

# ГЛАВНОЕ

Март 2023



## в деталях



Вадим СЫЧЁВ,  
региональный директор  
SINTEC Group по продажам в ПФО

# ОЩУЩАЮ СЕБЯ ЧАСТЬЮ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ: интервью с руководителем отдела продаж Оксаной Хрущевой

**– Два месяца назад вы возглавили отдел продаж компании «ПАНТУС». Как вы восприняли свое назначение на должность?**

– Для меня это стало полной неожиданностью, хотя я знала, что поиск кандидатуры ведется. В отделе продаж я работала восемь лет менеджером по продажам запчастей к грузовым автомобилям. Предложение возглавить отдел восприняла как новую возможность в профессиональном плане. Оказанное доверие постараюсь оправдать.

**– Вы всегда занимались продажами?**

– Скажем так – всегда имела дело с запчастями. До прихода в «ПАНТУС», в другой компании, я занималась закупками. В продажах начала работать только в нашей компании. И за то время, что прошло, мне кажется, я изнутри досконально изучила этот процесс: специфику отдела, продаваемого продукта и взаимодействия в коллективе.

**– Изменилось ли ваше мнение о задачах отдела продаж после того, как вы его возглавили?**

– В некоторых вопросах взгляд поменялся кардинально. Когда я посмотрела на работу отдела не как менеджер, а уже под другим углом зрения, то многие вещи стали более понятны, например, почему руководство в каких-то моментах поступало именно так, а не по-другому. Если, когда я была просто менеджером, некоторые ситуации порой вызывали непонимание, то сейчас к ним совсем другое отношение.

**– Что нового открыли для себя в этой должности?**

– Мой стаж здесь еще невелик, пока вникаю во все тонкости. Раньше я занималась, в основном, запчастями для грузовых автомобилей, теперь прибавились еще и легковое направление. Сфера деятельности расширилась, но мне это интересно. В процессе более глубокого погружения меняется общее представление о нашей компании и перспективах ее развития.

**– По каким направлениям работает отдел продаж?**

– У нас есть специалисты, которые занимаются РТИ для автомобилей ВАЗ, специалисты по направлению ГАЗ и отдельно – по КамАЗу, а также – по запчастям на ВАЗ и иномарки. В отделе работает девятнадцать менеджеров по продажам и менеджер по развитию.



**– Сложно управлять таким большим коллективом?**

– Люди все разные, к каждому нужен индивидуальный подход. В отделе уже сложился свой ритм работы и привычки, которые сразу поменять непросто, сейчас мне важно проанализировать, что именно следует модернизировать. Однако мы всегда стараемся работать, как единая команда, договариваемся о тактике, совместно ищем решение задач. В отделе работают опытные и профессиональные специалисты, многие пришли в компанию намного раньше меня. Естественно, определенные нюансы мои коллеги знают лучше, и я от всей души благодарна им за помощь.

**– Хотите привнести что-то новое в работу отдела?**

– Да, я и myself начала внедрять некоторые идеи, чтобы изменить подход к работе по некоторым направлениям. Руководство нас поддерживает, также как и другие подразделения компании – отдел маркетинга, отдел закупок. С отделом маркетинга, например, активно сотрудничаем по вопросу развития собственного бренда компании – A-SPORT. Есть проекты по маркетинговым акциям, в которых наш отдел планирует участвовать.

**– Насколько полно отделу продаж удается удовлетворять спрос клиентов?**

– Мы постоянно развиваем ассортимент, « заводим » новые бренды. Думаю, клиентам будет интересно узнать, что, если компания вводит бренд в свой портфель, то всегда стремится заключить прямые контракты с производителями, следуя принципу « первые руки ». Это делается для того, чтобы получить наиболее выгодные условия от наших поставщиков, что отражается на цене и разнообразии ассортимента. Для такой торговли важно, чтобы был устойчивый спрос на продукцию. В этом мы видим одну из важных задач нашего отдела. Но бывают и разовые запросы от одного-двух клиентов. Их мы тоже стараемся удовлетворить, возможно, не на таких же условиях, но стараемся, чтобы цена удовлетворяла клиента.

**– Почему клиентам выгодно покупать в компании «ПАНТУС»?**

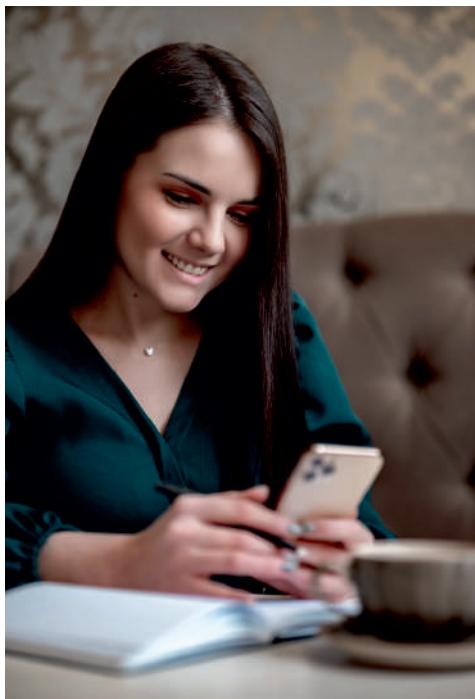
– У нас очень широкий ассортимент. Если в самом начале компания работала только с РТИ, то сейчас у нас солидный пакет брендов автозапчастей, которые всегда есть в наличии. Плюс – отдельные большие блоки по автомаслам и автохимии. Другое наше преимущество – это доставка во многие регионы РФ и страны СНГ. Такая услуга редко у кого есть, а у нас она отработана, как часы. Еще у нас имеется активно развивающийся сайт продаж, где можно без лишних заморочек оформить заказ, что тоже удобно клиентам.

**– Какой вы видите свою роль в компании?**

– Ощущаю себя частью общей стратегии. Если я буду правильно реализовывать свои знания, опыт, умения и направлять отдел продаж согласно принятому вектору, то компания будет дальше двигаться вперед.

**– Традиционный вопрос о планах.**

– Их много. Есть свое видение структуры отдела, введения новых инструментов по улучшению сервиса, в первую очередь для клиентов и получения обратной связи от них, разработки маркетинговых акций – как для отдела продаж, так и для конечных покупателей. Мы хотим, чтобы наши клиенты не просто оставались довольны, а росли вместе с нами.



# МЕЛОЧЕЙ НЕ БЫВАЕТ:

## интервью со специалистом по развитию Елизаветой Галкиной

– Основное – это работа с новыми клиентами и работа по возвращению к сотрудничеству тех клиентов, которые по каким-то причинам ушли от нас. Внутри этих задач много дополнительных, которые также нужно решать.

**– Давайте поговорим о новых клиентах. Как вы их находите, выстраиваете коммуникацию?**

– Я ищу потенциальных клиентов либо в интернете, как правило, это еще неизвестные нам магазины, либо привожу из командировок новые контакты. Из нашего торгового павильона на рынке в Тольятти ребята тоже отправляют мне контакты покупателей, которые проявили интерес к нашей компании. Всю эту информацию необходимо проработать. То есть, связаться с клиентом, рассказать о наших возможностях, плюсах сотрудничества, получить обратную связь. Если требуется более полная информация – отправляю клиентам нашу презентацию. Чаще всего спрашивают о наличии в ассортименте тех или иных брендов (а их у нас очень много!), способах доставки и оплаты. Также занимаюсь решением вопросов, которые возникают у клиентов при знакомстве с компанией.

**– Много новых клиентов приходит?**

– В прошлом месяце было около 40-45 человек, впервые обратившихся в компанию «ПАНТУС». Часть из них уже начала работать с нами, другие пока находятся в процессе размышления. Мы понимаем, что у клиентов могут быть разные ситуации и разные цели. Но мы со всеми находимся на связи, чтобы лучше понять каждого. Может, нашего будущего клиента волнуют какие-то вопросы, но он их почему-то замалчивает – стараемся вывести его на откровенный разговор и найти решение, устраивающее обе стороны.

**– Как ведется работа по возвращению прежних клиентов?**

– Главное, на мой взгляд, – это понять суть проблемы и выявить ту деталь, которая дала сбой и которой теперь не хватает для дальнейшего развития наших отношений с клиентом. Анализируя базу клиентов, приостановивших с нами сотрудничество, мы видим, что у каждого из них была своя причина. Естественно, решение проблемы ведется по каждому конкретному человеку. Алгоритм действий по возвращению клиента включает в себя выяснение причины и поиск точек соприкосновения, чтобы клиент вновь был с нами. По опыту последних двух месяцев могу сказать, что эту проблему мы решаем, недочеты, которые отзываются клиенты, устраняются.

**– С каким багажом знаний и опыта вы пришли к нам?**

– У меня профильное образование – я окончила институт по специальности менеджер стратегического планирования. До прихода в «ПАНТУС» у меня была практика работы в нескольких крупных организациях, что позволило развивать компетенции. Например, мне удалось поработать в компании «Рено», там я консультировала клиентов по новым автомобилям. Для себя я давно решила, что мне нравится иметь дело непосредственно с людьми, помогать сделать верный выбор. Нравится та отдача, которую получаешь от клиента, когда он доволен покупкой. Теперь мне хочется весь положительный опыт, полученный ранее, максимально внедрить здесь, чтобы это принесло пользу нашей компании.

**– Что вас привлекло в компании «ПАНТУС»?**

– Сначала был чисто визуальный интерес. Я увидела большой современный магазин автозапчастей, который привлек мое внимание. Практически сразу же начала узнавать, что это за компания, чем занимается. И когда появилась вакансия, захотела попробовать свои силы.

**– Пришлось ли столкнуться с трудностями в начале?**

– Нет. За исключением того, что нужно было изучить ассортимент и специфику данной отрасли, а в продажах для меня нет ничего нового. Даже если есть какие-то проблемы, то все решается в процессе работы. Очень дружный коллектив, я в таком еще не работала. Ребята все очень отзывчивые, стараются помочь друг другу, если что-либо не получается.

**– В чем заключаются ваши обязанности как специалиста по развитию?**

**– После выяснения проблемы и до ее устранения много времени проходит?**

– Я стараюсь решить сразу же, как только узнала. Не откладывать в долгий ящик. Именно в этом и заключается принцип работы данного направления: любая мелочь имеет значение. Если же я выявлю, а к решению вернусь позже и клиенту перезвоню, предположим, через неделю, ему это уже будет неинтересно. Нужно действовать здесь и сейчас. Часто все дело оказывается просто в досадной мелочи, например в какой-то момент просто не было достаточной коммуникации с клиентом.

**– Чтобы избежать повторений, какие шаги предпринимаются?**

– Конечно, мы думаем, как сделать так, чтобы клиентам было еще удобнее с нами работать. Поэтому сейчас мы как раз настраиваем автоматическую рассылку. Покупателям будет приходить информация, когда у нас запланирована погрузка очередной машины, в каком направлении и какие у нас проходят акции. Мы хотим, чтобы потребители всегда помнили про нас и были с нами.

**– Что в ваших ближайших планах?**

– В целом, за те несколько месяцев, что я здесь, у меня появились несколько новых идей, которые были предложены к обсуждению, и, надеюсь, дальше продолжить работать над их воплощением. В планах много задач по развитию, поставленных руководством. Буду рада помочь компании выйти на новый уровень.

**– Ваши любимые книги?**

– Все, что касается психологии. Нравится изучать поведение людей, тактики эффективного взаимодействия. Помогает в работе.

**– Чем вы любите заниматься в свободное время?**

– Всегда разным. Это может быть бассейн, спортзал, велосипед, коньки, горнолыжный курорт или просто прогулка с друзьями. Нравится всяческая движуха.

**– Как можете охарактеризовать себя в двух словах?**

– Добрая и неконфликтная.

**– Чему бы вы хотели научиться в будущем?**

– Недавно я получила еще одно высшее образование по специальности бухгалтера. А теперь хочу научиться кататься на сноуборде как профи.

# ПОДГОТОВЛЕНЫ ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

**Сотрудники нашего транспортного цеха регулярно повышают свою профессиональную квалификацию. Завершился курс по подготовке специалистов и водителей, занятых в международных перевозках. О том, насколько это важно для компании «ПАНТУС» рассказывает руководитель транспортного отдела Александр Решетов:**

— Как компания, осуществляющая автомобильные международные перевозки грузов, мы должны соответствовать ряду обязательных критериев. Иначе не получим разрешения на право выезда наших грузовиков за границу. Особо строгие требования касаются документального подтверждения квалификации сотрудников. Так, в компании должен быть специалист, обучившийся по программе организации между-

народных перевозок, а водители, наряду с водительскими удостоверениями должны иметь свидетельства профессиональной компетентности (СПК) международного автомобильного перевозчика.

Повышать квалификацию в данной области необходимо каждые пять лет. Ранее часть наших сотрудников уже проходила соответствующие курсы. В этом году обучение прошла первая группа из пяти

человек, такую возможность нам предоставила компания. Вместе со мной учились водители Иван Бажутов, Игорь Рамазанов, Василий Меркулов, Сергей Колосов.

Занятия проводились на базе учебно-консультационного центра Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП), расположенного в Саратове. Все было очень серьезно: преподаватели читали лекции, делились практическим опытом. Вместе мы моделировали или иные ситуации, которые могут возникнуть в международном рейсе, и пути выхода из них. Нас познакомили с тем, как следует оформлять транспортные документы для международных перевозок. Рассказали о правилах при прохожде-

нии границы, о необходимости соблюдать водителями режима труда и отдыха, сколько часов можно находиться за рулем, как оперативно действовать в случае ДТП в чужой стране и многое другое.

Программа обучения оказалась очень плотной. Мой образовательный курс занял две недели, у водителей — неделю. И все это время нам старались дать знания по максимуму. Потом был квалификационный экзамен, причем очень строгий. Преподаватели АСМАП никаких поблажек не делают: сдадите — хорошо, не сдадите — значит нет, придется через месяц. Мы, конечно, переживали, но все сдали успешно. По результатам экзамена нам были выданы свидетельства профессиональной компетентности международного автомобильного перевозчика и удостоверения о повышении квалификации.

Повышение квалификации водителей-международников расширяет возможности компании «ПАНТУС» по доставке грузов нашим зарубежным клиентам. У нас освоены международные перевозки в Узбекистан и Казахстан. В феврале состоялся первый рейс в Таджикистан. Уверен, количество зарубежных поставок будет расти и дальше.



# «ТРОЯ»: ВЕРНОСТЬ ПРИНЦИПАМ

2 марта состоялась встреча с нашими поставщиками автозапчастей из компании «Троя», в ходе которой они подробно представили свою продукцию, ответили на вопросы менеджеров.

Компания «Троя» специализируется на выпуске запчастей для отечественных и иностранных автомобилей. Для этих целей используются собственные производственные мощности и современные технологии, что дает преимущество перед конкурентами. Головной офис компании базируется в городе Тольятти, там же находится и одна из производственных площадок, другие расположены в Димитровграде и Ростове-на-Дону. До последнего времени «Троя» имела свое производство в Сербии, Хорватии и Македонии, но сейчас все оно переведено в Россию.

Автозапчасти, изготовленные ООО «Троя», хорошо известны как под собственным брендом компании, так и под брендами ТМ «Технологии будущего», AD Plastik и «Пластэк». Многочисленные отзывы потребителей свидетельствуют – по своим техническим характеристикам эти детали ничуть не хуже импортных. Таким образом, компании удается разрушить стереотипы о качестве российской продукции.

«Троя» динамично развивается и не боится ставить перед собой амбициозные планы, например – за ближайшие пять лет в пять раз вырасти в объемах производства. Специалисты уверены, что достичь намеченной цели получится за счет увеличения поставок автозапчастей на самыеходовые автомобили Vesta, Granta и Niva.

В ходе встречи представители «Троя» рассказали о принципах работы компании со своими партнерами. Первый из них – обязательность. То есть, если «Троя» берется поставить необходимое количество продукции, то можно не волноваться – заказ будет выполнен точно в срок. Большое значение имеют вопросы качества. «Троя» тщательно проверяет на соответствие стандартам сырье и материалы, используемые в процессе изготовления деталей. Особенно это важно в данный момент, когда началась частичная замена импортного сырья оте-



чественным. Готовые автозапчасти, прежде чем отправиться к заказчику, проходят испытания на производственных стендах.

Большой блок информации был посвящен технологическим особенностям отдельных групп ассортимента. Менеджерами компании «ПАНТУС», которые стремятся представить клиентам выигрышные и уникальные свойства продукта, был задан вопрос – в чем привлекательность автозапчастей, изготавливаемых «Трояй»? Ответы оказались более чем подробными.

Так, были рассмотрены универсальные автомобильные уплотнители для автомобилей Lada Samara, Priora, Vesta, Xray, KIA, Hyundai, Renault. Они выпускаются серии OPTIMAL, при изготовлении которых наносится серый kleевой слой и серии PREMIUM – с черным kleевым слоем. Разница – в количестве времени, требующегося для склеивания компонентов сырья. Черный клей дает сверхсильную адгезию. Более того, уплотнители «Троя» отличаются улучшенной конструкцией. Так, основание профиля состоит из твердого материала, уплотняющая часть – из более мягкого, с нанесенным специальным покрытием, которое отталкивает воду, не примерзает, не скрипит, улучшает герметичность.

Другая популярная деталь – опоры двигателя для Lada Vesta, Xray, Renault Logan II, Sandero II. Детали спроектированы и изготовлены с применением высокотехнологичных технических решений. При их производстве применяется алюминий исключительно высокой чистоты, корпус и втулки произведены методом экструзии. Опоры серии «Спорт» лучше всего подходят для автомобилей, которые используются в экстремальных условиях. Они имеют высокий эксплуатационный ресурс, дают малую вибрацию на холостых ходах. Серия «Комфорт» отличается более мягкими и плавными характеристиками: улучшена рецептура резиновой смеси, исключены перемычки, вверху в широкой части «освобождена» точка смыкания.

Буферы хода сжатия компанией «Троя» производятся из чрезвычайно прочного эластомера «Вулколлан». Перед запуском в серию эти детали прошли серьезные испытания на прочность. По стандартам, буферы должны выдерживать один удар при температуре минус 40 градусов. По факту, запас прочности у марки «Троя» оказался очень высоким – детали выдерживают 38 ударов и при минусовых температурах показывают циклическую работу. Специ-

альный кожух защищает буфер от воздействия агрессивных химических веществ внешней среды.

Подробно были рассмотрены технические характеристики тормозных шлангов. Представители компании «Троя» заострили внимание на безупречном качестве их сборки. Например, при сборке тормозных шлангов марки «Технологии будущего» используются оригинальный (10-ти кулачковый) обжим наконечников, плюс – 100-процентная проверка качества на стенде. Применимые фитинги в тормозных шлангах изготовлены методом холодной высадки, защищены железнно-никелевым покрытием, что обеспечивает соответствие самым строгим требованиям по коррозийной стойкости. Рукав тормозного шланга производится фирмой «GOMMA Line» (Сербия) и соответствует требованиям международных стандартов SAE J1401, ISO 3996, FM VSS 106. Данная продукция устанавливается на автосборочных предприятиях.

Встреча со специалистами компании «Троя» оказалась очень полезной для нас. Мы лучше узнали своего партнера, подробно познакомились с его продукцией и теперь готовы поделиться полученными знаниями со своими клиентами.

Полный ассортимент смотрите на нашем сайте [pantus.ru](http://pantus.ru)

# ВМЕСТЕ ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ НИШИ В БИЗНЕСЕ:

## интервью с Вадимом Сычёвым, региональным директором SINTEC Group по продажам в Приволжском федеральном округе

### - Как началось сотрудничество SINTEC Group и компании «ПАНТУС»?

— О компании «ПАНТУС» нам первоначально стало известно благодаря появлению в городе Балаково уникальных для Саратовского региона магазинов формата А, в которых компания SINTEC Group просто обязана была быть представлена с максимальным ассортиментом.

Мы провели переговоры, по итогам которых приняли решение о совместной работе в качестве прямых поставщиков и размещении в розничных точках «ПАНТУС» всего ассортимента продукции SINTEC Group. Увидели перспективу в партнёре: сильную компанию с уникальными магазинами (и планами их расширения) и собственным автопарком более 100 автомобилей.

Дальше – больше. Имея свои магазины, почему бы не открыть при них свои собственные СТО, и уже не только продавать продукт, но и оказывать услуги по замене технических жидкостей?

После участия в дистрибуторской конференции, SINTEC Group было совместно принято решение о формировании команды продаж и реализации продукции в каналы B2C Саратовской области и в канал B2B региона.

Мы считаем компанию «ПАНТУС» ответственным и надёжным партнёром, который не боится пробовать и открывать для себя новые ниши в бизнесе. Партнёром, который верит в наш продукт, растет и развивается вместе с SINTEC Group.

### - Какая сейчас обстановка на рынке моторных масел и смазочных материалов?

— С уходом западных брендов началась жесткая конкуренция среди российских компаний за место под солнцем. Ушедшие бренды оставили после себя внушительную брешь на рынке, придав мощный стимул наплыwu контрафакта, а также заставили автовладельцев всерьёз задуматься над вопросом из одноименного романа Н.Чернышевского. SINTEC Group стала первой



компанией, кто по-настоящему отреагировал на запросы рынка. В самые короткие сроки мы выстроили новые логистические цепочки, избежав санкций. Это позволило продолжить использование оригинальных присадок и других компонентов, а также производить новые продукты, закрывающие потребности клиентов.

### - Почему покупателю нужно выбирать именно ваши бренды?

— Продуктовая линейка SINTEC Group состоит из серьезного продуктового портфеля высокотехнологичных смазочных материалов для легкового, коммерческого транспорта и спецтехники. К примеру, моторные масла бренда ROLF, эксклюзивным партнёром которого на территории РФ и СНГ является компания, производятся на основе высококачественных синтетических базовых масел, а также пакетов присадок, имеющих одобрения мировых производителей техники. Уникальные рецептуры и высокотехнологичные компоненты в их составе позволяют добиться превосходных эксплуатационных характеристик, включая отличные низкотемпературные свойства и показатели по испаряемости. Эти параметры – и независимые тесты это неоднок-

ратно подтверждают – находятся на одном уровне с маслами от признанных лидеров отрасли, но за счет тотальной локализации всей линейки, продукция ROLF является не менее качественным и, что особенно важно, доступным для рынка и клиентов вариантом

### - Расскажите более подробно о новинке «Миракс».

— Моторные масла Mirax появились на российском рынке в конце 2022 года. Они разработаны компанией SIT Corporation LLC (Сеул, Корея) и максимально соответствуют требованиям производителей корейской и азиатской техники. В основе всех продуктов лежит уникальная технология AntiOx. Это специальные антиокислительные компоненты в составе масла, присадки в которых срабатываются медленнее других пакетов и предотвращают раннее окисление масла, обеспечивая максимальную защиту двигателя.

Масла для российского рынка производятся на одной из крупнейших блэйдинговых площадок UPEC в Калужской области. Локализация также позволила компании снизить риски влияния внешнеполитической и экономической ситуации на поставки продукции без ущерба качеству, способствовав соблюдению высокотехнологичных рецептур и требований производителей.

Здесь сыграл роль статус и опыт площадки UPEC – крупнейшего блэйдера в Европе, который производит порядка 500 миллионов литров смазочных материалов в год, а до 2022 года на мощностях площадки выпускали свои масла ведущие игроки мирового рынка, недавно покинувшие Россию. В ассортименте Mirax – моторные масла самых распространенных на рынке вязкостей 5W-40, 5W-30, 10W-40, есть и маловязкие синтетические масла 0W-20, 0W-30 для современных двигателей.

По данным исследовательского агентства Action Research, бренд Mirax обладает самым привлекательным дизайном среди конкурентов и еще имеет пять степеней защиты от подделки.

# ВРАЧ ВСЕГДА ИЩЕТ ПРИЧИНУ:

интервью с врачом оториноларингологом  
Ларисой Борисовой



## - Лариса Александровна, что лечит врач вашей специализации?

- В самом названии уже содержится ответ: «рино» в переводе означает нос, «ото» – ухо, «ларингус» – горло. Лечением заболеваний этих органов у детей и взрослых я занимаюсь. Чаще всего приходится иметь дело с сотитами, фарингитами, ринитами. У пациентов широкий спектр поводов для обращений.



## - Часто к вам приходят дети с запущенными формами заболевания?

- Как правило, ко мне только с осложнениями и попадают. Потому что тех детишек, у кого нет осложнений, лечат педиатры, они первыми встречаются с инфекцией. Если же возникают вопросы по поводу отитов, гайморитов, аденоидов, ребенок направляется к оториноларингологу.

## - С чем связано появление осложнений?

- Причины разные. К сожалению, в наше время многие люди занимаются самолечением: прочитают что-либо в интернете, испробуют на себе и только потом обращаются к специалисту. Мамочки иногда тоже считают, что знают многое, лечат своих детей самостоятельно. Осложнения может дать плохо вылеченная инфекция, к примеру, тот же грипп. При этом всегда надо учитывать особенности организма каждого ребенка. Сейчас много деток с хроническими заболеваниями, со сниженным иммунитетом, поэтому им справляться с инфекциями гораздо труднее.

## - Чем опасны недолеченные заболевания уха, горла и носа? Как они могут потом оказаться на здоровье?

- Все зависит от того, какое было заболевание. Например, плохо вылеченная ангина, может перейти в хроническую форму или в осложнение – паратонзиллярный абсцесс – гнойный очаг, требующий вскрытия. Ангина и хронический тонзиллит могут давать осложнения на такие органы, как сердце, суставы и почки. Любой хронический очаг инфекции, которая до поры до времени тихо сидит в организме, при ослаблении иммунитета способен моментально выстрелить и дать осложнения.

## - Если у человека постоянно заложен нос, о чём это говорит?

- Это всего лишь симптом. По одному этому симптуму диагноз поставить невозможно. Причин заложенности носа много, начиная от аллергических ринитов, полипов и заканчивая такими серьезными заболеваниями, как гаймориты, особенно гнойные формы, которые при неправильном и несвоевременном лечении могут давать довольно серьезные осложнения на головной мозг.

## - Бытует мнение, что стоит один раз сделать прокол пазухи носа при гайморите, то потом эту процедуру придется проводить еще и еще раз.

- Это самое распространенное у нас заблуждение. Врач всегда ищет причину, чтобы выбрать правильную форму лечения. Не все гаймориты требуют прокола. Но если в пазухах начинает скапливаться гной, а выхода ему нет, то единственное лечение, которое может помочь, это прокол, при котором гнойное содержимое элиминируется из пазухи. Вместе с основным лечением это дает положительный эффект, начинается выздоровление. Существует много причин, способствующих появлению гайморита, например искривление перегородки

носа. Если механически нос дышит неправильно, то у человека идет плохое согревание и обезвреживание воздуха, что в конечном итоге ведет к осложнениям. И если при этом еще есть насморк, то при вдохе инфекция прямиком поступает в организм через нос и глотку.

## - Что надо помнить при заболеваниях ушей?

- Сейчас появилось много сильных антибиотиков, поэтому осложнений при отитах стало намного меньше. Но всегда надо иметь в виду, что уши – это орган, тесно связанный с оболочкой головного мозга и инфекция может проникать туда через очень маленькие отверстия и ходы, по которым проходят сосуды и нервные пучки. Поэтому, к такому заболеванию необходимо относиться со всей серьезностью. Невылеченные отиты чреваты возникновением глухоты той или иной степени, осложнениями на головной мозг.

## - Как избежать возрастной потери слуха?

- Нельзя пренебрегать профилактическим лечением. Тем, у кого снижен слух, мы рекомендуем обязательно проходить лечение два раза в год, весной и осенью. У каждого доктора в поликлинике есть своя декретированная группа пациентов, подлежащих диспансеризации. У врача оториноларинголога тоже имеются такие пациенты. Каждому из них, в зависимости от степени снижения слуха, проводится профилактическое лечение. Пренебрегать диспансеризацией не стоит, потому, что если не лечить слуховой нерв вовремя, то его клетки гибнут. А с возрастом еще и сопутствующие заболевания появляются: гипертония, сахарный диабет, которые тоже способствуют плохой работе клеток.

## - Насколько вредят слуху наушники?

- Это просто беда века, много людей, кто пользуется наушниками, начинают рано терять слух. При работающих наушниках идет непосредственное влияние звука на барабанную перепонку. Причем бывают еще технические поломки в наушниках, при которых резкий звук ударяет по барабанной перепонке – получается акустическая травма, ухо глухнет. Конечно, хорошо бы наушники совсем исключить, или, по крайней мере, отказаться от них, что вставляются прямо в уши.

## - Что бы вы посоветовали в целях профилактики?

- Не заниматься самолечением и при проявлении симптомов заболевания как можно раньше обращаться к врачу специалисту. В полном объеме выполнять рекомендации по обследованию и лечению.

## ЛДЦ «Гиппократ плюс»

г. Балаково,  
ул. 30 лет Победы, 35а

понедельник – пятница: 8.00 – 20.00  
суббота: 8.00 – 18.00  
воскресенье: 8.00 – 14.00

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



Компания «ПАНТУС» помогает своим сотрудникам и их детям оставаться здоровыми и красивыми –  
дарит скидку 50% на медицинское обслуживание

# ЛУЧШИЙ СТИМУЛ – ОТРАЖЕНИЕ В ЗЕРКАЛЕ:

интервью с персональным мастером-тренером по фитнесу Анастасией Мутолаповой



## – Почему вы выбрали фитнес своей профессией?

– Спорт всегда был важной составляющей в моей жизни, еще со школьных лет, поэтому в профессию я пришла осознанно. В сфере спорта и фитнеса я почти двадцать пять лет, из них девять – на тренерской работе. Неоднократно участвовала в профессиональных соревнованиях, в том числе и как фитнес-тренер. У меня есть свои спортивные достижения, награды, в основном по силовой атлетике. Например, заняла первое место на областных соревнованиях по жиму лежа, кроссфит.



## – Личный опыт помогает в тренерской работе?

– Безусловно. Если ты сам из себя ничего не представляешь, то и клиентам будешь не интересен. А когда тренер сам достиг определенных высот, то в него больше верят и смотрят уже по-другому.

## – На чем специализируетесь?

– Моя профессиональная деятельность – это фитнес, бодибилдинг, построение тела, включая похудение, набор мышечной массы, а также коррекция осанки.

## – Как набираете себе клиентов?

– Сейчас уже клиентская база работает на меня. Чаще всего ко мне приходят по рекомендации друзей и знакомых, которые занимались у меня и достигли результатов.

## – Чем руководствуетесь при разработке плана тренировки?

– Все индивидуально. Сначала беседую с клиентом, чтобы узнать его цели и состояние здоровья. Обращаю внимание на пропорции тела – что и где надо подтянуть или нарастить. Исходя из полученной информации мы планируем тренировочный процесс и пути достижения желаемых целей. Подбираем упражнения. Иногда бывает, что клиент настроен прокачать только определенную группу мышц (например, ягодицы). В таких случаях стараюсь убедить, что все мышцы в организме человека взаимосвязаны и нужно тренировать все тело, чтобы был эффект.

## – Занимаясь фитнесом, реально сильно похудеть за месяц?

– Можно, но я не сторонник таких методов. Если сразу сбрасывать максимальный вес, то это губительно для здоровья. Я так не экспериментирую, и всегда стараюсь предо-

стеречь клиента от вреда критического похудания, если он, к примеру, хочет за месяц сбросить 10 кг. Мы худеем плавно или, наоборот, набираем вес.

## – Насколько важно правильное питание при фитнес-тренировках?

– Это на 80 процентов залог успеха, здоровья и хорошего внешнего вида. Как тренер, я даю советы клиентам, как выстроить рацион с учетом особенностей его здоровья и физической активности. Никогда не ставлю суровых ограничений, чтобы у человека сразу не возникло отторжения тренировок. Сначала исключаем сладкое, потом мучное. И постепенно клиент привыкает и начинает питаться сбалансировано, без излишеств, портящих фигуру. Питаться правильно – не значит дорого, достаточно употреблять обычные продукты: гречку, мясо, рыбу.

## – А сами придерживаетесь спортивной диеты?

– Обязательно. У меня очень жесткий рацион, потому что я строго слежу за своим внешним видом и формой. Считаю, что как тренер должна подавать пример и быть своего рода визитной карточкой фитнес-клуба. Свой план питания я никогда не пропагандирую другим людям, поскольку у меня более профессиональный подход. Ем столько, сколько нужно для организма: белки, сложные углеводы, жиры. Не употребляю сахар каждый день, может быть один раз за месяц-два. Но если я

сегодня съела кусок торта, то завтра у меня калораж пищи будет снижен.

## – Как вы мотивируете клиентов к регулярным тренировкам и достижению целей?

– Во-первых, если человек пришел в спортзал, то он уже сделал свой выбор в пользу фитнеса. И его выбор надо всячески поддерживать. Я никогда не ставлю жестких рамок, например, похудеть за три месяца на определенное количество килограммов. Всегда говорю, что это сложный труд и надо набраться терпения, чтобы двигаться вперед. Конечно, называю средние цифры, на какие желательно ориентироваться, и работаем, работаем. Каждый месяц провожу взвешивание, смотрю результаты, объясняю, где есть сдвиг, а где надо поднажать. Думаю, что к тренировкам человека побуждает его отражение в зеркале. Всегда, когда занимаешься спортом, происходят положительные изменения.

## – Что самое сложное и самое приятное в вашей работе?

– Самое сложное – это работа человеком, потому что у каждого свой характер, свое настроение, на котором могут отразиться неприятности на работе, в семье. В числе плюсов – радость общения, когда узнаешь разных людей. Самый приятный момент, это когда вместе с клиентом удается достичь положительных результатов. Меняется его облик, а у некоторых и поведение, человек начинает любить себя. Ты все видишь и как бальзам на душу.

## – Когда клиент привел себя в форму он уходит из спортзала?

– Обычно бывает так – чем больше человек занимается, тем больше у него возникает желания к самосовершенствованию. Он хочет двигаться дальше. И потом, мы же не говорим, что всю жизнь надо заниматься с тренером. Просто есть люди, которым достаточно один раз показать, как выполняется упражнение, и им достаточно. А другим сложно заниматься без подсказок. Занятия в зале дисциплинируют – клиент знает, что тренер ждет его к определенному времени и он не может его подвести. А как только начинает заниматься самостоятельно, так начинает себе делать поблажки, пропускать тренировки.

Физическая нагрузка должна быть у человека всегда. Мы же не молодеем, и с годами мышечный корсет, который держит позвоночник, ослабевает, начинаются заболевания спины, суставов. Поэтому спорт – это здоровье.

Для всех сотрудников компании «ПАНТУС» занятия в тренажерном зале  
клуба «Fitness Life» бесплатные

# ЛАЙФХАКИ ДЛЯ ВСЕХ И ДЛЯ КАЖДОГО

16 февраля у нас состоялся очередной квиз: финал второго сезона. По итогам серии игр победителями стали: первое место – Максут Манадбасов, набравший 428,5 баллов, второе место – Владимир Ковальчук с результатом 428 баллов, третье место – Аэлита Андреенко с 415 баллами! Победители были награждены сертификатами и индивидуальными подарками, а мы предлагаем новые задания для тренировки ума и сообразительности.



## ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. Чтобы сделать полет более привлекательным для тех, кто боится летать, некоторые авиакомпании предлагают интересную услугу. На протяжении всего полета пассажир может слушать... Что?

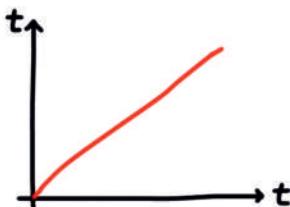
2. Этот предмет используют повара на своих показательных выступлениях, чтобы убедить зрителей в мастерстве аккуратной нарезки продуктов. Что это за предмет?

3. На внутренней стороне этого предмета обычно изображали героические сцены. А на внешней стороне – страшных чудовищ. Что именно украшали

в Древней Греции таким образом?

4. Кубок Америки, приз яхтенного спорта, был учреждён в Англии в середине XIX века. Наградой стал серебряный кувшин, изготовленный ювелиром. Но королева Виктория не одобряла известную старинную традицию. Что, в связи с этим, отсутствует у Кубка Америки?

5. Назовите устойчивое выражение, графическое изображение которого вы видите.



6. В Швеции владельцы собак отдают предпочтение низким породам, а в Норвегии, наоборот, любят высоких собак. Чем объясняется такая разница во вкусах у соседних, родственных народов?

7. Отправляясь ночью в дорогу, некоторые жители тропической Африки привязывают к ногам мешочки, наполненные насекомыми. Зачем?

8. В Свазиленде считается не-приличным мешать парламентариям, когда те совещаются со своими предками. Каким образом они это делают?

### ОТВЕТЫ:

1. he kpiibaret, n shehnt, oho hahejxhaa
2. neAhp aneakomshans vinh ot hnh nhnhero, mnnot, to nm gyAjt he tak ctpamho, gyAjt shart, to no unponcxoAtnt b kagnehe nepeAtnojoknra, tuo ecun naccaknpi Leppeboboppi nnojotob, United Airlines nobap gyAjtuhon mampke, n, ecun Bonhe, a hehemhra - yctpamntb para
3. Jorukha gura Baxohonts Bonchke mntri, Bhytpehrra hacrb - ky6ka, Lro3tomy ky6ok he nemet Ahal
4. mogedAtnen nnni akkorob n3 etoro ctroporin mampke, he xotera, tro6i kopoubea Bnktopna, nabechtaa Bpema ot Bpemehn
5. ho nx pocry, a B Hopberinn - no Ajuhe
6. c rnaAneplieb coak haahaeatca B Mbejhun haour
7. (B mehokn cognaparot cetturakos)
8. (Tornko hinkto nx he nonmaet) Anearhor ha saceAqahinx to ke Bo che (Hekeoppie hanun naparamethanin

# БОЛЬШЕ, ЧЕМ БИЗНЕС

## Максим Батырев 45 ТАТУИРОВОК МЕНЕДЖЕРА

Книга написана реальным российским менеджером на основе личного опыта. В ней собраны простые, но очень полезные и интересные истории, связанные с организацией работы компании, персонала и своей собственной.

Каждая глава в книге, как своего рода «татуировка», закрепленная в памяти на всю жизнь. А вся книга – это свод принципов, которым

стоит следовать в работе с клиентами и сотрудниками, если хочешь добиться высоких результатов. Например: сначала научитесь играть по правилам, потом придумывайте свои; не делайте работу за подчинённых; то, что очевидно для вас, не очевидно для других.

Каждая «татуировка» – это отдельная сцена из жизни, чья-то боль и радость, подъем и па-

дение, увольнение и лидерство. Описанные ситуации узнаваемы и наверняка знакомы большинству менеджеров. У кого-то даже может создаться впечатление, что сформулированные принципы очевидны и давно понятны. Но всегда ли менеджеры им следуют? Поэтому, просто открываете нужную страницу и вместе с автором наступаете на те грабли, которые набили ему ту



или иную «татуировку». В этом и кроется один из секретов популярности книги.



## Карл Сьюэлл, Пол Браун КЛИЕНТЫ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

становящегося адептом вашего бренда.

В качестве примера рассматривается дилерский центр Cadillac, где сначала происходит покупка автомобиля, затем приобретение дополнительных услуг и послепродажное обслуживание, а в будущем – смена автомобиля на новую модель Cadillac. Вы можете просто продать автомобиль, а можете получить гораздо больше, если убедите клиента остаться с вами надолго. Это возможно благодаря клиентоориентированному подходу к ведению бизнеса. Ведь идея с предоставлением подменных авто, пока твоя машина в ремонте – это отличный

способ сохранить лояльность клиентов.

Поражает открытость сотрудников, они настолько мотивированы сохранить клиента, что готовы в нерабочее время решать их проблемы. Например, ночью привезти ключ, который сломался в замке, причем совершенно бесплатно.

Но главное помнить: неважно насколько дорого и масштабно вы будете рекламировать товар – его не купят. Вернее купят, но один раз, а затем клиент, получив негативный опыт, просто не вернется к вам. Важно вкладываться в улучшение качества продукта и только потом делать упор на его продвижение.

Лучший клиент – это постоянный клиент, а главная задача владельца бизнеса – сделать так, чтобы покупатели возвращались вновь. Это верный подход. Стоит учитывать прибыль не разовой покупки, а общую прибыль, которую можно получить от клиента,

# ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПАНТУС»

за февраль 2023 года



**Алексей  
Прусаков,**  
системный  
аналитик

**Александр  
Гудименко,**  
менеджер  
по продажам

**Марина  
Решетник,**  
специалист  
по закупкам

**Александр  
Осадчий,**  
программист

**Анна  
Ерастова,**  
управляющая  
сетью магазинов  
PROavto

**Гамзат  
Гамзатов,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto

**Надежда  
Ефремова,**  
склад  
«Альтернатива»



**Екатерина  
Полулях,**  
склад «Завод»



**Анна  
Чернышова,**  
склад  
«Кооператив»



**Евгений  
Королев,**  
склад  
«Электрика»



**Алексей  
Панчук,**  
склад  
«Запчасти»



**Анатолий  
Аликанов,**  
склад ГАЗ



**Дмитрий  
Титаренко,**  
склад КАМАЗ



**Вусал  
Бадалов,**  
склад «Железо»



**Анатолий  
Дрыгваль,**  
склад «Дальний»



**Андрей  
Андреев,**  
склад  
«Автомасла»



**Александр  
Щур,**  
погрузка



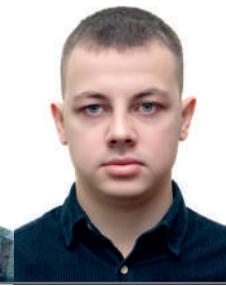
**Самир  
Бадалов,**  
приемка



**Семен  
Сенькин,**  
торговый  
представитель



**Иван  
Сироткин,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto



**Дмитрий  
Данченко,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto



**Камиль  
Козаков,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto



**Вероника  
Ерастова,**  
менеджер  
интернет-продаж



**Елена  
Костина,**  
менеджер  
по продажам  
PROavto

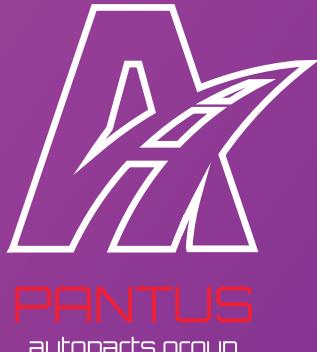


**Ирина  
Ольшевская,**  
кассира



**Алексей  
Звягин,**  
водитель

Благодарим за хорошую работу и желаем новых успехов!



ВЫСОКОЕ  
КАЧЕСТВО



УНИКАЛЬНАЯ  
ТЕХНОЛОГИЯ ANTIOX



ЗАЩИТА  
ДВИГАТЕЛЯ



ЗАЩИТА ОТ  
ПОДДЕЛОК



ЭКОНОМИЧНОСТЬ



РАЗНЫЕ ВАРИАНТЫ  
ФАСОВКИ