



# BE CLEVER

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

Тема номера: Ветер перемен. Курс на Clever Bros.

№11 / Декабрь 2016

**B.** 2017

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

«be clever», значит «быть умным». Ведь это история именно про нас – быть умными, доброжелательными, находчивыми, это наш стиль, наша жизненная позиция.

02

*О продуктах Clever Bros. — что это за продукты, для кого они предназначены, через какие каналы будут развиваться продажи.*

16

*Ежегодное собрание директоров. Как это было.*

24

*Be Clever — “заряжай мозги”.  
Наша библиотека.*

Все говорят о кризисе, а для нас это эпоха возможностей. Чем глубже кризис, тем больше возможностей для тех, кто готов творить.



## Итоги 2016 года

Ежегодные совещания руководителей стали традиционными, все ждет их с нетерпением, так как именно на них подводятся самые главные итоги года и даются цели направления для дальнейшего развития всей ГК Clever Bros.



04

14

## Новости Интернет-магазина

15

## Партнерская сеть

16

## Новости отрасли

17

## Отдел маркетинга и развития. За что беремся.



21

01 НОМЕР ЖУРНАЛА

05

## О продуктах Clever Bros

12

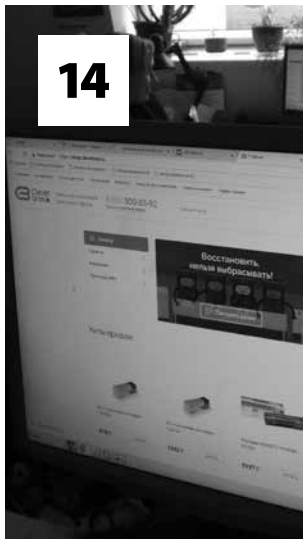
## Об изменениях в клиентской базе и о работе с клиентами

13

## Что нового в VIS?



05



14



19

19

## Be Clever

21

## Что нового у флагманского вендора?

22

## Японский кроссворд

23

## Наше хобби



17

## От редакции

Дорогие коллеги!

Рады приветствовать вас на территории корпоративного издания группы компаний Clever bros. — «BE CLEVER».

Этот журнал является преемником нашей прекрасной «Планеты ВЕНЕТА», которая служила нам верой и правдой 3 года. За эти три года очень многое произошло с нами, с нашими компаниями. Пришло время меняться и журналу!

В «BE CLEVER» мы будем делиться новостями ООО «ВЕНЕТА СИСТЕМ», ООО «Клевер Бразерс», новостями Интернет-магазина Clever Shop, логистики, закупок нашей группы, новостями наших партнеров по Партнерской сети, поставщиков, мировыми тенденциями в печати и ИТ-интеграции.

Каждый из вас будет ньюсмейкером для нашего журнала: все ваши достижения, победы, просто трудовые будни, ваше творчество, ваши путешествия, — мы постараемся отобразить на страницах «BE CLEVER».

Почему BE CLEVER?

**«be clever», значит «быть умным».**

Ведь это история именно про нас — быть умными, доброжелательными, находчивыми, это наш стиль, наша жизненная позиция.

Мы позаботились и о дизайне, и о верстке журнала, сделали его более современным, динамичным, открытым.

«BE CLEVER» #1 — в этом номере мы познакомим вас с основными продуктами Clever Bros. от первых лиц компании, создателей этих продуктов. Участники поделятся своим опытом по развитию этих продуктов.

Приятного просмотра!

Будем рады получить от вас обратную связь о новом образе журнала, о материалах, фотографиях, обо всем, что вы найдете в нем.

Если у вас возникнет желание стать автором, корреспондентом, фотографом — пишите нам на [o.veselkina@veneta.ru](mailto:o.veselkina@veneta.ru) или [vk@veneta.ru](https://vk.com/veneta.ru).

Изданию требуется штатный фотограф!



**«Все говорят о кризисе, а для нас это эпоха возможностей»**

## Слово руководителя группы компаний Clever Bros Логинова Игоря Александровича

**Я** анализирую прошедший год и вижу, как много всего мы сделали, как много появилось новых людей, идей, продуктов. Мы открыли новые способы решения проблем, новые форматы совещаний. Весь год мы работали над оценкой эффективности отдельного сотрудника, отдела, компании в целом, теперь перекладываем это на наши продукты.

Конечно, что-то получилось не так, как задумывалось первоначально. И это хорошо. Сейчас я понимаю, что просчитывать все процессы, проектировать продукт от начала до конца, это не только не интересно, это бесперспективно. Если дать возможность продукту расти самостоятельно, без жесткого контроля, «удобряя» и поддерживая его регулярно, он будет более эффективным. На этапе создания идеи нужно закладывать гибкость продукта, чтобы была возможность менять направление в процессе.

Пример тому — интернет-магазин, один из продуктов Clever Bros.. Полгода назад я понял, что там, где мы хотели сделать небольшой магазин, мы построили гипермаркет. Пока оценивать эффективность этого проекта еще рано, но, в целом, продукт получился сложный и интересный, отчасти благодаря тому, что мы пустили его в свободное плавание.

Сложно объяснить, откуда берутся идеи продуктов, когда именно они появляются. Но я замечаю

некую тенденцию. Например, в 2008 году, когда был настоящий кризис, экономика резко упала вниз, тогда появились основные продукты ВЕНЕТА СИСТЕМ. Открылись филиалы, запустилась программа VIS, началась работа по франшизе. Вот и сейчас, все говорят о кризисе, а для нас это эпоха возможностей. Чем глубже кризис, тем больше возможностей для тех, кто готов творить.

Сейчас общая тенденция – оптимизируй и развивай. Так и мы, поменяли направление с открытия филиалов – запустили проект партнерская сеть. Для создания сети потребовалось немало средств и времени, но проект уже показал свою эффективность.

Идея продукта «покопийки» зародилась еще в 2010. Тогда впервые появилась идея считать «по копиям». Этот способ учета оказался самым эффективным, более правильного и точного учета не будет. Сейчас «покопийка» превратилась в сложный масштабируемый продукт. Он более демократичный в отличие от продуктов по управлению печатью вендоров.

Главная ценность наших продуктов – предложить оптимальное решение для печати для наших клиентов.



Life at a glance

Welcome Miranda!  
How can I help you today?

Cortana

Lunch with Barbra  
Café  
11:00 AM

Thursday 30

Microsoft Edge

Photos

Clever Print

Work

Entertainment

Clever Print

HALO

6:30 AM  
7/30/2015

Пиктограмма оптимизирует результат работы печатающего устройства под контролем приложения Clever Print.

# О продуктах Clever Bros.



## Иван Маковкин

директор  
по развитию  
Clever Bros.



**Мы в компании уже почти целый год говорим и пишем о новых продуктах Clever Bros. и ВЕНЕТА СИСТЕМ. И вот, наконец, Иван Маковкин, директор по развитию, подготовил обзор того, что это за продукты, для кого они предназначены, через какие каналы будут развиваться их продажи.**

**В** рамках Clever Bros. мы планируем развивать несколько продуктов и сервисов. Я выделю три основных направления.

Первое – это наши традиционные услуги, связанные с печатью. В рамках Clever Bros. в первую очередь будет реализовываться аутсорсинг печати на покопийной основе. Эта услуга получила название «CleverPrint». Для формулировки точечного предложения по покопийной печати мы разделили продукт на два направления – предложение для верхнего сегмента, крупных федеральных клиентов, и предложение для среднего и малого бизнеса. Мы практикуем разный подход к клиентам с этой услугой.

Второе направление – это обслуживание компьютеров, рабочих мест и прочей офисной оргтехники. Эта услуга у нас находится в проработке.

Третье – наш продукт Clever Bros. Assistant (CBA). Это облачное решение для наших партнеров в регионах, мини-ERP. Система, с помощью которой они смогут управлять своими продажами и заказами не на коленке/в почте/в Excel, а в хорошо структурированной системе. По сути, это наш VIS, только с ограниченным функционалом и в облаке – пользователь с ним будет работать через веб-интерфейс. В разработке CBA нам помогают наши постоянные партнеры Carabi. Первые тесты системы мы планируем провести уже летом.



**Клиент получит потрясающий сервис.**

**1**

Наша цель — создать мощную партнерскую сеть. С ее помощью мы будем предоставлять услуги, связанные с обеспечением печати и обслуживанием рабочих мест.

**1**

2

Одним из направлений услуги «Clever Print», как уже упомянул Иван Маковкин, стала работа с верхним сегментом, с крупными федеральными клиентами. Было принято решение сфокусировать внимание и направить наше предложение в том числе на сегмент сетевого ритейла. О новом подходе в работе по этому направлению рассказали Павел Царев и Антон Федотов, менеджеры, специально выделенные для развития этого направления.

Грядет много  
всего интересного

3

Наша цель – создать мощную партнерскую сеть. С ее помощью мы будем предоставлять услуги, связанные с обеспечением печати и обслуживанием рабочих мест. И это возможно только в том случае, если все стороны будут выигрывать от такого сотрудничества. Клиент получит потрясающий сервис. Наш партнер – стабильный поток заказов и мощный инструмент для управления бизнесом. А мы, если будут довольны наши клиенты и партнеры, выиграем в любом случае.

Развитие партнерской сети предполагает ряд активностей, связанных с привлечением партнеров и выстраиванием с ними взаимовыгодных отношений. Важное место здесь займет партнерский портал.

**Мы попросили дать комментарии по новым продуктам сотрудникам, непосредственно занимающимся их продвижением клиентам. Своими впечатлениями о Clever Print, отличием нового продукта, подходом к его продажам, чем продукт привлекает клиентов и что менеджерам помогает развивать это направление делятся Антон Федотов и Павел Царев.**

Плюс, конечно, нельзя забывать про наш уже действующий проект — интернет-магазин [shop.cleverbros.ru](http://shop.cleverbros.ru). Интернет-магазин предназначен для обслуживания небольших компаний и физических лиц. Сайт работает, но у нас есть много работы по его развитию.

ВЕНЕТА СИСТЕМ выступаем сердцем всех проектов Clever Bros. Именно на базе ресурсов и продуктов ВЕНЕТЫ выстраиваются продукты СВ.

В дальнейшем, с развитием продуктов Clever Bros., ВЕНЕТА будет сохранять и развивать компетенции, связанные с обеспечением печати – «классикой», а СВ тестировать и запускать новые продукты.

2

## Антон Федотов

менеджер по работе  
с корпоративными  
клиентами



Основное отличие от ранних продуктов по печати – это разделение клиентской базы на сегменты и работа с конкретно заданной целевой аудиторией. Появился новый инструмент – презентация по аутсорсингу, которую можно редактировать и изменять в соответствии с ситуацией по переговорам.

Для этого проекта мы разработали отдельную оценку эффективности – градация статусов, позволяющая следить за изменением уровня теплоты переговоров.

Это продукт привлекателен своей многогранностью. Услуга комплексная, и все подобные проекты, можно сказать, «менеджерские». Они требуют индивидуального подхода на всех этапах общения с ее потенциальным покупателем, от первого «касания» до фактической работы. Важно обладать необходимой компетенцией, быть

экспертами. Развивать навыки, повышать компетенцию – привлекательно :)

Всеми клиентами движут разные, но, в конечном итоге, исчисляемые мотивы. Для малого и среднего бизнеса, предполагаем, в приоритете ценностный критерий. Услуга позволяет снять груз по заказу и покупке картриджей, ремонту и ТО аппаратов (пошла реклама)...Если вкратце, услуга позволяет просто печатать и заниматься своим бизнесом, не беспокоясь за составляющую «офисная печать». Для крупных ритейл-сетей, где объем печати может достигать сотни миллионов страниц в год, ценовой критерий предложения выходит на передний план. И в данном компоненте мы также привлекательны крупному заказчику. Благодаря отлаженным процес-

3



сам, опыту, сокращению издержек, мы стали достойным конкурентом в торгах по нашей тематике.

Развивать этот продукт мне помогает ощущение новизны, быть первопроходцем интересно. Помогает поддержка руководства, сплоченный коллектив, ответственность и осознание того, сколько усилий было вложено в развитие нового направления, — все это стимулирует развитие профессиональных

навыков. Если отойти от установки «вижу цель, преград не вижу» :), то в ближайшей перспективе помощником будет доработанный официальный сайт группы компаний cleverbros.ru. Грядет много всего интересного, к примеру, подготовленный релиз собственного программного обеспечения по удаленному управлению печатью «CleverPrint Key»(logo\_cleverprint\_key).



## Павел Царев

менеджер по работе с корпоративными клиентами



**В** сегодняшнем мире успех того или иного продукта во многом определяется технологиями его продвижения, в связи с этим, командой отдела маркетинга, были разработаны инструменты донесения информации до клиента. К таким инструментам относятся: редактируемые презентации, заточенные под конкретного клиента в зависимости от статуса переговоров; графики оптимальных затрат на печать. Последний инструмент дает возможность предоставить информацию о цене копии без знания моделей печатающих устройств. Но основным отличием данного подхода, является работа с заранее выбранной целевой аудиторией.

Наш продукт позволяет быть творцом, это и привлекательно ;). На практике есть 3 составляющие: знание, умение и навыки, которые формируют комплексность действий. Вроде бы, действия комплексные, но каждый шаг требует индивидуального подхода. Отсюда, ты – творец, а значит, развиваешься.

Наш проект — аутсорсинг процессов офисной печати. Он позволяет снять головную боль с пользой, помогает забыть о проблемах и увидеть, что такое «культура печати». Опираясь на опыт в продажах, всеми клиентами движет «персональный» характер, т.е. мотив. А, как известно, мотивы поддаются осознанию. Для мотивирования клиента нужно побуждение к действию, и в этом помогают наши новые инструменты. Привлекательность продукта заключается именно в них.

Для меня это первый проект такого рода, поэтому он интересен. Мне помогает поддержка руководства и еженедельный разбор «полетов», обратная связь, советы коллег. Помогает в развитии также новизна продукта, новые фишки в работе. Чувствуешь важность происходящего, ты стоишь у истоков развития.

4

4

**Чувствуешь важность происходящего, ты стоишь у истоков развития.**

Ежегодные совещания руководителей стали традиционными, все ждут их с нетерпением, так как именно на них подводятся самые главные итоги года и даются цели направления для дальнейшего развития всей ГК Clever Bros.

## Под знаком Эффективности



В феврале в Санкт-Петербурге состоялось седьмое по счету корпоративное собрание Clever Bros. На собрании присутствовали руководители компании, филиалов, подразделений, а также сотрудники коммерческого отдела VENETA СИСТЕМ.

Главной темой собрания стала «эффективность». Много говорилось о том, как ее можно измерить, что **повышение эффективности – ключевая задача не только каждого руководителя, но и каждого сотрудника.**

Участники собрания озвучили проблемные зоны, которые существуют в их отделе или в их взаимодействии с другими подразделениями. К сожалению, далеко не все предложили какие-то пути решения этих проблем, мало было выдвинуто инициатив.

На собрании 10 февраля был впервые опробован новый формат Круглого стола – общение в секциях. Такой формат хорошо себя зарекомендовал, думаю, стоит его применять дальше.

Как всегда по итогам собрания был сформирован Протокол и поставлены задачи, многие из которых к моменту выхода газеты должны быть уже выполнены J.

Кратко подвела итоги собрания Анастасия Алехина, исполнительный директор VENETA СИСТЕМ.

**Подвела итоги собрания  
Анастасия Алехина,  
исполнительный директор VENETA СИСТЕМ.**



# ИТОГИ 2016 года

1

**Привлечение компетентных сотрудников в отдел продаж и увеличение объема продаж являются приоритетными задачами для филиала в 2017 году.**

## ВЕНЕТА СИСТЕМ Воронеж

2016 год оказался успешным для ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж, в отношении выигранных конкурсных процедур. ВЕНЕТА СИСТЕМ получила контракты с компаниями: ИТ-Сервис, РВК-Воронеж, Газпром Газораспределение Воронеж. Это позволило увеличить объем продаж на 24% по сравнению с предыдущим годом.

Начальник ОПТ Богомолов Константин прошел обучение по ремонту техники Куосега, а для сотрудников отдела продаж директор ВЕНЕТА СИСТЕМ Воронеж Иваном Котовым провел три тренинга: «Корпоративный клиент и работа с ним», «Моральный подъем» и «Ошибки, которые не должен допускать менеджер».

**Иван Котов, директор  
ВЕНЕТА СИСТЕМ,  
Воронеж.**



## ВЕНЕТА СИСТЕМ Москва

В филиале ВЕНЕТА СИСТЕМ г. Москва в 2016 году произошли изменения в бизнес-процессах. Отдел логистики и отдел ремонта техники перешли под централизованное управление Санкт-Петербурга. Маршруты для Москвы теперь формирует начальник отдела логистики Михаил Макеев, а своевременное выполнение и закрытие заявок на ремонт техники контролирует Начальник ОПТ г. Санкт-Петербург Пантелеев Александр. Это стало возможным благодаря внедрению мобильной логистики и мобильного ОПТ в филиале.

Был перестроен процесс взаимодействия отдела по ремонту техники и отдела закупок. Это привело к более слаженной работе отделов и, в частности, к сокращению сроков поставки ЗИПа.

В целом 2016 год был непростым для филиала. В отделе продаж по-прежнему существует дефицит кадров, из-за спада оборота производимых картриджей был сокращен штат технического отдела.

1

Привлечение компетентных сотрудников в отдел продаж и увеличение объема продаж являются приоритетными задачами для филиала в 2017 году. Одна из возможностей увеличить продажи участие в конкурсных и тендерных процедурах. В 2016 году филиал получил первый опыт такой работы, и он был положительным. Были выиграны конкурсы с «РЖД-Логистика» и «Мерлион». Надеемся на продолжение работы в этом направлении.

**Софья Подольская  
ВЕНЕТА СИСТЕМ,  
Москва.**



2

**Поиск и обучение сотрудников отдела продаж – одна из приоритетных задач филиала в 2017 году.**

## ВЕНЕТА СИСТЕМ Ростов-на-Дону

В 2016 году филиал ВЕНЕТА СИСТЕМ Ростов-на-Дону претерпел большие организационные изменения. Директором филиала была назначена Мария Резник, а летом сменился начальник технического отдела. Им стал Неменуций Петр. В поиске и обучении нового специалиста помог Сергей Лисовский, начальник технического отдела ВЕНЕТА СИСТЕМ Санкт-Петербург.

В отделе продаж вопрос с кадрами еще не решен. Поиск и обучение сотрудников отдела продаж – одна из приоритетных задач филиала в 2017 году.

2

В 2016 году в Ростове удалось заключить контракты и начать работу с такими клиентами как: Азовская кондитерская компания, Производственная компания Клаас, Белокалитвенская птицефабрика, Группа компаний «Единство», Производственная компания «Мишкино».

Помимо привлечения новых клиентов ВЕНЕТА СИСТЕМ Ростов стремится к увеличению портфеля услуг. В 2016 году показатели по оказанию услуги ремонта техники возросли на 10% по сравнению с 2015 годом, а продажи оригинальных картриджей и печатающей техники выросли на 5,3%.

**Мария Резник,  
директор  
ВЕНЕТА СИСТЕМ,  
Ростов-на-Дону.**



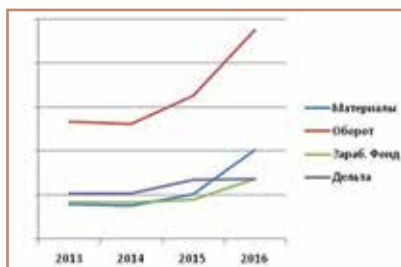
## Итоги Отдел по ремонту техники (ОРТ)

3

**Общие тенденции — объем оказанных услуг продолжил свой рост и в 2016 году.**

Ввиду того, что в самом конце 2015 года и почти на протяжении всего 2016 компания работала по беспрецедентному договору с крупной сетевой компанией X5 Retail Group, потребовалось резкое увеличение мощностей компании, в том числе и отдела ремонта техники. Были наняты дополнительно 4 инженера на своих автомобилях с графиком работы 2/2 с 9.00 до 21.00. Это позволило выполнять самые жесткие требования SLA, но одновременно привело к высоким издержкам, особенно в части заработной платы. На данный момент отдел укомплектован, и после завершения данного контракта, высвободившиеся ресурсы планируется загрузить новыми контрактами. Здесь ждём активности от отдела продаж.

Поскольку в количественном составе отделу расти в ближайшей перспективе некуда, в приоритете повышение качества работы сотрудников. Для



этого планируется обучение сотрудников с целью получения сертификатов по основным нашим вендорам.

В 2016 году вместе с отделом закупки и отделом логистики была мы посетили коллег в ВЕНЕТА СИСТЕМ, Москва. Результаты поездки положительные. Была произведена инвентаризация склада, выявлены некоторые проблемные зоны. Административная нагрузка с инженеров по закрытию заявок и заказу запчастей была переведена на Питер. В 2017 году планируется продолжить взаимодействие с московским подразделением по отладке процессов.

К сожалению, в 2016 году мы не получили финальную версию "Мобильная логистика ОРТ". Дополнительно встал острый вопрос актуальности прайс-листов на ремонт техники. Была произведена доработка VIS, и теперь вновь создаваемые и многие из существующих позиций обновляются автоматически. Непрерывно происходит наполнение базы, обновление старых позиций. Понадобится произвести еще ряд доработок в этом направлении в 2017 году.

**Александр Пантелеев,**  
начальник отдела по ремонту  
техники



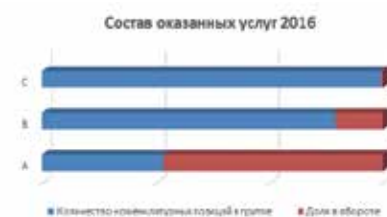
## Итоги Отдела закупок Clever Bros

4

Анна Масолкина, директор по логистике Clever Bros., рассказала об итогах 2016 года и планах подразделения на 2017.

В 2016 году был реализован проект «инвентаризация». Благодаря этой инициативе мы смогли оптимизировать остатки склада, актуализировали нормы расходов. Цель проекта – контролирование уровня запасов – была решена. В следующем году работа в этом направлении продолжится.

В 2017 году планируется реализовать инициативу: заявки на пополнение складов. В связи с увеличением объема продаж совместимых картриджей появилась необходимость в создании дополнительных прайсов на совместимую продукцию.



Группа	Доля номенклатурных позиций в прайс-листе услуг	Доля в обороте
A	12%	80%
B	11%	15%
C	77%	5%

**Анна Масолкина,**  
директор по логистике  
Clever Bros.





4

**Одна из главных задач на 2017 год — проведение ABC-анализа продукции. Цель проекта – повысить скорости комплектации и отгрузки, сократить величину складских запасов, уменьшить количество перемещений товара по складу.**



## Итоги

### Отдела логистики

*Руководитель подразделения логистики Михаил Макеев озвучил на ежегодном собрании руководителей проблемные зоны, которые в 2017 году планируется разрешить.*

Основная проблема – взаимодействие между отделами. Ошибки в работе с документами в бухгалтерии – в выписке документов, выставлении документов на ремонт техники и другие – ведет к увеличению временных и транспортных затрат.

Много проблем возникает с транспортировкой техники большого формата. На этапе формирования заявки

менеджеры не предупреждают, какой формат техники нужно забирать от клиента, из-за чего возникает проблема, водитель не может самостоятельно доставить большую технику, требуется помощь инженера. Количество выездов к клиентам, таким образом, увеличивается, увеличиваются издержки. Михаил обратился с просьбой к менеджерам – указывать характеристики техники в комментариях к таким пунктам.

В приложении «Мобильная логистика» была добавлена новая функция «Экран логиста». С ее помощью легко формиро-

вать маршруты без знания логистических тонкостей города, что очень помогает с организацией работы водителей в Москве. Через «экран» определяется движение водителей до пунктов назначения, с точностью до подходов к зданию. Это помогает водителям сориентироваться при подъезде к зданию клиента. Приложение измеряет и сохраняет количество пройденных километров, что оказывает значительную помощь в контроле.

**Михаил Макеев,**  
руководитель подразделения  
логистики





## Что нового в VIS

В 2016 году был обновлен Личный кабинет клиента, изменился интерфейс и добавлены новые функции.

В партнерском портале также изменился интерфейс, добавлено автоматическое формирование партнерской заявки из Личного кабинета, которая передается в работу партнеру через партнерский портал.

В связи с появлением роли партнера у компаний ВЕНЕТА СИСТЕМ в городах Воронеж, Москва, Ростов-на-Дону, появилась необходимость автоматического создания заявок от клиента из партнерской заявки для филиалов ВЕНЕТА СИСТЕМ.

### Коротко о ключевых изменениях в программе VIS рассказала Полина Пихо, менеджер по научно-техническому развитию ИС.



Много работы было проделано в части, касающейся логистики:

- экран логиста (что это и как оно работает, рассказывает Михаил Макеев);
- разделение зон, распределение координат;
- автоматическое создание маршрутных листов;
- деление ПН при частичном закрытии.

В планах на 2017 год — выпустить версию VIS 7.

Продолжить работу над Интранетом — информационным и программным пространством ГК Clever Bros.

**P.S.** На самом деле, это маленькая верхушка всего айсберга изменений, которые происходят в наших информационных системах. В следующем номере газеты мы уделим им особое внимание, потому что новости о VIS уже давно вышли за рамки привычной нам программы.

## Итоги отдела по работе с конкурсными процедурами

680	торговых процедур рассмотрено к участию, направлено менеджерам	284	полноценное участие в торговой процедуре
65	в том числе региональных процедур	69	выиграны
418	торговых процедур принято в работу (увеличение на 13%)	51	торговая процедура выиграна (28 % от общего количества участий)
123	Отказались от участия в торговых процедурах 29% от общего числа	18	контрактов, прямой выбор поставщика
11	не успели принять участие		

Павел Осяев,  
руководитель ОРКП



В целом по холдингу объем выигранных процедур вырос на 23% в денежном эквиваленте. При этом количество торговых процедур, принятых в работу за 2016 год, снизилось по сравнению с прошлым периодом. Вызвано это увеличением количества участий в коммерческих закупках, которые занимают больше времени для подготовки и снижают активность участий в государственных аукционах, которые готовить значительно быстрее.

В 2016 году в отделе по работе с конкурсными процедурами произошли изменения, которые положительно сказались на эффективности работы отдела. В подразделении появился новый сотрудник – Иоланта Васева. В её основные обязанности входит организация работы с регионами. Уже собраны основные пакеты документов по ВЕНЕТА СИСТЕМ г. Москва, г. Ростов-на-Дону,

г. Воронеж, большая часть документации приведена в соответствие с требованиями по оформлению.

Благодаря поддержке директора ВЕНЕТА СИСТЕМ г. Воронеж Ивану Котову в 2016 году компания приняла участие в 30 закупках, 7 из них выиграла. В остальных городах осуществляются первые попытки полноценных участий, ВЕНЕТА СИСТЕМ Москва выиграла одну процедуру.

В 2016 году проведена большая работа по доработке блока «Тендеры» в информационной системе VIS, в 2017 надеемся на окончательную реализацию текущих процессов, касающихся автоматизации предоставления закрывающих документов, аналитического отчета, а также доработка отслеживания за перемещением денежных средств, используемых для участия.

В ближайшее время важная задача, которая требует двустороннего взаимодействия – наладить обмен документами с бухгалтерией, отделом продаж и отделом закупок.

Собрала итоги подразделений **О. Весёлкина**



Наталья Сипина,  
коммерческий директор  
ВЕНЕТА СИСТЕМ

## Об изменениях В КЛИЕНТСКОЙ БАЗЕ И О РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

**О**бщая тенденция работы коммерческого отдела таковы — количество менеджеров уменьшается, при этом средний объем продаж на одного менеджера увеличивается. Объем продаж на одного специалиста на конец 2016г. вырос почти в 2 раза по сравнению с 2015 г.

Сейчас мы нацелены на развитие «супер – специалистов». Это менеджер, который развивается в направлении, в котором его личные качества будут сильным оружием. Это начинается с подбора персонала, когда рассматриваются кандидатуры только с опытом в продажах (как минимум несколько лет), и далее в развитии сотрудников.

Также задано направление по оптимизации работы менеджеров по продажам.

Мы стремимся минимизировать участие в ведении постоянных клиентов. Работа по приему, обработке заявок будет выполняться операторами, а менеджер будет решать основные вопросы. Таким образом менеджер сконцентрируется на привлечение новых клиентов, главным образом корпоративных. Компания способствует развитию профессиональных знаний и компетенций.

В рамках данного направления в 2016 г. была введена должность «менеджер по работе с дебиторской задолженностью», которая показала положительные моменты. Снята нагрузка с отделов продаж, отлажены процессы списания и подачи в суд, проведена работа по «старым зависшим» счетам.

В данный момент мы вводим новую должность, которая называется «Специалист по расчетам прайсов». Сотрудник уже найден, прошел вводное обучение и сейчас набирается опыта. Взаимодействие только по Санкт-Петербургу с отделом по работе с корпоративными клиентами. После полного завершения обучения специалист сможет производить расчет прайсов для всех филиалов, сотрудник работает удаленно (на дому). Задания на расчеты ставятся путем проект задач.

Спасибо всем за успешную работу, новые предложения, исправление ошибок, помощь в работе! Как никогда ощущается командный дух и взаимодействие.

# НОВОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Что нового произошло в интернет-магазине рассказала Марина Глушкова в своем интервью сотруднику редакции нашего журнала Алине Гавричевой.



**Алина Гавричева:** 1 ноября 2016 года мы запустили интернет-магазин. Как успехи?

**Марина Глушкова:** О грандиозных успехах говорить пока рано, так как не в полном объеме работает реклама в интернете, технические доработки на стадии завершения. Сейчас преимущественно работаем с постоянными клиентами, которые сами к нам обращаются и рекомендуют своим знакомым.

**А.Г.** С чем связана смена названия интернет-магазина? Почему Shop Clever Bros.?

**М.Г.** В структуре компании произошли изменения, наш интернет-магазин вошел в группу компаний Clever Bros. В связи с этим изменилось и название магазина, некоторые детали в его интерфейсе.

**А.Г.** В чем конкурентное преимущество Shop Clever Bros. перед другими интернет-магазинами?

**М.Г.** Мы стараемся обеспечить клиентов всем необходимым для качественной печати без лишних усилий, оперативно оказывая высококвалифицированную помощь.

**А.Г.** Оставляют ли покупатели отзывы о работе интернет-магазина или о товарах/услугах? Нравится ли им наша акция?

**М.Г.** Отзывов в письменном виде не было, потому что с самого сайта заявок пока мало, но мы надеемся в скором будущем исправить ситуацию. Пока клиенты нас благодарят на словах, главный показатель доверия – это обращение к нам снова и снова. Сейчас у нас действует акция «Заправь картридж – получи кофе в подарок», клиенты приятно удивляются, когда получают купон в руки, и практически все заходят за кофе. При следующих встречах даже рассказывают, какой напиток выбрали, и насколько было вкусно. Скоро планируем подключение новых интересных акций, будем вас с ними знакомить :)

**А.Г.** Каким ты видишь будущее Shop Clever Bros.?

Пользователи все больше увлекаются покупками через интернет, поэтому нас непременно ждет успех, которому вся наша команда будет всячески способствовать. Осталось исправить некоторые ошибки, и сайт будет полноценно работать и приносить прибыль.



**Группа компаний  
Clever bros. строится  
на партнерских отношениях.**

Сейчас на рынке интеграции присутствует негативная тенденция – испорченный имидж партнерских отношений. Многие региональные компании получили негативный опыт работы с крупными ИТ-интеграторами. Кроме того, на рынке массово стали появляться региональные компании, заявляющие о себе, как о федеральном ИТ-интеграторе. Они демпингуют, выигрывают, а в итоге не могут оплачивать счета субподрядчикам.

«У всех на то были разные причины – задержки оплаты, давление штрафами, маленькая цена копии (что касается печати), невыгодные условия», - рассказывает Елена Матюнина.

Теперь в каждом провайдере субподрядчики видят угрозу, уровень доверия к компаниям, которые предлагают строить партнерскую сеть, снизился. Перед Clever bros. стоит непростая задача создать дружественный образ своей партнерской сети, интегратор должен быть таким не только на входе, но и на протяжении всего процесса работы.

**«Сейчас у нас есть партнеры, с которыми мы работаем давно, с которыми у нас сложились хорошие отношения, как у себя внутри компании. Они – продолжение нашей компании, а мы продолжение их. Такие отношения мы хотим перенести и на остальных партнеров»,** - поделилась Елена Матюнина.

Потребуется много сил вложить в создание положительного образа партнерской

# ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Сейчас партнерская сеть – это «компонент» ГК Clever bros., который скрепляет продукты, выстраивает фундамент бизнес-процессов. От правильной организации работы будет зависеть успех остальных проектов, таких как покопийное обслуживание, работа с федеральными клиентами, ИТ-обслуживание рабочих мест. Елена Матюнина, директор компании Клевер Бразерс, поделилась успехами развития партнерской сети, рассказала, как строится работа с партнерами.

**Плодотворное, длительное и счастливое сотрудничество только на формальной работе по договору не построится. За договорами стоят люди.**

сети, вернуть доверие к контрактодержателям - интеграторам. Для этого нужно ставить понятные задачи, выполнять со стороны интегратора обязательства по контракту. Нужно не забывать проявлять простую человечность, со всем могут случиться какие-то форс-мажорные ситуации. Как показывает практика, плодотворное, длительное и счастливое сотрудничество только на формальной работе по договору не построится. За договорами стоят люди.

В связи с расширением партнерской сети изменилось и предложение для клиентов. Увеличилась территория охвата, постепенно расширяется спектр услуг. Clever bros. работает над увеличением ассортимента продуктов и над их качеством.

Clever bros. переняла у компании ВЕНЕТА СИСТЕМ важный принцип - «не такой, как все». ВЕНЕТА СИСТЕМ провела большую работу по формированию положительного образа услуги восстановления, которая качественно отличается от заправки. И это понятие действительно закрепилось в умах пользователей. В работе с партнерской сетью Clever bros. всегда будет стараться качественно отличаться от других.

## От партнера **BringNet**

*BringNet (Ярославль),  
Александр*

ОО «БрингНет» — предоставляет комплекс услуг в сфере ИТ с 2010 года. Компания занимается поставкой, обслуживанием, сопровождением ИТ-оборудования, программного обеспечения и сетей связи в различных сферах деятельности клиентов. На рынке печати работаем более 5 лет.

До сотрудничества с ООО «ВЕНЕТА СИСТЕМ», в основном, работали с местными компаниями (Волга Косметика, ILike и др.). В крупных партнерских программах ранее мы не принимали участия.

ООО «ВЕНЕТА СИСТЕМ» представлена как одна из крупнейших компаний на рынке сопровождения печати. Для нас был полезен опыт работы с надежным партнером.

Сотрудничество с ВЕНЕТА СИСТЕМ выстроилось на доверительных отношениях. ВЕНЕТА СИСТЕМ всегда готова была поддержать нас в трудную минуту и помочь в решении общих задач. Хотелось бы расширять сотрудничество с привлечением новых клиентов.

Надеемся и в дальнейшем поддерживать партнерское взаимовыгодное сотрудничество не только в сфере печати, но и в других направлениях ИТ.





**В феврале в Санкт-Петербурге в офисе Clever bros. состоялась встреча консультанта по продукции ВЕНЕТА СИСТЕМ Марка Беркутова с сотрудниками группы компаний Clever bros. из разных городов. На этой встрече обсуждались основные тенденции рынка печати, а также трудности, с которыми могут столкнуться компании-рециклеры и их клиенты в ближайшее время.**

Марк не устает повторять, что пользователь может решить вопрос с печатью тремя способами: приобрести оригинал, купить совместимый картридж или отдать корпус на восстановление. У каждого из подходов есть свои плюсы и минусы. Оригиналы показывают почти 100% качество, но имеют самую высокую цену, совместимый картридж — самый дешевый продукт с низким качеством. Восстановленный картридж является наиболее конкурентоспособным соотношением цена-качество.

В борьбе с восстановлением и совместимыми картриджами вендоры проводят достаточно агрессивную политику. Пользователь должен понимать, что простое сокращение объемов печати не поможет ему сэкономить. Как выразился генеральный директор ВЕНЕТА СИСТЕМ Логинов И.А.

**Политика вендора такова: «Не важно, сколько вы печатаете, меньше мы зарабатывать не будем».**

Главная цель вендоров — снизить затраты на производство. Для этого вендоры двинулись в сторону инновационных технологий. И главное технологическое новшество — переход на химический тонер. «Побочный эффект» от технологических разработок, в том числе изобретения химического тонера, — отстраивание от конкурентов, борьба с аналогами.

Основное отличие химического тонера от механического — это способ производства. Химический тонер выращивается на молекулярном уровне до одинакового размера. Такого тонера нужно меньше для печати (примерный расход 10-12 грамм на 1000 стр.), требуется меньшая температура для плавления, что позволяет делать печатающую технику эргономичнее и менее энергоемкой.

Мы используем химический тонер от Static Control, близкий к показателям оригинального тонера. Его примерный расход 17 грамм на 1000 страниц. Наши конкуренты и

производители совместимых картриджей используют некачественный тонер не химического производства, который выдает блеклую печать с фоном. Мощности термоэлементов современной печатающей техники не хватает, чтобы расплавить тонер должным образом. В результате текст не держится на листе, он осыпается и смазывается.

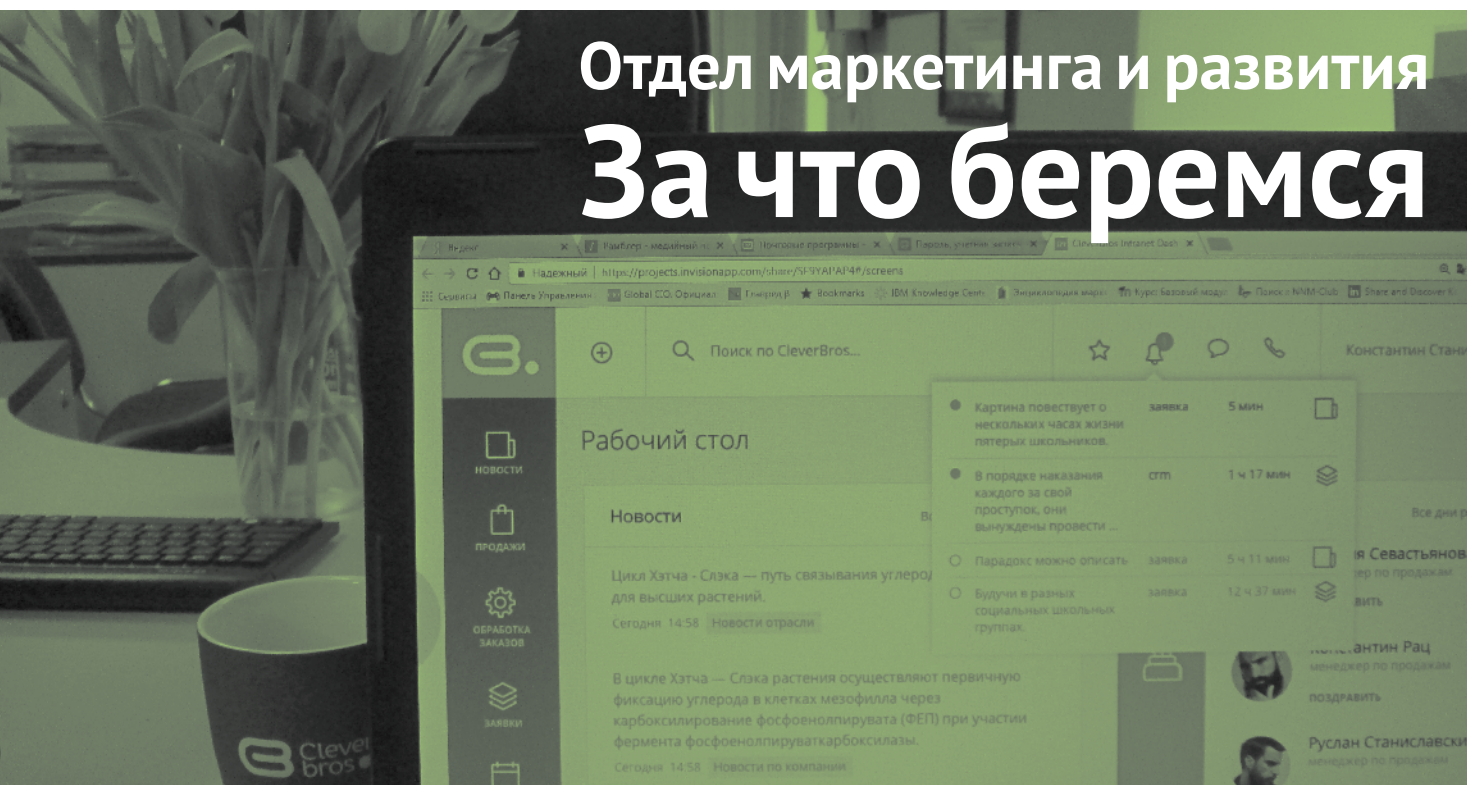
Приобретая новые аппараты пользователь должен понимать, что первое время он будет вынужден покупать дорогой оригинал или пользоваться некачественной «заправкой». Но и появление качественного восстановления не избавит его от приобретения оригинала. Корпуса изнашиваются, и первое время на рынке существует дефицит корпусов под замену.

Если учесть в том числе, что цена копии картриджа новой модели в среднем в 1,5-2 раза выше цены аналога предыдущих моделей, то единственный совет, который мы можем дать нашим клиентам — беречь свою технику и как можно позже менять ее на новые модели. Именно поэтому наши специалисты советуют использовать качественный расходный материал и проводить регулярное техническое обслуживание. Даже если вы купили новую печатающую технику, не спешите вводить ее в эксплуатацию.





# Отдел маркетинга и развития За что беремся



2016 год был для компании знаковым не только потому, что нам исполнилось 15 лет, но важно то, мы переосмыслили свой настоящий бизнес, в котором работаем, посмотрели на себя со стороны, увидели огромный потенциал в компании и ее сотрудниках, создали под это видение новый бренд Clever Bros.

Вместе с новым брендом появились новые продукты, которые будут его представлять на рынке.

Главной задачей отдела маркетинга на ближайшее время станет продвижение нового бренда и новых продуктов, создание имиджа ИТ-интегратора, поставщика оптимизированной печати для крупнейших бизнесов России.

**Наша задача амбициозная, но она вполне соответствует нашим возможностям и поддерживается нашим опытом.**

Далее, остается важной задачей является поддержание имиджа ТМ ВЕНЕТА СИСТЕМ, как эксперта отрасли восстановления расходных материалов, возможно, поиск в этом торговой марке новых смыслов.



## Что развиваем под этими брендами:

- Имидж компании / бренда: визуализация основной идеи бренда, как мы себя представляем миру, как пишем о себе, что говорим, а самое главное, как общаемся с клиентами. На выходе — то, как мы сейчас представляем себя рынку через 2-3-5 лет о нас должны говорить наши клиенты и контрагенты. Clever Bros. — эксперт в ИТ-интеграции.
- Продукты компании: наше уникальное предложение рынку, о чем оно, как “упаковано”, чем полезно пользователям. На выходе — распространение продуктов, внедрение у пользователей, разработка новых моделей услуг и “упаковка” их в готовый продукт.
- Развитие группы компаний внутри себя: понимание общих целей, осознание себя крутыми “clever bros”, обучение сотрудников компании до уровня экспертов своего продукта, имидж самих сотрудников. На выходе — ГК Clever Bros. привлекательный работодатель.

## Каналы продвижения:

Хотела написать, что №1, это сотрудники компании, но реальность такова, что это Интернет и цифровые технологии, создающие лиды, и только потом — сотрудники компании.

Далее, общение с непосредственной целевой аудиторией через специализированные конференции, СМИ, информационные порталы.

И все носители, на которые можно наклеить, нарисовать, напечатать наш логотип и описать нашу концепцию бренда.

В качестве примера внутреннего имиджа и канала его продвижения могу привести этот новый журнал “Be Clever”, его вы держите в руках.

Еще одним примером носителя (продукта) может служить ERP Clever Bros. Assistant, о которой писал И. Маковкин. В ее рамках уже почти закончен наш внутренний корпоративный портал (интранет) CB Team, его изображение вы видите на фотографии.

**В. Килиминская,**  
руководитель отдела  
маркетинговых коммуникаций

# Информационное сообщение от Отдела по работе с персоналом

В феврале 2017 г. отдел персонала разработал и ознакомил сотрудников с двумя положениями.

1

1. Положение о Материальной ответственности работников.

Одно из обязательных положений в организации, положение разрабатывается и вводится с целью законодательного урегулирования материальной ответственности работников за ущерб, причиненный имуществу работодателя. Обязанность работника возместить причиненный ущерб.

2

2. Положение о дисциплинарной ответственности работников.

Настоящее положение направлено на повышение исполнительской и производственной дисциплины в подразделениях.

Это отдельный документ, где четко прописан алгоритм действий и воздействия на нарушителей дисциплины.

**Рады приветствовать в нашей группе Clever bros. новых сотрудников. Пожелаем им удачи и вдохновения!**

## Новые сотрудники

### СПб

Тарасенко Анастасия — офис-менеджер

Сомова Анастасия — специалист по развитию партнерской сети

### Ростов-на-Дону

Чернов Виктор — техник

Быкадоров Алексей — водитель

Чернавских Максим — инженер по ремонту техники

## Лучшие сотрудники IV квартала 2016 года

### ВЕНЕТА СИСТЕМ, Санкт-Петербург

Сисемов Роман — за ответственный подход в изготовлении сложных и редких моделей картриджей

Алина Гавричева — за подготовку документации и представительство в суде.

Елена Голубева — за подготовку документации для судебного процесса.

Царёв Павел — за активность в работе и рост в продажах

Оля Весёлкина — за равнодушное отношение к делу, инициативность и большой вклад в общий результат

Масолкина Анна — за внедрение программы регулярной инвентаризации.

Командиркин Евгений — за высокие показатели в работе

Данилова Татьяна — за усердие и хорошую работу

### ВЕНЕТА СИСТЕМ, Ростов-на-Дону

Убоженко Мария — за сверхурочную работу

Иванникова С.А. — за оказание помощи во всех сферах деятельности ВС

### ВЕНЕТА СИСТЕМ, Москва

Ольга Евсева — за постоянное повышение компетенции и настойчивость в достижении поставленных целей.

### ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж

Жданов Дмитрий — за исполнительность, честность и трудолюбие.

Некрасов Дмитрий — за безотказность, креативность и истинную клиентоориентированность.

## “Заряжай мозги” библиотека Clever Bros.

Уважаемые сотрудники группы компаний Clever Bros.

В Санкт-Петербурге в отделе маркетинга (2 подъезд, 3-й этаж, каб. 5) работает наша собственная библиотека Clever Bros. Расширяйте свой кругозор и пополняйте профессиональные знания! Будем рады видеть всех!

Книги в библиотеке находятся в свободном доступе: пришел, увидел, записался в формуляр, взял книгу, прочитал, вернул своим коллегам.

Сейчас в библиотеке более 40 книг, постепенно она будет пополняться, в том числе и благодаря вам. Оставляйте свои пожелания, что хотите прочитать, чтобы всем вместе «заряжать мозги».

Также вы можете приносить интересные книги из своих запасов, чтобы делиться знаниями с коллегами. Для сотрудников из других городов наша библиотека также открыта, решаем все запросы на книги индивидуально.

Сейчас у нас представлены книги из разделов: менеджмент, продажи, саморазвитие, психология и т.д. В электронном виде перечень книг по рубрикам собран в файле Библиотека.xls, который лежит на «Рабочем столе ВЕНЕТА СИСТЕМ» в нашей информационной системе VIS.

**Иван Маковкин специально под открытие библиотеки подготовил рецензию на книги, которые он уже читал и хотел, чтобы мы прочитали вместе с ним.. Ждем обратную связь и от остальных читателей.**

# Be Clever

Знакомьтесь, наша новая рубрика "be Clever". Ходят слухи, что быть умным сейчас модно? Будьте в тренде, следите за нашей рубрикой.

Ах, да, о чем же она?! Немного о книгах, немного об учебе, ваших новых умениях, немного о синхронизации, ну ладно, о нём не будем. Делитесь с нами вашими знаниями, а мы будем вместе с вами изучать, разбираться, радоваться за вас.

## **Сначала скажите «Нет», Джим Кэмп**

Это самая лучшая книга про переговоры, которую я когда либо читал. Она простая. Она понятная. Она более чем рабочая. И она, конечно, не только и не столько про переговоры...

Она не только для тех, кто занимается продажами.

Каждый день каждый из нас вступает в переговоры — с супругом, детьми, начальником или с клиентами.

Как добиться успеха? Как отстоять свою точку зрения? Как противостоять сильному противнику, использующему давление и манипуляции?

Оказывается, это не так сложно.

В конце книги Кэмп собрал основные принципы своей системы. Я выбрал несколько самых значимых для меня:

— Любые переговоры — это соглашение между двумя и более сторонами, в котором каждая из сторон имеет право вето — право сказать «Нет».

— Деньги не имеют отношения к адекватной миссии.

— Вы никогда ни в чем не нуждаетесь. Вы просто чего-то хотите.

— Никогда, ни при каких обстоятель-

ствах не «рассыпайте бобы» за столом переговоров или где угодно еще.

— Решения эмоциональны на сто процентов.

— Проявляйте заботу.

— Платите вперед.

**Мы спросили у Ивана, что даем ему знания, полученные из бизнес-книг, как ему удается эти знания усвоить и, главное, применять в дальнейшем в работе.**

**Вот, что он ответил:**

Как и зачем я читаю книги?

Мне нравится знать «как это устроено». Вот как дети любят разбирать часы, чтобы посмотреть, что там внутри.

Мы так устроены, что мы воспринимаем мир не целиком, а как набор моделей — иначе наш мозг не может справиться со всем объемом информацией, что к нам поступает.

Зачастую многие сущности мы воспринимаем, как Черный ящик. Мы не знаем

толком, как оно устроено, но представляем, как пользоваться.

В качестве примеров: автомобиль, компьютер, поисковая машина, атомная станция и так далее. Мы знаем, что эта штука делает, мы знаем, что нужно сделать или подать на вход, чтобы получить что-то нужное нам на выходе.

Зачастую мы пользуемся этими черными ящиками и не задумываемся, как это устроено. И так ведь работает.

А лично мне доставляет удовольствие, когда я узнаю, как это работает на самом деле. Когда мои модели мира уточняются. Когда черный ящик превращается в прозрачный.

Мне это и доставляет чисто интеллектуально удовольствие, и зачастую помогает и в работе, и в личной жизни.

Если вдруг машина не заводится или не работает компьютер, неплохо знать, как там что устроено.

Если предстоит сложный разговор, хорошо иметь на вооружении методику Джима Кэмп — ну и так далее.



В феврале в Санкт-Петербурге для всех желающих сотрудников провели обучение работы в программе Excel.

Программа тренинга была очень насыщенной, ориентирована на практическое применение полученных знаний.

В процессе активного обучения сотрудники научились работать с формулами, функциями, работать с массивами, сводными таблицами и фильтрами.

Обучение проводила Лёзина Татьяна Андреевна, доцент СПбГУ, кандидат физико-математических наук.

# Мы УЧИМСЯ

## Отзывы участников

### Мисецкий Владислав

Для меня самым полезным было последнее занятие, а именно сводные таблицы.

Не знал, что можно не строить график под каждую таблицу, построить один и переключать его. Очень удобно.

Многое упростило работу. Теперь не приходится искать модели картриджей глазами, достаточно просто ввести формулу. Это все экономит время.

### Сон Федор

Тренинг по Excel был очень интересным и полезным. Узнал дополнительные фишки, функции, которые упрощают работу в расчетах. Буду использовать и в дальнейшем.

Было бы удобно, если бы был видеокурс, чтобы при необходимости можно было бы просмотреть заново и вспомнить.

### Ланцова Ольга

Материал был доступен и понятен для обычного пользователя. Выражаем благодарность талантливому преподавателю Лезиной Т.А. за качественное обучение.

### Царев Павел

Хочу выразить огромную благодарность за идею организовать подобный тренинг. Многие функции уже использую в работе.

### Ивашин Евгений

Обучение по Excel, которое для нас провела Лезина Т.А., понравилось. Подача учебного материала была доходчивой, с визуальными примерами.

Для себя почерпнул много нового и полезного, понравилось, что были предоставлены методические материалы. Уже начал пользоваться полученными знаниями, уверен, это сократит время и увеличит мою результативность.

### Шевченко Екатерина

Огромное спасибо руководству за возможность повысить свой профессиональный уровень! Знания по Excel накапливаются годами, можно сказать по крупицам, а тут в течение нескольких занятий мы «прокачали скиллы», которые очень важны в нашей работе.

**Уважаемые коллеги, так горячо полюбившие Excel! Хотим сообщить вам, что есть такой сайт Планета Excel <http://www.planetaexcel.ru/>, на котором есть и видеоматериалы, и пособия, и ответы на вопросы. А как задавать вопросы и о чем, вас уже научила Татьяна Лёзина.**

А ещё...

Директор по логистике Анна Масолкина повышает свою квалификацию в Институте дополнительного профессионального образования «Высшая школа экономики» по программе «Логистический менеджмент»

Менеджер по персоналу Екатерина Немешева подтверждает свою квалификацию в Европейском Институте Образования и Рекрутинга по курсу «Специалист по управлению персоналом».

Константин Богомолов, начальник ОРТ, г. Воронеж в 2016 году прошел обучение по ремонту техники Kuosera.

# ЧТО НОВОГО У ФЛАГМАНСКОГО ВЕНДОРА?

В феврале Иван Котов и Константин Сидоров посетили конференцию «Завтрак с HP» в Воронеже. Конференция в основном была посвящена новым технологиям HP. Мы попросили коллег поделиться полученными знаниями с нами.



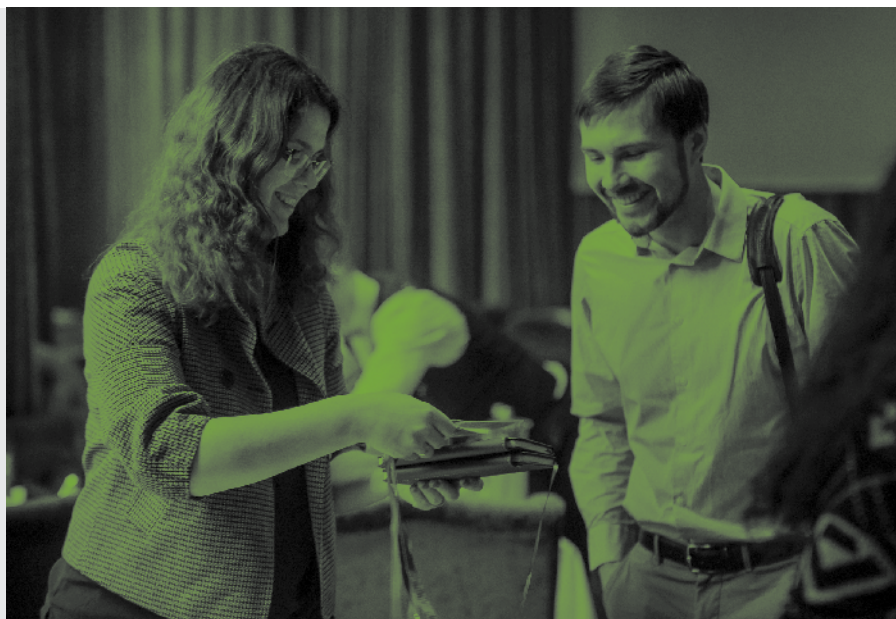
## HP FLOW — ПЕРВЫЕ В МИРЕ МФУ С ПОТОКОВЫМ СКАНЕРОМ.

Эти аппараты совместили в себе функции компьютера, сканера, принтера. Прямо на месте можно просмотреть отсканированные изображения и редактировать их, поменять местами страницы, удалить. И это далеко не все удивительные функции в новых устройствах.



## НОВЫЙ ТОНЕР JETINTELLIGENCE

Мы уже рассказывали о новом химическом тонере, размер которого позволяет производить картриджи меньше по размеру, но с большим ресурсом. Такой тонер имеет твердую оболочку и мягкий полимер внутри. Это позволяет снижать температуру плавления, а соответственно менять немного конструкцию принтера, его размеры, снижать энергопотребление.



3

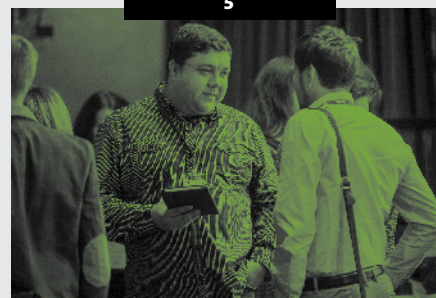
В новых аппаратах появляется такая функция, как ультразвуковой детектор. Эта функция выручит отдел маркетинга, где часто сталкиваются с разными форматами бумаги. Детектор автоматически определяет глянецность бумаги, плотность.

4

## «БОЛЬШЕ НЕ НУЖНО ДЕРГАТЬ ЧЕКУ!», — СООБЩАЕТ HP.

Все потому, что они перенесли ленту-заглушку внутрь картриджа. Она удаляется автоматически при первом использовании. Это легко и удобно для пользователей, будет больше неповрежденных картриджей.

5



## АППАРАТ С НОВОЙ СТРУЙНОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ PAGEWIDE

Особенность устройства в том, что внутри расположен массив из 42 240 печатающих дюз общей шириной 21,6 см, при печати движется только бумага. Это обеспечивает высокое качество печати. Эти аппараты еще и супер быстрые – скорость печати до 75 стр/мин.



# ЯПОНСКИЙ КРОССВОРД

Алина Гавричева, создатель этого загадочного творения, подробно описала, как решать японские кроссворды.

Цифры, указанные слева и сверху кроссворда — описывают группы закрашенных клеток (идущих подряд, без пропусков) по горизонтали и вертикали соответственно. Причем порядок этих цифр описывает порядок расположения этих групп, но где каждая группа начинается и заканчивается — не известно (фактически, определить их положение и является задачей головоломки). Каждая отдельная цифра обозначает отдельную группу заданного размера (т.е. цифра 5 — обозначает группу из пяти закрашенных подряд клеток, 1 — группу из одной единственной закрашенной клетки). В черно-белых кроссвордах мы всегда закрашиваем клетку черным цветом, в цветных — закрашиваем клетку тем цветом, которым помечена цифра. Между группами одного цвета должна быть как минимум одна незакрашенная клетка (просто иначе они считались бы одной группой), между группами разных цветов пустых клеток может и не быть.

Главным требованием к японским кроссвордам является

то, что кроссворд должен иметь единственное логическое решение, достижимое без различных «угадываний» (метод проб и ошибок). Но, к сожалению, достаточно часто можно встретить кроссворды, имеющие несколько вариантов решения, либо кроссворды, которые нельзя решить чисто аналитическими методами. Порой встречаются даже кроссворды, имеющие ошибки (точнее опечатки), которые делают кроссворд вовсе нерешаемым. По этой причине мы рекомендуем новичкам не обращать внимание на дешевые газеты/журналы с японскими кроссвордами, и с большой осторожностью относиться к японским кроссвордам в газетах, не специализирующихся на данном виде кроссвордов, т.к. в таких изданиях очень часто встречаются ошибки. Также хотим заметить, что на все кроссворды, расположенные на нашем сайте, мы даем гарантию, что в них отсутствуют ошибки и все они имеют ровно одно решение, достижимое без «угадываний».

					1							4	2	1			
				2	3	3						6	4	2			
			2	4	2	7	2	3	10	12	13	3	2	1	4	8	5
		3															
	3	1															
	3	1															
	5	2															
	6	3															
	2	6	2														
		4	8														
	2	2	8														
	5	5	2														
	3	5	2														
		7	2														
		5	1														
		4	1														
			4														
			3														

# НАШЕ ХОББИ

*Сергей Лисовский, начальник технического отдела, рассказал о своих увлечениях, а точнее о поисках себя и дела всей жизни.*



Чем только я не увлекался! Было время, занимался музыкой, записывал треки, выступал на площадках Питера и Москвы, даже один клип отсняли. Студийное оборудование так дома и стоит, так что, если кто желает песню записать, можно попробовать!

После этого увлекся event индустрией, пробовал организовать концерт для одной известной группы, но всё оборвалось на этапе переговоров со спонсорами... в общем, не особо удачно все вышло, но было интересно. После за концерты я уже не брался, не увидел перспективных групп и исполнителей с кем хотелось бы работать.

Но из event'а я не вышел, мы с женой начали заниматься организацией мероприятий — свадьбы, дни рождения и т.д. Самым интересным в этом нашем направлении было то, что нас приглашали различные заведения: кафе, рестораны, банкетные залы, — на презентацию своего заведения, а там уже, как правило, начиналось шоу, бесплатный фуршет, концертная программа, дабы приманить бесконечное количество event-компаний...устали от светской жизни и забросили в дальний ящик)

Дальше я снова вернулся к музыке, но уже в другой роли. Я пошел учиться на радиоведущего. Как оказалось, это не просто болтать языком в течение 20 минут не переставая, с ощущением, что говоришь сам с собой. Я познакомился с некоторыми известными радиоведущими и просто интересными людьми. Перспектив в этом не увидел, да и зарабатывают ведущие на радио не много, так что теперь эти знания у меня для галочки.



*(немного рекламы)*

На данный момент в свободное время я занимаюсь ремонтом компьютеров. Компьютерами я увлекаюсь уже порядка 17 лет, так что если у кого-то есть проблемы с ПК, обращайтесь, вы знаете где меня найти! ;)

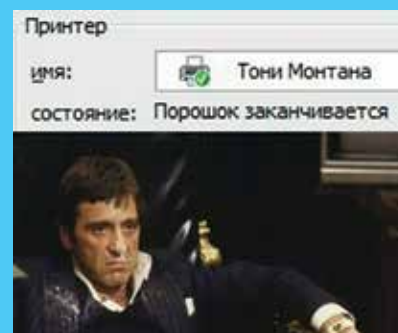
Параллельно с этим мы с женой печем торты на заказ, кому интересно и хочется сладенького прошу в нашу кондитерскую [https://vk.com/la\\_douceur\\_spb](https://vk.com/la_douceur_spb).

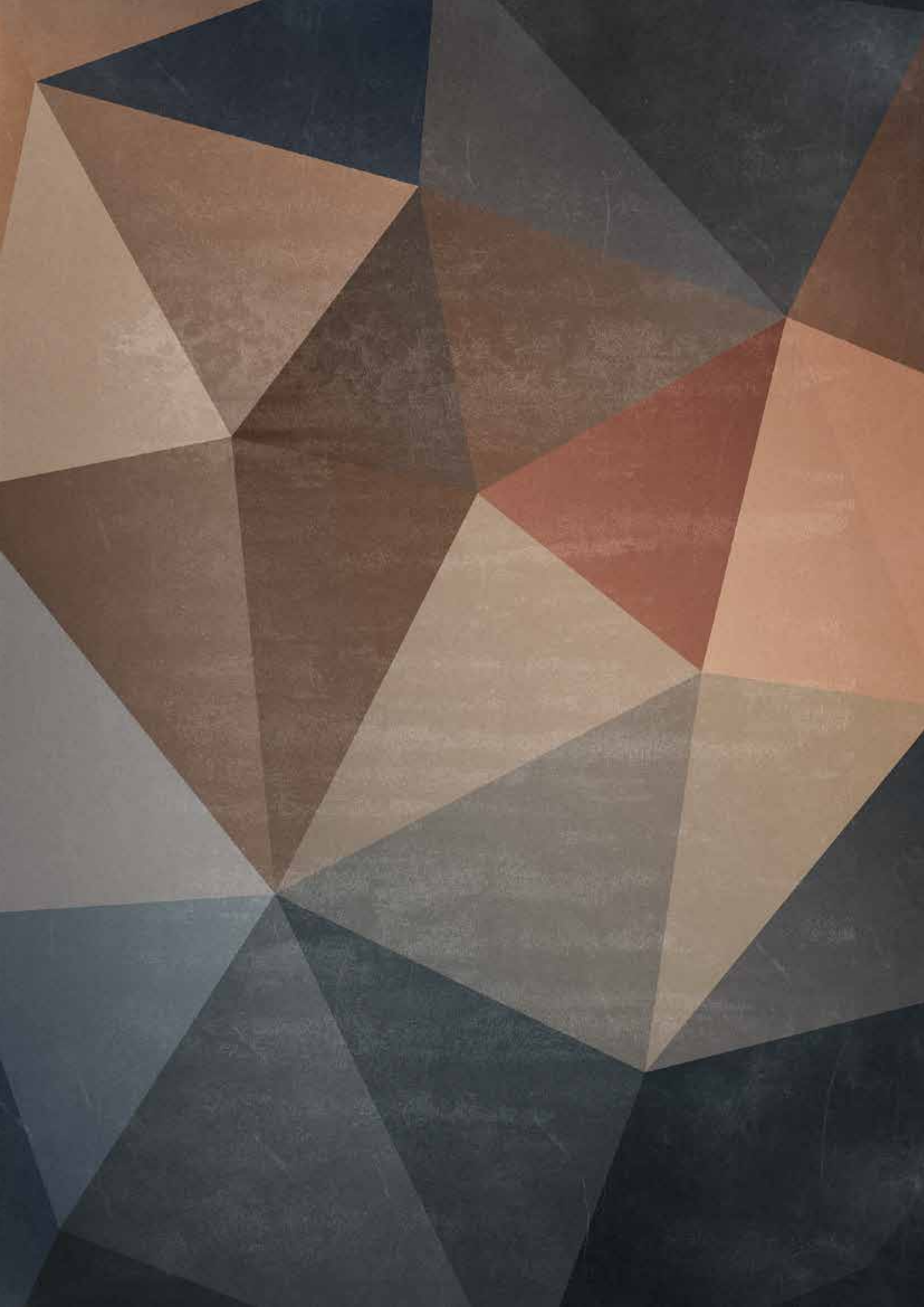
Есть много направлений для развития, какое именно выбрать, чтобы это стало моим хобби, не знаю. На данный момент у меня есть к чему стремиться в том, чем я уже занят. Это и работа в ВЕНЕТА СИСТЕМ, и ремонт компьютеров, тут всегда надо учиться и узнавать новое!

*Пожелаем Сергею удачи и вдохновения на новые подвиги!*



## ЗАБАВЫ РАДИ СООБЩЕНИЯ ОТ КРЕАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ









---

# BE CLEVER

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

---

**Павел как всегда постарался посмотреть на мероприятие критическим взглядом, что немаловажно нам, как одним из организаторов мероприятия. Такие отзывы особенно ценны, потому, что все тонкости учесть невозможно .**

[www.beclever.com](http://www.beclever.com)