



# BE CLEVER

корпоративный журнал

№7 / май 2019

**Тема номера:**

Качество – это единственный критерий,  
по которому в итоге судят обо всем, и только  
потом идет разговор о цене



**Читайте в номере:**

Главное отличие услуги от сервиса в том, что услуга может быть любой,  
а сервис только качественным

3

Что такое качество?

26

Новый сайт «Венета Систем»

34

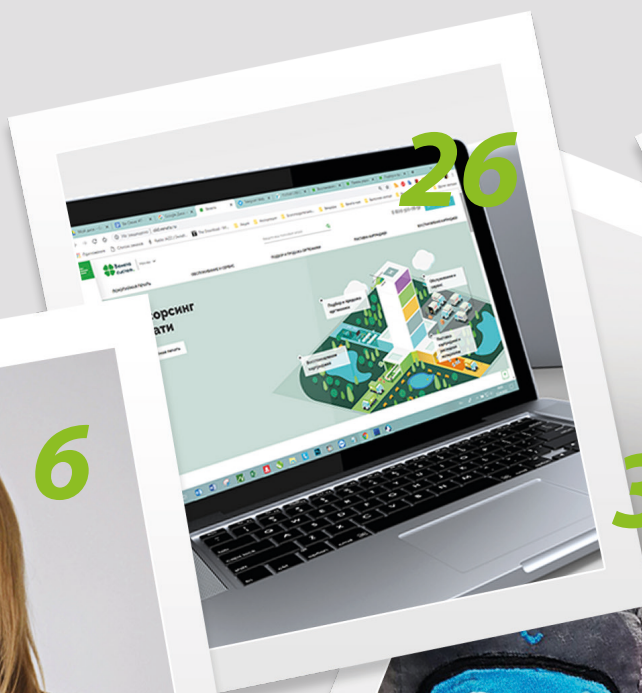
ИТ-язык как иностранный

Отдайте рутину нам, мы сделаем её красиво!



# Содержание

Слово руководителя.....	3	Новости клиентов.....	24
Интервью.....	4	Новости отдела маркетинга...	26
Новые продукты.....	6	Бренды и продукты.....	28
Инструментарий отдела продаж.....	8	Новые персонажи.....	30
Новости отрасли.....	10	Новости филиалов: город N...	31
Конференции.....	12	Clever Brain.....	34
Новости отдела персонала..	18	Кроссворд.....	37
Карьерные истории.....	20	Экологическая акция.....	38
Новости отдела ИТ.....	22	Заметки инженера.....	39
Коммерческий отдел.....	23	Мы отдыхаем.....	40



## От редакции

### **Какое отношение имеет качество к решению задач клиентов?**

Удовлетворение качеством на рынке B2B — это то чувство комфорта, когда ничто не мешает работать и выполнять свои обязанности. Низкая цена часто ворует время и не заменяет чувство удовлетворенности. Если у сотрудника ИТ тысяча неотложных дел: информационная защита, построение собственной ERP и другие не менее серьезные задачи, а пользователи компании без конца дергают его по поводу неработающей техники, пилотов, мышек или не печатающих принтеров, какая бизнесу разница, сколько стоило это оборудование или сколь мало бизнес заплатил поставщику. Если бизнес не решает главную задачу — не приносит прибыль, а в офисе идет борьба с печатью или компьютерами.

Сколько раз главный бухгалтер проклянет зависающий компьютер или принтер, пока сам научится считать потери времени, как самого дорого ресурса компании. Трудно подсчитать, сколько бизнес и экономика теряют из-за низкого качества получаемых товаров и услуг. Качество — это единственный критерий, по которому в итоге судят обо всем, и только потом идет разговор о цене.

Сегодня на страницах нового выпуска журнала мы хотим поговорить именно об этом, почти по Чернышевскому — «Где качество? И за сколько его можно купить?»

## Слово руководителя

### «Об идеальном качестве продуктов и о том, когда пора остановиться»

Игорь Логинов, руководитель ГК Клевер Бразерс

У меня есть друг перфекционист. У него дома всё идеально до пылинки. Даже пыль, если где и легла, то лежит ровно. В нашей компании, да и не только в нашей, присутствуют такие перфекционисты. Хорошо это или плохо?

Однозначно это хорошо. Такие люди в команде стремятся к идеалу, совершенству, порядку и двигают команду вперёд. Перфекционисты помогают создать и выпустить продукт только высочайшего качества.

Но не без «но». Рядом с такими сотрудниками нужен тот, кто скажет: «Стоп. Достаточно совершенства!»,— иначе продукт они не выпустят, задушат в объятиях совершенствования. Идеальное качество – это очень дорогое удовольствие, так как требует для себя дорогой ресурс — время. В бизнесе за всё платит клиент.

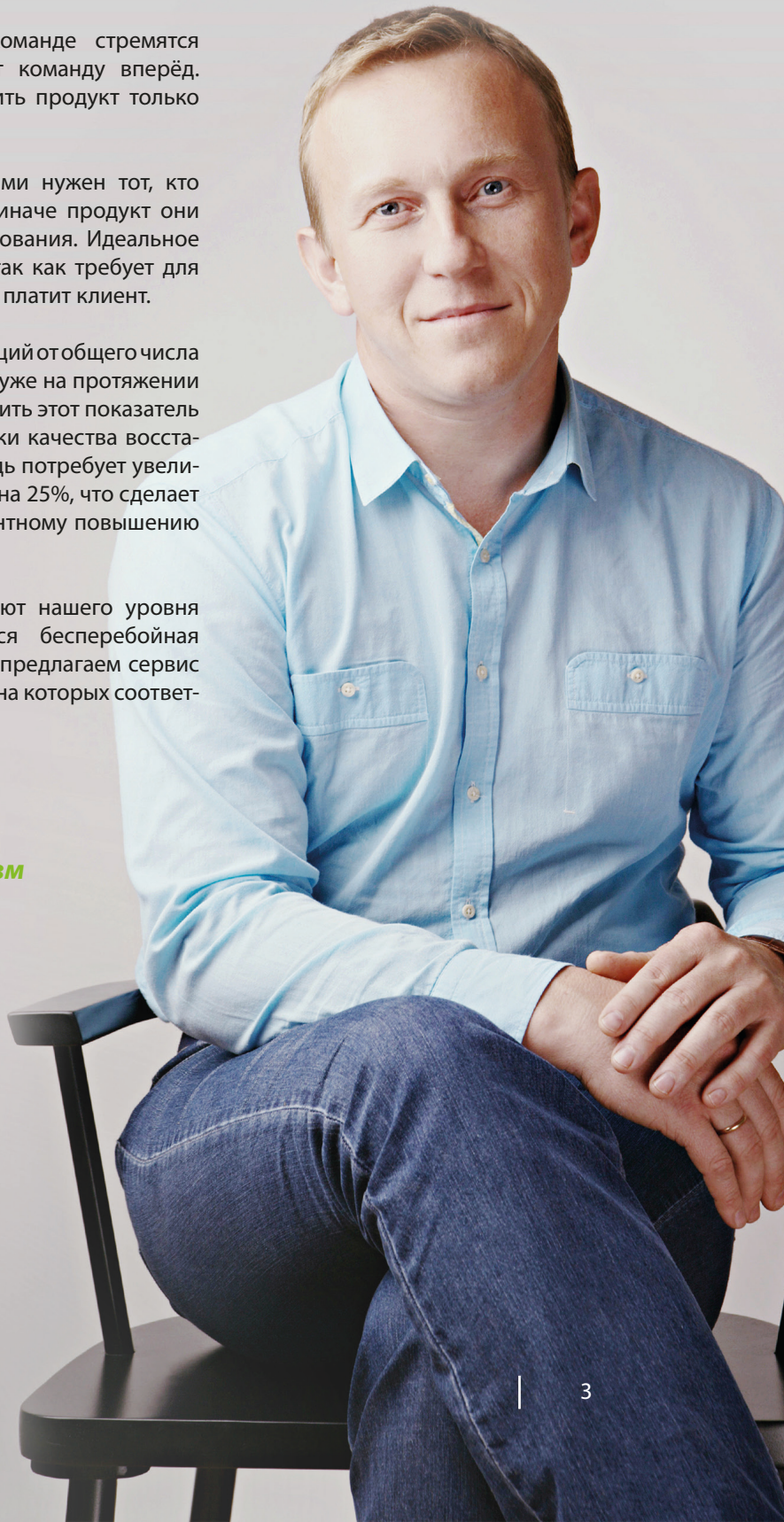
К чему это? В «Венета Систем» процент рекламаций от общего числа восстановленных картриджей составляет 1,6% уже на протяжении 4 лет, это уже как стандарт качества. Чтобы снизить этот показатель на 1 пункт, потребуется двойной цикл проверки качества восстановленного картриджа, который в свою очередь потребует увеличения процесса производства и его стоимости на 25%, что сделает дороже себестоимость и приведёт к 20-процентному повышению цены для клиента.

По этой же причине конкуренты не достигают нашего уровня качества. Когда нашим клиентам требуется бесперебойная печать документов высочайшего качества, мы предлагаем сервис на оригинальных картриджах, качество печати на которых соответствует идеалу.



**«Я для себя решил, что перфекционизм должен быть, но он должен быть управляемым»**

Клиенту нужно идеальное качество? Мы можем его предоставить. Мы знаем, как создавать идеальные по качеству продукты. Мы умеем выстраивать правильные бизнес-процессы, и именно для этого нам нужны наши перфекционисты. Я для себя решил, что перфекционизм должен быть, но он должен быть управляемым.



# Интервью



## Новый сервис для бизнеса: «Отдайте рутину нам, мы сделаем её красиво!»

Игорь Логинов  
Руководитель

ГК Клевер Бразерс

Новые продукты и сервисные пакеты российскому рынку презентовала Группа Компаний Clever bros. Эти предложения помогут малому и среднему бизнесу оптимизировать свои расходы на обслуживание рабочих мест и печать документов, а также сэкономят рабочее время сотрудников, избавив офис от ненужной рутины. Подробнее о преимуществах сервиса, его качестве и цифрах реальной экономии читайте в интервью Игоря Логинова.

**– Игорь Александрович, когда-то в «Венета Систем» было только три продукта. Сколько их сейчас?**

– Сейчас уже их десятки. СВА (Clever Bros. Assistant), поставка расходных материалов SCC (Static Control Components), консалтинг, подбор ПТ и КО, СКУД, вплоть до открытия офиса под ключ. Наши продукты, как матрешки, входят один в другой, притом иногда большая матрешка просто стоит рядом с маленькой. Примеры наших «матрешек»:

Восстановление картриджей + поставка оригинальных картриджей = обеспечение картриджами.

Ремонт + ТО принтеров + обеспечение картриджами = аутсорсинг печати - утилизация

Аутсорсинг печати + аренда принтеров = CleverPrint

CleverPrint + СРК\* = бесперебойная работа печатающей техники

Ремонт + ТО компьютеров + регулярное обслуживание рабочих мест + аутсорсинг печати = бесперебойная работа сотрудников в офисе = IT-аутсорсинг

\*СРК — CleverPrintKey

**– Назовите продукты-новинки, которые, на ваш взгляд, необходимы клиентам?**

– Мы понимаем, что у всех потенциальных и наших постоянных клиентов любая потребность тем или иным образом уже удовлетворена. Мы стараемся сделать продукты, которые удовлетворят потребности наилучшим образом. Окажем не просто услугу, а предоставим сервис. Главное отличие услуги от сервиса в том, что услуга может быть любой, а сервис только качественным.

**– Как рождаются новые продукты, сервис? Компания получает какой-то внешний сигнал или, основываясь на собственных данных, разрабатывает продукт, а затем презентует его рынку?**

– Как правило, по-разному, но чаще сигнал приходит от наших клиентов. На встречах с ними, в беседах мы слышим их пожелания, а иногда и идеи, оцениваем свой потенциал, потом запускаем несколько пробных решений (опытные образцы), совершенствуем производство и предлагаем рынку продукт.

**– Как «Венета Систем» и Группа Компаний Clever bros. подходят к разработке продукта? Как ведется этот процесс?**

– Продукты все разные, как правило, разные сотрудники объединяются в команды по продукту. Типичная матричная система, как в любом конструкторском бюро, так что все мы тут немного ученые и конструкторы.

**– В чем прелесть и преимущества этих продуктов?**

– Прелесть в том, что при своей д универсальности они по-своему уникальны для каждого клиента. Например, «покопийка» идеально подходит для ритейла, потому что в отрасли ритейла это уже неотъемлемая часть бизнес-процесса — там есть свой SLA, но он у каждого клиента отличается. У одних реакция 15 минут, у других сутки, что существенно отражается на цене. Или Clever Print – идеальный продукт для малого и среднего бизнеса. Предприниматели успевают потратить десятки и сотни тысяч пока обретут компетенцию в печати, покупая то, что втягивает рынок, где цена копии обходится реально в десятки раз дороже, чем должна. Мы же предлагаем готовое решение с гарантированной ценой и минимальными затратами 90 копеек копия или 1390 рублей в месяц. За год 17 000 рублей, и это все затраты с налогами. Меняется режим печати – мы меняем программу оплаты, больше печати – ниже цена копии.

**– Есть ли аналоги на российском рынке?**

– Что-то есть, но качественного я не знаю. Здесь главное комплекс с множеством разных процессов и возможностей, а их нужно уметь связать. Мы умеем. Я часто слышу, что «ребята, у вас реально сервис!»

**– Сталкиваясь с чем-то новым, будь это услуга или товар, у клиента возникают опасения насчет целесообразности покупки или использования. Какими аргументами пользуется «Венета Систем»?**

– Аргументов много, но главный — это соотношение цены и ценности. Та ценность, которую мы предлагаем клиенту, для него стоит той цены, которую он заплатит, так как в случае альтернативы ценность, которую он получит, будет ниже той цены, что он заплатит. Сложно? Если проще, то есть «Венета Систем», все остальное компромисс.

**– Что говорит об эффективности новых продуктов?**

– Рост продаж и маржи по этому продукту. Если есть спрос, то продукт хороший, однако сам по себе продукт — это не коробочка с чем-то, это целый комплекс, начиная от первого знакомства с клиентом до переработки того,

что продали, и сопровождения продукта весь его жизненный цикл.

**– Не будут новые продукты Clever bros. отнимать работу у отделов ИТ клиентов?**

– Будут, но не отнимать, а забирать рутину. У любого сотрудника в офисе самый основной пожиратель рабочего времени — это рутина. Есть те, кто в ней нежится, а есть те, кто умирает. Вот последним мы и хотим помочь, говоря: отдайте рутину нам, мы сделаем её красиво!

**– Что Группа Компаний Clever bros. предложит клиентам в будущем?**

– У Рене Моборн есть книга «Стратегия голубого океана», и мы уже давно в голубом океане! Пока мы умеем слышать клиентов, нам будет что им предложить. Только пусть не молчат, а наши сотрудники их внимательно слушают и слышат.

## Новые продукты

### Новый программный продукт СВА: «Работа, на которую сотрудники тратят время, будет выполнена нажатием одной кнопки!»

Елена Матюнина, генеральный директор ООО «Клевер Бразерс»

Генеральный директор ООО «Клевер Бразерс» Елена Матюнина рассказала о новом программном продукте, который станет надежным помощником для ведения бизнеса.

**– Елена Владимировна, сегодня мы говорим о программе СВА. Для наших читателей предлагаю расшифровать: что значит эта аббревиатура?**

– Clever Bros. Assistant. Это информационная система, которая поможет организовать все бизнес-процессы внутри компании. Часть процессов стандартная, например, бухгалтерский, складской учет, а часть уникальна и дорабатывается под особенности конкретной организации. Сотрудники всех уровней Группы Компаний Clever bros. используют в своей работе СВА, а также это Личный кабинет для наших клиентов и b2b-портал для партнеров.

**– Как и когда родилась идея создания программы Clever Bros. Assistant?**

– Идея появилась достаточно давно. Сначала мы оценили плюсы, которые получил наш бизнес с внедрением и развитием собственной информационной системы. Бизнес-процессы стали прозрачны, многие стандартные задачи были автоматизированы, стало удобнее работать с отчетами, анализировать информацию и увеличивать эффективность рабочего времени сотрудников. Нам захотелось поделиться своим успехом с другими компаниями. Мы обсудили это с разработчиками и придумали концепцию.

**– Что послужило основой создания этого продукта?**

– Наша информационная система, которая изначально называлась по наименованию компании-разработчика «Carabi». Большую часть функционала мы придумывали вместе с создателями, и программа стала нашим общим продуктом. Авторские права мы зарегистрировали совместно и назвали программу VIS, то есть «Veneta Information System». Большинство бизнес-процессов были прописаны под нас. Затем пришла идея доработать программу для внешней среды. Так появилась СВА.

**– В чем преимущества и удобство использования программы СВА?**

– Это уникальность решений. Процессы внутри каждой компании отличаются, но с внедрением СВА выстраиваются и становятся максимально эффективными.

Это подразумевает следование алгоритму без траты времени на принятие неверных решений. Взаимосвязь документов очень важна! Мы можем связать в один отчет информацию из всех разделов системы. Мы не ограничены списком готовых отчетов. Уровень фильтрации в программе СВА безграничен. Например, можно выгрузить информацию по услугам определенной модели картриджа, за конкретный период, у конкретного клиента, там же увидеть цены и маржинальность услуг и так далее. Стандартная CRM такой отчет выгрузить не позволяет.



**– А что еще проще выполнять с помощью СВА?**

– Вы всегда сможете просчитать эффект от проведения маркетинговой акции, то же самое касается IP-телефонии: анализ звонков, переговоров. Для производства и складского учета — это автоматизация перемещения товаров на склад и списания. Мобильная логистика для водителей и инженеров на выезде позволяет добавлять задания в реальном времени и видеть порядок выполнения пунктов назначения. Работа, на которую сотрудники обычно тратят время, будет выполнена нажатием одной кнопки!

**– Есть ли моменты, над которыми еще нужно поработать?**

– В каждой компании бизнес-процессы уникальны. Часть функций, которые используем мы, другим может не понадобиться. Соответственно, в базовую версию программы СВА мы их не будем включать. Однако по запросу можно добавить функционал, который клиент посчитает нужным, удобным и полезным для своего бизнеса.

**– Какому бизнесу будет полезна СВА?**

– Это может быть любая компания, которая оказывает услуги. Особенно, если это связано с обслуживанием техники: печатающей, офисной, банковской и т.д. Основа программы выстроена очень четко и выверенно, а все остальное будет индивидуально. На эту программу уже есть запросы от наших коллег по бизнесу.

**– Что даст использование этой программы организацией?**

– Автоматизация процессов повышает эффективность любого бизнеса.



**Мы даже не догадываемся о том, как много времени своих сотрудников можно высвободить на профильные задачи, автоматизируя рутинную работу.**

Первичные документы в бухгалтерии выставляются автоматически, отчеты и запросы для руководителей выгружаются за считанные минуты, менеджерам нет необходимости вести записи в Excel. Все внутри программы!

**– В каких вариантах представлена СВА?**

– Есть два варианта работы с системой: десктопное приложение, которое устанавливается на рабочее место пользователя, или веб-версия для входа из любой точки, где есть Интернет. Для мобильных устройств есть приложение для Android.



# Инструментарий отдела продаж

## Формула идеального качества

Качество. Можете ли вы сформулировать, что это? В первую очередь возникает мысль: дорогой продукт значит качественный, дешевый — наоборот. Однако только этими критериями понятие качества раскрывается не полностью и не всегда достоверно. Этот вопрос обсудили на обучающем семинаре в головном офисе в Санкт-Петербурге, где спикерами выступили Игорь Логинов, генеральный директор «Венета Систем» и руководитель Группы Компаний Clever bros., и Марк Беркутов, специалист по контролю качества выпускаемой продукции.

Объективная оценка качества — это удовлетворение заказчика. Заказчик удовлетворен, когда результат соответствует заданным параметрам, и в нашем случае таким параметром является своевременно отпечатанная страница. При печати документов важна предсказуемость результата и полное соответствие заявленному стандарту: принтер должен печатать, а на копии не должно быть серого фона, черных полос или других «артефактов».

Значение в печати документов имеет принтер, пользователь и картридж. Принтер должен быть исправен. Пользователь обучен правилам пользования. Техника соответствовать режиму печати. Картридж в идеале должен быть оригинальным. Чтобы отпечаток был недорогим можно использовать альтернативный картридж.

## Слагаемые качества картриджа «Венета Систем»:

- 1 Сертификация по стандарту STMC, которая позволяет объективно сравнивать свои результаты с тестами производителя оригинальных картриджей и оценивать качество расходных материалов. Под стандарт STMC адаптирована технология восстановления картриджей «Венета Систем». При этом задача наших инженеров протестировать и улучшить качество восстановленных картриджей до уровня оригинальных. Это приводит к низкому проценту рекламаций.
- 2 Низкий процент рекламаций. Рекламации делятся на объективные и субъективные. Субъективные – это когда пользователю показалось, что картридж мало печатает или ему не нравится качество, подтвердить он это не может, так как это лишь впечатление. В таких ситуациях помогают разобраться опытные менеджеры. В производстве «Венета Систем» во внимание берутся только объективные рекламации, которые фиксируются в собственной системе учета CBA (Clever Bros. Assistant). Стандарт качества в «Венета Систем» — это 1,6% рекламаций, самый низкий в отрасли альтернативных картриджей. Сама система учета является дополнительным преимуществом и полезным инструментом для повышения качества. Каждый картридж в ней закреплен, и момент производства можно отследить по часам и минутам, от поступления до тестирования и упаковки.
- 3 «Венета Систем» использует для тестирования более 100 принтеров. Восстанавливая 1 000 моделей картриджей, для каждой модели используем принтер для проверки качества восстановления картриджа. У большинства коллег по отрасли всё ограничивается 10-15 аппаратами, которых хватает только для 30-40 моделей картриджей. Потребность клиентов выходит далеко за пределы этого ассортимента, и половина картриджей у конкурентов никак не тестируется, что негативно отражается на качестве продукции.

- ④ Упаковка. Чтобы продукция в качественном состоянии была доставлена клиенту и сохранялась до момента эксплуатации нужна — надежная упаковка. Картриджи «Венета Систем» транспортируются в пузырчатом светонепроницаемом пакете и фирменной коробке с указанием модели картриджа и даты производства.
- ⑤ Критерием качества является стабильность сроков выполнения заказа. В «Венета Систем» это ни «день», ни «завтра», ни «вчера», это исполненный заказ в оговоренный срок — 3 дня и не более. Это оптимальный период, который позволяет нашему производству работать планомерно, что существенно снижает затраты и положительно отражается на цене.

**На выходе клиент получает идеальное соотношение цены и качества, а сумма всех этих слагаемых равна удовлетворенности нашего клиента в длительной перспективе. Теперь и вы знаете формулу качества «Венета Систем»!**



## Новости отрасли

### **IDC: итоги четвертого квартала 2018 г. на российском рынке устройств печати**

Согласно результатам исследований компании IDC, в 2018 году поставки производителей на российский рынок печатающих устройств увеличились на 9% по сравнению с уровнем 2017 года до 2,58 миллиона штук, а в денежном выражении — на 6,5% до 630 миллионов долларов США. В общем объеме продаж на лазерную технику пришлось около 1,78 миллиона устройств, в том числе почти 1,38 млн многофункциональных (МФУ); количество проданных струйных устройств составило чуть более 815 тысяч штук, большинство из которых также являются МФУ — их поставлено более 667 тысяч штук.

---

В четвертом квартале 2018 года российский рынок устройств печати вырос на 4,8% в штучном выражении и сократился на 2,4% в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За указанный период на российский рынок было поставлено около 800 000 принтеров, копиров и МФУ, совокупная стоимость которых составила почти 190 млн долларов США. Средняя цена устройства сократилась на 6,9% по сравнению с четвертым кварталом 2017 г.

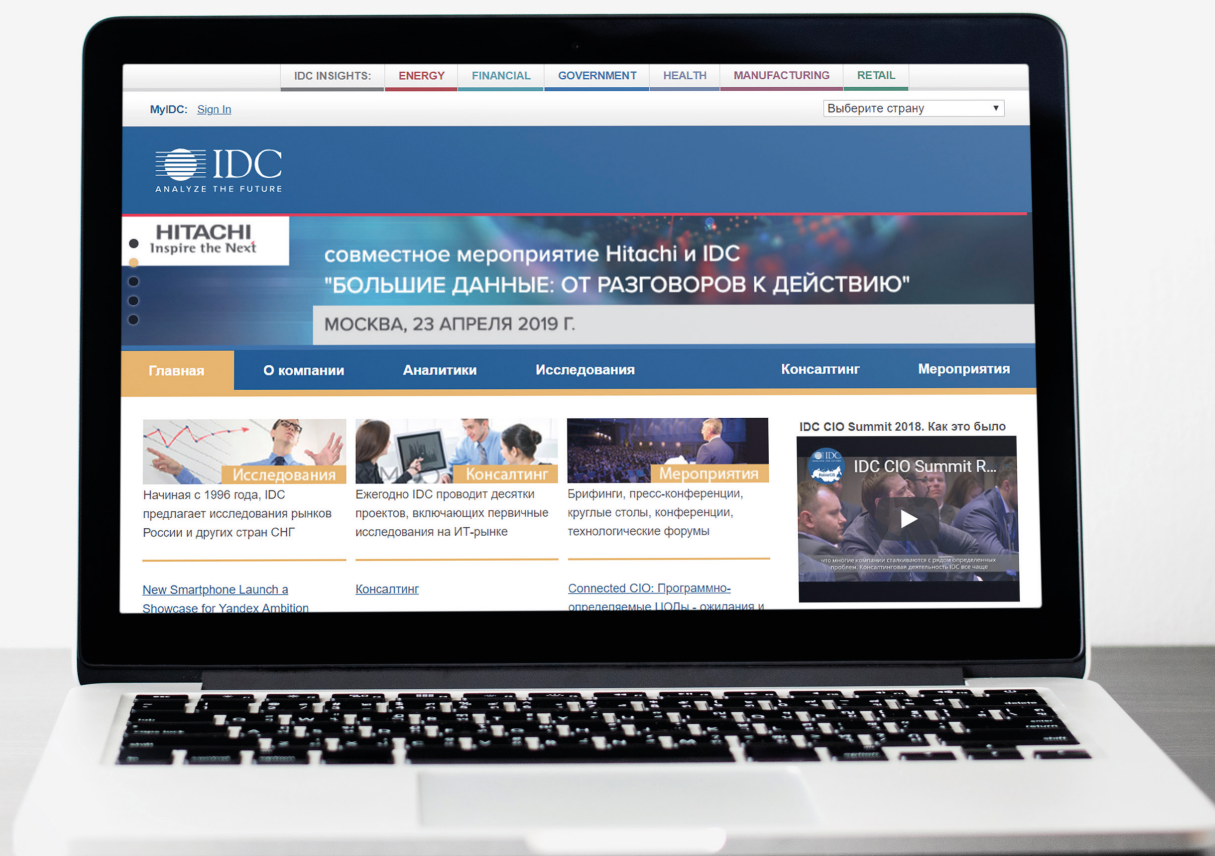
Рынок лазерной техники в четвертом квартале 2018 г. вырос на 4,8% в штучном выражении и сократился на 3,9% в денежном, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В сегменте монохромных устройств поставки в штуках скоростной категории до 20 стр/мин выросли вдвое, 21-30 стр/мин — сократились на 44,3%, все остальные категории показали рост. В сегменте цветной техники сократились поставки скоростных категорий 1-20 стр/мин на 27,1%, 11-20 стр/мин — на 17,4%, все остальные категории показали рост.



Рынок струйной техники в четвертом квартале 2018 г. показал рост как в штучном — на 4,5%, так и в денежном выражении — на 2,9%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Двухзначный рост поставок в 4 квартале показали струйные устройства в ценовых категориях 100-200 долларов США и более 400 долларов США (38,6% и 60,3% соответственно), все остальные ценовые категории сократились в поставках по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«В целом прошедший 2018 год показал положительную динамику поставок, что можно объяснить относительной стабилизацией экономической ситуации и соответственным удовлетворением отложенного спроса в различных потребительских сегментах. Меняется структура поставок: растет относительная доля поставок более дорогих устройств как в лазерном, так и в струйном сегменте. Есть оживление в поставках моно-лазерных устройств нижнего звена (до 20 стр\мин), что свидетельствует о продолжающейся борьбе производителей за штучную долю рынка», — прокомментировал Константин Макаренков, ведущий аналитик IDC Russia & CIS.



# Конференции

## Clever bros. на конференции Куосера

В Санкт-Петербурге состоялась конференция компании Куосера с авторизованными и неавторизованными партнерами. Это ежегодное мероприятие, на которое приглашаются партнеры со всех регионов и городов Северо-Западного федерального округа: Санкт-Петербурга, Мурманска, Сыктывкара, Калининграда. Активным участником встречи стала аутсорсинговая компания по обеспечению бесперебойной печати «Венета Систем», входящая в состав ГК Clever bros.



**Анастасия Алёхина,**  
исполнительный директор  
Группы Компаний Clever bros.

### **Комментирует Анастасия Алёхина,** исполнительный директор Группы Компаний Clever bros.:

Конференция состояла из двух блоков. Утренняя часть, на которой присутствовали партнеры и сотрудники Куосера Rus, где выступали генеральный директор, директор по развитию и продакт-менеджеры. Рассказывали о самой компании Куосера, принципах работы, представили нового продакт-менеджера по расходным материалам. В очередной раз Куосера дала понять, что они делают особенную ставку на продажу расходных материалов для оригинальных картриджей.

Во второй половине дня пригласили клиентов Северо-Западного региона. Для них провели презентацию новинок: например, у Куосера выходит струйный аппарат, что является значимым событием, ведь до этого компания не выпускала струйную технику в принципе.

У партнеров состоялся круглый стол с директором по развитию и нашим менеджером в Северо-Западном регионе. Это был первый опыт такого формата, что оказалось действительно очень полезно. Мы получили авторизацию в апреле 2018 года и для нас это первое такое мероприятие. Удалось обсудить самые насущные вопросы, возникающие в работе: взаимодействие с дистрибьюторами, спеццены, получение скидок, рибейтов. По нашему впечатлению, мы были услышаны! Появилась даже идея проводить такие совещания ежеквартально, например в онлайн-режиме.

Мы заинтересованы в продаже их программных решений, продуктов. Высказались о своем желании и уже готовим необходимые кейсы. Программных продуктов у Куосера очень много. Для нас эта конференция прошла продуктивно. Это вторая встреча, в которой участвовала я, и что я отметила: компанию «Клевер Бразерс» знают, и сейчас мы можем решать гораздо больше вопросов.



**Анна Масолкина,**  
директор по логистике  
«Венета Систем»

### **Комментирует Анна Масолкина,** директор по логистике «Венета Систем»:

«На данный момент на Северо-Западе у Куосера авторизовано 20 дилерских компаний. Планируется увеличить количество сервисных центров, и мы в числе кандидатов. Сейчас Куосера один из самых популярных брендов печатающей техники, так как цена и качество оптимальные, и стоимость владения такой техникой одна из самых низких. На встрече отметили, что по объемам реализации расходных материалов у нашей компании одно из первых мест по округу. Будем продолжать активное и плодотворное сотрудничество!».

Напомним, что «Клевер Бразерс» — официальный партнер по продвижению и продаже печатной и множительной техники, а также расходных материалов, программного обеспечения и запасных частей под маркой Куосера со статусом «Золотой».

## Clever bros. на конференции «IT-аутсорсинг 2019» от CNEWS

5 марта в Москве состоялась конференция CNews «IT-Аутсорсинг 2019», на которой встретились представители IT и бизнеса, где обсудили уровень и перспективы российского IT-аутсорсинга как услуги. Группу Компаний Clever bros на этой встрече представили Елена Матюнина, генеральный директор IT-аутсорсинговой компании ООО «Клевер Бразерс», и Валерия Килиминская, руководитель отдела развития и маркетинга группы компаний.

«Нам было интересно послушать, что предлагают наши коллеги по рынку. На конференции собралось свыше 50 участников со стороны клиентов. Это крупнейшие компании — IT-отделы и отделы закупок.

Аутсорсинг или инсорсинг? Приводились аргументы «за» и «против». Сошлись на том, что инсорсинг может быть в исключительных случаях: когда крупнейшие концерны могут выделить себе целые компании, которые будут их обслуживать. Да, таким образом они развивают собственную компанию, но не развивают IT-рынок. И если сотрудники, которые на этом инсорсинге работают, набирают компетенции, то они могут в любой момент встать и уйти, тем самым унося «мозги» и наработки.

Мир решил, что IT-аутсорсинг — это наиболее оптимальный вариант. Этот подход позволяет быстро развивать нужные функции у организации заказчика, при этом внутри компании-клиента нужен «контролирующий орган». Так эффективнее.

Мы в Группе Компаний Clever bros. поняли, что идем в совершенно правильном направлении на примере аутсорсинга печати, зарекомендовав себя как профессионального партнёра. Одна из

главных проблем между клиентом и партнером-аутсорсером — это несоответствие уровня профессионализма аутсорсеров запросам компаний. Для нас же качество и профессиональные компетенции превыше всего!

Есть мнение, что рынок аутсорсинга в России стабилизировался. На конференции пришли к выводу, что это не так. Развиваться ему еще лет десять для того, чтобы оказывать эти услуги того качества и уровня, в которых есть потребность у IT-компаний и отделов», — прокомментировала Валерия Килиминская.

Елена Матюнина в свою очередь добавляет: «Докладчики и участники дискуссии подтвердили мое мнение о том, что договор между юридическими лицами лучше регулирует отношения сторон, чем трудовой договор с сотрудником на инсорсинге. Участвуя в 10, 15, 20 различных проектах, компания-аутсорсер приобретает не просто компетенции в вашем бизнесе, а становится экспертом, аккумулируя опыт лучших кейсов. Аутсорсер передает экспертность своих сотрудников разным бизнесам, способствуя более эффективному их развитию и миную ошибки».



# Конференции

## ГК Clever bros. приняла участие в форуме X-Com для IT-профессионалов

3 апреля в Москве состоялся форум X-Com, на котором встретились ведущие мировые производители оборудования и программного обеспечения, профессионалы IT-отрасли и потребители высокотехнологичных решений и сервисов. От Группы Компаний Clever bros. в мероприятии участвовали Сергей Лисовский, руководитель Сервисного центра по ремонту электроники Clever bros., и Евгений Командиркин, продакт-менеджер по IT.



**Сергей Лисовский,**  
руководитель Сервисного центра

На форуме представлены вендоры ASUS, HP, EATON, Adobe и многие другие. Мы ознакомились с интересной информацией. ASUS представили новую линейку компьютеров, новые материнские платы с самовосстанавливающейся BIOS и рядом дополнительных функций для стабильной работы пользователя. Компанией презентована новая технология: на материнской плате появился ещё один чип, на который записывается «золотая» копия BIOS. Если произошли какие-то изменения данных, они автоматически сохраняются. Если же произошла вирусная атака, то BIOS самовосстанавливается с помощью этой копии. Полезное новшество!

Мы в очередной раз убедились, что большинство производителей стремятся снизить возможность ремонта своей техники сторонними силами. Пока это касается компьютеров, телевизоров, мониторов, однако в будущем может распространиться и на печатающую технику.

Например, Hewlett-Packard запустил программу расширенной гарантии, где при ежемесячной оплате в случае поломки устройства вся «начинка» меняется на новую. Предположим, сломался системный блок, и если клиент находится в радиусе 100 км от сервисного центра, то специалисты приезжают и обновляют его, оставляя только корпус. Нам рассказали о случае, когда в монитор ноутбука попал топор. Этот случай признали

гарантийным и монитор поменяли бесплатно. Или компьютер сломался на корабле, находящемся в 60 км от берега. Туда специалисты не добрались, но, если бы клиент оплатил дорогу, заменили бы ПК на новый.

Представители компании-разработчика Adobe рассказали про новую линейку своих продуктов с расширенными возможностями. Так, появились дополнительные функции с применением искус-



**Мы в очередной раз убедились, что большинство производителей стремятся снизить возможность ремонта своей техники сторонними силами.**

ственного интеллекта при обработке изображений и видео. Допустим, на фотографии есть вода, а нужно, чтобы появился полноценный пляж. В таком случае программе нужно задать несколько характеристик, остальное она «додумает» сама. Уменьшается участие человека, увеличивается работа компьютера.

Компании все больше ориентируются под запросы клиентов. Например, Hewlett-Packard предлагает собрать необходимую комплектацию устройства прямо на заводе по параметрам, которые выберет заказчик. Допустим, нужно установить на блоке не один USB-вход, а целых пять, а COM-порт не нужен вообще. Если клиент готов платить, это будут делать. Также полностью брендировать компьютеры под заказчика. Конечно же, это сейчас есть только на рынках Америки и Европы. Для российских пользователей эти новшества обойдутся слишком дорого. Хотя тема работы с уникальными запросами стала трендом последних двух лет.

Форум получился насыщенным, поэтому принять в нем участие для нас полезно. Ведь для компаний, связанных с IT, важно быть в курсе событий и следить за трендами на рынке.





**Евгений Командиркин,**  
**продакт-менеджер по IT**

Мне, как продакт-менеджеру IT, были интересны новинки мира IT или железа, как говорят в нашей сфере.

ASUS представила новые линейки материнских плат под новые процессоры Intel, новые решения по видеокартам на чипе nVidia GeForce RTX. Линейка насчитывает 55 видеокарт. Не секрет, что ASUS делает одни из самых надежных и производительных видеокарт и материнских плат на рынке. Все новинки по очень демократичным ценам можно приобрести в ООО «Клевер Бразерс».

Не обошла компания ASUS и набирающий популярность относительно новый сегмент рынка — мини ПК для бизнеса. Очень классное решение: устройства модульные, их можно наполнять, очень экономичные, базируются на компонентах Intel. Абсолютно бесшумные, занимают совсем мало места, могут крепиться на задней поверхности монитора. Могут найти применение не только в офисе, но и использоваться как терминал в больницах, магазинах, образовательных учреждениях.

Компания Intel представила новую линейку процессоров 9-го поколения на чипсете Z390. Презентованы серии Intel Core I5, I7, I9. Удалось добиться существенной прибавки в мощности и экономичности. 8-ядерные процессоры уже спокойно «с коробки» берут планку работы в 5ГГц. Для самых требовательных пользователей и серьезных задач есть линейка серии X-series и Extreme — больше ядер, потоков, производительности и, конечно, мощности. Не обошли стороной и серверные решения – Intel Xeon W-3175X —монстр в 28 ядер! Демонстрирует отличные результаты. Пока, правда, отпугивает цена в 4 000\$, сложность поставки и только одна совместимая материнская плата.

Вообще сложилось ощущение, что гиганты отрасли бросают большие силы в развитие именно мощных решений. Много внимания уделяется игровому сегменту – большое разнообразие мощных видеокарт, процессоров. 4K разрешение уже обыденность, а пару лет назад казалось возможным только для масштабных и высокобюджетных решений.

Компания EATON не так распространена в России, как продукция APC. Однако компания занимает второе место в мире в решении бесперебойного питания. Отличается высокой надежностью и более демократичной ценой с главным конкурентом. Разработчики представили линейки Ellipse Eco, 5E, 5S, 3S для компьютеров и рабочих станций. Для сетевого оборудования предлагают устройства, которые проходят суровые испытания на производстве, чтобы клиент был уверен в надежности. Отличающихся друг от друга вариантов много. Компания ООО «Клевер Бразерс» может предложить любые решения компании EATON для защиты ваших данных и бесперебойной работы.



# Конференции

## Тренинг от Хероx: полезные формулы для менеджеров

3 апреля в Санкт-Петербурге на площадке Ibis-центра состоялся тренинг по продажам малой офисной техники Хероx от одноимённой компании.



**Михаил Волкотрубенко,**  
продакт-менеджер  
«Венета Систем»

### Основные темы тренинга:

- Уровни партнерства Хероx.
- Реселлер: Регулярные закупки оборудования и расходных материалов Хероx.
- Авторизованный реселлер Silver: закупки оборудования и расходных материалов на сумму 150 тысяч рублей в квартал.

### Поддержка проектов:

- Совместный поиск заказчиков в регионе.
- Проведение совместных переговоров с Заказчиком.
- Участие (ресурсы) в мероприятии для Заказчиков.
- Проведение демонстраций, предоставление оборудования на тест
- Поддержка для участия в проекте.
- Помощь в подборе аналогов Хероx, конкурентное сравнение, включая стоимость владения и стоимость отпечатка.

На тренинге рассказали о расчёте стоимости отпечатка (CPP) и стоимости владения (TCO). Упрощенные формулы:



**X CPP = цена картриджа / ресурс картриджа**  
**X TCO = CPP \* объём печати + цена аппарата**

Такой и похожие расчеты употребляют не только вендоры, но и большинство компаний рынка. Это грубейшая экономическая ошибка, которая приводит к неправильному формированию цены на рынке, как следствие низкая цена тянет за собой низкое качество услуги и отсутствие сервиса. Мы противники такого подхода и используем другую формулу, которая позволяет сформировать корректную цену и предоставить ответственный сервис:



**CPP = ЦК / РК + ЦЗИП / РесЗИП + ТО/КК в периоде**  
**TCO = CPP\*Объём печати + Цена аппарата**

Крайне полезной оказалась информация о продуктовой линейке Хероx и сравнение с конкурентами. Особое внимание я уделил новейшим А3 принтерам VersaLink C8000/С9000. Показанные примеры отпечатков на этих устройствах просто потрясающие! Дело, конечно, субъективное, но качество фото не уступает очень хорошим струйным аппаратам. Прокомментировали, что здесь используется новейший «глянцевый» тонер. Рассказали о фирменном программном обеспечении для принтеров и МФУ XEROX с Ethernet, подходящим для реализации MPS проектов, о платформе ConnectKey и возможности её приложений. О преимуществах Adobe PostScript 3, показали примеры печати с данной технологией и без. Семинар полезный, но для меня открытым остался вопрос о порядке передачи совместных проектов.

\*Формулы действительны для расчётов при печати листа А4 с 5% заполнением  
Условные обозначения:

**ЦК** — цена картриджа, **РК** — ресурс картриджа, **КК** — количество картриджей  
**РесЗИП** — ресурс зап. частей, **ТО** — стоимость технического обслуживания  
**ССР** — стоимость отпечатка.



## Корпоративное собрание Группы Компаний Clever bros 2019

8 февраля 2019 года в гостинице «Октябрьская» в Санкт-Петербурге сотрудники ГК «Клевер Бразерс» собрались для подведения итогов работы 2018 года и постановки задач на 2019 год. На собрании кроме высшего руководства компании присутствовали руководители филиалов, направлений и продакт-менеджеры.

Собрание открыл руководитель ГК «Клевер Бразерс» и генеральный директор ООО «Венета Систем» Игорь Логинов. В своем выступлении руководитель озвучил миссию ГК Clever Bros.: «Мы объединяем профессионалов и реализуем оптимальные решения для эффективной и комфортной работы».

В докладе отмечены сильные стороны компании, к которым относятся высокие компетенции сотрудников, сильный бренд «Венета Систем», наличие партнерской сети, тесное сотрудничество с вендорами и производителями техники и СВА.

Среди главных задач на 2019 год Игорь Логинов назвал повышение маржинальности и продвижение новых продуктов. Сами продукты в своем докладе представила генеральный директор ООО «Клевер Бразерс» Елена Матюнина. Это сервис «CleverPrint».



**«Мы объединяем профессионалов и реализуем оптимальные решения для эффективной и комфортной работы».**

Печать под ключ и «CleverPrintKey» — программный продукт для мониторинга печати.

Руководитель отдела коммуникаций и маркетинга Валерия Килиминская объявила о запуске нового сайта «Венета Систем». Надеемся, что сайт поможет нам в создании образа крупного поставщика по обеспечению бесперебойной печати. Вторая половина дня прошла за обсуждением докладов и других вопросов на «круглом столе».

Корпоративное собрание — всегда хорошая возможность пообщаться с коллегами в нерабочей обстановке, поделиться новостями и идеями.

**Материал подготовила Анастасия Алёхина,  
исполнительный директор ГК «Клевер Бразерс»**



## Новости отдела персонала



### Отдел персонала «Венета Систем» на общегородской ярмарке вакансий

Екатерина Немешева,  
менеджер по персоналу «Венета Систем»

12 марта в выставочном комплексе Ленэкспо в Санкт-Петербурге состоялась Общегородская ярмарка вакансий, в которой компания ООО «Венета Систем», входящая в ГК Clever bros., приняла активное участие. Наша компания в очередной раз подтвердила статус социально ответственного бизнеса, создающего рабочие места с достойными условиями труда и возможностями карьерного роста.

«Участие в ярмарке для нас полезно, так как это вклад в будущее развитие. Даже не ожидала, что у нас заберут абсолютно все наши демо-материалы: листовки с описанием вакансий, буклеты, корпоративные журналы, в общем всё, где были контакты «Венета Систем»! Далее уже в режиме живого общения объясняла, какие позиции у нас открыты.

Целевая аудитория, которая нами интересовалась — это люди от 25 до 35-40 лет. Узнавая, что у нас есть вакансия помощника исполнительного директора, люди интересовались еще больше. Соискателей привлекает наша сфера. Им нравится, что у нас есть два крупных направления бизнеса: аутсорсинг печати и IT-аутсорсинг. Думаю, что отклик будет.

Почему мы сейчас ищем специалистов? Потому, что наш Холдинг активно развивается. У нас каждый клиент — это отдельный проект! В продажах наши клиенты обслуживаются в режиме 24/7, и кто-то из сотрудников переводится на поддержку, соответственно появляются дополнительные рабочие места. Этих рабочих мест не так много, массово мы не набираем. Нам нужны те самые «звезды», которые будут работать в продажах.



## Новые сотрудники 2019

К дружной и успешной команде «Венета Систем» присоединились новые сотрудники. Рады представить наших новых коллег.

### СПб, Венета Систем



**Денисов Роман**  
Специалист по работе  
с корпоративными клиентами



**Леванов Александр**  
Сервис-инженер



**Бутникова Нина**  
Специалист отдела продаж



**Багиров Александр**  
Специалист по работе  
с корпоративными клиентами



**Улякин Денис**  
Техник



**Семенов Игорь**  
Сервис-инженер

### Ростов-на-Дону



**Андреев Андрей**  
Офис-менеджер



**Дроздецкая Яна**  
Помощник исполнительного  
директора



**Землянская Ольга**  
Директор филиала

## Карьерные истории

### Наталья Сипина: «Мне всегда было интересно работать с людьми»

В «Венету» я пришла 14 марта 2011 года. Восемь лет назад. Мне всегда было интересно работать с людьми. Поэтому я получала высшее образование по специальности «Управление персоналом», видела свое будущее в отделе кадров. На момент обучения мне поступило предложение от «Венеты» по рекомендации одного из сотрудников отдела продаж. Вакансия совпадала с моим профессиональным опытом, который был связан с продажами, и я решила попробовать.

Первое, что я отметила для себя — это сплоченный коллектив, который умеет работать в команде, что неудивительно при таком тщательном подборе сотрудников. Не меньшим фактором являлся и сам продукт: качественный, достойный, понятный. Сфера немного смутила, но с технической стороны вопроса помогли разобраться в процессе обучения. Система обучения в компании выстроена таким образом, что помогает разобраться во всех тонкостях и нюансах работы оргтехники.

Мне нравилась работа в отделе продаж, но в какой-то момент я начала участвовать в обучении новых менеджеров, что в дальнейшем привело меня к моей должности. Таким образом получился симбиоз продавца и управленца. Всегда поддерживало руководство: Игорь Александрович Логинов, Елена Владимировна Матюнина. За что я им безгранично благодарна.

Мне комфортно работать с целеустремленными, инициативными, стремящимися к знаниям сотрудниками, это если смотреть со стороны коммерческого блока. По другим отделам — главное ответственность. В целом нравятся люди «горящие своим делом». Основная моя цель — это развитие команды менеджеров, потому что компания не стоит на месте — появляются новые направления, услуги. Соответственно отдел продаж должен быть сильным и профессиональным и легко мог адаптироваться к новым условиям.



Наталья Сипина,  
руководитель коммерческого  
отдела «Венета Систем»

## Карьерные истории

### **Максим Романов: «Стараюсь по максимуму выполнить свою работу»**

В компанию «Венета Систем» я пришел так давно, что так сразу и не вспомнить, в каком году это случилось. Я работал поваром и решил попробовать себя в другой сфере. О «Венете» я ничего не знал. Пока думал, кем мне устроиться, знакомый предложил мне попробовать поработать здесь.

В 2013 году устроился на должность техника. Главными плюсами на тот момент были график работы, постоянство, уверенность в завтрашнем дне. Основной перспективой для меня было получение новой профессии.

В профессиональном росте мне очень помогли Марк Беркутов, специалист по контролю качества выпускаемой продукции и Сергей Лисовский, руководитель отдела ремонта компьютерной техники. Помогало мне, наверное, трудолюбие. Я не люблю, когда что-то не доделано, и стараюсь по максимуму выполнить работу.

Регулярно стараюсь посещать семинары нашего поставщика «Static Control». Спасибо нашей компании за эту возможность! Для меня абсолютно весь опыт, приобретённый в «Венета Систем», является важным и ценным. Главная цель – это поддержание качества и совершенствование знаний в нашем направлении.

В работе приносит удовольствие то, что клиенты пользуются нашими услугами и доверяют нам, а не идут к конкурентам. Сфера печати нравится тем, что постоянно появляются новые модели картриджей, печатающая техника. Это, опять же, новый опыт. Как небольшая головоломка, которую нужно решить, и решить хорошо, чтобы клиенты видели, что мы самые лучшие и надёжные!



**Максим Романов,  
начальник производства  
«Венета Систем»**

## Новости отдела ИТ



**Полина Пихо,**  
менеджер проектов отдела ИТ

При расширении отдела ИТ процесс обработки системных ошибок и процесс доработок стал более динамичным, повысился уровень постановки задач для разработки, появились ресурсы для проведения более качественного тестирования.

### В ближайшее время планируются:

- 1 Модификация карточки «Заявки на поставку товара».
- 2 Создание «Заявки на поставку товара» от документа «Коммерческое предложение».
- 3 Дорабатывается модуль «Управленческий учет».
- 4 Подключение форума в СВА.
- 5 Внесение изменений в Экран логиста.
- 6 Ведутся работы по переводу Личного кабинета и Партнерского портала на СВА.
- 7 Рассматривается возможность подключения в интернет-магазине терминала для оплаты по банковской карте.



**Повысился уровень постановки задач для разработки, появились ресурсы для проведения более качественного тестирования.**

### За первый квартал 2019 г. реализовано:

- 1 СВА приведен к корпоративному стилю.
- 2 В карточке «Клиент» расширены возможности отображения статистики продаж (подключены графические диаграммы).
- 3 Разработана Заявка для аренды принтера.
- 4 Внедрена новая форма «документа-универсальный передаточный документ» (УПД).
- 5 Доработана миграция счетов из VIS в 1С.
- 6 Добавлен механизм контроля выполнения тендерного договора. Формирование Проект-задач.
- 7 Разработана загрузка и автоматическая обработка прайсов на товар.
- 9 Создан новый вид документа «Коммерческое предложение».
- 8 Формирование предоплатных счетов.
- 10 Добавлен расчет Маржинальности в План продаж.
- 11 Внесены изменения в интерфейс мобильного приложения.
- 12 Внедрен процесс формирования заявки на ИТ-обслуживание от заявки для интернет-магазина.

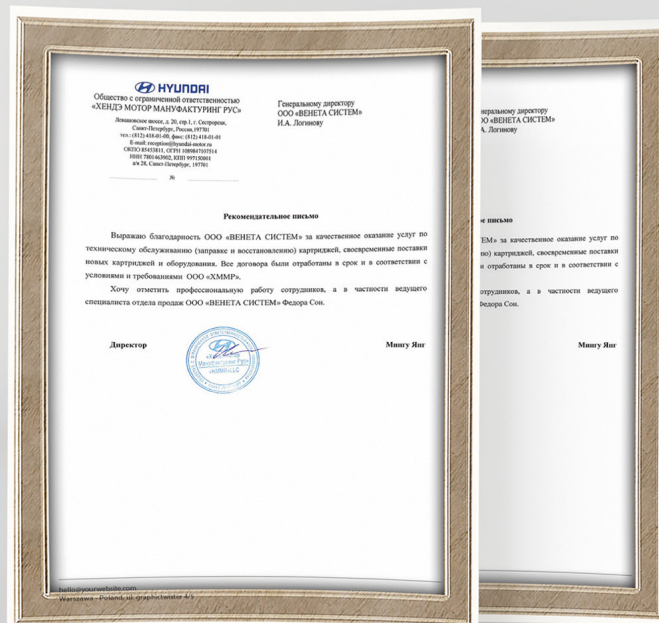
Подготовила Полина Пихо



## Коммерческий отдел

### Hyundai выражает благодарность

Благодарность клиентов — это один из важных показателей качества. Компания «Венета Систем», стабильно придерживается высоких стандартов качества, обеспечивая бесперебойную печать и восстанавливая картриджи для принтеров. Приятно осознавать, что наш сервис по достоинству ценят такие высокотехнологичные предприятия как «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» (Hyundai Motor Manufacturing Rus) – российский завод компании Hyundai Motor. Это предприятие является вторым крупнейшим автозаводом в России. Спасибо за признание!



# Canon

### Clever Bros теперь авторизованный партнер Canon

Замечательные новости, друзья! Мы стали авторизованным партнёром компании Canon. Что это значит? Это гарантия того, что у нас оригинальное и качественное оборудование. Поддержка от квалифицированных сотрудников. Высокая эффективность и бесперебойная работа. Мы в который раз доказываем, что нам можно доверять. Число наших партнеров постоянно растет, а с ними растет и качество нашего обслуживания. Начните работать с нами и вы!

## Новости клиентов

### ГК Эфко

## На базе Инновационного центра «Бирюч-НТ» открыли молекулярно-генетическую лабораторию

В марте 2019 года Министерство сельского хозяйства РФ присвоило Инновационному центру «Бирюч-НТ» (R&D центр Группы Компаний «ЭФКО») статус лаборатории молекулярно-генетической экспертизы.

За 2018 год Центр провел более 17 000 исследований на носительство генов хозяйственно-полезных признаков: бета- и каппа-казеина. На сегодняшний день это самое масштабное исследование поголовья КРС в России.

«Благодаря развитию геномных технологий мы узнаем о многих генах, наличие которых у животных может оказывать как позитивное, так и негативное влияние, которое напрямую отражается на хозяйственной деятельности производителей молока. Наши знания в этой сфере постоянно пополняются, и сотрудники лаборатории будут и дальше раскрывать генетический потенциал животных», — отмечает Ирина Тарасова, директор Инновационного центра «Бирюч-НТ».



## Водка «Русский Стандарт» выходит на рынок Индии

Компания «Русский Стандарт Водка» объявляет о запуске «Русского Стандарта Original» в Индии. Продвижением бренда займется Monika Enterprises, управляемая дистрибьютором «Русского Стандарта» в ОАЭ — компанией MMI. «Мы рады представить миллионам потребителей в Индии премиальную водку номер один в России. Благодаря тенденции к потреблению импортных брендов и большому потенциалу алкогольного рынка — 300 миллионов 9-литровых коробов в год — мы уверены, что «Русский Стандарт» станет одним из любимых брендов в этой быстро развивающейся стране», — комментирует Джонатан Эшворт, управляющий директор EMEA в Roust International.

Директор Monika Enterprises Кунал Патель комментирует: «Monika Enterprises гордится тем, что ассоциируется с лучшей русской водкой, известной всему миру. Наша компания известна уже более трех десятилетий благодаря успешному опыту в импорте премиальных спиртных напитков и вин, и «Русский Стандарт» становится отличным дополнением к нашему портфелю брендов».



## ДТЗК Билетер 2019 год в России объявлен Годом театра!

На сегодняшний день в РФ насчитывается более 600 театров — исторических и экспериментальных, традиционных и современных, музыкальных и драматических, детских и эстрадных. Из них только в Санкт-Петербурге находится более 80-ти. В честь года театра по всей стране будут идти театральные фестивали, олимпиады, премьеры спектаклей, мастер-классы и множество всевозможных культурных мероприятий.

Также состоится несколько премий, церемоний, фестивалей, конкурсов, проектов, показов и множество других интересных событий, которые войдут в исторический год театра в России.

В рамках культурно-образовательного проекта «Театр — детям» театры из разных городов России подготовят детские фестивали и творческие семейные мастерские-студии.

Также на сайте будет работать творческая виртуальная площадка, где школьники смогут посмотреть исторические и современные театральные постановки, лекции и мастер-классы, поучаствовать в прослушивании ГИТИСа, Школы-студии МХАТ и других театральных вузов страны.

Проект «Театр — детям» будет реализован при участии Министерства культуры РФ и Союза театральных деятелей РФ, а также ведущих театральных вузов страны: ГИТИСа, Школы-студии МХАТ, Театрального института имени Щукина, РГИСИ, ВТУ (институт) имени М.С. Щепкина.

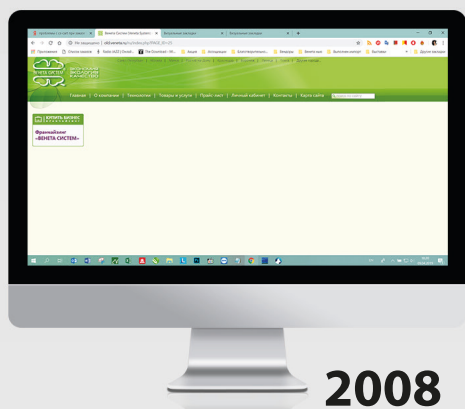
Источник: [www.bileter.ru](http://www.bileter.ru)



# Новости отдела маркетинга

## Новый сайт VENETA.RU

Коллеги, рады вам представить новый сайт ООО «Венета Систем». Мы долго к нему шли: начинался проект еще в прошлом году, он прошел несколько трансформаций:



2008



2013



2017

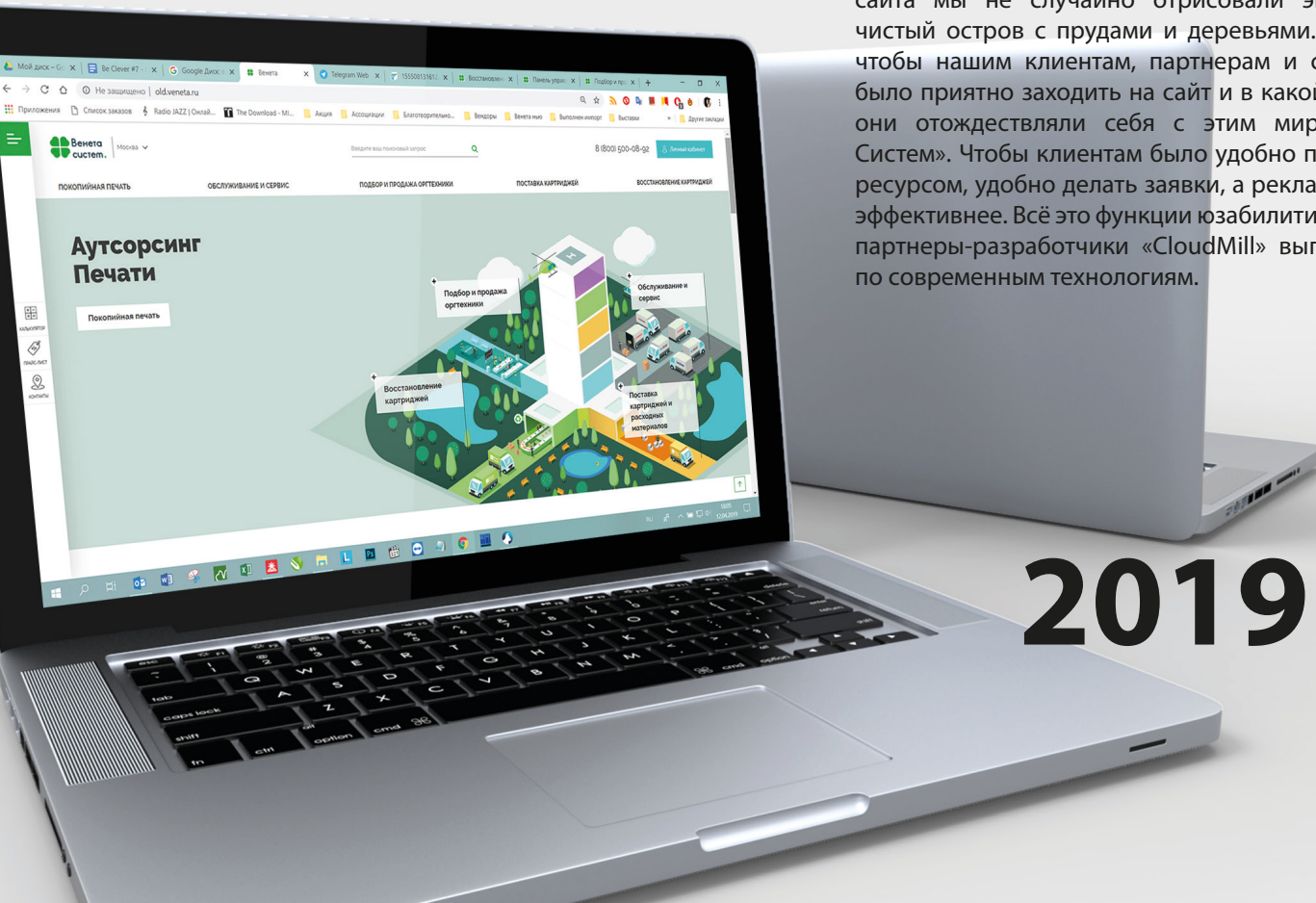
Компания «Венета Систем» постоянно развивается. Мы стали еще современнее, пришло время измениться и нашему сайту. За всю историю у нас существовало четыре версии сайта. Это пятая. О создании расскажет руководитель отдела развития и маркетинга Валерия Килиминская:

Тенденции на рынке сайтов не стоят на месте. Сейчас пользователи предпочитают более простые решения, более плоские формы, более понятное меню.

Так как у нас на сайте всегда большой объем информации, нам надо было ее структурировать. Мы постарались создать такую структуру, при которой все накопленные знания будут легко доступны любому пользователю.

На первой странице мы создали свой мир. Эта визуализация отражает все направления нашей деятельности. В комплексе это складывается в аутсорсинг печати, но каждая часть бизнеса может существовать самостоятельно.

На сайте мы декларируем нашу позицию заботливого отношения к окружающей среде. На первой странице сайта мы не случайно отрисовали экологически чистый остров с прудами и деревьями. Мы хотели, чтобы нашим клиентам, партнерам и сотрудникам было приятно заходить на сайт и в какой-то степени они отождествляли себя с этим миром «Венета Систем». Чтобы клиентам было удобно пользоваться ресурсом, удобно делать заявки, а реклама работала эффективнее. Всё это функции юзабилити сайта. Наши партнеры-разработчики «CloudMill» выполнили всё по современным технологиям.



2019

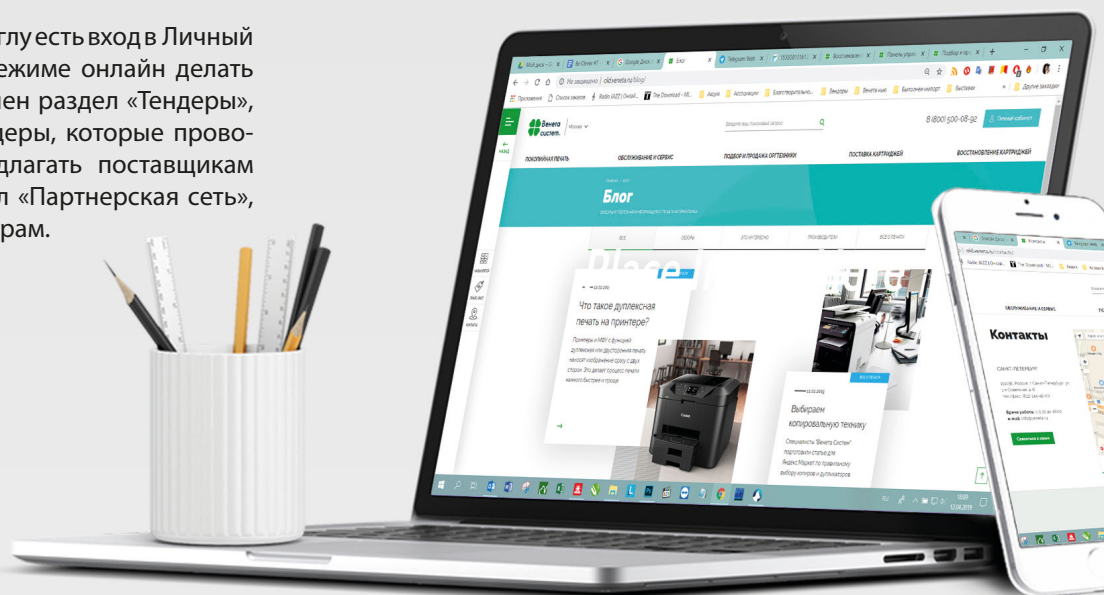
На сайте есть три возможности найти любую информацию. Верхнее меню, боковое меню и карта сайта. Верхнее меню, так называемый «бургер», позволяет попасть во все разделы сайта. На главной странице для удобства пользователей отображены основные направления деятельности: нажимаешь на каждую ссылку и попадаешь на страницу конкретной услуги с ее описанием и возможностью сделать заявку.

В боковую панель мы вынесли контакты: онлайн можно выбрать город присутствия и связаться с нами. Из бокового меню доступен прайс-лист. Здесь же наша важная наработка — Калькулятор расчета затрат на печать для каждой сферы деятельности. С помощью этого инструмента легко подсчитать, во сколько обходится печать и как можно оптимизировать затраты.

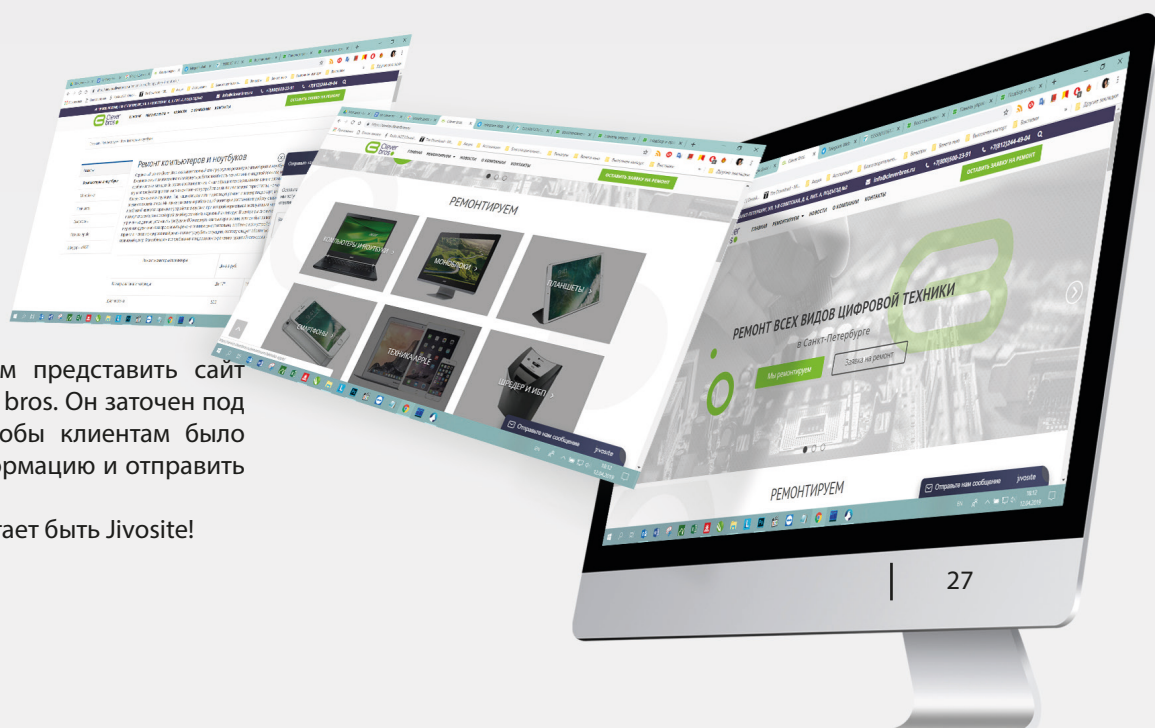
По-прежнему в правом верхнем углу есть вход в Личный кабинет, который позволяет в режиме онлайн делать заказы и снимать отчеты. Добавлен раздел «Тендеры», где мы будем анонсировать тендеры, которые проводятся внутри компании, и предлагать поставщикам поучаствовать. Также есть раздел «Партнерская сеть», тут описаны требования к партнерам.

В разделе «Пресс-центр» вы найдете все новости компании, корпоративный журнал, видео. Кому интересны новости отрасли, компании, статьи по профессиональной тематике, могут подписаться на обновления — оформить подписку можно в футере, т. е. нижней части главной страницы. Кроме того, указаны ссылки на наши соцсети. Появился раздел «Часто задаваемые вопросы», который будет пополняться. Не забыли и про политику обработки персональных данных.

Мы благодарим наших разработчиков, партнеров и сотрудников, принимавших участие в создании нового сайта VENETA.RU! Добро пожаловать!



## Новый сайт сервисного центра в Санкт-Петербурге



Коллеги, также рады вам представить сайт Сервисного центра Clever bros. Он заточен под контекстную рекламу, чтобы клиентам было легко найти нужную информацию и отправить заявку о ремонте.

Всегда на связи нам помогает быть Jivosite!

# Бренды и продукты

## Еще раз о ГК Clever bros., о брендах и продуктах



**В. Климинская,**  
руководитель отдела  
развития маркетинга

Коллеги, хочу еще на страницах нашего журнала поговорить о брендах и товарных марках, которые принадлежат ГК Clever bros. Возглавляет наши компании ГК Clever bros. Это бренд, который принадлежит юридическому лицу ООО «Клевер Бразерс».

Фундаментом нашего бизнеса является бренд Венета Систем, который принадлежит одноименному юридическому лицу ООО «Венета Систем». Расширяя профессиональные компетенции сотрудников под брендом Венета Систем мы перешли из реальности сервиса по обеспечению печати в реальность сервиса по обеспечению ИТ-инфраструктуры, логистики и сопутствующих сервисов, которые востребованы в современном мире.

Разработаны и уже выведены на рынок ряд продуктов от бренда Clever bros.

Это продукты под торговыми марками:

- Clever Print. Печать под ключ и «Печать на время». Лендинг сопу. Сайт [cleverbros.ru](http://cleverbros.ru)
- Clever bros.: Сервисный центр. Сайт [service.cleverbros.ru](http://service.cleverbros.ru)
- СВА / Clever bros. Assistant: информационная система.
- Clever Print Key: программное обеспечение.
- Clever shop: интернет-магазин продукции и услуг для обеспечения рабочих мест  
Сайт [cleverbros.com](http://cleverbros.com).

Под брендом Венета Систем остаются продукты под ТМ Венета Систем. Это:

- Восстановление картриджей.
- Подбор и поставка печатающих устройств.
- Ремонт печатающих устройств.



**Фундаментом нашего бизнеса является бренд Венета Систем, который принадлежит одноименному юридическому лицу ООО «Венета Систем».**

Для Clever bros. мы продолжаем разрабатывать ИТ-продукты услуги, о которых будут сделаны специальные сообщения до конца весны.

Также в группу компаний входит ООО «ВС Лоджистикс», бренд VS Logistic, которая занимается ВЭД (внешне-экономическая деятельность).

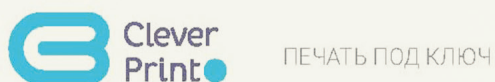


## Структура управления брендами и ТМ продуктов ГК Clever bros.



ГК Clever bros. управляет продуктами и услугами  
под торговыми марками:

### Услуги и продукты



### Программное обеспечение



УДАЛЕННЫЙ КОНТРОЛЬ  
И УПРАВЛЕНИЕ ПЕЧАТЬЮ



# Новые персонажи

## «В полку картриджей прибыло»

Все уже хорошо знают нашего картреспондента Семёна с его полезными постами, которые он публикует в Инстаграм. Сёма — это картридж голубого цвета, его оригинальное название Суап. Сёма очень выручает нас, многим интересуется, помогает. До недавнего времени герой со всем справлялся сам, пока работы не стало ещё больше. Ведь надо давать советы не только по печати, но еще и по IT-аутсорингу! Возникла идея взять помощницу для Семёна, самую прекрасную среди картриджей. Так появилась Марго. Подробнее она расскажет сама.

– Марго, тебе дали красивое имя. Не самое обычное для картриджей!

– Имя со смыслом. Существует аббревиатура СМУК — это схема формирования цвета при печати. Заглавные буквы означают цвета: голубой (суап), далее розовый (magenta), желтый (yellow) и черный (key color). Как вы догадались, я тот самый картридж magenta. Поэтому и имя моё от слова «маджента», Марго.

– У тебя очень яркая внешность! Кто создал тебя такую?

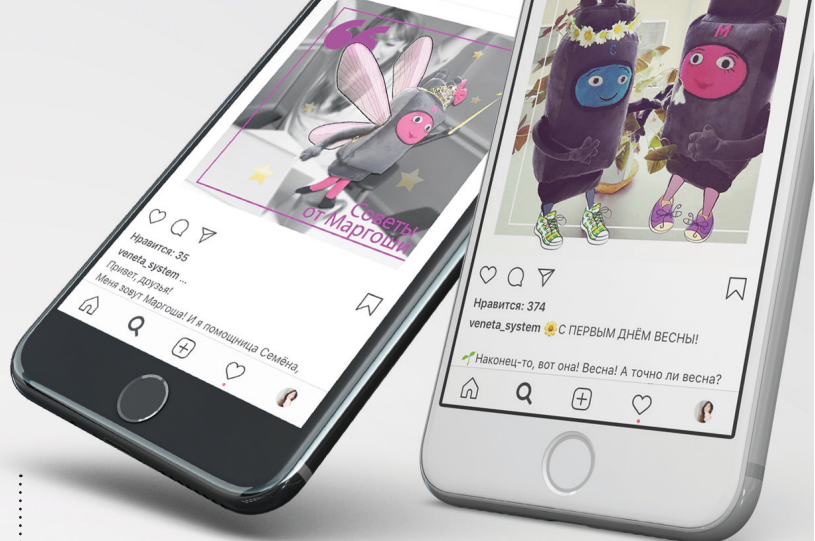
– За это стоит сказать спасибо мастеру Юлии Приемко из Санкт-Петербурга, которая когда-то сотворила Семёна. Эскиз будущей меня подготовили в отделе маркетинга. Обратите внимание: у меня более выразительный взгляд, есть реснички, яркие брови и губы. И элегантный съёмный бантик! Скажу по секрету, я чуть тяжелее, чем Семён. Возможно потому, что у девочек другая конституция.

– Как ты будешь помогать Семёну?

– Один картридж хорошо, а два лучше. Семён ведет активную жизнь в Инстаграм, рассказывая о мире через призму печати. Я буду помогать ему в этом, наверное, больше ориентируясь на женскую аудиторию. Например, рассказывая офисным сотрудницам об особенностях бумаги для принтера или о том, как правильно вставить восстановленный картридж в аппарат. Иногда эти вопросы вызывают у пользователей затруднения.

– Как подписчики восприняли твое появление?

– Уверена, они были приятно удивлены. Думаю, что мультяшки более свободны и независимы, от того они и привлекательнее для аудитории. На самом деле, многие солидные компании сейчас принимают «в штат» таких персонажей. Например, на аккаунт одного из крупных банков работает игрушка-лось, путешествующая по миру. Или есть мультяшный менеджер по подбору персонала по имени Маня, тоже в Инстаграм. Пользователям нравятся такие герои! В «Венете» к этому пониманию пришли еще несколько



лет назад, начав с создания мультфильмов о восстановлении картриджей. Серии доступны на YouTube.

– Марго, мы рады твоему появлению. Желаем удачи в работе!

– Спасибо! Подписывайтесь на наш аккаунт veneta\_system и следите за обновлениями!

### Маргоша с любовью

«Вчера вечером, когда печати было невпроворот, я услышал доносившиеся из принтера звуки. Немного подумав, я решил, что стоит обратиться к опытным инженерам за помощью. Ведь принтер – дело серьёзное! Долго мне ждать не пришлось, только оставил заявку, а Мастер тут как тут. Осмотрев принтер опытным взглядом, он определил, что звук идёт от моих собратьев — картриджей. Здесь было чему удивиться! Открыв крышку принтера, Мастер достал оттуда картридж цвета Magenta. Пурпурный, сказал бы я по-русски.

«Маргарита», – сказала моя новая подруга. – «Вам не нравится, как я печатаю?»

«Нет, но я всё исправлю! Мы ещё напечатаем наш роман», – сказал Мастер.

Мастер подмигнул Маргарите и взялся за работу. Благодаря Мастеру и его любви к работе появилась наша Маргарита, Маргоша. Моя подруга станет помощником в моей работе. Будет опорой и поддержкой. В День всех влюблённых, хочу пожелать взаимной любви к своей работе. Ведь то, что делается с любовью — делается хорошо. Обращайтесь к нам. Венета Систем любит вас и знает толк в работе. А мы с Марго будем печатать качественно-качественно! Ваш Семён. 14.02.2019»





# Новости филиалов: город N

## Дом, милый дом

Дома и стены помогают. С этим трудно поспорить! Домом можно назвать не только свое жилище, но и город, в котором ты родился и вырос. В народе не зря говорят: родной край — сердцу рай. Российские реалии вынуждают многих покидать свои родные города в поисках лучшего места для работы и жизни. Это не про авторов нашей рубрики. Директоры филиалов «Венета Систем» настоящие патриоты своей малой Родины. Прочитав эти эссе, вам захочется побывать как минимум в трех городах: Воронеже, Ростове-на-Дону и... Москве!



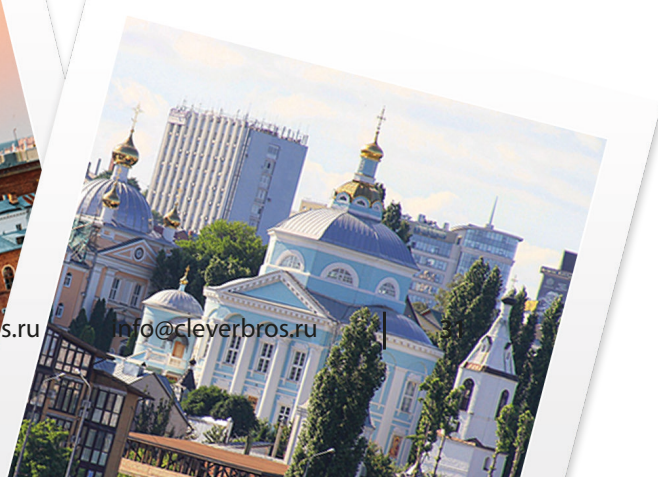
**Иван Котов,**  
директор воронежского  
филиала «Венета Систем»

## Воронеж

В Воронеже я живу с детства. Более 80% территории Воронежской области устилают черноземы — самые плодородные почвы на Земле. Эти почвы являются главным богатством нашего края. Историческое значение Воронежская губерния приобрела с решением Петра I построить собственный флот для защиты от Османской империи. Именно в наших краях в 1696 году император нашел наиболее удобное место для строительства парусников — здесь подходящие реки, дубовые и сосновые леса. Чем еще знаменит Воронеж? Например, местными конфетами «Песни Кольцова»! Все покупают их как сувенир.

Мое любимое место в Воронеже — Адмиралтейская площадь, где открывается прекрасный вид на воронежское водохранилище, где спокойно и тихо, с учетом того, что это центр города. Мне особенно нравится бывать в Дивногорье, Воронежской области. Здесь находятся подземные церкви и монастыри, в высоких берегах Дона вырублены меловые пещеры. Удивительное и необычное по красоте место.

Если вы спросите меня, где я планирую жить через пять лет, то я отвечу — в Воронеже! Я очень люблю свой город, возможно, я в чем-то консерватор. Будем считать, что тихие города мне по душе. И не надо забывать поговорку — «Хорошо там, где нас нет».



# Новости филиалов: город N



**Ольга Землянская,**  
директор ростовского  
филиала «Венета Систем»

## Ростов-на-Дону

Я родилась и выросла в замечательном и мною горячо любимом Ростове-на-Дону. В детстве, с моего рождения и до 10 лет, мы с родителями жили в западном микрорайоне, недалеко от градообразующего предприятия ГПЗ-10. Вокруг него до сих пор сосредоточены различные промышленные и автотранспортные предприятия, заводы и базы. Волею судеб не так давно я возглавила ростовский филиал «Венета Систем», офис и лаборатория которого как раз находятся в этой промзоне. Для меня это место особенное, с ним связано много детских воспоминаний, а они, как известно, самые приятные и дорогие сердцу. Помню как по вечерам мы с папой ставили его автомобиль на стоянку, а после прогуливались по территории автобусных и грузовых стоянок по соседству, как ходили на хладокомбинат и прямо с конвейера покупали свежее молоко в стеклянной таре для моего младшего только родившегося тогда брата, как ходили с мамой сдавать макулатуру

в обмен на подписку журнала «Аврора», как покупали в Детском мире на Коммунистическом палитру с акварельными красками и альбомы для рисования. С тех пор я живу в центре города и мне редко доводилось бывать в этих краях, теперь же каждое утро, приезжая сюда в офис, и каждый вечер, покидая его, с моего лица не сходит ностальгическая улыбка, мне кажется, что мое появление здесь не случайно — «где уродился, там пригодился» - любят говорить у нас на Дону..

Сейчас, уже давно проживая в центре города, я люблю проводить время гуляя по Пушкинскому бульвару, по Набережной реки Дон. Кстати, в прошлом году, благодаря проведению Чемпионата по футболу, в нашем городе появилась новая, левобережная набережная. Она стала моим любимым местом для регулярных пробежек. Оттуда открывается захватывающий вид на весь Ростов, гордо возвышается знаменитая Стела на Театральной Площади, виднеется колесо обозрения, Ворошиловский мост, современные красивые дома и офисные здания с зеркальными фасадами. За последние годы Ростов-на-Дону очень преобразился. Это город с душой, и люди в нем живут особенные, про наш южный темперамент и ростовскую манеру речи известно далеко за пределами наших краев.. Ну и конечно нам присущи исключительное гостеприимство и хлебосольность, мы любим собираться за шумным столом, ломящимся от раков, донской рыбы (вяленого леща, рыбца, шамайки), ухи из осетра, соленьями, и всегда готовы удивлять наших близких, друзей, любого гостя. Я люблю путешествовать, бывать в разных местах, получать новые впечатления, но всегда очень рада возвращаться домой.



# Новости филиалов: город N

## Москва



**Софья Подольская,**  
руководитель обособленного  
подразделения в «Венета Систем»

Москва — прекрасный город, в нём я родилась. В раннем возрасте с родителями часто бывали на ВВЦ. Я любовалась фонтанами, в павильонах пробовала всевозможные лакомства со всех краев СССР. В глубине ВВЦ до сих пор стоит настоящий пассажирский самолет, в который можно было забраться — полный восторг!

Москва является административной столицей с огромным культурным и историческим наследием. Говоря о достопримечательностях Москвы, хотелось бы привести некоторые цифры, свидетельствующие об обилии мест отдыха. В Москве функционируют: 97 музеев и выставочных комплексов (всемирно известные музеи: Третьяковская галерея, Музей изобразительных искусств им. А.С.Пушкина, Государственный исторический музей и другие); 121 театр (наиболее известные: Большой, Малый, театр на Таганке, театр имени Вахтангова); 31 концертный зал; 72 дома культуры; прекрасный и роскошный Дом музыки на Павелецкой.

Несмотря на то, что Москва, как и любая мировая столица, шумит и движется 24 часа в сутки, в самом центре города есть тихие малолюдные улочки, по которым очень приятно прогуливаться. Старая часть города состоит из двух- пятиэтажных домов: деревянные окна выдают коренных москвичей.

Существенно преобразились московские парки. Хочется выделить особенно Парк Культуры им. Горького, находящийся на одноименной станции метро. В свое время он был знаменит большим количеством аттракционов, вдоль аллей простирались кафе с громкой музыкой и танцами. Сейчас все изменилось — не осталось ни одного аттракциона, аллеи с ровно подстриженными зелеными газонами, на которых расположены удобные кресла подушки, тихо из колонок на фонарях играет спокойная музыка, на пруду обустроены островки, на которых обитают лебеди, а все желающие могут прокатиться на весельной лодке или катамаране. Есть также библиотека и игротека, где можно взять настольную игру.

Набережная тоже заметно преобразилась, на ней проходят любительские танцевальные соревнования для всех возрастов. Приятно, что там же можно в завершении прогулки встретить закат или прогуляться вдоль Москвы-реки до Воробьевых гор. Как для москвичей, так и для гостей столицы – я уверена, Парк Культуры – шикарное место для досуга и отдыха. Столица – это большие каменные джунгли, в которых хочется на время, для перезагрузки спрятаться в зеленом оазисе. Это как раз то самое место.

Безусловно, я планирую и через 5, и 25, и 50 лет лет жить в Москве. Очень надеюсь, что столичные выхлопные газы не нарушат мои планы



## Clever Brain

### Современная терминология традиционных решений

Работа с нашими клиентами и партнерами подразумевает общение на языке ИТ. Иногда этот язык нам кажется птичьим. Чтобы расширить кругозор, мы подготовили ряд материалов на тему терминологии и сленга.



**SaaS** (англ. software as a service — программное обеспечение как услуга; также англ. software on demand) — программное обеспечение по требованию) — бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет.

В качестве примера приведем SaaS решение от компании Clever bros. (т.е. от нас) — ПО CleverPrint Key по сбору, обработке данных о состоянии печатающей техники клиентов и проактивной инициализации выезда инженера на объект обслуживания.

**PaaS** (Platform as a Service) — платформа как услуга, например, веб-сервер или база данных; клиент управляет приложениями, операционной системой управляет провайдер; Например, базы данных наших сайтов находятся у провайдеров Timeweb и Sweb. Или наши собственные БД информационной системы размещены на наших же серверах, т.е. инсорсинговый PaaS. Если мы сможем поддерживать такой объем серверов, чтобы предлагать его нашим клиентам, мы перейдем в разряд PaaS на аутсорсинге.

**DBaaS** (разновидность PaaS). Используя DBaaS, пользователь может получить доступ к базе данных любого типа по запросу. Пользователь может быстро развернуть БД на любом классе оборудования в среде выбранной им программной платформы (операционной системы).

**MWaaS** (Middleware as a Service, промежуточное ПО как услуга).

В рамках этой услуги клиентам предоставляется доступ к комплексной платформе с соответствующей инфраструктурой для обслуживания корпоративных приложений и инструментов безопасности. Используя MWaaS, пользователь может быстро подготовить определенную программную среду.

**IaaS** (инфраструктура как услуга).

В этом случае поставщик услуги предоставляет в аренду вычислительные ресурсы. Это может быть совокупность виртуальных машин, хранилищ данных, сетевых элементов различных типов. При помощи IaaS пользователь получает возможность быстро развертывать копии ОС, запуская виртуальные копии ряда программных пакетов. В этом случае нет необходимости развертывать собственную сетевую инфраструктуру. Все необходимое предоставляется поставщиком IaaS. При этом такая среда практически всегда является гибкой и масштабируемой.

**CRM** (Customer Relationship Management) — система управления взаимоотношениями с клиентами. ПО для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

**SRM** (Supplier relationship management (англ.)) — система управления взаимодействием с поставщиками (сокр. от англ. Supplier Relationship Management System, SRM-система). Включает в себя:

- управление базой поставщиков;
- воздействие на поставщиков;
- интеграцию поставщиков.

Узнаете нашу СВА?

**IP-телефония** — это услуга, которой пользуется наша компания от агрегатора MANGO Telecom.

В чем сущность: у нас нет своей телефонной станции, она находится в облаке у Mango.

IP-телефония — это передача телефонного трафика по сетям IP.

Во время телефонного разговора речь говорящего преобразуется в цифровые сигналы, упаковывается в IP-пакеты и передается через IP-сети, чаще всего через интернет. Когда IP-пакеты достигают собеседника, происходит декодирование сигнала.

**Internet Protocol** (IP, досл. «межсетевой протокол») — маршрутизируемый протокол сетевого уровня стека TCP/IP. Именно IP стал тем протоколом, который объединил отдельные компьютерные сети во всемирную сеть Интернет.



*Логика такова: берем вид услуги в ИТ в облаке (виртуальном), добавляем «как сервис», получается шикарная аббревиатура. Например, услуга по мытью рук. Мы не ищем источники воды, не проводим водопровод, не обеспечиваем напор сами, мы просто открываем вентиль, вода льется из крана, и мы моем руки. CHaaS (clean-hands-as-a-service)– сервис по мытью рук. (шутка)*

Немного «старинны» от Венета Систем:

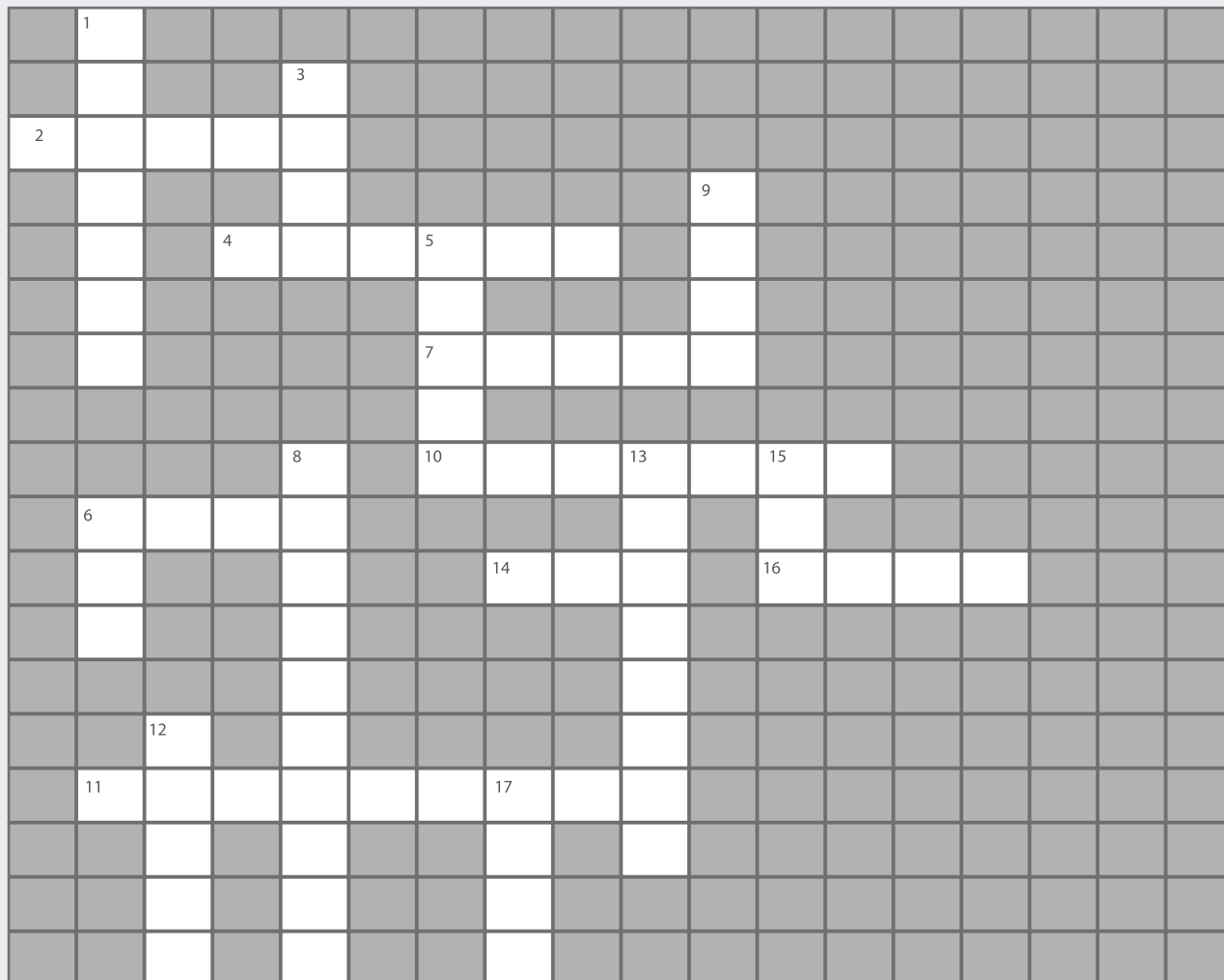
**Восстановление картриджа** — этому термину уже 17 лет. Именно восстановление печатающих свойств картриджа, а не «рециклинг», который обозначает переработку картриджа. Как мы помним, в России рециклинга твердых бытовых отходов пока не существует, все мусороперерабатывающие заводы строятся.

**Бесперебойная печать** — этот термин мы ввели на рынок десять лет назад. В нашем понимании, печать должна быть бесперебойной в том смысле, что принтер должен печатать и печатать по делу, а не простаивать за ненадобностью. А уж печатающей технике мы обеспечим исправность и всегда отличное качество отпечатка!

**Покопийка, покопийное обслуживание** — этот термин мы ввели, когда перешли на форму расчетов между клиентами и нами по стоимости копии. Возник вопрос, как считать стоимость услуги, в которую входят выезды инженеров на ТО, стоимость расходных материалов, стоимость картриджей, стоимость подмены оборудования в случае инцидентных ремонтов. Озарило, «по копиям»! Отсюда и термин — покопийное обслуживание. Продолжение следует.

# Кроссворд

А теперь легкий кроссворд на знание ИТ-сленга.  
Первому отгадавшему — мана и новый магнит «Семён»



По горизонтали:

2. Программа в просторечии.
4. Небольшая программа, использующая уязвимости. Пригодна для атак на компьютеры.
6. Язык программирования PHP.
7. Человек плохо умеющий обращаться с компьютером.
10. Быстрое исправление в коде на скорую руку.
11. Специальная среда для безопасного выполнения программ либо раздел под таким названием на профильных форумах для новичков.
14. Распределенная система контроля версий Github.
16. Язык программирования Python.

По вертикали:

1. Соединять версии сорцов на гите.
3. Слепок информации о состоянии системы/процесса/базы данных.
5. Браузер Internet Explorer.
6. Язык программирования PHP.
8. Создание программы под специальную платформу.
9. Следующая ступень пользовательского развития компьютерными технологиями после чайника.
12. «Фоновая» программа в иксах.
13. «Руководство», сборник уроков для начинающих программистов.
15. Неудачник, проигравший. Обычно используется как характеристика неумелых и неуспешных игроков.
17. Графический интерфейс в Unix.

# Экологическая акция

## Венета Систем высадила 15 деревьев в Санкт-Петербурге

20 апреля в Санкт-Петербурге на территории Фрунзенского района состоялась экологическая акция «Посади дерево с Венета Систем». Сотрудники компании вместе со специалистами садово-паркового хозяйства «Фрунзенское» и активистами первичного отделения Российского движения школьников СОШ № 325 высадили саженцы деревьев. Пятнадцать саженцев осины и ольхи получили свое законное место на участке, расположенном между домами 46 и 52 по улице Белградская.

Эта акция стала возможной благодаря активной поддержке клиентов «Венета Систем»: деревья приобретены на средства, сэкономленные при использовании опции «Личный кабинет» при заказе восстановления картриджей. Таким образом за 2018 год на покупку саженцев и проведение мероприятия удалось накопить порядка 100 тысяч рублей.

– Надеюсь, что деревья приживутся и будут расти лет 40-50 точно. Это хороший опыт и наш пробный шаг по взаимодействию с администрацией города. Насколько эффективен этот проект с точки зрения бизнеса — пока судить сложно, однако с точки зрения социальной значимости — классная история.

Клиенты, делая заявки в Личном кабинете на нашем сайте, экономят личное время и ресурсы компании. Сэкономленные ресурсы мы инвестировали в это благое дело, — отметил Игорь Логинов, генеральный директор ООО «Венета Систем».

Выражаем благодарность садово-парковому хозяйству «Фрунзенское» — директору Дороговцову Денису Васильевичу, главному инженеру Пономаревой Наталье Николаевне и специалистам по озеленению, которые оказали всю необходимую профессиональную помощь для подготовки и проведения акции. Хотим отметить активность учащихся школы № 325 — активисты Российского движения школьников очень ответственно подошли к высадке деревьев, выполнив все этапы: от подготовки посадочного места до обвязки саженца. Благодарим сотрудников Венета Систем за участие и поддержку! Также мы говорим спасибо местным жителям, присоединившимся к субботнику. Вместе сделаем город лучше!

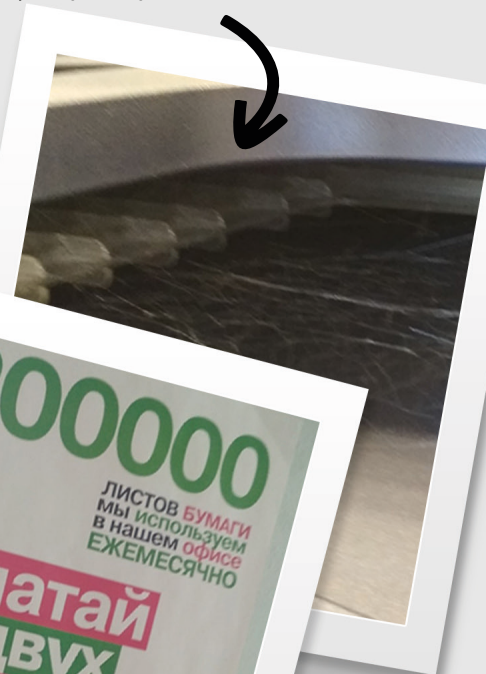




## Заметки инженера

Инженеры по ремонту «Венета Систем» очень внимательны и наблюдательны. Поэтому на рабочих выездах замечают любопытные ситуации, которые касаются печатающей техники и не только.

Если давно не было инженера, то любой паучок найдет себе место под паутинку в принтере.



**Евгений Николаев,**  
инженер по ремонту техники  
«Венета Систем»



Коробки для картриджей  
можно использовать  
по-разному! Например, так!



Из серии вредные советы.  
Экономия на бумаге вызывает  
повышение расходов  
на ремонт.

# Мы отдыхаем

## Мои впечатления от отдыха в Индии на Гоа

Марина Глушкова, менеджер проекта «Интернет-магазин».

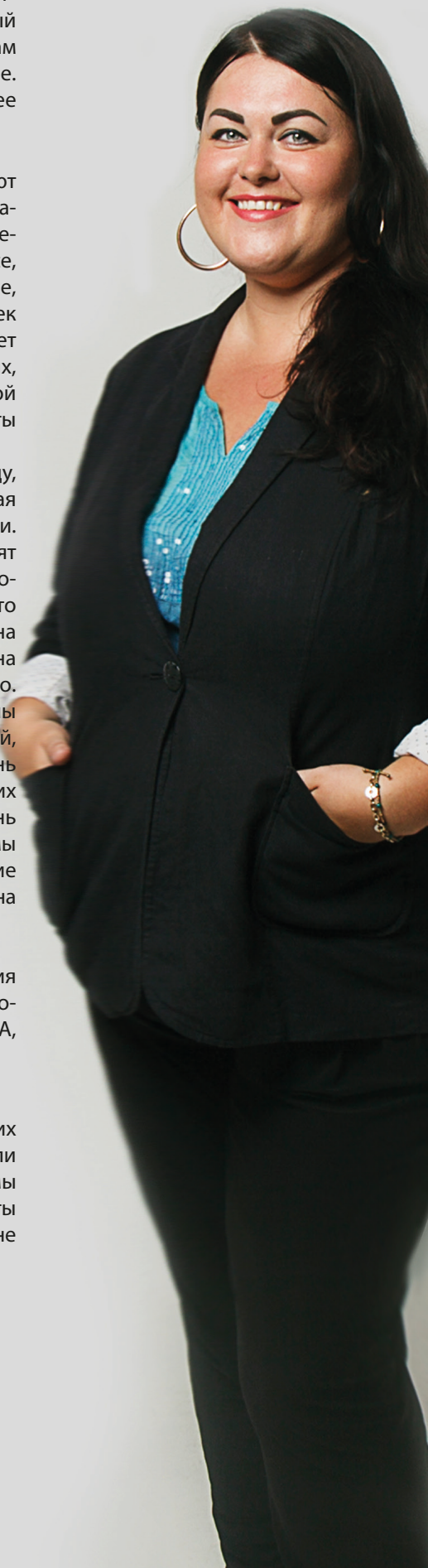
Мне все понравилось. Перелет был комфортным, хоть это была авиалинии «Россия» и чартер. Отдыхали мы на пляже Аррамболь в Северном Гоа. Это самый тусовочный пляж, там много русских хиппи, которые приезжают туда зимовать или живут там постоянно. Море шикарное с небольшими волнами, называется Аравийское. В марте было очень жарко +35 градусов, и местные сказали, что мы не самое лучшее время выбрали для отдыха. На Гоа надо приезжать до февраля.

Каждый вечер на пляже, за час до сансета (заката), начинают собираться местные торговцы. Они прямо на пляже выкладывают свои товары и тусуются: продают свои товары, встречаются с другими местными. На этом рынке можно купить все, что угодно, начиная от мяса камня (устрицы), салатов оливье, винегрета, квашеной капусты, отварной гречки, семечек и даже сигареты «Ява» продают. В общем, все по чему может соскучится русский абориген. Там есть лотерея на камнях, лечение музыкой, разные виды массажа, много всякой бижутерии и одежды, шапки из конопли и прочие атрибуты хиппи-культуры.

Русские мамочки приходят и покупают детям русскую еду, да и сами едят с удовольствием. Хоть там очень вкусная индийская еда, мне эти приправы уже через 3 дня надоели. После сансета все идут в центр пляжа, туда приходят барабанщики и начинается вечеринка. А потом все расходятся кто в рестораны, кто в клубы, кто просто потусить. Никто никуда не торопится, в том числе сами индусы. Все живут на шанти (на релаксе.) Передвигаются на «табуретках», т.е. на скутерах, но никто ни на кого не наехал, ездят аккуратно. Недалеко от нашего пляжа было озеро: с одной стороны море и пляж, а через 100 метров сразу озеро с пресной водой, в котором купались индусы. Мы не рискнули. Еще там очень много собак, но все они очень дружелюбные и ласковые, их все подкармливают. Коровы ходят прямо городу, они очень чистые, и я не видела ни одной коровьей лепешки. Еще мы самостоятельно на местных маршрутках съездили в другие города на шоппинг и уже брали такси на ночной рынок и на разные пляжи, чтобы посмотреть и искупаться там.

Ночной рынок очень понравился, там были выступления местных артистов, фудкорт, и, конечно же, сувениры и разнообразные вещи. В целом, мне все очень понравилось на ГОА, и я еще раз съезжу туда обязательно.

Даже не смущали приставучие индусы и их женщины, которые каждый день предлагали парео, массаж, бусики и татуировку, чтобы мы были как индийские барби. Ну и морепродукты и рыба там очень вкусные, хотя говядины не хватало.







# BE CLEVER

---

Главный редактор: Игорь Логинов  
Редактор: Валерия Килиминская  
Редколлегия: Марина Дмитриева, Анастасия Алёхина, Екатерина Немешева,  
Корпоративный журнал ГК Clever Bros  
Тираж: 300 экз.  
Адрес редакции: 1-я Советская ул., д. 6, Санкт-Петербург, Россия, 191036  
Тел.: 8 (800) 500-23-91 E-mail: [news@cleverbros.ru](mailto:news@cleverbros.ru)