корпоративных клиентов, завязалось сотрудничество. Это дело живет уже 6 лет.

– А сейчас что для вас актуально?

– Мы подготовили новый проект, связанный с бьюти-сферой. В России и СНГ это горячая тема. Мне хотелось сделать небольшое приложение, а получилось написать программу beauty box. Программа полезна для мастеров салонов красоты, помогает в ведении записи и учета. Она также работает по России и есть в App Store. При разработке программы мы нашли способ усилить присутствие в сфере бьюти услуг. К beauty box добавили интернет-магазин beauty market. Там салоны красоты могут быстро и легко приобретать товары. Также есть магазин-

склад в Москве, магазин в Саратове, три магазина в Балаково, откуда идет доставка покупателям. В итоге получилось создать некую систему, позволяющую вести учет и делать покупки. Преимущества: клиент и мастер руководят своим временем.

– Что вы считаете необходимым условием для успешного развития бизнеса?

– Главное – уловить тренды дня сегодняшнего и суметь в них вписаться. В свое время мы поймали тренд посуточной аренды, хендмейд. Сейчас вышли на предпродажи своего нового программного продукта.

Второе – надо быть очень увлеченным своим делом. Для меня это разработка программных продуктов. Мы в Балакове даже собрали свою команду айтишников, нарушив стереотип, что в нашем городе ничего хорошего нет.

– Спорт бизнесу как помогает?

– Для меня спорт – это, прежде всего, воспитание физической выносливости и морально-волевых качеств. Более десяти лет я занимался в секции дзюдо. В дзюдо ставка делается не на силу, а на ум. Ты должен предугадать мысли соперника, суметь направить его энергию в нужное тебе русло и тем самым победить. Это классное качество, когда ты понимаешь, что для победы не надо со всей мощи крушить стену, можно просто ее обойти, сохранив свои силы для дальнейшей борьбы.

То же самое и в бизнесе. Когда ты начинающий предприниматель, то лучше уметь договариваться, уметь использовать энергию своих партнеров и конкурентов для достижения своих целей. Не идти против, но при этом суметь добиться желаемого результата.

Другое качество, которое дает спорт, связано с тренировкой силы воли. Очень многим из тех, кто начинает бизнес, не хватает воли двигаться дальше, когда тяжело. При трудностях они бросают бизнес. В спортшколе у нас было много упражнений на воспитание характера. Например, кросс в жару бегаешь или в футбол в 30-градусный мороз играешь. Такая закалка и бизнесу помогает.

– Почему выбрали Fitness Life для занятий?

– С первого посещения понял, что это самый лучший зал. Даже искать ничего больше не стал. Для меня, как человека который сам создает продукты, большое значение имеют удобство и качество. А в Fitness Life высокое качество видно сразу на входе: просторный вестибюль, автомат с бахилами. На ресепшене администраторы всегда приветливо встречают, сразу же дают чистейшее полотенце. В раздевалке шкафчики с ключом, которые легко открыть и закрыть. В зале установлено несколько кулеров с водой. Отличные современные тренажеры. После занятий всегда можно прогреться в сауне. Чисто всегда и везде, в помещениях убираются постоянно. При таких высоких стандартах цена абонемента вполне приемлема. При посещении Fitness Life получаю большой заряд бодрости.

– Как часто вы бываете здесь?

– В Fitness Life хожу 2-3 раза в неделю. Для меня это своего рода перезагрузка. Занятия освежают голову, помогают отключиться на какое-то время, чтобы потом работать с новой силой. Фитнес хорошо восполняет энергию. Считаю, что каждый предприниматель должен заниматься. Не важно: фитнес, йога, тренажеры – важно давать мозгу отдых для пользы дела.

НОВИНКА СЕЗОНА



В сентябре в компании «ПАНТУС» прошло обучение по продукции «Pilenga». По его итогам своим мнением об этом бренде и о том, как полученные знания помогают в работе с клиентами поделился специалист по продажам Дмитрий КАЗАНЦЕВ:

– Автодетали «Pilenga» мы начали предлагать сравнительно недавно. Большая часть из первой партии товара была успешно реализована, определенный опыт работы с продукцией «Pilenga» уже имеется. Покупатели проявляют интерес к этой марке, так что для меня информация, полученная в ходе обучения, оказалась как нельзя кстати.

С нами общались представители фирмы «Pilenga». Обучение проходило в онлайн-формате и было очень насыщенным по содержанию. Нам была дана краткая справка, откуда пошел этот бренд. Всегда при продажах необходимо клиентов знакомить с предысторией: что за продукт, откуда взялся, где производится. Помимо общей информации был озвучен ряд вполне конкретных характеристик, почему

покупателю стоит выбрать, а продавцу – предложить клиенту продукцию «Pilenga», а не какой-то иной бренд.

К числу конкурентных преимуществ я бы отнес хорошее качество, которое контролируется как на заводах-изготовителях, так и представителями самой торговой марки, вкуче с вполне приемлемой ценой. Такой важный параметр, как соотношение цена/качество, у марки «Pilenga» очень хорошо выдержан.

Мы уже начали получать отзывы от клиентов по автодеталям «Pilenga». Они тоже отмечают оптимальное соотношение цены и качества. Для нас обратная связь важна. Если клиенты дают положительную оценку, значит, наша компания движется в правильном направлении, выбирая бренды для сотрудничества.

Нас также познакомили с информацией по продажам ассортиментной сетки, т.е. какие изделия продаются в большей степени, а какие – в меньшей. Исходя из этого и учитывая, что бренд «Pilenga» для нас новый, мы получили ориентиры, что стоит предлагать нашим клиентам в первую очередь, а на что можно выйти несколько позже.

Теперь я готов подробно ответить на все вопросы клиентов по марке «Pilenga» и предложить оптимальный вариант для оформления заказа. Лично для меня полученные знания оказались очень полезными.

В целом хочу отметить, что мы в компании «ПАНТУС» учимся постоянно, что помогает профессионально развиваться. Изучаем бренды, технические характеристики, изучаем методы продаж. Обучение помогает сэкономить время на поиски нужной информации.

Каждый новый бренд, поступающий на реализацию в компанию «ПАНТУС», сначала нами рассматривается подробно. Это необходимо, чтобы в дальнейшем у нашего потребителя сформировалось четкое понимание, для чего ему нужен именно этот продукт, в чем для него заключается выгода.

Именно в процессе обучения, которое проводится представителями фирмы-производителя, у менеджера по продажам формируется понимание, в чем преимущество данного конкретного бренда, а он потом доносит эту информацию до своих покупателей.

МНЕНИЕ КЛИЕНТА ФИРМЫ «ПАНТУС» О БРЕНДЕ «PILenga»

Дмитрий ВЕРТИЙ, предприниматель, Казахстан:

– Мы начали приобретать продукцию данной марки. Нравится соотношение цены и качества. У автодеталей хорошие потребительские свойства, презентабельный внешний вид. Еще отмечу качественную упаковку товара. Все это вместе повышает покупательский спрос.

ИТАЛЬЯНЦЫ В РОССИИ

КОМПАНИЯ «ПАНТУС» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПРОДУКЦИЮ БРЕНДА «PILENGA»

«Pilenga» – итальянская компания, основанная в середине прошлого века. Изначально это был металлургический завод для нужд автомобильной промышленности. Сейчас «Pilenga» – крупнейший производитель тормозных дисков и барабанов для конвейеров автозаводов Европы и США.

Продукция «Pilenga» поставляется в Россию. У нашей страны и Италии давние связи в области автомобилестроения. Не случайно первые поставки начались с тормозных дисков к популярным в народе «вазовским» моделям автомобилей.

«Pilenga» выпускает тормозные диски для автомашин ВАЗ, ГАЗ 3110, «Соболь», «Газель». Тюнинговые диски для ВАЗ 2108-99, 2110, 2112 и более 700 типов дисков для иномарок. Использование особого сплава металлов дает эффективное торможение. Диски с повышенным ресурсом не допускают перегрева и гарантируют отсутствие вибраций при торможении.

Под торговой маркой «Pilenga» в Россию поставляются: главные и рабочие цилиндры тормоза, шаровые опоры, рулевые наконечники, комплекты

сцеплений, рулевые рейки, ступичные подшипники, ШРУСы и привода в сборе, тормозные колодки дисковые и барабанные, детали двигателя ВАЗ.

У компании «Pilenga» есть собственный научно-исследовательский центр, занятый разработкой рецептур сплавов цветных и черных металлов для выпускаемой продукции. Используется компьютерная программа контроля варки металла для исключения отклонений от заданной рецептуры. Железную руду для изготовления деталей «Pilenga» закупает в России.

Продукция «Pilenga» изготавливается на современном оборудовании с применением последних достижений в области обработки металлов. А также соответствует стандартам качества, принятым в ЕС. Заказы для российских автомобилей делаются на том же оборудовании и по той же технологии, что и заказы покупателей из стран Евросоюза.



PILENGA
ITALIAN DESIGN SINCE 1947

ЧТО ВЫГОДНО ОТЛИЧАЕТ ЗАПЧАСТИ PILENGA?

- Износостойкость – автокомпоненты тестируются, как в городской среде, так и на гоночных трассах,
- Автоматизация с комплексной системой проверки качества исключает брак,
- Сырье из Италии и Германии.



ПОКУПАТЬ В КОМПАНИИ «ПАНТУС» УДОБНО И ВЫГОДНО:

- гибкая ценовая политика
- специальные предложения оптовикам
- бесплатная доставка деталей транспортом компании в 140 городов России
- пункты самовывоза в Москве, Тольятти, Балакове, Астрахани
- подбор запчастей в соответствии с потребностями и ограничениями клиента

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.

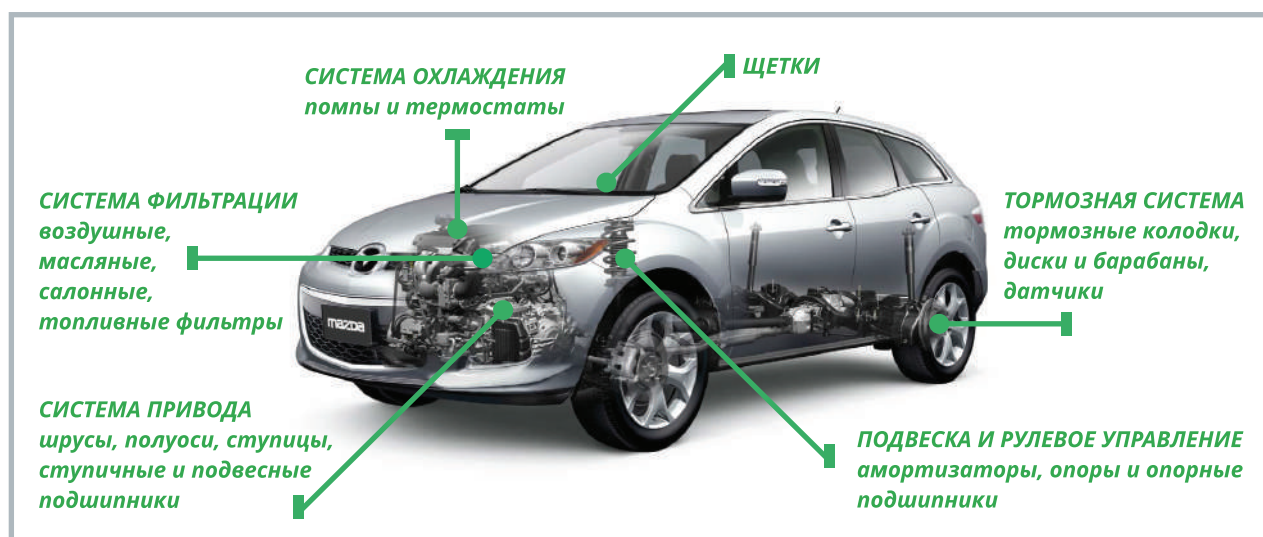
НАМ ВАЖЕН КАЖДЫЙ КЛИЕНТ И КАЖДЫЙ ЗАКАЗ!



итальянская компания автомобильных запчастей основана в 1947 году

АВТОДЕТАЛИ ДЛЯ А/М ВАЗ И ГАЗ

Делайте выбор в пользу Pilenga!



ЧТО ВЫГОДНО ОТЛИЧАЕТ ЗАПЧАСТИ PILENGA?

- Износостойкость — тестирование в городской среде и на гоночных трассах.
- Автоматизация с комплексной системой проверки качества исключает брак.
- Сырье из Италии и Германии.
- Научно-исследовательский центр - аудит и сертификация предприятий.
- Европейское качество - стандарты ISO 9001, ISO 16949.
- Гарантия на автокомпоненты, соотношение цена/качество.



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