



BE CLEVER

корпоративный журнал

Тема номера: Почему при распечатке обычный документ может превратиться в «золотой»? Как заметно сократить расходы на печать и ощутить реальную выгоду?

№6/декабрь 2018



2018

Читайте в номере:

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

3

Что такое
экологичная
экономика?

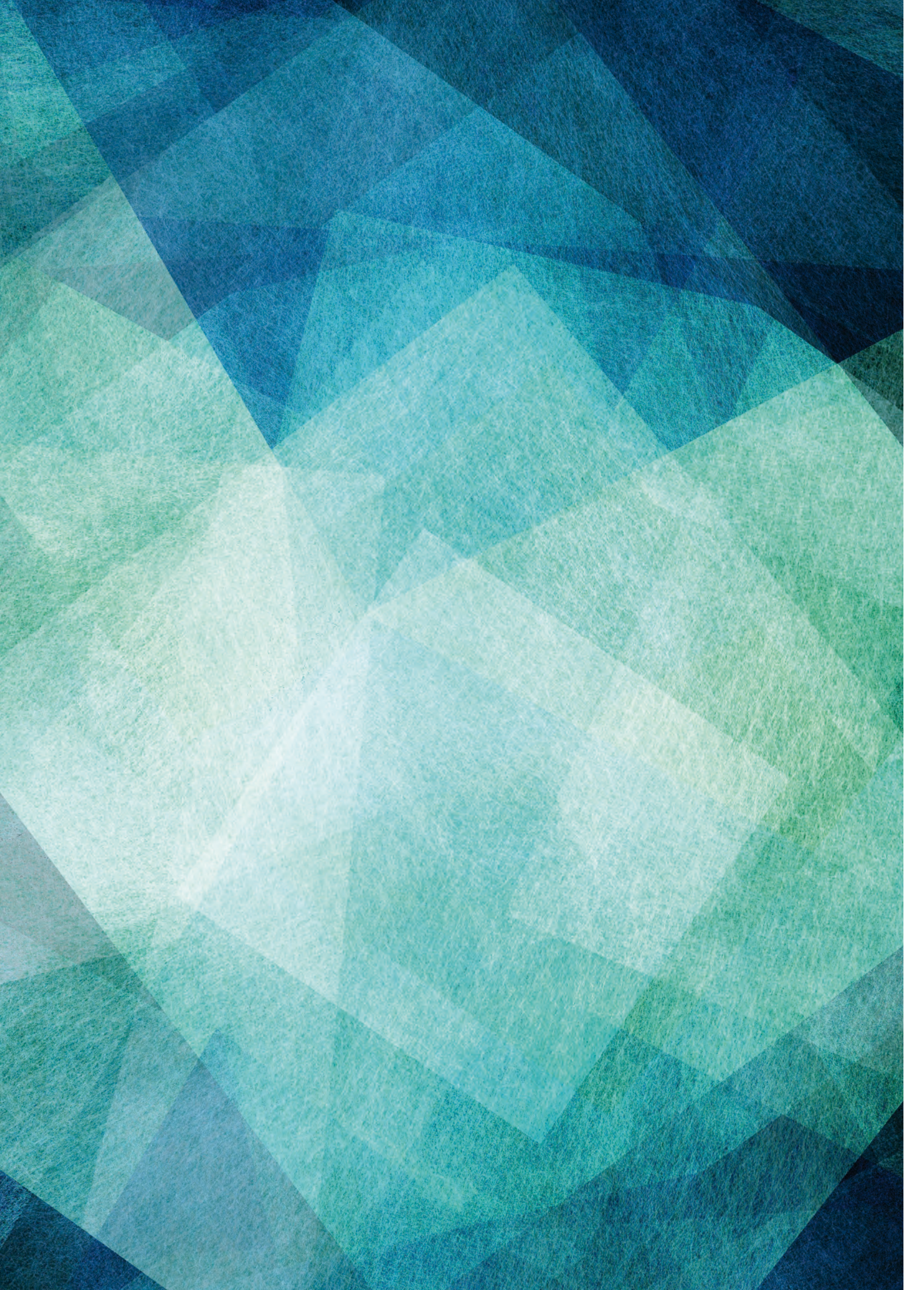
13

Совместимый
картридж — зло
или спасение бюджета?

30

Безопасность в сети:
как уберечься
от взлома и придумать
самый надежный пароль?

«Все говорят, что хотят тратить меньше, но не говорят насколько. Экономят на чем-то значительном: «ужимают» основных поставщиков и арендаторов, работают с банками по уменьшению цены кредита, оптимизируют налоговую нагрузку. А вот о том, что можно сэкономить на малом, забывают»



Содержание:

3

Слово
руководителя

5

О продуктах
Clever Bros

9

Инструментарий
отдела продаж

16

Новости
компании

19

Новости
партнерской сети

26

Новые
сотрудники

27

Наши победы

28

Город N

29

Clever Brain

30

Советуют наши
эксперты

32

Наши хобби





От редакции

«Эко-экономика»

Как сократить затраты, не навредив качеству? Этот вопрос актуален для бизнеса всегда, а сейчас особенно. На фоне постоянно растущих налогов, стоимости аренды и расходных материалов компании вынуждены искать новые решения. Приходится анализировать многие процессы — от печати принтера в офисе до работы токарного станка в цеху. Экономить на малом, чтобы достигнуть большего – золотое правило, о котором ГК Клевер Бразерс всегда напоминает своим клиентам. Значительно сократить расходы любой компании поможет в том числе оптимизация офисной печати. Об этом и о том, как связаны “экономика” и “экология” и что такое “эко-экономика” пойдет речь в нашем номере.

Термин “эко-экономика” появился в нашей компании не случайно. Деятельность ГК Клевер Бразерс непосредственно связана с вопросами экономики и оптимизации. Любой аутсорсинг — это по умолчанию высвобождение внутренних ресурсов сотрудников, часть функций которых перекладывается на плечи аутсорсера, причем это функции, которые мешают развитию основной деятельности компаний.

В целях экономии эксперты Венета Систем рекомендуют клиентам прибегнуть к профессиональному восстановлению картриджей, отказавшись от заправки. Почему? Потому, что в отличие от заправки, этот процесс дает возможность не только экономить «здесь и сейчас», но и сделать вклад в оптимизацию затрат на будущее. При заправке картриджа зачастую используются некачественные расходные материалы. Это соответственно ведет к снижению качества печати и выходу принтера из строя. Восстановление – это всегда высококачественные расходные материалы, бесперебойное функционирование устройства и возможность работы картриджа в течение шести печатающих циклов. Так рождается экономика.

Теперь переходим к экологии. Выбирая восстановление картриджей, вы сокращаете расходы, сохраняя бюджет компании, а заодно и природу. Каким образом? Ответ очевиден. Восстановление картриджа помогает избежать его утилизации — захоронения под землей, где он разлагается сотни лет. Ежегодно в мире более полумиллиарда картриджей оказывается на свалке. Страшно представить, чем это может обернуться, если сейчас не начать рационально использовать ресурсы — как своих предприятий, так и природы. Настало время эко-экономить!



«Настало время эко-экономить!»

**Игорь Логинов,
руководитель
ГК Клевер Бразерс**

Что такое «эко-экономия»? Почему при распечатке обычный документ может превратиться в «золотой»? Как заметно сократить расходы на печать и ощутить реальную выгоду? Об этом в интервью руководителя «Венета Систем» Игоря Логинова.

- Игорь Александрович, компания «Венета Систем» помогает не просто экономить, а «эко-экономить». Как экономия связана с экологией?

- На самом деле всё просто. Для примера возьмем совместимые картриджи, которые оказываются на свалке. Все клиенты говорят, что выбрасывать — это самое болезненное для них. Когда выбрасываешь то, что в принципе могло бы еще послужить. Поймите, не должно выбрасываться столько пластика и металла. Вдуматься только, сколько бумаги писчей производится и продается! Если в среднем картридж дает 8 тысяч копий — это три коробки бумаги. На каждые три коробки бумаги уже есть выброшенный картридж!

- Какой урон наносится природе, когда выбрасываются картриджи?

- Напротив нашего здания в организацию привозят газель бумаги каждый месяц. Представьте, сколько они печатают и используют картриджей. И представьте, если эти картриджи не восстанавливать, а выбрасывать! Ярким примером является и такой показатель: сколько картриджей мы привозим в лабораторию к нам, и сколько мы утилизируем мусора. Наш автомобиль привозит в среднем 1,6 кубометра картриджей. Этих машин сейчас шесть только по Санкт-Петербургу. Девять кубометров на пять рабочих дней — получается 45 кубометров, а вывозим мы только 2,4 кубометра в неделю на утилизацию.

- Как происходит утилизация картриджей: что подлежит переработке, а что восстановлению?

- Перед утилизацией картридж разбирается, в утиль идет только отработанный тонер, который составляет порядка 4-5%, и пластиковый корпус.

Упаковка, полиэтилен, магнитные, металлические составляющие — все утилизируются отдельно, а точнее идет во вторичную переработку. На мой взгляд, это очень существенный вклад в экологию. После восстановления картридж может «отходить» в среднем 3-5 циклов, это HP, а Kyocera до 20 циклов. Xerox проходит 5 циклов.

- Игорь Александрович, на Ваш взгляд, в чем заключается понятие «экономия»?

- Понятие «экономия» заключается в сравнительном анализе. Чтобы понять, экономлю я или нет, надо сравнить с предыдущими показателями. Самое интересное, что очень часто, задавая нашим клиентам вопрос: «Хотите ли вы экономить?», они отвечают: «Да», а когда спрашиваешь: «Сколько вы сейчас тратите?», отвечают: «Не знаем».

- Как много компаний не знают, сколько они тратят на печать?

- Это 95% наших потенциальных клиентов или собеседников. Тысячи человек! Те, кому мы задавали вопрос: «Сколько вы тратите?» и «Сколько вы хотите тратить?». Все говорят, что хотят меньше, но не говорят насколько. Мало кто осознает, что именно на малом в основном и экономится. Экономят на чем-то значительном в первую очередь: «ужимают» основных поставщиков и арендаторов, работают с банками по уменьшению цены кредита, оптимизируют налоговую нагрузку. На этом экономят все и всегда. А вот то, что можно сэкономить на малом, забывают.

- Приведите, пожалуйста, пример экономии в цифрах.

- Компания с бюджетом в 100 миллионов рублей может сэкономить 100 тысяч рублей в год на печати. Это возможно! В нашей компании при обороте в 300 миллионов рублей, затраты на печать составляют 500-600 тысяч рублей в год. Это с ремонтом, техническим обслуживанием и всеми составляющими.

- Вам встречались примеры «нерационального» подбора печатающей техники?

- Буквально сегодня, когда был у клиента на встрече. У него стоит огромный аппарат Canon. Ежемесячно приезжает компания и обслуживает его. Цена обслуживания такого устройства примерно 1200-1800 рублей в месяц. Печатает 3-5 копий в месяц. Подсчитайте, во сколько обойдется цена «золотой» копии формата А3. Около 500 рублей за штуку. Это же расточительство! Наши сотрудники приехали и сказали, что не надо обслуживать так часто. Но принтер там стоит исторически... Это скорее исключение, но такие исключения есть в каждой организации.

- Когда начинается реальная экономия на печати?

- Как раз на этом этапе можно приступить к оптимизации. Мы проводим ряд процедур и выходим на новый расчет, который покажет — мы реально оптимизировали или нет? Цена копии уменьшилась или нет? Вот это экономия! Это честно и прозрачно до безобразия. Любой другой участник рынка должен будет прийти и сказать: «Мое предложение лучше», но его предложение будет лучше, если цена его копии будет ниже. Чтобы он сделал предложение лучше нашего и при этом не попал в убыток, ему нужно оптимизировать свои процессы на такой же высокий уровень, как это сделано и у нас. Иначе не получится.

- Что еще можно посоветовать?

- Есть компании, которые в постоянном режиме используют статусную бумагу — не 80 граммов на кв.м., а 100 и 120 граммов. Они считают, что так их документы выглядят солиднее. Это огромная нагрузка на бюджет и нагрузка на печатающее устройство! Несмотря на то, что в принтере заложена печать на более плотную бумагу, рассчитан он все-таки на бумагу обычную. Это первое условие. Второе — покупать печатающее устройство нужно не под какие-то дополнительные функции, а под тот объем печати, который у вас будет.

- Если компания решает экономить на печати, с чего стоит начать?

- Совет простой: не поленитесь, обратитесь в «Венета Систем». Например, если вы решили купить новое печатающее устройство, мы подберем оптимальный принтер под конкретные задачи. Независимо от того, купите вы его или нет. Мы сделаем это просто, исходя из своей основной миссии, а наша миссия — это помощь.

Беседовала PR-менеджер отдела развития «Венета Систем» Марина Дмитриева.

- В некоторых компаниях считают, что дешевый совместимый картридж дает якобы дешевые копии.

- Дело в том, что история с совместимыми картриджами как раз наоборот противоположная! Чем дешевле вы покупаете картридж, тем дороже ваша копия. Возникает иллюзия экономии. Но это только иллюзия...

- Как подсчитать цену копии одного документа?

- Если посмотреть на это графически, то выглядит очень просто. Мы делаем картриджи клиенту. Мы знаем, сколько они должны давать копий при 5%-ом заполнении, а клиент нам платит за услуги: покупка принтеров, картриджей, ремонты, техническое обслуживание. Мы знаем, сколько клиент нам заплатил и знаем, сколько копий должно быть напечатано. Количество «заплатил» делим на количество «напечатано». И выходим на реальную цену копии. Уже с этого момента мы говорим, что теперь мы хотим, чтобы копия стоила еще дешевле! И мы знаем, как это можно сделать.



«Чем дешевле вы покупаете картридж, тем дороже ваша копия. Возникает иллюзия экономии»





О продуктах Clever Bros.





Новый сервис «Clever Print. Печать под ключ» заботы о печати уйдут в прошлое!

**Елена Матюнина,
генеральный директор
ООО «Клевер Бразерс»**

Включая свет или открывая кран с водой, мы не задумываемся, как это работает. Когда мы исправно платим, а поставщики добросовестно предоставляют услуги, нас не волнует, в каком состоянии провода или трубы, и кто, как и когда их будет менять. Это происходит без нашего участия. Теперь такой же нормой станет и печать документов. С нашим новым сервисом «CleverPrint. Печать под ключ» заботы о принтерах, картриджах и их обслуживании уйдут в прошлое. Наши специалисты берут это на себя, а все, что потребуется пользователям — печатать и получать удовольствие от бесперебойной работы техники.

– Елена Владимировна, что такое «CleverPrint. Печать под ключ», и как родилась идея создания этого сервиса?

– Это новая услуга. Обычно покопийное обслуживание — это услуга, которая предоставляется для крупных клиентов. То есть рассматривается либо клиент с большим количеством техники, либо с большим количеством печати. Или это федеральный клиент. Как правило, мелкие клиенты не интересны заказчикам. Однако, запросы от них поступают всё чаще: спрашивают, что это такое, и можно ли это получить. Естественно, они разочаровываются, когда получают ответ, что для маленькой компании не действует эта услуга. Поэтому специально для малого и среднего бизнеса мы разработали такое предложение.

– В чем суть?

– «CleverPrint. Печать под ключ» — это комплекс услуг, который включает в себя не просто поставку картриджа, а обслуживание, ремонт техники, поставку расходных материалов и, по необходимости, программное обеспечение «CleverPrint Key» для мониторинга состояния оборудования. В рамках этого продукта возможна аренда печатающей техники. Для малого бизнеса очень актуально предложение с арендой. Ведь не каждая компания готова купить дорогостоящее устройство, а взять его в аренду на год по оптимальной цене вполне удобно и выгодно. Плюс не придется беспокоиться о том, кто поставит картриджи, кто будет ремонтировать аппарат в случае поломки, кто его обслужит. Заранее осуществится подбор устройств: мы поставим именно ту технику, которая нужна клиенту.

– Как будут учитываться индивидуальные требования клиентов по печати?

– Есть стандартные условия сервиса и для него разработано несколько коммерческих предложений, в которые входит определенный список услуг. Если у клиента есть, например, срочные заявки или VIP-зоны, VIP-аппараты, или клиент предпочтет печатать только на оригинальных картриджах. Тогда эти дополнительные условия мы обсуждаем отдельно.

– Какие преимущества получает клиент?

– Беспокоиться о технике в принципе не нужно. Всегда есть запасной картридж рядом, всегда придет в оговоренную дату инженер и спишет показания счетчиков, проверит работоспособность оборудования. По графику проводятся профилактические работы, и инженер видит, что если в перспективе что-то грозит сломаться, то он, не дожидаясь отказа работы техники, этот ремонт осуществляет. С новым сервисом «CleverPrint. Печать под ключ» пользователь забудет о таком явлении как отказ печатающей техники. На случай форс-мажоров, которые часто случаются по вине пользователя, тоже предусмотрено подменное устройство. В принципе, это и есть проактивный сервис для клиентов.

– Будет ли стоимость копий зависеть от объема печати?

– Чем больше заказчик печатает, тем дешевле цена копии. Неотъемлемая часть сервиса «CleverPrint. Печать под ключ» — абонементное обслуживание техники. На аппарате, который печатает 100 копий, 1 тысячу или 5 тысяч копий, ежемесячно проводятся примерно одинаковые профилактические работы. Это включается в цену копии. Простая математика: больше печатаете — дешевле копия.

«С новым сервисом «CleverPrint. Печать под ключ» пользователь забудет о таком явлении как отказ печатающей техники»

ПЕЧАТЬ НА ВРЕМЯ

– **Клиенты могут выбрать сервис «Печать под ключ» или «Печать на время». В чем разница?**

– «Печать под ключ» — это обслуживание заказчика в длительной перспективе. С арендой предпочтительно заключение договора хотя бы от года до трех лет. Без аренды можно на год и на меньший срок. Когда речь идет об услуге «Печать на время» мы предоставляем устройство не для системных задач клиента, а периодически появляющихся. Например, это необходимость распечатать документы в цвете для семинара, а у клиента нет цветного принтера. Для таких задач мы такую услугу и предоставляем.

– **«Печать на время» подразумевает в том числе аренду техники?**

– Например, клиенту предстоит участвовать в выставке. Покупать на три дня устройство за 40-50 тысяч не каждая компания себе позволит, плюс комплект оригинальных картриджей. Выгоднее и удобнее взять в аренду печатающее устройство по пакету «Печать на время». Кроме того, что принтер настраивается и подключается, он еще доставляется на место, осуществляется и его вывоз по окончании. Допустим, какое-то мероприятие не требует присутствия устройства на месте, возможен заказ печати у нас. Клиент просто присылает файлы или приходит с флеш-носителем. В этом случае возможен любой формат печати.

– **Кому доступен сервис «CleverPrint. Печать под ключ»?**

– Изначально будем ориентироваться на Санкт-Петербург, Москву, города присутствия компании. И полагаю, что уже сейчас нет никаких препятствий, чтобы это работало по всей России в любом городе.

CleverPrint Key

– **Параллельно компанией разработан еще один новый продукт – это «CleverPrint Key». Для чего и как это работает?**

– «CleverPrint Key» — это программное обеспечение. Это наша собственная разработка. Она позволяет мониторить все возможные печатающие устройства, причем аккумулирует не только общую информацию, такую как IP-адрес, серийный номер, местонахождение и количество копий, но и другие данные.

– **Как «CleverPrint Key» поможет улучшить обслуживание клиента?**

– Эта программа может информировать об ошибках на принтере. Когда клиент пользуется пакетом «CleverPrint. Печать под ключ» нам на почту придет уведомление о том, что принтер сломался. По коду ошибки мы сразу поймем, что случилось. Также приходят уведомления о низком остатке тонера в картриджах. Мы можем выполнять заявки на доставку картриджа без участия клиента.

– **Когда сервис «CleverPrint Key» будет доступен для клиентов?**

– Думаю, в начале 2019 года мы будем устанавливать клиентам эту программу пробно. Ориентировочно — это февраль. Сейчас разработка продолжается, мы на пороге завершающего этапа. Промежуточная версия готова. Осталась небольшая доработка по части управления программой. Сервис будет доступен клиентам по всей России, так как присутствия наших специалистов на месте не требуется, установка происходит удаленно — от заказчика потребуется только содействие.



«Инженер выезжает на место и уже знает, какая проблема с принтером, если подключен «CleverPrint Key». И он узнает даже раньше, чем это заметил клиент»





8 800 500-23-91



Платите только за напечатанные страницы с сервисом «Clever Print. Печать под ключ»

С арендой оборудования
■ Цена копии ч/б
1,20 р.
картриджи Veneta Систем
минимальный платеж
за 1 устройство 1300р. / мес.

■ Цена копии цветной
6,00 р.
картриджи Veneta Систем
с арендой оборудования
минимальный платеж
за 1 устройство 4500р. / мес.
Цены с НДС

Что входит в услугу

- Подменная техника на время ремонта
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Поставка картриджа

clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Платите только за напечатанные страницы с сервисом «Clever Print. Печать под ключ»

С арендой оборудования
■ Цена копии ч/б
1,00 р.
картриджи Veneta Систем
минимальный платеж
за 1 устройство 1300р. / мес.

■ Цена копии цветной
3,20 р.
картриджи Veneta Систем
минимальный платеж
за 1 устройство 1900р. / мес.
Цены с НДС

Что входит в услугу

- Поставка картриджа
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Подменная техника на время ремонта

coru.clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Что входит в услугу

- Поставка картриджа
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Подменная техника на время ремонта

coru.clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Что входит в услугу

- Поставка картриджа
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Подменная техника на время ремонта

coru.clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Что входит в услугу

- Поставка картриджа
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Подменная техника на время ремонта

coru.clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Платите только с сервисом «Clever Print. Печать под ключ»

С арендой оборудования
■ Цена копии ч/б
1,00 р.
картриджи Veneta Систем
минимальный платеж
за 1 устройство 1300р. / мес.

Что входит в услугу

- Подменная техника на время ремонта
- Регулярное техническое обслуживание принтеров
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей
- Настройка печатающей техники
- Поставка картриджа

coru.clevertbros.ru

8 800 500-23-91



Платите только за напечатанные страницы с сервисом «Clever Print. Печать под ключ»

■ Цена копии ч/б
0,90 р.
картриджи Veneta Систем
минимальный платеж
за 1 устройство 990р.

clevertbros.ru



Найти путь к сердцу клиента

А. Климова,
специалист отдела продаж

Своим видением работы с клиентами делится специалист отдела продаж Анастасия Климова, Санкт-Петербург

Найти путь к сердцу клиента совсем не просто. Многие менеджеры поначалу уделяют слишком много внимания тому, что говорить. Они верят, что есть какие-то волшебные фразы, которые приводят клиентов в экстаз. Может и есть, но это не наш метод! Сотрудники «Венета Систем» искренне верят в дружеские партнерские отношения, основанные на доверии. Персональный подход к каждому клиенту можно считать важнейшим условием лояльности. Как и для любой компании, нам важно не только привлечь клиента, но и выстроить с ним долгосрочные отношения. Чтобы выстроить такие отношения, нужно собрать максимум данных о клиенте, постоянно отслеживая новую информацию. Главная цель — выяснить потребность и максимально ее удовлетворить.

Персонализация работы позволяет добиться двух важных вещей. С одной стороны, она повышает качество обслуживания, а с другой позволяет контактировать с клиентом и предлагать новые продукты или дополнительные сервисы. С каждым годом клиенты становятся все более требовательными и информированными.

Они знают о компании гораздо больше, чем знаем мы, не признают авторитет менеджеров и сами могут найти интересующую их информацию в интернете. И если компания не станет проактивной, чтобы удержать таких клиентов, то явно начнет проигрывать.

Сегодня практически все участники российского рынка осознают важность персонализации работы со своими клиентами. Они анализируют и сегментируют клиентов, определяют, какие предложения им могут быть интересны. Мы — современная компания и понимаем, что простое предоставление скидок, во-первых, малоэффективно, а во-вторых, направлено в большей степени на привлечение новых клиентов и в меньшей — на удержание уже имеющихся.

В условиях большого количества предложений на рынке с каждым годом усложняется процесс привлечения клиентов, происходит постоянный круговорот покупателей между компаниями. Но это то и интересно! Для нас ключевым элементом сохранения клиентов является качественный сервис.

Ожидания наших клиентов растут, и мы, заинтересованные в улучшении своих результатов, стараемся узнавать своих клиентов и угадывать их потребности. Одну из главных ролей в этом играют инструменты электронного взаимодействия.

Разрабатываются программы лояльности, «личный кабинет клиента» на сайте и возможность общения на социальных площадках. В первую очередь анализ позволяет избавить клиента от ненужной информации — в нашем случае от спама, который крайне негативно влияет на лояльность. Нам важно помочь оптимизировать работу, тем самым освободить временные и денежные ресурсы клиентов, чтобы они направили их на развитие бизнеса.

В будущем клиенты станут еще более искушенными, а значит, потребуются более вдумчивая работа с ними. Выиграет тот, кто найдет эффективные способы воздействия на клиента и научится персонализированной работе с ним.



Инструментарий отдела продаж



А. Алехина,
исполнительный директор
ООО «Венета Систем»:

«Личный кабинет»

В 2018 году через интернет можно заказать все: еду и продукты, одежду и обувь, купить билеты в кино и театр, организовать путешествие на другой конец планеты. Люди давно привыкли к тому, что не обязательно куда-то идти, чтобы получить желаемое. Сейчас многие не хотят даже звонить и говорить с оператором, чтобы заказать товар. Например, я, выбирая между двумя сервисами доставки еды, предпочитаю тот, где заказ полностью можно сделать онлайн. Думаю, многие люди могли бы сказать то же самое.

Компания «Венета Систем» всегда старалась не только следовать трендам, но и создавать их. Поэтому еще в 2010 году мы запустили Личный кабинет клиента на сайте компании. За 8 лет работы Личный кабинет сильно изменился, гораздо шире стали его функциональные возможности. В этой публикации я подробно расскажу об этой опции и о том, чем она полезна клиентам.

1

ПРОСТОЙ СПОСОБ ДЕЛАТЬ И КОНТРОЛИРОВАТЬ ЗАЯВКИ

В Личном кабинете клиент может самостоятельно сделать любую заявку: от восстановления картриджа до подбора печатающей техники. Также можно посмотреть историю по заявкам за все время или выбранный период.

По каждой отдельной заявке доступна подробная информация. Например, в заявке на восстановление картриджа клиент может посмотреть, какие картриджи проходили по этой заявке, какая услуга была оказана на каждый картридж и по какой цене.

Кроме истории по заявкам клиенту доступна история услуг по каждому картриджу, который он восстанавливал у «Венета Систем». Получить доступ к истории просто: достаточно ввести уникальный штрих-код картриджа. (Рис. 1)

2

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Мы понимаем, что наши контактные лица ответственны за бюджет на ИТ и печать. Поэтому в Личном кабинете есть возможность посмотреть все свои счета и выгрузить отчеты, которые позволяют контролировать расходы.

Отдельный интерес представляет отчет Статистика продаж. Этот отчет позволяет увидеть ежемесячные траты по каждому направлению работы и отследить на графике тренды роста или падения услуг. (Рис. 2)

3

УРОВНИ ДОСТУПА

Возможно, не каждый сотрудник компании должен иметь доступ к счетам или отчетам. Это мы тоже понимаем, поэтому создали разные уровни доступа для контактных лиц клиента.

Например, системный администратор создает заявки, а ИТ-директор контролирует счета и финансы. Пользователя можно также связать с определенным адресом, тогда он будет видеть только свои заявки.

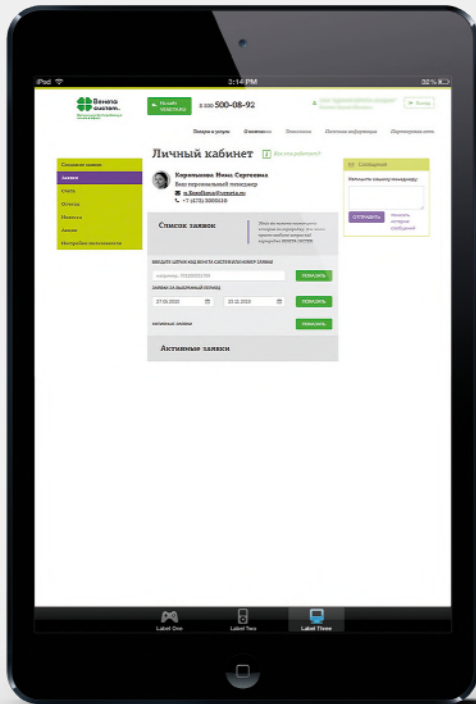
Немаловажно, что клиент может раздавать доступ своим сотрудникам самостоятельно. Для этого создана роль Администратора. (Рис. 3)

4

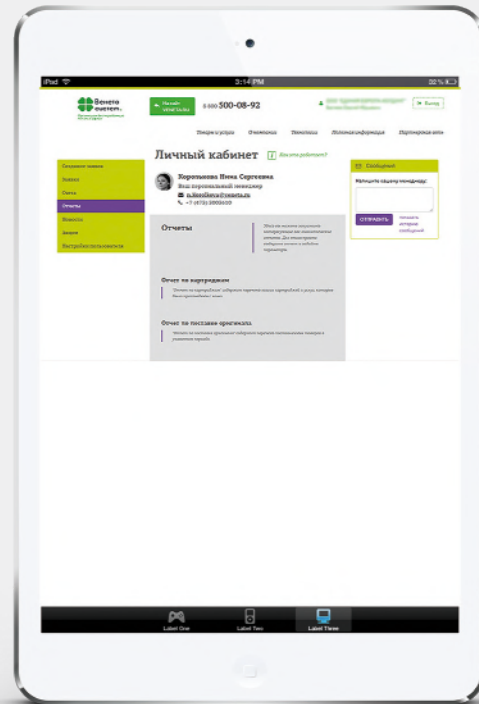
БЫТЬ ВСЕГДА НА СВЯЗИ

В Личном кабинете также отображается контактная информация менеджера клиента. Есть фотография. Можно всегда посмотреть ему в глаза и сказать «спасибо». Или написать письмо или сообщение в чат.

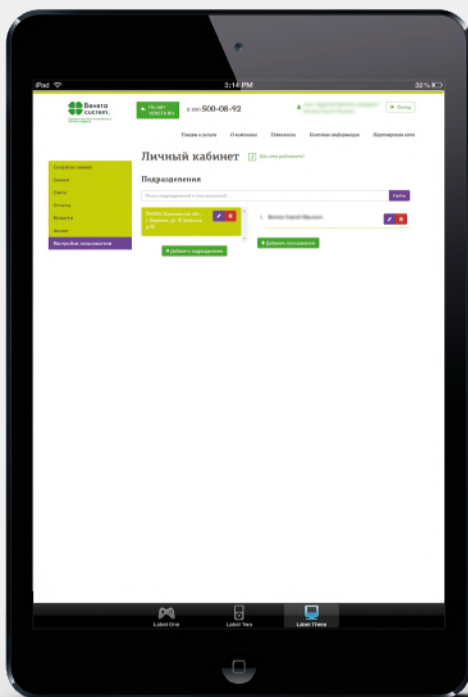
Личный кабинет развивается вместе с нами и нашими клиентами. Во многом он развивается благодаря нашим клиентам: тем задачам, которые вы перед нами ставите. Мы слушаем и слышим вас. И всегда рады обратной связи. (Рис. 4)



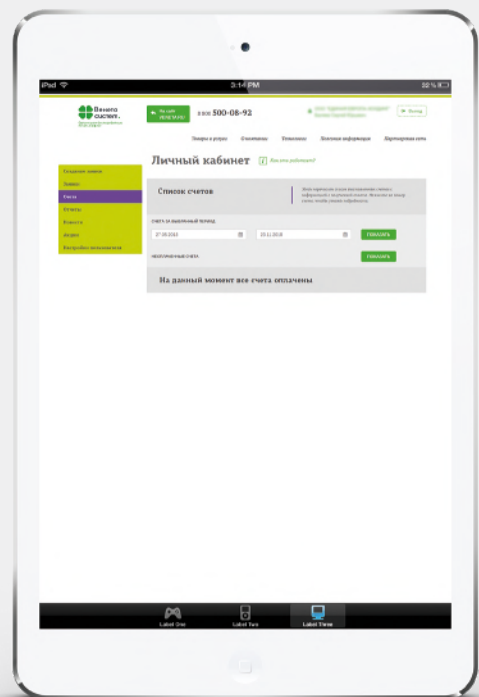
Простой способ делать
и контролировать заявки
рис. 1



Управление финансами
рис. 2



Уровни доступа
рис. 3



Быть всегда на связи
рис. 4

Инструментарий отдела продаж



Калькулятор затрат - вот и посчитайте...

Игорь Логинов,
руководитель
ГК Клевер Бразерс

В вопросах экономии мало подсчитать цифры, нужно их зафиксировать. Не то, чтобы клиенты не хотят сами этого делать, а просто очень сложный алгоритм, который приводит к отторжению желания считать. На основании этого мы создали «Калькулятор затрат».

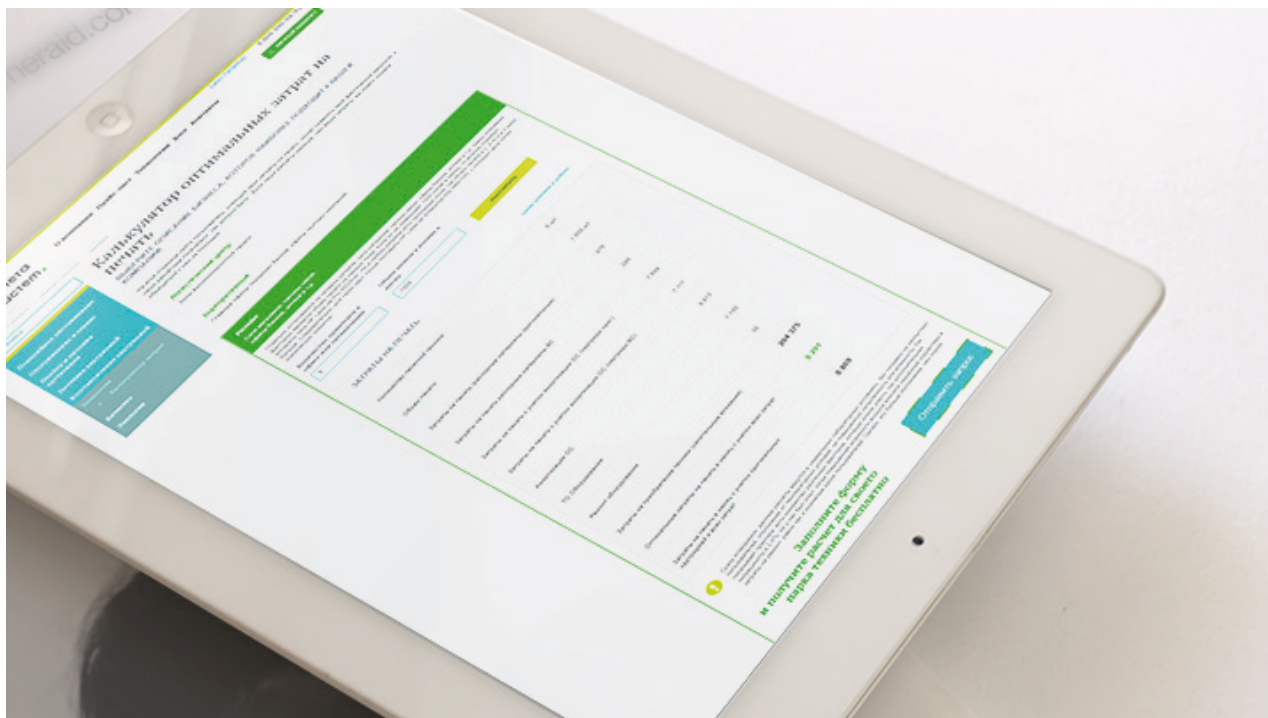
Эта опция доступна на нашем сайте veneta.ru. Чтобы всё было просто: вбил четыре показателя, получил результат. Сколько это должно для тебя стоить. Однако в последствии выяснилось, что клиенту не с чем сравнить эту цифру. Он не ведет этой аналитики и результат никак не применить. Ведь понятия «плохо» и «хорошо» относительно даже там, где клиенты в одной и той же отрасли.

Допустим, сравнить два крупных ритейлера А и В. Если А тратит на 10% меньше на ту или иную издержку, то будет успешнее В гарантировано.

«В идеале нужно не просто стремиться получить минимум от своих поставщиков, а получить меньше, чем у конкурентов на то же самое качество. Это уже больше относится к философии финансового менеджмента»

Почему трудно выживать малому бизнесу? Есть же статистика, что после первого года 90% нового бизнеса исчезает, а за следующие 5 лет исчезает еще 80%. Они получают самые максимальные издержки, и им не дают таких скидок, как гигантам. Трудно справиться с нагрузкой. Отсюда и результат.

К слову, наш новый продукт «Clever Print. Печать под ключ» должен не то, чтобы выровнять условия для всех, но и существенно их приблизить к друг другу. Когда открывается новый бизнес, нужно купить компьютеры, принтеры, бумагу, запасные картриджи. И всё это для того, чтобы напечатать 200-300 листов в месяц? Получается, это удовольствие обходится в 20 000 рублей, а в первый месяц напечатали 200 листов. Вот и считайте!





Совместимый картридж – зло или спасение бюджета?

Марк Беркутов,
консультант по продукту

ДОСЬЕ

Марк Беркутов. 20 лет в профессии. Консультант по продукту. Отвечает за развитие технологий и производства ООО «Венета Систем». На его счету свыше сотни разработанных методов по восстановлению различных моделей картриджей. Знает о картриджах все, и чуточку больше.

«Картридж – это сердце принтера. Относитесь к нему бережно. Выбирайте правильно» М.Беркутов

АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ

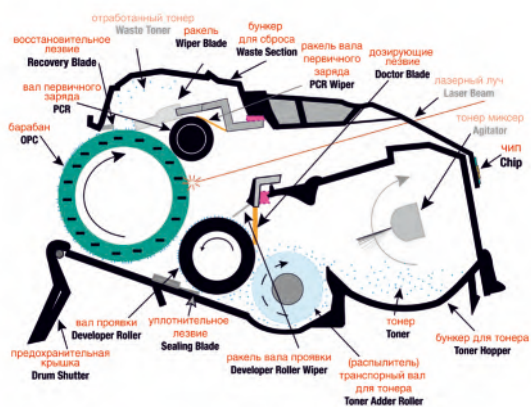
Можно ли сэкономить, используя совместимые картриджи? Этим вопросом задаются многие. Сегодня российский рынок заполнили дешевые аналоги оригинальных расходных материалов для печати. На каждый оригинал найдется с десяток «клонов». Предложение рождает спрос: низкая стоимость прельщает потребителя, который однажды решает купить совместимый картридж. «Здорово, я сэкономил!» рассуждает покупатель. Однако практика показывает, что это всего лишь иллюзия экономии. Почему использование аналога может обернуться настоящей катастрофой для бюджета и процесса документооборота? Разберемся вместе с нашим экспертом Марком Беркутовым.

СОВМЕСТИМЫЙ КАРТРИДЖ — это расходный материал, изготовленный сторонними производителями оргтехники, стоящий на 40-60% дешевле оригинала. Преимущественно производится в Китае. На языке инженеров «совместимка», «совмес», «аналог». Это не подделка, а подобие, однако это подобие значительно отличается от оригинала по многим показателям. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

1

ФОРМА

Кажется, что совместимый картридж выглядит так же, как и оригинал. Это не совсем так. На каждом картридже есть специальные выступы по бокам конструкции. Это ключи. Изготовители предусмотрели их не только для того, чтобы пользователи не переставляли картридж из одного принтера в другой. Эти ключи выполняют еще и роль направляющих при установке картриджа в аппарат, либо тубы. Поскольку тиражи у производителей аналогов намного меньше, чем у оригиналов, борются за покупателя они могут только ценой и начинают выпускать «универсальные» картриджи. Когда такой «универсал» вставляют в принтер, есть шанс, что он встанет «криво». В итоге картридж может застрять, что как правило приводит к поломке аппарата, когда его будут доставать.



2

СБОРКА

Аналоги производятся преимущественно в Китае. В Россию их ввозят в виде комплектов деталей, которые потом собираются. При покупке совместимого картриджа, мы не знаем, что «соберут» на этот раз. Если на коробке указано, что аналог подходит на несколько моделей принтеров, то такой картридж брать однозначно нельзя.

1

СОДЕРЖАНИЕ

Конструкция и детали картриджа зависят от технических требований. Производители оригинальных картриджей, выпуская новые модели, меняют состав тонера. Их цель — уменьшить его расход. Раз от раза в его составе частички всё меньше и круглее. Например, марки HP и Canon запустили новые модели с использованием химического тонера. Химический — это тонер, «выращенный» в растворе. Его структура более ровная и мелкая. За счет этого расход уменьшился с 25 до 15 и менее граммов на страницу. Соответственно, производители смогли уменьшить диаметр валов внутри картриджей. В свою очередь те, кто производит аналоги, поставили на свои новые «клоны» валы от предыдущей модели. Ведь они не делают химический тонер, так как это очень дорого для них! Азиатские производители применяют тонер, изготовленный механическим путем. К чему это ведет? К тому, что расход порошка у них намного больше.

2

ТОНЕР

Для печати важно качество тонера. От этого зависит все. Когда система идеальна, но не соответствует тонер, ничего хорошего не получится. Производители аналога на производстве порошка естественно экономят. Они не могут себе позволить качественный механический, ни, тем более, химический тонер. Частицы в дешёвом тонере получаются разные: маленькие и большие. В основном частицы тонера крупнее чем, нужно. Второе. Они не такие круглые. Нет шарообразной формы, выглядят как щебень под микроскопом. В результате более крупные частицы тонера, попадая под дозирующее лезвие, открывают более широкий зазор. В этот момент мелкие частицы начинают туда проскакивать. Это повышает расход краски. Мы получаем неоднородную печать в течение всего цикла. Сначала у нас чрезмерно ярко, в середине условно более-менее нормально, а в конце бледно. Схематично два вида тонера под микроскопом изображены на рисунках 1 и 2.

3

ИЗНОС КОНСТРУКЦИИ

Применение некачественного тонера ведет к поломке картриджа. Когда дозирующее лезвие не способно пропустить застрявшие большие «кирпичики» механического тонера, более мелкие «л्यются рекой», а вал продолжает вращаться. Энергия вращения распределяется не по всей поверхности вала переноса, а точно, на эти самые «кирпичи». Что в результате? Они плавятся на самом валу. Из-за этого нагара на отпечатках появляются серые и белые полосы, так как это приводит к повышенному износу и преждевременному выходу деталей картриджа из строя.

4

ОТКУДА ЧЕРНОТА НА ПАЛЬЦАХ?

Этот один из самых популярных вопросов. Бывает, что берешь в руки только что отпечатанный документ, проводишь по нему рукой, и часть краски остается на пальцах. Так происходит в двух случаях: либо используется совместимый картридж, либо оригинал, но при изношенной печке принтера. Кроме грязи при печати на аналоге появятся и другие артефакты* печати. Артефакты печати — термин, означающий на языке инженеров наличие полос, фона, пятен и других дефектов на отпечатанной странице.

5

РЕЖИМ ПЕЧАТИ

Это показатель, который влияет на общую картину. Режим печати на практике отличается от идеального, при котором оригинальный производитель тестирует картриджи. Любые отклонения от этих условий ведут к тому, что все, что перечислено выше выявляется быстрее. Совместимые картриджи выигрывают в цене, но мы гарантированно не получаем качественную печать в течение цикла. Качество может быть «терпимым», но тогда такой картридж все равно не отпечатывает положенное количество страниц. Если все-таки «клон» удастся это сделать, то сами копии будут некачественными после 50% использования ресурса. Раньше или позже? Неизвестно.

Рис. 1. Химический тонер оригинала

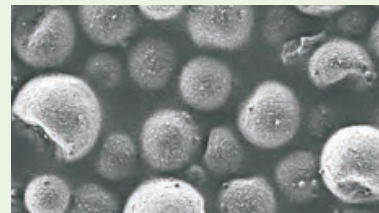
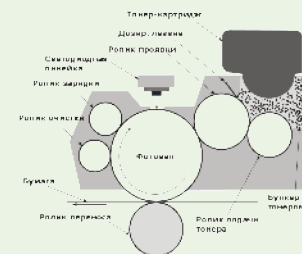


Рис. 2. Механический тонер аналога



Рис. 3. Частицы тонера в совместимом картридже



6

ПАТЕНТНОЕ ПРАВО

В оригинальных картриджах есть запатентованные конструктивные решения. Производители аналогов, чтобы обойти патентное право, меняют конструкцию. Это чревато последствиями. Например, модели картриджей для принтеров HP 280 и 505 оснащены шарнирным приводом. Этот шарнир, который как раз запатентован, изготовители «совместимки» для европейского рынка убрали. При его отсутствии в аппарате возникает больше вибраций, а ведь скорость печати остается высокой. В результате это ведет к преждевременному износу всего аппарата. Неважно, что конкретно там будет ломаться, ломаться там будет все быстрее.

7

НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

При покупке аналогов одной торговой марки, у вас нет гарантии, что внутри картриджа одно и то же. От партии к партии к партии может отличаться как форма, так и содержание. Соответственно, когда именно возникнут проблемы с «совместимкой» предполагать невозможно.

ВЫВОДЫ

Работа с аналогами ведет к полному отсутствию прогнозов. Мы не знаем, сколько они будут работать и в какой момент выйдут из строя, остановив процесс печати. Опыт работы с одной партией «клонов» в расчет брать не стоит, ведь следующая партия той же марки может быть совершенно иной. Покупая «совместимку», вы беретекота в мешке. Аналоги не дорабатывают. На рынок поступает высокий процент сразу не работающих картриджей. На 1-2 картриджа-оригинала придется покупать 3 совместимых картриджа. Если подсчитать, то это уже не дешево. Плюс «клоны» нужно где-то хранить и как-то утилизировать. Огромный вред, который наносится экологии при использовании аналогов — отдельная тема.

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

В 2006 году в нашу компанию обратился один из банков Санкт-Петербурга. Сначала в этом банке использовали оригинальные картриджи, что потом стало слишком дорогим удовольствием и расходники решили восстанавливать. За два года работы с «Венета Систем» расходы на печать у банка сократились, а качество повысилось. Клиент был доволен и жил спокойно. Потом настал кризис 2008 года. Функцию закупки картриджей у них забрал московский офис, где решили отказаться от восстановления и перейти на «совместимку». Случилось страшное: бюджет запланирован, деньги освоены, а у клиента стало просто не хватать картриджей. Потому, что совместимый картридж не отработывал свой ресурс на 15-20% при режиме, который использовался. Плюс процент брака. Процент от брака – это клиента не устраивает качество отпечатанных документов. Естественно, никаких гарантийных обязательств производители аналога не дают. Ситуация для банка обернулась настоящей «печатной катастрофой».

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОССТАНОВЛЕННЫХ ОРИГИНАЛЬНЫХ КАРТРИДЖЕЙ

ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

Опытные инженеры, восстанавливающие картриджи, знают, что не нужно «скакать» по тонерам. Мы знаем, что многие рециклинговые фирмы используют несоответствующие тонеры. Это очень плохо и дискредитирует саму идею восстановления. Что касается «Венета Систем», то мы всегда используем одни и те же тонеры. Такое понятие как «техпроцесс» является для нас основополагающим. Если в техпроцессе прописано, какие расходные материалы необходимы, мы используем только эти материалы. Постоянство – залог надежной работы.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ МАТЕРИАЛОВ

Восстанавливая картриджи, мы не бросаемся за дешевыми расходными материалами. Чтобы приблизиться к оригиналу, мы используем не самые дешевые, но и не самые дорогие комплектующие. Мы пользуемся расходными материалами «Static Control Components». Опыт нашей работы показывает, что качество у этого производителя неизменно, а если что-то меняется, то это уже другой продукт и с другим названием.

ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Тонеры «Static Control Components» приближены к оригинальным. Плюс на производстве не меняют технологию. Промежуточный контроль — это важнейший пункт. Ведь каждую деталь производитель должен проверить на всех этапах производства. Выборочный контроль, например, когда час работала смена, а потом в конце проверяется пять деталей, не годится. На предприятиях «Static Control» проверка ведется на каждом этапе. При производстве деталей для аналогов такого нет. Как показывает практика, из двадцати деталей у них от одной до трех будут бракованными. С восстановленными оригинальными картриджами вы получаете предсказуемый результат. Совместимый картридж или оригинальный? Решать только вам!

Подготовила материал PR-менеджер «Клевер Бразерс», Марина Дмитриева

Новости компании



А. Масолкина,
директор по логистике
ГК Клевер Бразерс

- Получен статус авторизованного партнера компании Brother (Brother Business Club) — офисное оборудование и расходные материалы.
- Получен статус авторизованного партнера компании Kaspersky — антивирусные программы.
- Получен статус авторизованного партнера компании BenQ — жидко кристаллические мониторы, смартфоны, информационные панели и т.д.
- Продолжается процесс регистрации нашей компании в качестве сервисного партнера Brother и Ricoh.
- Принята к регистрации заявка на авторизацию по технике и расходным материалам Canon.



Е. Матюнина,
генеральный директор
ООО «Клевер Бразерс»

Завершен очередной этап разработки Clever Print Key (CPK). Приступаем к финальному этапу. На текущем этапе готовы 2 части программы, CPK Collector и CPK Monitor. Одна программа собирает данные по заданным параметрам, другая позволяет просматривать их в различных форматах, выгружать и настраивать отправку отчетов, уведомления, и другие настройки. На финальном этапе будет готова 3 часть CPK Director. Она позволит аккумулировать данные из нескольких CPK Monitor, например, находящихся на разных адресах или в разных городах. Разработаны новые универсальные предложения по Clever Print. «Печать под ключ» и «Печать на время». Проведено обучение для сотрудников. Запускаем в работу.



О. Орлова,
главный бухгалтер
ГК Клевер Бразерс

Провели обучение коммерческого отдела.

Отзыв об обучении на Форуме от Н. Сипиной: «Огромное спасибо хотелось бы сказать Ольге Орловой и Полине Пихо за проведенное на этой неделе обучение для отдела продаж по бухгалтерским нюансам. Обратная связь от всех присутствовавших: было полезно, понятно, применимо в работе. Мы получили ответы на все интересовавшие вопросы. Ольга, спасибо за индивидуальные консультации по сложным случаям!»



А. Нехамкин,
руководитель отдела
по работе с конкурсными
процедурами

- С 01.08.2018 по 31.10.2018 проработано более 200 тендеров. Участвовали в 112 тендерах. Из них выиграли 14. Процент выигрыша около 14% от тех, в которых участвовали. Учитывая высокую конкуренцию на рынке, результат вполне прогнозируемый.
- С 1 июля вступили в силу изменения 44ФЗ и 223ФЗ. Компания полностью готова к изменениям, провела все необходимые процедуры.
- PS: Планируем внедрить регулярный тимбилдинг на несколько отделов (совместные походы на квесты, театры, караоке, совместные походы на спортивные мероприятия).



П. Царев,
руководитель отдела
по ведению корпоративных
клиентов

- Выигран тендер на абонентное техническое обслуживание клиента «Машиностроительный завод» (подразделение Росатом), г. Электросталь.
- Начало сотрудничества по новому направлению, ремонт радиотелефонов, клиент «Автополе».
- Начало сотрудничества по картриджам Венета Систем клиент Группа Кронштадт, Санкт-Петербург.
- Начало сотрудничества по ремонту мониторов, Клиент «ЛМЗ им. Карла Либкнехта».
- Начало сотрудничества по восстановлению картриджей, клиент Нева-Газ.

Новости компании

Москва



С. Подольская,
директор филиала

Середина лета в нашем филиале была спокойной — за окном жара, клиенты разлетелись по континентам и широтам родных просторов в отпуска. Мы вместе с Екатериной Немешевой, которая оказывала нам поддержку в поиске и комплектации штата сотрудников, ознакомились со всеми соискателями Москвы, области и даже регионов, но попытки каждый раз оказывались тщетны. Долгожданный результат пришел к нам с завершением сезона отпусков и жары.

В сентябре все вакансии были закрыты. Как раз к этому моменту начался «клиентский подъем», мы выиграли два тендера на обслуживание и поставку расходных материалов, а также успели принять участие во многих тендерах. Успешно прошли не все конкурсы, но уверена, что это временно. Ведь побеждает тот, кто умеет ждать!

За три месяца на производстве отлажена работа прекрасных специалистов — быстро, качественно и в срок выполняются поставленные задачи под чутким руководством начальника производства Виталия Маринина. В ближайшее время выполним подсчет всех остатков ЗИПа и расходных материалов. Цех полностью подготовили к приему и реализации существенных производственных нагрузок. Также нам удалось расширить парк техники в зоне тестирования. Склад оригиналов переехал в отдельное специально оборудованное помещение. Теперь для оперативных отгрузок нет никаких препятствий — появилась возможность поддерживать необходимые запасы товара и при поступлении заявки сразу передавать в отдел логистики. Это крайне удобно при работе с покопийными контрактами.

Впереди три месяца наивысшей клиентской активности. Приложим опыт, знания и навыки, соберем все силы и одержим победы в предстоящих конкурсах и проектах! SLA всем 99,9!

Санкт-Петербург



Н. Сипина,
руководитель
коммерческого отдела

Очень плодотворным выдался для нас сентябрь. Мы заключили контракты с рядом крупных компаний. Это заводы «Звезда», «Энергетика», завод радиотехнического оборудования. Начали сотрудничать с биотехнологической компанией «Биокад». Заключили договор на поставку картриджей

с Исаакиевским собором, Ленинградской межобластной ветеринарной лабораторией, компанией Хендэ Мотор. Также стали сотрудничать с «Линия+», ООО «Валио», консалтинговой компанией «Новардис».

Ростов-на-Дону



М. Резник,
директор филиала

За предыдущий квартал мы выиграли тендер на поставку аппаратов «Hewlett Packard» для ПАО ВТБ в Ростове-на-Дону. Провели ряд первых заявок и их успешное выполнение по тендеру «РН-Карт» по Краснодарскому и Ставропольскому краю. Впервые нами были отремонтированы ИБП UPS Smart Sine для завода «Гардиан Стекло».

Еще одна хорошая новость — пополнились ряды наших сотрудников. Теперь в нашей команде работает Рябов Игорь, мастер по ремонту печатающей техники. Очень рады и желаем успешной работы!

Воронеж



И. Котов,
директор филиала

С июля по сентябрь наш филиал поработал довольно активно. Мы выиграли тендер на 1 миллион рублей и заключили 4 договора с крупными компаниями на поставку расходных материалов — это «Евроцемент», «Ренна», «Калина Ойл», «Русский аппетит». Провели первую масштабную инвентаризацию за 4 года. Откорректировали процессы по приемке товара и списанию. Повысили зону ответственности. Расширили склад для более комфортной и оперативной работы. Установили пропускную систему на производстве. За 3-й квартал сильно возрос товарооборот по поставке техники (помогла авторизация официального дилера «Кюосера»). Запустили в работу еще один покопийный проект — с воронежским филиалом Первой грузовой компании. Теперь в планах проект по расширению отдела продаж.




«Венета Систем» на ярмарке вакансий «Труд и занятость»

Екатерина Немешева,
менеджер по персоналу
«Венета Систем»

По данным Росстата уровень безработицы в России за октябрь вырос на 0,2% и сейчас составляет 4,7% по стране. Вопрос трудоустройства не теряет актуальности, а ярмарки вакансий вызывают интерес у населения. Такое мероприятие состоялось 28 ноября в петербургском конгрессно-выставочном центре «Экспофорум», где свои вакансии наряду с 250 крупными работодателями представила компания «Венета Систем».

Сейчас рынок труда нуждается в «рабочих руках», инженерах, IT-специалистах, специалистах в сфере продаж. Это в своем выступлении на площадке форума отметила директор городского Центра занятости Юлия Горохова. Компания «Венета Систем» предложила соискателям ознакомиться с вакансиями, которые как находятся в списке востребованных: инженер по ремонту оргтехники, менеджер по работе с партнерской сетью, специалист отдела продаж.

Наш менеджер по персоналу Екатерина Немешева провела экспресс-собеседования с участниками, познакомила их с информационными буклетами о компании, а также пообщалась на тему трудоустройства с представителями профсоюзного СМИ в формате интервью.

 Комментирует Екатерина Немешева, менеджер по персоналу «Венета Систем»:

По мероприятию «Труд и занятость» в «Экспофоруме» скажу так: всё понравилось, однако территориальная удаленность площадки сказалась на посещаемости. Все-таки такие ярмарки лучше проводить в центре города.

Хороших сотрудников на ярмарке найти можно. Когда соискатели приходят, то эмоциональный градус повышается, они «загораются» во время общения в режиме «здесь и сейчас». Не все возвращаются на собеседование уже в компанию, но такие люди есть. И мы таких людей трудоустроивали.



«Плюсы» ярмарок вакансий: много соискателей, экономится время и повышается результативность поиска, можно познакомиться вживую с соискателями, взять контактные данные. Личный контакт очень важен, поскольку установлен визуальный контакт и будет гораздо легче связаться с соискателем, зная его имя, номер телефона. «Минусы» ярмарок вакансий: не вся целевая аудитория наша.



Участие в таких мероприятиях — это долгосрочная перспектива. Я всегда стараюсь использовать разные каналы развития HR-бренда, как онлайн, так и офлайн. И ярмарка — это то, что нужно. Мы обязательно будем участвовать и в других. За 17 лет «Венета Систем» зарекомендовала себя как надежный работодатель, и этот статус мы постоянно подтверждаем.

Новости партнерской сети



Д. Аналюк,
Руководитель отдела
по развитию федеральных
клиентов



«На данный момент партнерская сеть нашей компании насчитывает более 400 партнеров в более чем 600 населенных пунктах, и это число постоянно растет»

Партнерская сеть Венета Систем — это объединение компаний, работающих в отрасли обслуживания печатающей техники и оптимизации процессов печати. Нашей задачей являлось и является создание круга единомышленников, которые вместе с нами смогут поднять российский рынок печати на качественно новый уровень сервиса, а также поднять планку для других компаний.

Проект партнерская сеть Венета Систем берет свое начало с 2014 года. С того момента уже несколько раз поменялась концепция поиска партнеров и работы с партнерами, была проделана большая работа, которая привела нас к отличному результату. Наша компания совершенно точно может предлагать своим клиентам оказывать качественные услуги в сфере печати по всей России.

На данный момент партнерская сеть нашей компании насчитывает более 400 партнеров в более чем 600 населенных пунктах, и это число постоянно растет.

- Еще одним важным показателем является увеличением ассортимента услуг. Если на старте партнерского проекта это был только один вид услуги — заправка картриджей, то сейчас мы способны предоставить максимальный сервис.
- Восстановление картриджей, ремонт печатающей техники, копияное обслуживание, полный аутсорсинг печати, часть наших партнеров способны наладить ИТ-аутсорсинг в полной мере.
- Конечно же особенно важным критерием являлся и является качественный отбор партнеров. Уровень заинтересованности со стороны партнеров очень высок. Региональные фирмы уже привыкли к сотрудничеству через федеральных провайдеров и охотно идут на диалог. И тут очень важно, чтобы партнер имел достаточную компетенцию для поддержания такого уровня обслуживания, который мы заявляем клиенту.
- Сейчас ведется активная работа по улучшению механизма ранжирования партнеров. Данная система создана специально для более тщательного отбора наших будущих партнеров и выявления их компетенций.

ПАРТНЕРСКИЙ ПОРТАЛ

Уже более 50 партнеров, и их количество неуклонно растет зарегистрированы и пользуются Партнерским порталом. Этот особенно важный показатель, так как именно благодаря этому, мы можем быстро реагировать на внесение изменений в портал и внедрять новый функционал, для более комфортного и удобного взаимодействия. Таким образом, особенно важна своевременная обратная связь от партнеров.

Это действительно очень удобный инструмент, значительно упрощающий работу всем коллегам, которые работают с партнерами. У Партнерского портала есть ряд преимуществ:

- Единое пространство, содержащее информацию обо всех партнерах.
- Возможность управлять заявками, контролируя все этапы.
- Формирование счетов напрямую для бухгалтерии.
- Четкий контроль времени исполнения заявок и требований SLA.

АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ

- Сейчас ведется активное развитие партнерского портала для максимальной автоматизации бизнес-процесса.
- Совершенствуется система ранжирования партнеров
- Ведется упор на покрытие тех зон и регионов, в которых еще нет партнеров.
- Расширяется ассортимент предоставляемых услуг, принимается полноценное участие в проектах по ИТ-аутсорсингу.
- Ведутся активные работы по внедрению системы, в рамках которой компания Венета Систем станет полноценным поставщиком для партнеров. Это касается не только товаров из сферы печати, но также и сферы ИТ.



Отдел информационных технологий



П. Пихо,
менеджер проектов
отдела ИТ

За период август-октябрь было реализовано 26 доработок. Основные изменения:

- Модифицировали Запрос на подбор техники;
- Доработали Заявку для аренды принтера;
- Запустили проект по Учету копий за период;
- Изменили процесс формирования и обработки заявок на поставку для Интернет-магазина;
- Доработали процессы по Заявке на ИТ-обслуживание: Заказ, резервирование и списание деталей по заявке.
- Расчет мотивации, отображение заявок в отчетах;
- Добавили «Учет рентабельности ИТ-обслуживания»;
- Внесли изменения в процесс создания и корректировки матрицы ценообразования товара;
- Добавили признак «Дата получения подписанных документов», выгрузка из 1С;
- Настроили аналитику звонков через сервис Манго Телеком;
- Запустили интеграцию с клиентами посредством электронной почты.
- За указанный период зарегистрировано около 350 инцидентов, из них по 13 еще ведутся работы.

Производство Венета Систем



М. Романов,
начальник производства
«ВЕНЕТА СИСТЕМ»

На производстве заканчивается ремонт и благоустройство рабочих мест, появился новый сотрудник.



Отдел развития и коммуникаций



В. Килиминская,
руководитель отдела развития
и коммуникаций маркетинга

Закончили формирование отдела развития: у нас новый pr-менеджер Марина Дмитриева и маркетолог Анна Кокшарова. Пожелаем коллегам плодотворной работы.

Настроили сквозную аналитику рекламных кампаний совместно с Carabi и Манго Телеком. Сквозная аналитика позволит нам рассчитывать возврат инвестиций по маркетинговым проектам.

Обновили и запустили наш продукт «Clever Print. Печать под ключ»: разработали КП для коммерческих служб, запустили рекламную кампанию по всей России. Уже получили первые заявки.

Активно продвигаем наши бренды в социальных сетях. В среднем прирост просмотров 15-30%. Просим активнее участвовать наших сотрудников в лайках и перепостах. Все новости интересные и актуальные не только для тех, кто работает в отрасли, но и для конечных пользователей.

Новый сайт Венета Систем: в связи с усилением акцента на аутсорсинг печати пришлось приостановить проект, разработчики переделали главную страницу сайта. Срок сдачи проекта для тестирования — декабрь 2018. Заказали подарки для новогодней кампании. С этой недели начинаем их получать в Санкт-Петербурге.

Сайт по трудоустройству «Зарплата.ру»

09.11.2018 Сайт по трудоустройству Зарплата.ру. Статья «Будущему кандидату подготовиться». Екатерина Немешева, менеджер по персоналу ООО «Венета Систем» поделилась советами для соискателей по подготовке к собеседованию, а 30.10.2018 на сайте HR-TV.RU в рубрике «Бизнес-пираньи» рассказала о трех нестандартных вопросах, которые задает кандидату.



Деловая интернет-газета «Реальное время»

18.11.2018 Деловая интернет-газета «Реальное время». Рубрика «Библиотека предпринимателя». Игорь Логинов, генеральный директор генеральный директор «Венета Систем» рассказал читателям об интересных книгах, прочитанных за последнее время.



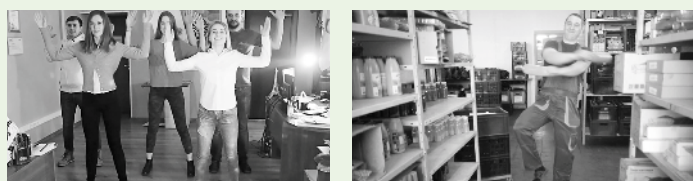
ВКонтакте, Фейсбук

С сентября по ноябрь в социальных сетях ВКонтакте и Фейсбук на страницах нашего сообщества «Clever Bros. — обслуживание IT-инфраструктуры» мы опубликовали больше 20 постов. Это заметки, статьи, комментарии, лайфхаки, поздравления с праздниками. Почему осенью болеют принтеры? Кто такие зероверейстеры? Почему Санкт-Петербургу срочно нужен разумный подход к обращению с мусором? Вот лишь небольшой список тем, которые мы подготовили для наших читателей.



Челлендж «SKIBIDI»

Говоря о соцсетях отметим участие сотрудников головного офиса в популярном челлендже “SKIBIDI”. Судя по количеству лайков и комментариев, снятый по мотивам нашумевшего клипа ролик получил большой отклик.



Комментарий Игоря Логинова,
руководителя ГК Клевер Бразерс

“Друзья, решайтесь на эксперименты! Расскажу, как и зачем мы снимали челлендж.

Когда в нашем отделе коммуникаций возникла идея снять челлендж, я пришел домой и спросил у своих дочек: знают они что-нибудь про Скибиди? Девочки сказали: «Конечно, папа, это очень весело!». Значит и нам надо быть в теме. Коллектив у нас молодой и воспринял идею на Ура! Весело, задорно и себя проявить можно в другом формате.

Даже если говорить о хайпе, который все ловят. Это же не бесцельно! Я лично в эту историю вкладывал возможность для наших клиентов в шуточной веселой форме посмотреть на то, что мы делаем и как делаем. И показать, что делаем с душой! И это так. Мы недавно обсуждали, как показать нашу компанию тем, кто не был ни разу у нас в гостях. Ведь большинству и в голову не приходит, что это кроме офиса это и большие производственные помещения, склады и десятки рабочих мест. Челлендж — то, что нужно!

Сам ролик, конечно, выглядит комично. Был определенный риск для серьезной Компании. Как на это решиться? Но согласитесь: самые серьезные люди в душе все равно остаются детьми. Поэтому я считаю это удачной формой тимбилдинга. Видел, как ребята готовятся заранее: придумывают, танцуют, обсуждают. Они репетировали и в рабочее время, но и эти затраты идут на пользу. Все это сопровождалось весельем, и до сих пор нам смешно вспоминать о съемках.

Этот важнейший инструмент современного менеджмента нужно использовать. Например, мы часто проводим тренинги и брейнштурмы. Такой опыт был у нас при разработке новых продуктов «Clever Bros». Так зарождаются не только продукты, но и развивается компания, и усиливается команда.

Что я хочу сказать? Не бойтесь экспериментов! Дарите людям радость — и тем, кто рядом и тем, кто далеко!”



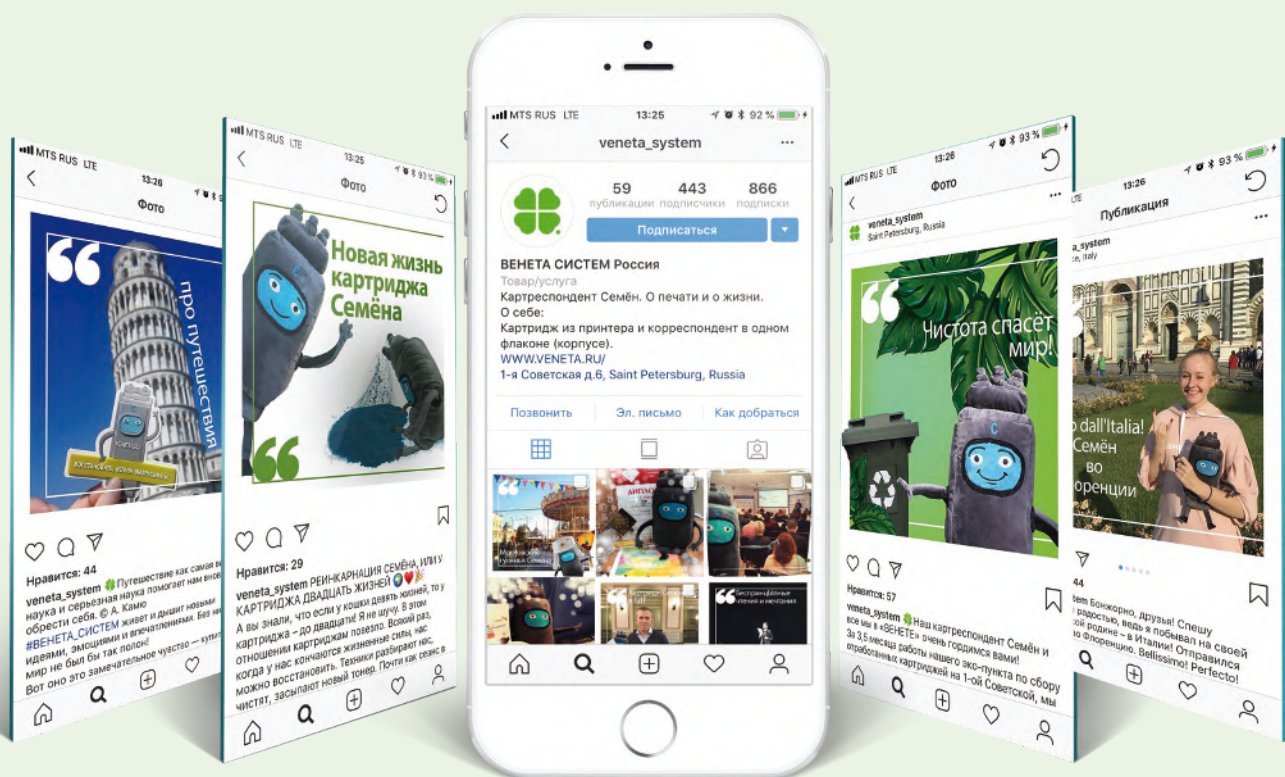
Пикабу

В октябре мы зарегистрировали аккаунт venetasystem на одном из самых популярных в интернете сайтов — Пикабу. Публикаций пока не так много, и рейтинг по сравнению с “динозаврами” сообщества не высок, но это начало. С пользователями мы поделились полезной информацией по эксплуатации принтеров, провели “расследование о горящем принтере” по следам размещенной в сети видеозаписи, а также на собственном примере рассказали, как не поддаваться на уловки мошенников в сети.



Инстаграм

Активную жизнь в Инстаграм продолжает вести картреспондент Семён. За три последних месяца наш герой разместил больше 15 постов с фотографиями о своих насыщенных буднях и выходных. Картридж Сеня успел побывать буквально везде: на хоккейном матче “СПб Динамо”, концерте “Ленинграда”, в Русском музее, Ленинградском зоопарке, музее печати и даже во Флоренции! Так что его аккаунт [veneta_system](#) становится популярнее среди подписчиков, которых сейчас уже больше 400.



Присоединяйтесь к нам в социальных сетях.
Здесь интересно!



Инстаграм: [@veneta_system](#)



ВКонтакте: [vk.com/veneta_russia](#)



Фейсбук: [www.facebook.com/VSSpb](#)

«Венета Систем» на экофестивале «Zero Waste»

Кто такие зеровейстеры, почему пора выбросить слово «выбросить» и что значит «разбарахлиться»?

Зеровейстеры среди нас. Звучит, возможно, пугающе, но на самом деле, это очень миролюбивые люди, заботящиеся о здоровье планеты. Термин сочетает в себе английские слова «zero» и «waste», что означает «путь к жизни без мусора». Зеровейстеры — это сторонники экологичного стиля жизни, которые отказываются от ненужных вещей и повторно используют необходимое. Например, не покупают кофе в стаканчиках, а носят с собой термкружку. Или не приобретают пакеты, а берут в магазин тканевую сумку. Обменяться опытом разумного потребления неравнодушные к экологии жители Санкт-Петербурга, в том числе компания «Венета Систем», смогли на первом в Северной столице экофестивале Zero Waste, который состоялся в середине октября.

В список полезных экопривычек можно добавить использование экологичного транспорта: велосипедов и популярных сейчас самокатов; сбережение электроэнергии — как никогда актуально «уходя, гасите свет»; совместные green-покупки. Допустим, можно не покупать магазинный мед, который зачастую является не натуральным, а приобрести продукт оптом с пасеки, объединившись с друзьями. Тем самым вы не поддерживаете производителей, добавляющих в продукцию химию.

Стоит помнить и о важности раздельного сбора мусора. Найти контейнер для отходов определенного вида можно на сайте RecycleMap. Например, сдать отработанный картридж для принтера в Петербурге в экобокс по адресу: улица 1-я Советская, 6 или по адресу: Лиговский, 74, ЭТАЖИ, пространство, 4-ый этаж.

Как стать зеровейстером или хотя бы уменьшить свой экослед на планете? Вот несколько экологических лайф-хаков, которыми поделились экотренеры. Для начала нужно «разбарахлиться». Что это значит? Элементарно! Посмотрите на то, чем вы пользуетесь и подумайте, что действительно нужно, а от чего можно отказаться. Это важный психологический момент. Ненужное можно отдать, продать, подарить. Ни в коем случае не выбрасывать! Это второй пункт. Стоит избавиться от слова «выбрасывать» в своем лексиконе. Ведь выбросить – значит отправить на свалку. Третье: отказаться от одноразовых вещей, о чем написано выше. Вполне можно обойтись без жвачки, влажных салфеток, одноразовой посуды и многого другого.

Разумное отношение к природным ресурсам для «Венета Систем» — основной принцип в работе. За 17 лет мы восстановили более 1,5 млн картриджей, не позволив оказаться на свалке 5 000 т пластика. Один картридж может разлагаться в земле до 200 лет. Этот расходный материал относится к IV классу опасности. Так что, стоит подумать, прежде чем отправлять на свалку, а лучше – восстановить. Рассказав об этом на фестивале «ZERO WASTE FEST», мы уверены, что теперь наших эко-единомышленников стало больше! «Венета» за здоровую планету!



Новые сотрудники

Санкт-Петербург, ООО "Венета Систем"



Рейх Павел,
оператор ОПТ



Радыгин Максим,
специалист
по работе с КК



Желонкин Андрей,
специалист
по работе с КК



Соколова Анастасия,
специалист
по работе с КК



Сапфиров Роман,
техник



Фомин Данила,
помощник
исполнительного
директора



Абилова Улькер,
помощник руководи-
теля коммерческого
отдела



Литвинов Дмитрий,
менеджер проектов



Шуянов Роман,
офис-менеджер

"ООО Клевер Бразерс"



Дмитриева Марина,
PR-менеджер



Соколов Виталий,
специалист отдела
ИТ-аутсорсинга



Кокшарова Анна,
менеджер
по маркетингу
и рекламе

Москва

- Якушев Дмитрий,
техник
- Выборнов Сергей,
сервис-инженер
по ремонту техники

Ростов-на-Дону

- Рябов Игорь,
сервис-инженер
по ремонту техники



*Пожелаем
коллегам успехов
и плодотворной
работы*

Журнал «BE CLEVER» назвали лучшим корпоративным изданием!

30 ноября в Москве подвели итоги международного конкурса «Медиалидер-2018», в котором Группа Компаний Clever Bros. вошла в число победителей. В номинации «Лучший корпоративный журнал» наше корпоративное издание BE CLEVER заняло I место. Конкуренция была высокой — за победу в этой номинации боролись 29 корпоративных изданий со всей России.

Награду победителям вручил руководитель издательского дома «Имидж-Медиа», главный редактор журнала «Пресс-служба» Тимур Асланов. Компанию Clever Bros. на церемонии награждения представили Валерия Килиминская, руководитель отдела развития и коммуникаций, и Марина Дмитриева, pr-менеджер, а также наш герой Инстаграм — корреспондент Семён.



В подготовке каждого номера участвуют сотрудники всех отделов Группы Компаний Clever Bros. И победа в конкурсе «Медиалидер-2018» — это наша общая победа!

«Работа над журналом, редакторская работа — это тяжелый труд. Ведь, кроме этого, в отделе маркетинга есть большое количество разноплановых задач, которые нужно выполнять. Для нас это признание нашего труда теперь и нашими коллегами по цеху, большой стимул дальше повышать уровень нашего журнала и выпускать интересный контент» — отметила Валерия Килиминская.

Также руководитель отдела развития и коммуникаций ГК Clever Bros. в будущем предложила провести круглый стол среди участников конкурса «Медиалидер» — пиарщиков, пресс-секретарей, специалистов по связям с общественностью. Это поможет обменяться опытом и свежими идеями.

Важно, что в подготовке каждого номера участвуют сотрудники всех отделов Группы Компаний Clever Bros. И победа в конкурсе «Медиалидер-2018» — это наша общая победа! Коллеги, поздравляем! Только благодаря нашим совместным усилиям мы делаем каждый номер BE CLEVER таким интересным и ярким. Надеемся, что хороших статей, обзоров, заметок, рубрик впредь у нас будет ещё больше.





«Из Сибири с любовью!»

А. Климова,
специалист отдела продаж

Жемчужина Сибири — это священное озеро Байкал! Существует много легенд и таинственных историй про это прекрасное место, что-то из них конечно вымысел, но некоторые довольно правдивые и интересные. Порт Байкал — одно из таких мест. Именно спокойствие, тишина, прекрасные виды и чувство «остановившегося времени» привлекает меня и жителей Иркутской области. На одном пароме по пути в Порт Байкал с вами может ехать местный рыбак, художник, профессор университета, а также туристы, которые хотят отдохнуть от суеты.

Я когда побывала в этом интересном месте, открыла ещё одну достопримечательность — это старый док — место, где уже много лет стоят старые ржавые корабли и баржи, место необычное, но довольно интересное. Как будто стрелки часов остановились и время тянется очень медленно. Ты просто думаешь о своей жизни и судьбе наедине с природой, любясь красотами чудесного озера. Так здорово наслаждаться каждым днем проведенным в умиротворенной обстановке, начинаешь ценить моменты, которых нам в повседневной суете очень не хватает. Приезжайте на Байкал, это место останется в вашем сердце навсегда, кто побывал здесь хотя бы один раз, непременно хочет вернуться сюда снова!



Здесь можно увидеть знаменитый Шаман-камень, который по легенде богатырь Байкал кинул вслед своей дочери красавице-Ангаре, убегающей к Енисею. Туристы также смогут ознакомиться с экспонатами музея Кругобайкальской железной дороги, увидят старинный, царских времён маяк и паровоз. Среди старожилов Байкала жива и такая история: где-то по трассе КБЖД в районе Порта Байкал подорван эшелон с «золотом Колчака», который упал на большую глубину. До сих пор дайверы пытаются отыскать следы исчезнувшего золота, но видимо эта загадка будет навсегда оставлена в водах священного озера.





«SCRUM. Революционный метод управления проектами» Джефф Сазерленд

Полина Пихо,
менеджер проектов отдела ИТ

На курсе повышения квалификации «Эффективное управление комплексными проектами» нам рассказывали про методологии управления проектами. Меня заинтересовали подходы Agile и SCRUM, как более подходящие для работы с ИТ-проектами. В корпоративной библиотеке как раз оказалась книга «SCRUM. Революционный метод управления проектами», написанная одним из создателей данного метода Джеффом Сазерлендом.

Книга рассчитана на тех, кто еще не знаком со SCRUM. Рассказывается в первую очередь об идеологии SCRUM, которая помогает пересмотреть многие вещи и начать работать по-другому. Подход, позволяющий делать в два раза больше за вдвое меньшее время.

Легко читается, в книге приводится много примеров. Использовать эту методологию можно не только в работе, но и в личной жизни. Каждая глава посвящена отдельной части методологии. Одна из глав призывает вести активную и насыщенную жизнь и быть по настоящему счастливым, ведь «Люди не потому счастливы, что успешны, а потому успешны, что счастливы».

Также запомнились цитаты из книги: «Сделать половину — не сделать ничего» и «Если не взяться за исправление ошибки в программном коде в тот же день, то через 3 недели на это уйдет в 24 раза больше времени». Они записаны на рабочей доске и напоминают о вариантах оптимизации работы отдела.

Постепенно в работе приживаются и SCRUM правила:

- короткие ежедневные совещания;
- маленькие команды на проект;
- разделение большой задачи на небольшие части;
- обсуждение полученного результата, выявление препятствий при выполнении, поиск решений, для исключения повторения;
- бэклог – список всего, что нужно сделать для реализации проекта;
- Scrum-доска, на которой отображается список задач в разных стадиях («Выполнить», «В работе», «На тестировании», «Выполнено»)



Для тех, кто захочет полноценно использовать SCRUM в компании, в конце книги есть приложение «Внедряем SCRUM. С чего начать», в котором описывается процесс внедрения.



«Информационная безопасность»

Виталий Соколов,
специалист отдела
ИТ-аутсорсинга

Конфиденциальность (confidentiality) — свойство информации быть недоступной и закрытой для неавторизованных лиц, субъектов или процессов (доступ к вашей информации только с вашего разрешения).

Целостность (integrity) — свойство сохранения правильности и полноты активов (ваша информация должна быть защищена от модификации, фальсификации и уничтожения).

Доступность (availability) — свойство быть доступным и готовым к использованию по запросу авторизованного субъекта (в любой момент вы можете получить доступ к своей информации, например к своему сайту). Пользователи по-прежнему недостаточно внимательно следят за своей безопасностью в интернете. Так, почти две трети пользователей онлайн-сервисов когда-либо становились жертвами мошенничества (64%). Среди причин пострадавшие чаще всего называют простой пароль, скачанный вирус или переход на мошеннический сайт. Почти в два раза реже пользователи отмечают, что пострадали из-за использования одного пароля на нескольких сервисах или из-за того, что ответили на мошенническое сообщение. Среди жертв мошенничества на онлайн-сервисах больше пользователей в возрасте 15-34 лет, не состоящих в браке.

Для начала определимся с терминами.

Информация по 149 ФЗ от 27 июля 2006 года — сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

Информация бывает:

- акустическая (речевая) информация (злоумышленник её может подслушать);
- видовая информация (злоумышленник её может подсмотреть);
- информация, обрабатываемая (циркулирующая) в информационных системах (ИС), в виде электрических, электромагнитных, оптических сигналов (такая информация передается в каналах связи, злоумышленник может её перехватить);
- информация, обрабатываемая в ИС, представленная в виде бит, байт, IP-протоколов, файлов и других логических структур (то что хранится на компьютере).

СОВЕТЫ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

1. Регулярное обновление операционной системы — это один из самых простых, но в то же время крайне эффективных способов защиты вашего компьютера.
2. Не торопитесь переходить по ссылкам. Знаете ли вы, что каждый день Google выявляет 9500 вредоносных веб-сайтов? В это число входят взломанные легальные сайты и сайты, специально созданные для распространения вредоносных программ. Всегда относитесь настороженно к ссылкам, по которым вам предлагают перейти.
3. Установите антивирусную программу.
4. Не отключайте защиту, когда играете.
5. Оградите себя от файлообменных сайтов и пиратских программ.
6. Остерегайтесь атак методами социальной инженерии. Киберпреступники ежедневно прочесывают социальные сети в поисках доступной информации о вас. Используя собранную информацию, они могут, например, отправить вам личное электронное письмо от имени вашего начальника, друга или члена семьи.
7. С осторожностью относитесь к выбору друзей в социальных сетях. Если вы получите запрос на добавление в друзья от человека, с которым не общались уже много лет, или от вовсе незнакомой личности, будьте внимательны — это может оказаться бот, пытающийся проникнуть в круг вашего общения. Такие боты часто, пользуясь доверием ваших знакомых в Facebook и Twitter, рассылают им от вашего имени электронные письма или уведомления, в которых навязываются какие-либо продукты и распространяют вредоносное ПО.
8. Будьте осторожны при использовании бесплатных точек доступа Wi-Fi.
9. Пароли, пароли, пароли. Придумывайте для всех своих учетных записей в интернете надежные пароли, обязательно содержащие буквы, цифры и символы. Создавайте разные и уникальные пароли для важных сайтов, например, таких, как основная электронная почта и система дистанционного банковского обслуживания. Старайтесь не использовать один и тот же пароль на разных сайтах. Если злоумышленники узнают ваш пароль к одному из сайтов, они смогут использовать его для взлома и других ваших учетных записей.

Поговорим про пароли:

Пароли необходимо периодически менять: ваш пароль мог попасть в какую-то из баз взломанных паролей. Если вы его регулярно меняете — меньше шансов, что в такой базе лежит ваш валидный пароль, чисто по теории вероятности. Как он туда попал? На это миллион способов, если у вас пароль, который вы используете «с детства», то наверняка вы уже устанавливали его на каких-нибудь торрент-трекерах, форумах, играх, ну и т.п. И часто вы использовали этот пароль вместе с вашей почтой в качестве логина. Вот вам и ответ. Вы могли также попасться на фишинг или кто-то из ваших близких случайно скачал на ваш ноут трояна, или вы попали под mitm-атаку. В общем, по теории вероятности — лучше регулярно менять.

Есть еще интересный момент: процент респондентов, которые заявляют о взломе аккаунтов в соц. сетях меньше, чем процент респондентов, которые замечали, что из под их аккаунта рассылался спам. То есть многие даже не подозревают о том, что они взломаны. Сейчас мошенники стараются себя вести именно таким образом, «паразитировать» в чужом аккаунте длительное время, рекламные сообщения или лайки могут поститься раз в 2-4 недели максимально незаметно для хозяина, что делает такой взлом трудно отслеживаемым.

Напрямую привязывать смену пароля конкретно пользователя к конкретным интервалам времени — некорректно. Например, есть исследование Microsoft, в соответствии с которым принуждение пользователя к частой смене пароля или слишком жесткая парольная политика дают негативные результаты.

Т.е. совет «меняйте пароль каждый месяц» будет не самым удачным. Но совершенно точно, необходимо менять пароль, когда меняются какие-либо внешние обстоятельства, прямо или косвенно связанные с аккаунтом и возможностью того, что он утечет — вы меняете место работы, компьютер, антивирус, девушку, знакомых, или начинаете использовать аккаунт для каких-то других целей. То, что большая часть пользователей меняет пароли реже раза в год, говорит о том, что какие-то обстоятельства они явно игнорируют.

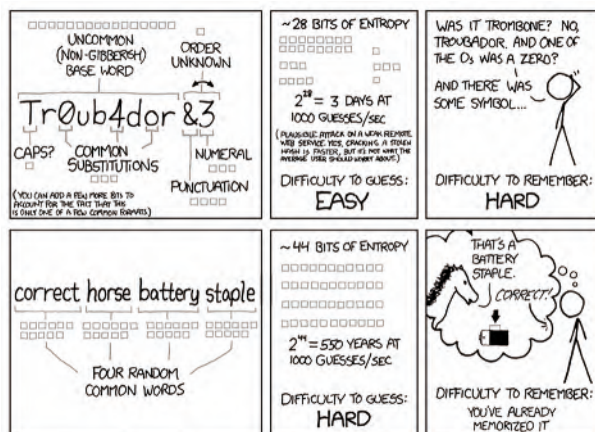
А вот пароль из имени, фамилии и даты рождения в любом написании легко будет взломан, несмотря на большое количество символов.



Информационная безопасность по ГОСТ Р ИСО/МЭК 2700-2012 — это сохранение конфиденциальности, целостности, доступности информации

КАКИЕ ЖЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПАРОЛИ? ПОСМОТРИМ НА РИСУНОК.

В верхней части рисунка приведен пароль который человек не может запомнить, в тоже время методом перебора он достаточно легко взламывается компьютером. В нижней части рисунка приведен пароль который человек легко запомнит, но компьютер будет взламывать его 550 лет.



Лучший пароль:

Несколько слов
+ один спецсимвол
+ пару цифр

NopeForeverTwoMetal&22

На русском языке его стойкость еще больше возрастет да и запомнить его будет проще.



«Музей связи»

А. Алехина,
исполнительный директор

Недалеко от самого известного музея Петербурга — Эрмитажа — находится Центральный музей связи имени А. С. Попова. Музей менее популярный, но не менее интересный и достойный посещения. Расположен он в здании Бронзового дворца, который построен итальянским архитектором Джакомо Кваренги для князя А. А. Безбородко. Бронзовый дворец носит статус памятника истории и культуры федерального значения. Само здание и его Большая парадная зала сохранились в первозданном виде, и хотя бы поэтому сюда стоит прийти.

Экспозиция довольно обширная. Если внимательно рассматривать экспонаты с аудиогидом, то 2-3 часа пролетят незаметно. В первых залах можно узнать всё о почтовой связи: почтовых служащих, упаковщиках, оборудовании для отправки писем и посылок; о том, как доставляли почту в разные времена. Там же выставлены первые автоматы по продаже открыток и конвертов, а также коллекция почтовых ящиков.

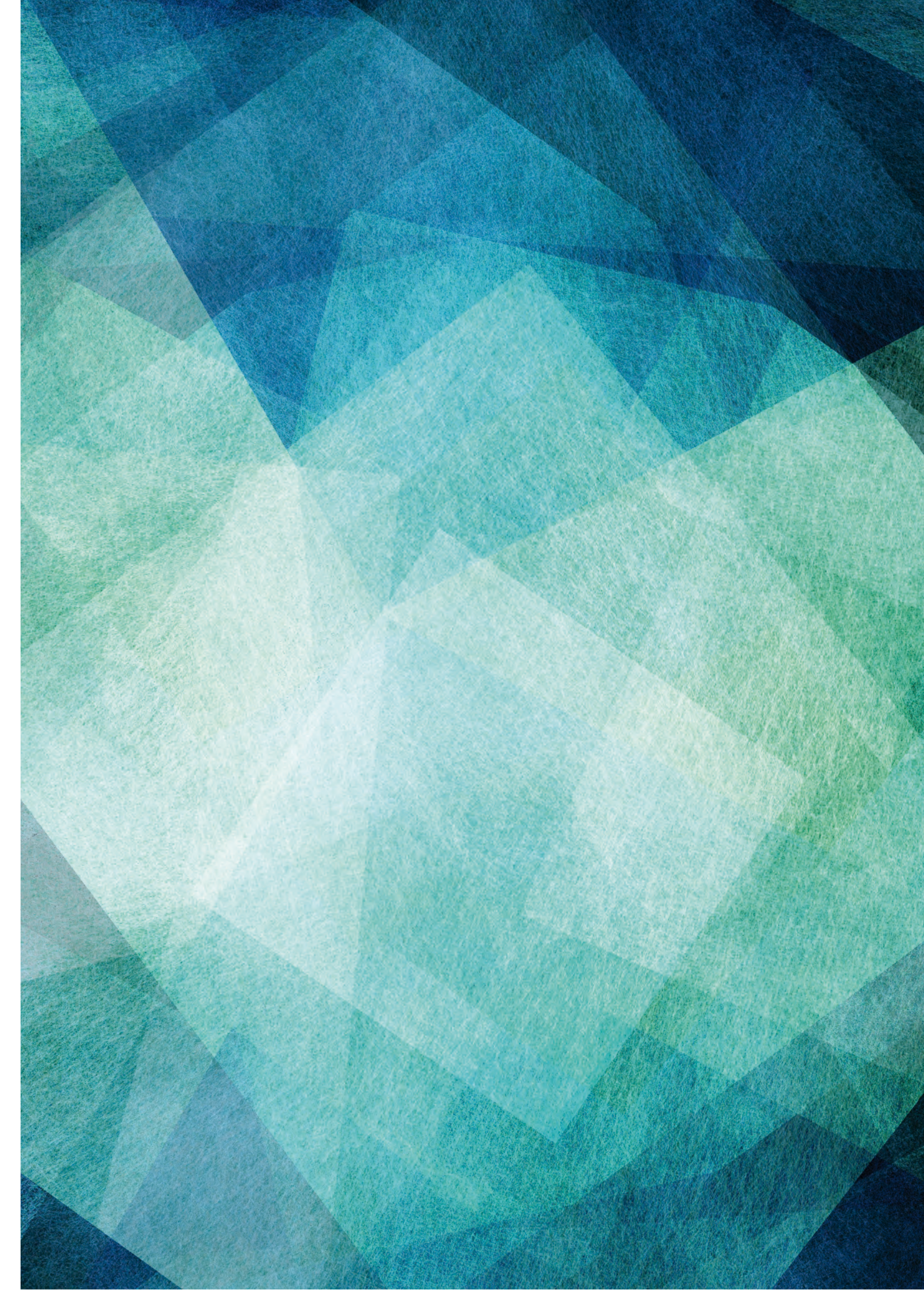


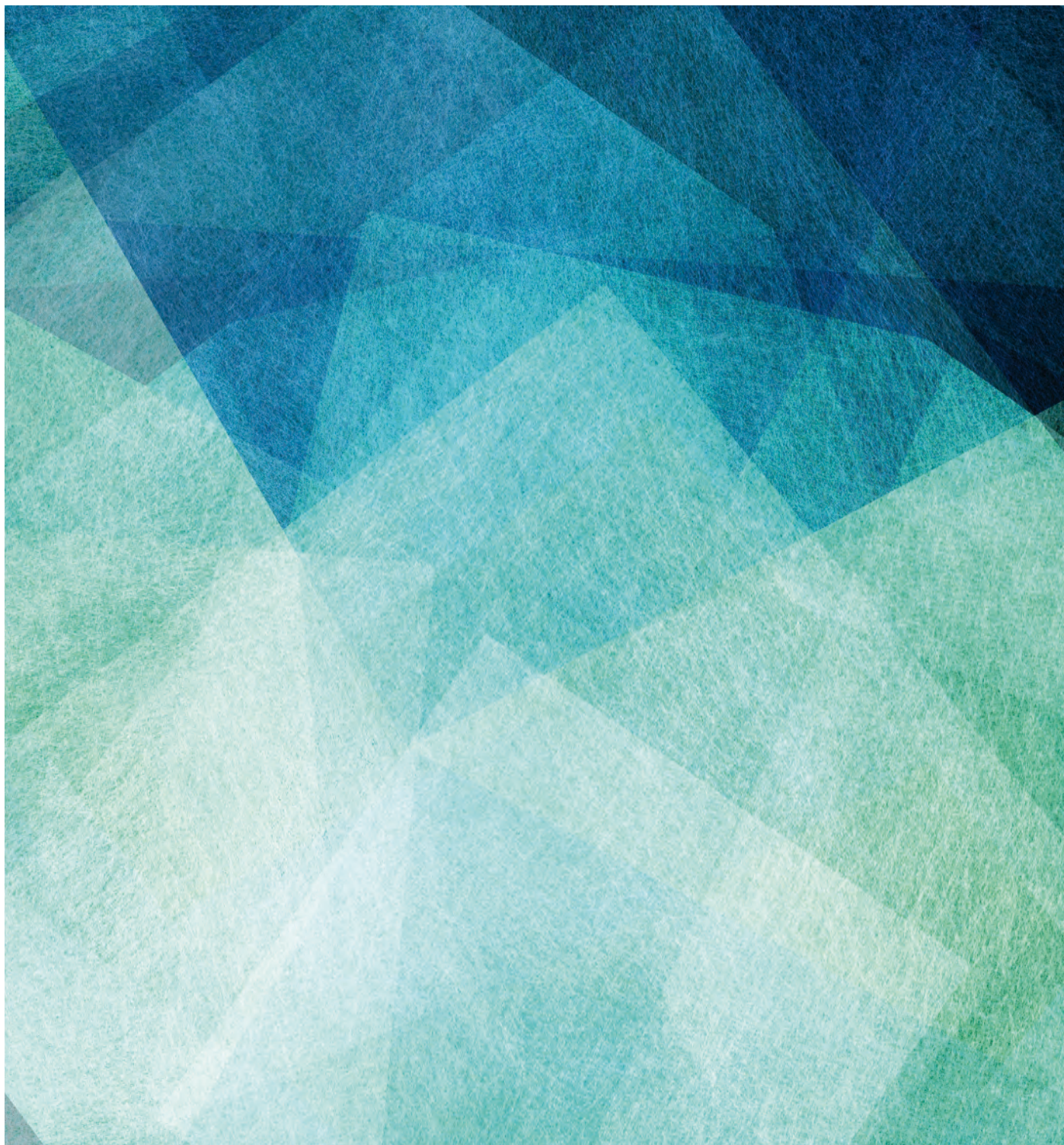
В музее связи вы познакомитесь и с большой коллекцией знаков почтовой оплаты. Здесь найдутся экземпляры почтовых марок, выпущенных с 1884 года и до наших дней. Интересно посетить залы, посвященные телеграфной, телефонной, радио- и мобильной связи. Несколько залов отведены под экспонаты радио- и телевидения. Иначе говоря, тут есть всё, при помощи чего люди когда-либо держали связь друг с другом: от телеграфа Морзе до Iphone 5S. На мой взгляд музей связи — один из самых интерактивных музеев Петербурга. Как минимум, из тех, в которых побывала я.



Например, в отдельном зале, посвященном физическим законам электросвязи, у посетителей есть возможность поучаствовать в экспериментах и пообщаться при помощи азбуки Морзе. Я не ждала ничего особенного от посещения музея, но была приятно удивлена его масштабом и интерактивностью. Увидела там много восторженных детей и подростков, да и взрослых тоже.







 **Clever
bros** ● **BE CLEVER**

Главный редактор: Игорь Логинов
Редактор: Валерия Килиминская
Редколлегия: Марина Дмитриева, Анастасия Алёхина, Екатерина Немешева,
Алина Гавричева, Анастасия Климова, Елена Балашова
Корпоративный журнал Клевер Бразерс
Тираж: 300 экз.
Адрес редакции: 1-я Советская ул., д. 6, Санкт-Петербург, Россия, 191036
Тел.: 8 800 500-23-91 E-mail: info@cleverbros.ru