

NEW YORK

LONDON

MOSCOW

TOKYO

ГЛАВНОЕ

Июль 2023



PANTUS
autoparts group

в деталях



Антон СОБОЛЕВ,
руководитель филиала
компании «ПАНТУС»
в Ульяновске

БИЗНЕС – ЭТО ТВОРЧЕСТВО:

интервью с руководителем филиала компании «ПАНТУС» в Ульяновске Антоном Соболевым

– Почему было принято решение открыть еще один филиал?

– Думаю, этот шаг связан с развитием компании, стремлением расширить и укрепить наше присутствие на рынке автозапчастей. В своей работе «ПАНТУС» использует разные методы взаимодействия, подстраиваясь под клиентов. Идея создать еще один филиал принадлежит руководству компании. Мне поступило предложение заняться новым проектом, когда я работал в Крыму.

– А почему именно в Ульяновске?

– Это областной центр соседнего региона, который находится близко от наших основных складов, что дает определенное преимущество. Возможно, что при хорошей логистике, нам не потребуется открывать здесь свой склад. Планируем выстроить маршруты доставки напрямую из Балакова по всей Ульяновской области. Моя задача сейчас – оценить реальность, просчитать выгоду и уже по факту определиться с дальнейшей стратегией.

– Вы на тот момент были знакомы с компанией «ПАНТУС», спецификой ее деятельности?

– О ней я слышал еще в детстве – мой отец работал здесь в девяностых, когда все только начиналось. Позже уже мне самому довелось неоднократно сотрудничать с компанией. Сам я более восьми лет проработал в магазинах автозапчастей Краснодар и Крыма. В продажах у меня есть очень хороший опыт и география продаж внушительная. И самое главное, мне это нравится. Перед тем, как отправиться в Ульяновск, я три месяца изучал, как организован рабочий процесс на базе в Балакове: на складе и в зоне погрузки.

– В нашей компании, например, ценится умение достигать намеченных целей. А какие свои цели вы успели реализовать?

– Свою трудовую деятельность я начинал в сфере электроэнергетики, на



БАЭС. И тогда поставил себе цель вырасти от простого электрослесаря до должности ИТР. Я очень этого хотел и добился. Потом у меня была мечта жить в Крыму. Осуществил. Теперь у меня там друзья, которым я помогал открывать магазин автозапчастей. Но самое главное, я там встретил свою будущую жену, теперь у нас семья и растет дочка.

– Сейчас какие первоочередные цели ставите лично перед собой?

– Хочу применить все свои знания, навыки и опыт в этой компании. И естественно, узнавать еще больше, освоить новые сферы – тендерные сделки, форматы B2B и B2C. Очень интересно направление автомасел и технических жидкостей, которым компания занимается сравнительно недавно. Стараюсь вникнуть в технические тонкости.

– Сколько человек работает в офисе?

– На сегодняшний день вместе со мной 5 человек. Это специалист по

тендерным закупкам, технический специалист и два торговых представителя. Офис пока находится на въезде в город, но мы хотим перебраться поближе к центру.

– С какими трудностями пришлось столкнуться, открывая филиал?

– Самая большая сложность – это подбор персонала, и здесь есть к чему стремиться. Стараемся принимать на работу местных специалистов.

– В чем заключаются задачи филиала?

– Фактически мы работаем с середины апреля, поэтому многое из того, что намечено сделать, пока находится в разработке. С нашей стороны идет активное изучение рынка. Выявляем потребности клиентов: смотрим, что мы можем предложить. Считаю, что в течение года наладим хорошую логистику. Параллельно формируем портфель заказов – запчасти, масла, антифризы, смазки. Кроме того, наш специалист прошел обучение по тендерным закупкам, так что развиваем и это направление.

– Открытие филиала повлияло на количество клиентов из этого региона?

– У компании уже была наработана своя клиентская база по Ульяновску и области, и в наши задачи входит ее расширять. За то время, что прошло с момента открытия, мы подключили около 30 новых клиентов. Для меня очень важно, чтобы была отдача, потому что цель любой коммерческой организации – получение прибыли. В целом, то, что у нас сейчас происходит с филиалом, я бы сравнил с заботой о ребенке. На первоначальном этапе мы ухаживаем за ним, вкладываемся в него, выводим в люди. А потом, как и от повзрослевших детей, пожинаем плоды своих усилий. Уверен, так и будет.

ОКНО В ДУХОВНЫЙ МИР

С храмом Рождества Христова нашу компанию связывают долгие отношения, в основе которых – стремление к укреплению духовных ценностей. С настоятелем храма отцом Николаем мы поговорили о традициях благотворительности.

– Отец Николай, наша газета ранее уже рассказывала о той помощи, какую оказывает компания «ПАНТУС». И вот сейчас появился еще один повод?

– Совершенно верно. Компания вновь нам помогла в транспортной доставке двух довольно больших икон из мастерской. Это икона Святой Троицы и икона Собора Архангела Гавриила, после освящения они были установлены справа и слева от иконостаса.

Надо сказать, что мы много раз обращались за помощью в компанию «ПАНТУС» и вы всегда с радостью нам помогаете. Хотел бы выразить искреннюю благодарность, в первую очередь – руководителю компании Игорю Алексеевичу и всем сотрудникам за ваши добрые дела.

– Где и как пишутся иконы для храма?

– Иконы мы заказываем в иконописной мастерской поселка Палех, где работают известные по всей России художники-иконописцы. К примеру, они расписывали стены Троицкого собора в Саратове и писали для него же иконы. Написание иконы – кропотливая и дорогостоящая работа. Мастер может трудиться над одной месяц-полтора, а бывает и дольше.

У нас нет больших возможностей, убранство храма выполняется, в основном, за счет пожертвований наших прихожан. Поэтому мы делаем заказы на написание икон постепенно, по мере появления средств. Сначала писались иконы для иконостаса – нижний ярус, затем средний и верхний. Потом перешли к написанию храмовых икон. Большая их часть уже установлена, но осталось еще несколько заказов.

Каждый раз иконы нужно привозить из мастерской, а это Ивановская область, почти тысяча километров от Балакова.

– Транспортировка требует особых условий?

– Иконы тщательно упаковываются, ликами внутрь, чтобы в дороге не

повредить нежное письмо. Любое грубое прикосновение может привести к их порче. Безусловно, обращение с таким грузом в процессе перевозки должно быть аккуратным и бережным. Но никогда никаких нареканий не было, все иконы доставлялись без повреждений. Спасибо водителям компании «ПАНТУС».

– Вы сказали, что иконы пишутся на пожертвования прихожан...

– Да, и это очень важный момент для нас. Радует, что у людей возникает желание сделать пожертвование на иконы для храма, в который они ходят. Это особо ценно, таким образом люди чувствуют свою сопричастность благому делу, вкладывают как бы частицу себя. И отношение к иконе уже другое. Тот факт, что большинство прихожан принимали посильное участие в ее написании, делает икону еще более ценной для всего прихода. Икона пишется, чтобы перед ней молились не только те люди, которые сейчас в храм ходят, но и их дети



и внуки, правнуки. Существует древняя традиция – писать на обратной стороне иконной доски имена тех, кто пожертвовал, и мы ее поддерживаем. Также этих людей мы поминаем в молитвах о здравии, а бывает – и об упокоении.

– Что значит икона для верующего человека?

– Это, безусловно, святыня. Икона – это окно в духовный мир. Изображение помогает сосредоточиться в молитвенном обращении к тому, кому мы молимся.



НОВЫЙ ОПЫТ ПОМОЖЕТ В ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ

Специалисты компании «ПАНТУС» посетили международную выставку СТО Expo. Своими впечатлениями с газетой поделился Владимир Гречко, руководитель нашей станции техобслуживания «PROavto Сервис» (ул. 20 лет ВЛКСМ):

– Выставка проходила в Москве, в МВЦ «Крокус Экспо». В этом масштабном проекте соединилось несколько направлений, имеющих общие точки пересечения. Основные разделы были посвящены большегрузному транспорту, строительной технике, автозапчастям и постпродажному обслуживанию автомобилей.

Более всего мне были интересны темы, связанные с моей непосредственной работой. Первая – это обеспечение квалифицированными кадрами станций технического обслуживания. Проблема в том, что сейчас учреждения профобразования несколько выпали из современной повестки.

Они практически не готовят автомехаников нужного уровня. Требования к автомобилям меняются, соответственно, меняются и требования к их обслуживанию. Программа же обучения осталась на старом уровне. Ребята в колледжах зачастую учатся еще на технике пятидесятих годов, а там устройство двигателя уже не совпадает с сегодняшними реалиями.

В рамках деловой программы серьезное внимание было уделено вопросу эффективного обучения персонала СТО. В дискуссии, проходившей на площадке выставки, участвовали представители правительства, Минтруда, автомобильной отрасли. Предлагались пути решения проблемы, спикеры делились своим опытом – кто и как выходит из данной ситуации. Мне понравилась идея, озвученная от объединения автосервисов – они сами на своих площадках готовят специалистов.

Надо сказать, что у нас существует похожая практика – некоторые из наших работников обучались про-

фессии непосредственно на СТО. У нас уже устоявшийся коллектив, но мы берем и стажеров. Привлекаем ребят из профтехучилищ. Учим, смотрим. На данный момент у нас один такой молодой человек уже самостоятельно работает. Для того, чтобы человек состоялся как профессионал, очень важно, чтобы был осознанный выбор профессии.

Отмечу, что для работы на СТО «PROavto Сервис» идет жесткий отбор специалистов, потому что мы несем ответственность перед клиентом за его автомобиль. Надо еще учитывать, что и запчасти, которые устанавливаются, тоже стоят недешево, поэтому к квалификации автослесарей предъявляем самые высокие требования. Автомобиль – средство повышенной опасности, от его качественного технического обслуживания зависит безопасность дорожного движения в целом.

Другая тема, которая интересовала меня – хотелось узнать побольше о продукции китайского автопрома, и частично это удалось. Сейчас много таких автомобилей появляется, их завозят сами люди, завозят дилеры. Но пока нет мануалов нормальных по ремонту, нет программных решений. И посещение выставки стало одним из вариантов получения актуальной информации.

В плане того, каким должна быть сеть современных автосервисов, мне запомнилось выступление бизнес-тренеров от компании Euro Repar. Они представляли программное обеспечение и курсы по обучению менеджеров СТО. По сути, некоторые вещи из того, что они рассказывали, у нас уже внедрены. Но они заострили внимание на вещах, которым я раньше не придавал особого значения. Теперь эти фишки взяты на вооружение.



ГЕНЕРАТОРЫ ОРИГИНАЛЬНЫХ ИДЕЙ

22 июня у нас прошел очередной квиз – как всегда в дружеской и теплой атмосфере. Игра называлась «По обмену». Было много интересных, неоднозначных и сложных вопросов, которые для нас подготовили ведущие квиза из Оренбурга. Победителем стала команда «Грибочки»! Поздравляем и предлагаем новые задания для тренировки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КВИЗА:

1. По легенде, этот традиционный для СССР продукт не был популярен, несмотря на нехватку мяса. Чтобы повесить к нему интерес, Молотов сказал, что банда контрабандистов отправляет в них драгоценности, и достал оттуда нить жемчуга. Слухи об этом быстро распространились, и товар стал популярен. О чем речь?

2. Банк Англии решил почтить память ученых, составив список кандидатов для размещения на банкнотах. Интересно, что в список попала и эта женщина, ведь до начала своей карьеры она занималась химией. Можно иронично предположить, что ее любимым химическим элементом был Ferrum. Кто она?

3. Бобби Фишер утверждал, что если бы эти двое встретились за шахматной доской, партия бы завершилась вничью. Назовите обоих.

4. Космонавтов считают чуть ли не самыми суеверными людьми на планете. По традиции, ЭТО они берут с собой, чтобы ЭТО им напоминало о Земле. Что это?

5. ДЕЛАТЬ ЭТО – уголовно наказуемое деяние. А сан-францисский отель «Прескотт» гордится тем, что ДЕЛАЕТ ЭТО – в заботе о перчатках и руках клиентов. Ответьте двумя словами, что такое ДЕЛАТЬ ЭТО.

6. В грузинской деревне на дороге лежит кожаный мешок с какой-то жидкостью. Каждый, кто проходит мимо этого мешка, должен его пнуть. Какой

напиток готовится таким способом?

7. Какой советский поэт в своем творчестве употреблял огромное количество слов, которые он придумывал сам?

8. В магазине холодильников фирмы «Электролюкс» продавцов обучают незаметно подкрадываться к клиенту, рассматривающему работающий холодильник, и зажигать у него над ухом спичку. Зачем?

ОТВЕТЫ:

1. Рыбные консервы
2. Маргарет Тэтчер
3. Бот и Лоб
4. Зимнее одеяло и халат
5. Очистка (очистка)
6. Иностранные
7. Владимир Маяковский
8. Чтобы показать, как бесшумно работает холодильник



СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ



Ричард Брэнсон ОБНАЖЕННЫЙ БИЗНЕС

Никто в точности не знает, сколькими компаниями владеет автор книги. Даже он сам. Известно лишь, что их число давно превысило 400! И это при том, что во время учебы преподаватели считали будущего мультимиллиардера «клиническим идиотом».

«Правил не существует. Их создаете вы сами!» – вот главная мысль, которую дарит своим читателям Брэнсон. Самому сэру Ричарду креативности не занимать – однажды, чтобы прорекламировать телефоны Virgin Mobile, он полностью разделся, забрался на башенный кран и там 30 минут демонстрировал новые устройства.

Главные идеи, заключенные в книге:

✓ Бизнес – это не формальность, не правила, не игра и даже не прибыль. Это то, что вам по-настоящему небезразлично.

✓ То, что отлично сработало в бизнесе однажды, вряд ли принесет такой же громкий результат во второй, третий или пятый раз. Как же достигнуть большего? Просто делайте то, от чего вас предостерегают.

✓ Глупо стараться стать самой огромной корпорацией. Надо стремиться быть признанными самым уважаемым брендом.

✓ Завоевать доверие клиентов несложно. Вы просто должны продемонстрировать, что умеете решать их проблемы лучше, чем они могли представить.

✓ Мощная PR-история в сотню раз эффективнее, чем рекламная публикация во всю страницу.

Книга будет полезна тем, кто хочет сделать успешным собственный бизнес-проект, причем не просто запустить свое дело, а совершить самый настоящий прорыв.

Это исповедь об успехах и провалах, сборник интересных историй от безбашенного миллиардера, сэра Ричарда Брэнсона, основателя и владельца глобальной корпорации Virgin Group.

Котин Максим И БОТАНИКИ ДЕЛАЮТ БИЗНЕС 1+2

Это две книги под одной обложкой – про историю «настырного идеалиста» Федора Овчинникова, основавшего «Додо пиццу».

Сам герой повествования по этому поводу пишет: «Мы привыкли читать большие истории успеха. Это совсем другая книга. Это совсем другая книга. Это книга про борьбу. Победитель всегда прав. Когда добиваешься успеха, то всегда можешь сгла-

дить дорогу вверх. Со временем история обрывает мифами. И мы вряд ли узнаем, как было всё на самом деле. Здесь – всё наоборот».

Книга очень честная. В ней достоверно и без прикрас рассказано про четыре года одного смелого эксперимента. Опыт коммерсанта из российской глубинки показан изнутри, с откровениями и переживаниями, которые

преследуют каждого предпринимателя.

Читатель узнает не только о трудностях, с которыми сталкивается бизнес на первых стадиях, но и об инструментах помогающих наладить своё дело, выбраться из круга обстоятельств.

«Не нужно ничего изобретать, – советует Фёдор Овчинников. Бизнес любит массовый стандартный продукт, и добиться высот



гораздо легче, делая что-то знакомое, но лучше конкурентов».

В автопарке компании новое поступление – газель NEXT



Мы постоянно расширяем свой автопарк, чтобы быстрее и эффективнее доставлять ваши заказы.

Газель NEXT – удобный и комфортный вид газели для дальних поездок, такая модель имеет спальник и удлиненный кузов. Это вторая наша газель такого вида.

Своим мнением по поводу данной модели поделился заместитель начальника транспортного отдела Давыд Кениг:

– Автомобили подобного класса и подобной модели показывают себя с хорошей стороны и уже успели зарекомендовать себя в работе. Огромный плюс такого автомобиля, что на данный момент в современных санкционных условиях мотор на нем установлен уже отечественного производства. Мы будем пробовать его, тестировать, и посмотрим, как он себя зарекомендует.

У НАС ОТКРЫЛАСЬ СТАНЦИЯ ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ

17 июня состоялось официальное открытие станции технического обслуживания автомобилей «PROavto Сервис». Новая СТО предоставляет автовладельцам полный комплекс услуг на рынке сервисного обслуживания и ремонта машин.

СТО имеет удобное расположение – практически **в центре старой части города Балаково, на улице 20 лет ВЛКСМ, 34.**

– Мы чиним все марки автомобилей. Выполняем работы по ходовой части, ремонту двигателя и многое другое, – рассказал руководитель СТО Владимир Гречко. – Преимущества нашей станции – в оснащении ремонтным оборудованием по последнему слову техники. Все наше оборудование закупалось у ведущих производителей. К примеру, стенд «развал-схождение» у нас самый современный в городе. Производим аппаратную замену тормозной жидкости, охлаждающей жидкости, заправку кондиционеров. На станции работают высококлассные специалисты, способные быстро устранить любую неисправность. Благодаря нашему магазину все нужные

запчасти всегда в наличии. Это позволяет производить ремонты любой сложности и гарантировать высокое качество.



«PROavto Сервис» работает ежедневно с 8.00 до 20.00, без выходных и перерывов. Добро пожаловать!

ХОЛСТ, НА КОТОРОМ ЖИЗНЬ РИСУЕТ СВОИ КАРТИНЫ



Принято считать, что зеркало души – это глаза, а вот английский дерматолог Джонатан Боулинг полагает, что жизнь каждого человека нарисована на его коже, как на холсте.

Взгляды Боулинга разделяет и Ольга Вениаминовна Ключникова, балаковский врач-дерматовенеролог, косметолог.

Ольга Вениаминовна считает, что помогать пациенту нужно так, как бы ты хотел, чтобы помогли тебе. Относиться к пациенту надо так, как бы ты хотел, чтобы относились к тебе. Это её, можно сказать, профессиональный девиз.

– Нужно жалеть пациента, сочувствовать ему. Для чего мы помощь медицинскую оказываем? – чтобы облегчить боль, чтобы помочь человеку, – говорит доктор, – ведь кожные заболевания часто сопровождаются не только телесными страданиями, но и душевными переживаниями.

Так какие же заболевания относятся к компетенции врача-дерматовенеролога?

В первую очередь, это заболевания кожи – острые, хронические, заболевания аллергического происхождения, инфекционные (такие как пиодермия), грибковые поражения.

Ряд болезней, с которыми больные тоже обращаются к врачу такого профиля, – из раздела дерматологии, называемого трихологией. Это наука, изучающая рост, строение волос и заболеваний, с ними связанных. А внешний вид волос – один из главных показателей здоровья. Проявиться заболевание может, например, в виде очаговой плешивости или алопеции.

В практике доктора Ключниковой были пациенты с алопецией, которые поначалу никуда не обращались, поскольку рост волос иногда и без лечения



может восстанавливаться, но затем всё снова повторяется.

– Пациент приходит к врачу и рассчитывает, что ему пропишут какую-нибудь мазь. Действительно, наружные средства могут назначаться врачом до обследования, но не всегда. Часто основным лечением бывают препараты для приёма внутрь. Без них наружное лечение оказывается малоэффективным. Зачастую причину заболевания следует искать в

самом организме, – поясняет Ольга Вениаминовна. – В 30% случаев очаговая алопеция связана с аутоиммунными нарушениями, с патологиями в работе щитовидной железы.

Не удивительно, что врач может назначить даже внутривенные препараты, и только после решения проблем организма, ставших причиной алопеции – переходит к применению мазей.

– Возьмём крапивницу, – приводит пример дерматовенеролог, – высыпания на коже кажутся безобидными только на первый взгляд. В 99% случаев причина их возникновения – нарушения в работе желудочно-кишечного тракта, щитовидной железы, нарушения питания.

Ещё одна группа болезней, с которыми пациенты могут обратиться к врачу-дерматовенерологу – это венерологические, такие как сифилис, трихомониаз, гонорея, уреаплазмоз, хламидиоз и др. заболевания, передающиеся половым путём. Приём таких пациентов проводится анонимно.

Как видите, спектр болезней, с которыми следует идти на приём к врачу-дерматовенерологу, очень широк. А вот симптомов у них немного: это сыпь, зуд, боль.

Не надо искать в интернете похожие симптомы и ставить себе диагнозы, а потом бежать в аптеку и покупать непонятно какие лекарства. Бывает, что больной таким образом упускает время, а для пациента с подозрительной родинкой оно поистине может быть драгоценно. Речь идёт не о годах и месяцах, а о неделях и днях. А такие специалисты, как Ольга Вениаминовна в 80% случаев диагностируют их визуально, что затем подтверждается с помощью анализов. Для постановки диагноза на первом этапе используется дерматоскопия. Исследование проводит подготовленный специалист, коим и является врач Ключникова. К самолечению она относится отрицательно и считает, что лечить больных должен специалист. А больному нужно лишь набрать номер телефона регистратуры и записаться на приём.

Ольга Вениаминовна Ключникова принимает пациентов в клинике «Гиппократ плюс».

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

ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ Я – ЗАЖИГАЛКА:

интервью с инструктором групповых программ Марией Слободчиковой



– Откуда у вас тяга к спорту и физической активности?

– С детства у меня был пример перед глазами, как занятия физкультурой могут, в буквальном смысле, поставить на ноги. Мой отец с младшим братом попал в автомобильную аварию. Папа сильно пострадал, его просто собирали по косточкам и говорили: даже если и заживет, ты сможешь только на стуле сидеть, об активном движении забудь. А надо было заботиться о семье, поднимать троих детей. И отец начал тренировки за счет рук – сделал дома тренажеры, стал подтягиваться. Он и нас приучил: утром пробежка, турники, отжимания. Младший брат с пеленок занимается боксом, старшего отец отдал в хоккей. Меня мама отдала в танцевальную студию, где я много лет занималась, была отличная растяжка. Отец все уговаривал встать на ворота в хоккее, я попробовала месяц, но все-таки выбрала тренировки, близкие девочкам.

– И вы всю жизнь в спорте?

– Да. Впервые я начала преподавать, как тренер, когда мой муж служил в Воронеже. Потом мы вернулись в Балаково и я стала набирать группу девушек для занятий. Когда открылся клуб «Fitness Life», я устроилась работать сюда и девушки, которые у меня занимались, перешли вместе со мной. Получается, что в этом клубе я работаю 10 лет. Некоторые, кто начинал заниматься у меня, уже приводят своих детей.

– Какие направления фитнеса вам наиболее близки?

– В мои групповые программы включены блоки из разных направлений, но лично меня больше всего привлекают силовые тренировки. Мои занятия отличаются высокой интенсивностью, и я стараюсь, чтобы за те 55 минут, что человек проводит в зале, он выложился на все сто процентов. Как тренер, я прошла не одни курсы повышения квалификации – и по стретчингу, и по йоге. Но поняла, что это не совсем мое – люблю активность, хотя в конце тренировки всегда 5-7 минут выделяю на растяжку, тело нужно обязательно потянуть, расслабить. Силовые тренировки не только укрепляют мышцы, формируют осанку, но и убирают все проблемные зоны на руках, животе и ногах. Здесь мы используем специальноеотягивающее оборудование – гантели, штанги, бодибар. Под каждого человека подбирается правильный инвентарь. Но самое сложное – это тренировка с весом собственного тела. Зато эффект потрясающий.



– А какая самая любимая тренировка?

– Мне очень нравится тай-бо. Это групповая фитнес-программа, имитирующая бой с невидимым противником. Включает в себя элементы бокса, кикбоксинга, тхэквондо, а также – аэробики и хип-хопа. Там есть и кардио упражнения, хорошо просушивается вообще все тело, потому что много поворотов на корпус. Ноги, руки обретают рельеф. Это самая энергичная тренировка, и я чувствую себя зажигалкой, когда ее провожу. И понимаю людей, когда говорят – после такой твоей тренировки хочется свернуть горы.

– На ваш взгляд, почему девушки приходят на силовые тренировки?

– По большому счету, у нас все направления силовые в той или иной степени. В процессе тренировки упражнения чередуются – где-то на силу, где-то на координацию и т.д. Исходя из моего опыта, могу сказать – большие веса брать девушкам совсем необязательно. И с небольшим утяжелением можно сделать красивую фигуру. Но когда втягиваешься, то организм уже сам начинает просить силовую нагрузку. Уже доказано, что при регулярных тренировках улучшаются показатели здоровья, укрепляется сердечно-сосудистая система. Но опять же – если у человека проблемы с сердцем, с давлением, я всегда подберу более щадящие упражнения.

– Почему люди выбирают именно зал групповых тренировок?

– Думаю, главную роль играет то, что занятия проходят в группе единомышленников и под руководством тренера. К примеру, когда человек приходит в тренажерный зал, он

сам себе ставит цель: сделать определенное количество упражнений. И может сделать, а может и нет, и никто его не заставит. А уж если вы ко мне пришли, то будьте добры, выкладывайтесь по полной программе. Потому что, когда передо мной на тренировке стоит 10 человек, я чувствую перед ними ответственность и должна дать им результат. И хоть это не персональная тренировка, но стараюсь посмотреть каждого и уделить ему какое-то время. У нас на тренировках совсем другая нагрузка, чем в тренажерном зале. Человек, который регулярно ходит в тренажерный зал и поднимает большой вес, после нашей тренировки и наших нагрузок буквально выполняет мелкие мышечные. И я вижу, как девочки в моей группе стараются. Естественно, если у человека плохое самочувствие, я никогда не проведу тренировку во вред здоровью.

– А как вы себе набираете группу?

– На групповые занятия могут ходить все, если есть желание. У нас в клубе разные направления и обычно на каждого инструктора подбирается свой клиент. У меня все девочки очень активные, и я предупреждаю, что может кому-то и не подойду как тренер. Новичку на первых тренировках я всегда уделяю больше внимания. Некоторых вообще нельзя трогать сначала – человек может зажаться и потом не прийти. Если же вижу, что человек начал втягиваться, то уже можно поправить его в выполнении упражнений. А через месяц ты его уже не узнаешь – делает настолько идеальные упражнения, настолько идеальной становится спина, колени, макушка – не придраться.

– Где вы черпаете силы и вдохновение?

– Люди, которые регулярно занимаются спортом, всегда в лучшем настроении, чем те, кто ведет сидячий образ жизни. Поэтому у меня положительных эмоций хоть отбавляй. Я не могу сказать, что сильно устаю физически на тренировках, скорее эмоциональное выгорание происходит. Тогда помогает семья, друзья. Большой заряд энергии и профессиональных знаний я получаю на разного рода обучающих конференциях, посвященных фитнес-движению. Там общаешься с другими тренерами, смотришь, что они предлагают и что умеют. Как будто подпитываешься заново. На фитнес-марафонах, которые проводятся в рамках конференций, я получаю столько адреналина, что готова делиться и делиться им со своими клиентами. Отдаю себя полностью, по другому не умею.

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

СПЕШИМ СООБЩИТЬ: У НАС СРАЗУ ТРИ НОВЫХ БРЕНДА!



B-RING – в основе бренда шведская идеология – LAGOM ÄR BÄST. Это значит «ровно в меру»: НЕОБХОДИМЫЙ РЕСУРС И КАЧЕСТВО. Все производственные площадки B-RING сертифицированы, а качество продукции проверяется на каждом этапе производства. Ассортимент более чем 1300+ SKU: подшипники, ступицы, шрусы, крестовины.

Бренд выпускает три линейки: **PRAKTISK** – БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ – соблюдение стандартов качества для гарантии базового ресурса. **FÖRST** – ОРИГИНАЛЬНАЯ ЛИНИЯ – золотая середина между ценой и надёжностью. **HÄRDIG** – ПРЕМИУМ ЛИНИЯ – увеличенный ресурс и программа для СТО: обучение, специальный инструмент и гарантия на работы.



KRONER – в основе бренда идеология немецкой точности. Это означает «УМНОЕ ПРОИЗВОДСТВО»: РЕСУРС, КАЧЕСТВО, ГАРАНТИИ. Продукция отвечает требованиям международных стандартов качества. На продукцию KRONER предоставляется гарантия до 2 лет или 50 000 км.

Ассортимент продукции представлен более чем 2300 SKU: амортизаторы, детали подвески и рулевого управления, тормозные колодки, шрусы, приводные валы, подшипники и ступицы,

универсальные шарниры, термостаты, водяные насосы, радиаторы охлаждения и нагрева, гидравлические цилиндры, датчики и переключатели.



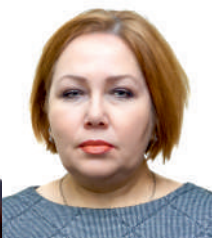
AUTO ATTEX – БЮДЖЕТНЫЙ БРЕНД. Продукция охватывает ассортимент повышенного спроса для российских, европейских и азиатских марок автомобилей. Все продукты отвечают требованиям международных стандартов качества, а также Российскому РСТ. Ассортимент продукции представлен более чем 50 SKU: шрусы, подшипники, крестовины.

Заказывайте продукцию на сайте pantus.ru
или обращайтесь к нашим менеджерам.

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПАНТУС»



Надежда Ефремова,
склад
«Альтернатива»



Елена Смирнова,
склад
«Кооператив»



Кирилл Войтехович,
склад «Завод»



Александр Шилин,
склад
«Железо»



Андрей Гришин,
склад
«Электрика»



Ирина Яковлева,
склад «Камаз»



Константин Прохоров,
склад ГАЗ



Юрий Гольцов,
склад «Дальний»



Александр Никитин,
склад «Запчасти»



Андрей Андреев,
склад
«Автомасла»



Петр Кульев,
приемка



Виталий Климов,
погрузка

Игорь Коновалов,
водитель



Зинаида Мошкова,
бухгалтер

Дарья Давыдова,
менеджер
по рекламе

Сергей Дунюшин,
менеджер
по продажам

Руслан Вязовский,
менеджер
по продажам
ProAvto

Гамзат Гамзатов,
менеджер
по продажам
ProAvto

Вероника Ерастова,
менеджер
интернет-продаж

Максим Гвоздецкий,
менеджер
по продажам
ProAvto



Наталья Федина,
менеджер
интернет-продаж

Антон Максимов,
менеджер
по продажам
ProAvto

Сергей Баландин,
старший менеджер
по продажам
ProAvto

Иван Лебедев,
склад
«Маркетплейсы»

Роман Будевич,
менеджер
по продажам
ProAvto

Алексей Давий,
управляющий
сетью магазинов
ProAvto

Александр Осадчий,
старший
1С-разработчик



Евгений Белинченко,
специалист
по закупкам

Даниил Коннов,
менеджер
по продажам B2B

Николай Уткин,
менеджер
по продажам B2C

Кирилл Кафидов,
экспедитор

Александр Решетов,
руководитель
транспортного
отдела

Александр Гиренко,
торговый
представитель

БЛАГОДАРИМ ЗА ХОРОШУЮ РАБОТУ!

Опора
шаровая

ASPORT

