



# BE CLEVER

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

№4 / апрель 2018

**B.** 2018

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

«Be clever» — значит «быть умным». И эта история именно про нас — быть умными, доброжелательными, находчивыми. Это наш стиль, наша жизненная позиция.

12

*Как ни крути,  
от IT не уйти*

14

*Поставки:  
организацию рабочих мест  
в офисе берем на себя*

16

*Как создать эффективный  
отдел продаж из  
вчерашних студентов*

«Из года в год сотрудники «Клевер Бразерс» становятся взрослее,  
и речь не о возрасте, а о компетенциях»



08

**Отдел ремонта техники: инженеры с паяльником**



10

**Слово из трех букв на все случаи корпоративной жизни**



12

**Как ни крути, от IT не уйти**

14

**Поставки: организацию рабочих мест в офисе берем на себя**



16

**Кузница кадров: как создать эффективный отдел продаж из вчерашних студентов и не просчитаться**

18

**Новости филиалов**

20

**Потери при печати**



23

**Новости клиентов**

24

**Наши хобби. Мария Тренина: моя стихия - ритм, музыка и движение**

26

**Новогодняя феерия: все краски карнавала на нашем празднике**



## От редакции

«Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» — эта одна из самых известных цитат из «Алисы в Зазеркалье» как никогда лучше описывает нашу действительность. Кризис 2014 года стал новой реальностью. Все затянули ремни — и продолжили жить. Но совсем не как раньше.

Консультанты даже придумали новый термин — «бизнес-аджилити», который характеризует, насколько компания способна быстро поворачиваться, реагировать на вызовы.

Мысль Давида Вайса о том, что в будущем останутся только два вида компаний — быстрые и мертвые, дошла, похоже, до руководителей самых крупных компаний. Широко известны проекты аджайл-трансформации в Сбербанке и МТС.

Как отвечает на вызовы рынка «Клевер Бразерс»? Об этом мы и хотим поговорить.

Компания меняется и внутри, и снаружи. Появляются новые направления, новые люди — это и стало темой нынешнего номера. В материалах:

- Два новых ключевых направления — поставки ИТ-оборудования и ИТ-аутсорсинг. Что там внутри, что за люди этим занимаются — разбираемся.
- ВИС — базовая информационная система компании. Она активно меняется, усилилась наша команда, занимающаяся поддержкой и развитием продукта. Как конкретно и что происходит, читайте материал в теме номера.
- Новая реальность требует новых подходов и в продажах. Как компания отвечает на этот запрос, читайте в интервью Зои Ивановой, начальника нового отдела продаж.



**“Из года в год сотрудники «Клевер Бразерс» становятся взрослее, и речь не о возрасте, а о компетенциях”.**

## Слово руководителя группы компаний «Клевер Бразерс» Игоря Логинова

**В** новый 2018 год мы вошли с амбициозными планами, глобальная цель компании — увеличить оборот на 30%, и она обязательно будет достигнута, у нас есть все условия для этого.

Не менее важная задача — борьба с издержками, мы работаем над увеличением маржинальности, повышением качества сервиса и укреплением отношений с вендорами. Без качественной работы над издержками любая оборачиваемость бизнеса будет практически бессмысленной.

В целом, задачи компании остаются прежними: мы продолжаем развивать восстановление картриджей, запустили поставки для нужд IT-инфраструктуры и активно работаем в направлении IT-аутсорсинга. Это молодой, но очень амбициозный проект. У нас уже есть крупные клиенты, мы смогли дать им достойный уровень обслуживания, и они высоко оценили нашу работу – это самое важное.

За прошедший год у нас получилось переломить мнение рынка о себе, как о компании, которая занимается только восстановлением картриджей. Нам удалось убедить коллег, что восстановление для нас — не флагманская услуга, мы переходим на комплексный подход. Теперь в глазах клиентов и вендоров «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» — надежный партнер по обслуживанию офисов, поставщик оригинальных расходников и печатающей техники. В конце 2017 года мы заключили договора с крупнейшими дистрибьюторами и работаем над перезапуском своего интернет-магазина, чтобы обеспечить обработку большого объема обращений.

Наша команда пополняется новыми людьми. Из года в год сотрудники «Клевер Бразерс» становятся взрослее, и речь не о возрасте, а о компетенциях. Если раньше мы брали, в основном, тех, у кого много энергии и кто хочет работать в нашей команде, то сейчас подходящим кандидатом на вакансию — яркий мастер своего дела, личность с большим профессиональным багажом. Ценность людей, которые приходят к нам и остаются, стала значительно выше. А главное для развития компании — это тот опыт и знания, которые могут дать ей сотрудники.

Долгожители из «ВЕНЕТА СИСТЕМ» — особенный ресурс, они кладезь информации и, что самое важное, легко делятся наработками и хотят развиваться в рамках нашего холдинга и дальше.

# Новости компании. Собрание



2 февраля 2018 года в Санкт-Петербурге прошло ежегодное собрание руководителей «Клевер Бразерс». На собрании присутствовали руководители компании, филиалов, структурных подразделений и ключевые сотрудники. В своих докладах руководители говорили о задачах, которые стояли перед ними в 2017 году, о своих успехах, о планах на 2018 год.

## В 2017 году нам удалось многое:

была закончена работа над продуктом CleverPrintKey, был запущен интернет-магазин [cleverbros.com](http://cleverbros.com), заключены первые контракты на ИТ-аутсорсинг, существенное развитие получили такие направления, как подбор и поставка печатающей техники, поставка оригинальных расходных материалов и компьютерной техники и обслуживание печатающей техники. Увеличилось число партнерских проектов, возрос интерес со стороны вендоров.

Многое изменилось и внутри компании. Появилось несколько новых отделов: был сформирован отдел ИТ-аутсорсинга, два новых коммерческих отдела, был реорганизован отдел ИТ. Был запущен новый сайт «Клевер Бразерс» — современный, отвечающий требованиям времени и задачам компании.

Генеральный директор Игорь Логинов в докладе озвучил изменения в структуре продаж, которые ждут компанию в 2018 году. Ключевые продукты «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» получают руководителей в лице продакт-менеджеров. Будет изменена и система мотивации, она будет основана на прибыльности проектов, а особое внимание будет уделяться эффективности работы сотрудников.

В 2017 году мы впервые проводили опросы удовлетворенности клиентов, прибегнув к помощи стороннего агентства. О результатах этой работы отчитался исполнительный директор Анастасия Алёхина. Всего было опрошено 227 постоянных клиентов. В среднем, клиенты оценивают качество оказываемых услуг и опыт общения с компаний на 9,3 (из максимальных 10 баллов), NPS (индекс лояльности клиентов) равен 60%.

Сравнивая эти результаты с данными, полученными в ходе опросов, которые проводились своими силами, мы делаем вывод, что степень удовлетворенности клиентов качеством оказываемых услуг и сервисом растет. Но мы не собираемся «сбавлять обороты» и приложим все усилия, чтобы удерживать эти показатели на высоком уровне.

Директор по развитию Иван Маковкин отметил, что в 2017 году работы велась по пяти основным направлениям: копияльный проект CleverPrint, интернет-магазин, программное обеспечение CleverPrintKey, обслуживание офисной техники и СВА. По всем направлениям достигнуты значительные результаты, но в 2018 году предстоит немало работы. Компания ставит перед собой амбициозную цель — стать помощником бизнеса по всем вопросам.

Менеджером проектов Полиной Пихо был анонсирован выход 7 версии VIS — основного рабочего инструмента компании. Новая версия программы должна помочь нам в достижении поставленных задач за счет внедрения новых процессов и инструментов.

Вторая половина собрания прошла в рамках круглого стола за обсуждением вопросов, которых как всегда было немало. И по традиции собрание завершалось награждением лучших сотрудников, которым в этом году был вручен денежный сертификат с правом обменять его на обучение или улучшение рабочего места.



## Комментарии сотрудников

**Анастасия Алехина,**  
исполнительный директор:

«Я являюсь секретарем собраний с 2014 года. Это большая работа по подготовке и ведению самого мероприятия. Но помимо этого, собрание для меня всегда было и остается мощным стимулом и мотивацией для роста и развития.

По факту собрания в нашей компании — это встреча единомышленников, этакий большой мозговой штурм. Выходишь всегда переполненный идеями».



**Екатерина Горина,**  
интернет-маркетолог:

«Собрание было очень информативным. Интересен взгляд разных отделов на одни и те же вещи, я узнала много информации, о которой ранее была не в курсе. Задумалась над тем, что мы можем улучшить в компании, чтобы вся эта большая машина удобно работала. Мой лексикон пополнился понятием «хозяин процесса», мне нравится эта тенденция — за каждое дело должен быть ответственный.

Были и разочарования — некоторые доклады, отсутствие активности на круглом столе от большинства участников, углубление в детали и мелочи вместо того, чтобы обсудить как можно больше вопросов».

**Иван Маковкин,**  
директор по развитию:

«Чтобы успешно двигаться вперед, надо периодически оглядываться назад, оценивать, что получилось, а что нет. Эти встречи как раз такая возможность остановиться и оценить, что сделано. И, конечно, увидеть, что делают коллеги — за текущей рутинной зачастую больших вещей не видишь.

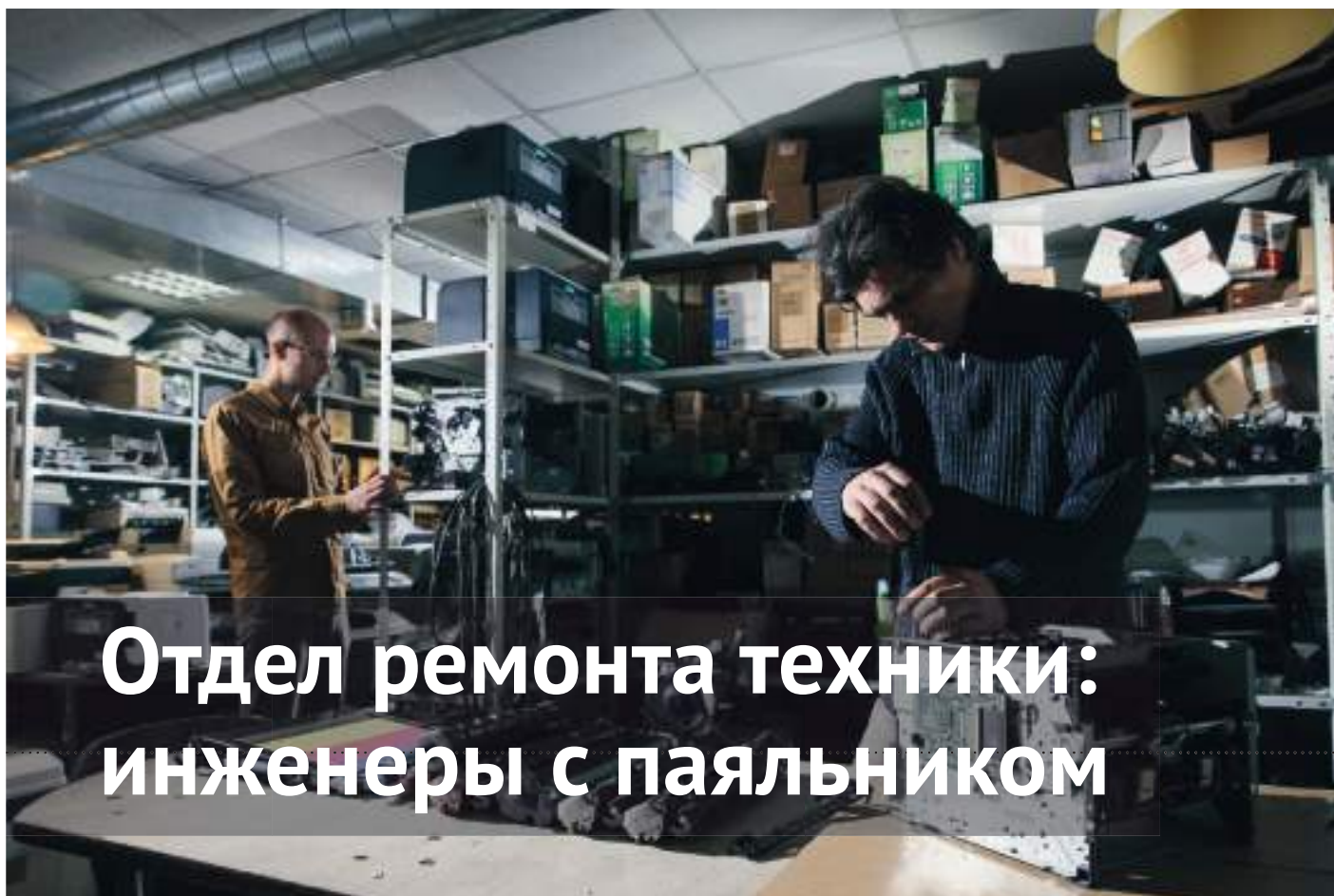
Видно, что конкуренция на наших рынках крайне высокая и будет только усиливаться. Единственный наш путь — ежедневно становиться эффективнее. Чтобы и успешно конкурировать в цене, и не терять в качестве».

**Иван Котов,**  
директор филиала в г.Воронеж:

«Меньше понравилось, чем в прошлом году, так как в основном обсуждались проблемы СПб. Я бы сказал было менее информативным что ли. Ну я сужу со стороны регионов».

**Федор Сон,**  
специалист отдела продаж:

«Собрание прошло интересно и информативно. Понравился формат обсуждения вопросов на круглом столе».



## Отдел ремонта техники: инженеры с паяльником

Успешный бизнес, можно сказать, дело техники. Вот уже 12 лет отдел ремонта следит за исправностью аппаратов клиентов «ВЕНЕТА СИСТЕМ». С недавних пор инженеры отдела в своей производственной деятельности начали использовать пайку, что пополнило перечень выполняемых ими работ.

Отдел ремонта техники был образован в 2006 году. Именно тогда здесь появился штатный инженер, в задачу которого входило техническое обслуживание и ремонт печатающей техники. Ранее спрос на данную услугу не был сильно востребован, и компания привлекала к работе фрилансеров.

С приходом новых крупных клиентов, таких как Евросеть, X5 Retail Group и других, — количество заявок на обслуживание и ремонт сильно возросло. Решить возникшую проблему решили традиционно: расширили штат отдела, пополнив его новыми инженерами.

Сейчас в петербургском филиале отдела трудится 9 инженеров, которым помогают 3 офисных служащих. Каждый инженер технического отдела принимает порядка 10 аппаратов в день, что позволяет обслуживать почти 1000 единиц техники в месяц.

Наш инженерный корпус не ограничивается присутствием в одном лишь Санкт-Петербурге. В филиалах спрос на ремонт техники тоже не мал. Чтобы высоко нести марку «ВЕНЕТА СИСТЕМ», три инженера работают с клиентами в Москве, два — в Воронеже и один в Ростове-на-Дону.

### Форс-мажор боится пайки

Если регулярное техническое обслуживание принтера позволяет избежать сбоев и поломок, то от внезапных неисправностей никто не застрахован. Самые частые из тех, что требуют пайки — это повреждения usb-портов, сетевых разъемов и блоков питания.

От этой беды не застрахован ни один пользователь. Припомните, как часто вы дома спотыкались о провода, и выдергивая их, повреждали разъемы системных плат? А кто из нас не пытался некорректно вставить в usb-разъем флеш-карту? Понятно, что уж в офисе таких поломок и подавно не избежать.

Такой ремонт требует пайки. Сейчас ей занимаются два инженера «ВЕНЕТА СИСТЕМ»: Евгений Николаев и Сергей Лисовский.

Каждый инженер технического отдела принимает порядка 10 аппаратов в день, что позволяет обслуживать почти 1000 единиц техники в месяц.



## Простая арифметика

Другой, не менее частой поломкой оргтехники, может быть выход из строя системных плат. Именно они во время эксплуатации оргтехники постоянно подвергаются различным испытаниям: перегреву, накоплению бытовой пыли.

Как следствие — они сохнут, контакты размыкаются, и системные платы выходят из строя. Иногда перепаять вышедший из строя элемент намного выгоднее, чем потратиться на новую технику.

## Работа на перспективу

В ближайшее время, отдел ремонта техники «ВЕНЕТА СИСТЕМ» оснастят оборудованием BGA пайки. Это позволит восстанавливать работоспособность электроники без замены платы целиком. И для клиента эта процедура обойдется не так дорого, как, например, установка новой, цена которой обычно составляет не менее половины стоимости аппарата.

Порой экономия достигает 50% без потери качества. Но это только при условии, что работу выполняют настоящие профессионалы. А в нашем отделе ремонта техники только такие и есть.



Иногда перепаять вышедший из строя элемент намного выгоднее, чем потратиться на новую технику.



### Сергей Лисовский, начальник производства:

Я люблю ремонтировать, собирать, моделировать. Можно сказать, я нашел работу по душе, которая приносит не только заработок, но и удовольствие.

Инженерная мысль, особенно в области оргтехники, не стоит на месте. Чтобы быть на одной волне, приходится часами проводить время на всевозможных технических форумах, отображающих последние изменения. Но так даже интереснее, люблю головоломки!

17 лет занимаюсь пайкой. Ремонтирую все подряд: телефоны, планшеты, мониторы, разумеется, принтеры. Часто приносят отремонтировать ноутбуки, их слабое место — выходят из строя мосты.

Процесс ремонта затягивает, начинаешь получать удовольствие от самого процесса и кайф от результата. Когда тебе приносят «бездыханный кирпич», а получают работающий гаджет — испытываешь гордость.



### Евгений Николаев, инженер по ремонту техники:

Навыки ремонта техники здорово выручают в быту. Да и коллеги иногда нуждаются в помощи. Вот недавно из отдела по работе с корпоративными клиентами мне принесли неработающий кофейный аппарат.

Разобрал, осмотрел. Оказалось, что в кофемольный отсек попал камушек, что привело к перегреву и выходу мотора из строя. Заменяю деталь — все заработало, и кофейный аромат наполнил офис «ВЕНЕТА СИСТЕМ».



## СЛОВО ИЗ ТРЕХ БУКВ на все случаи корпоративной жизни

Для того чтобы предлагать нашим клиентам качественный сервис, необходимо навести порядок в собственном «хозяйстве». Группа компаний «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» в своей работе используют программу Veneta Information System, сокращенно — VIS. Она значительно упрощает и автоматизирует работу всех наших отделов.

В VIS хранится вся необходимая информация, используемая нами в работе. Менеджеры по продажам, используя программу, черпают сведения и ведут учет взаимодействий с клиентами.

Это позволяет им отслеживать историю переговоров с заказчиком, фиксировать их пожелания, оставлять необходимые заметки и напоминания.

Отдел систематизирует свою работу, не боясь, что какая-либо информация пропадет, когда, к примеру, менеджер будет в отпуске или на больничном. Как показывает практика, бумажные стикеры и подобные напоминания на мониторе имеют свойство теряться в самое неподходящее время.

Благодаря VIS за пару кликов мы можем узнать всю информацию по картриджам или печатному парку клиента. Данными из этого раздела активно пользуются инженеры отдела ремонта.

Где и когда был введен картридж в эксплуатацию, чем его заправляли, какие детали меняли, какой специалист проводил работы, или сколько копий сделал тот или иной принтер — все это можно узнать без труда.

Имеется и уголок для внутренней кухни с полезной информацией о компании. Здесь можно ознакомиться с приказами, узнать новости, дату и время корпоратива.



В VIS хранится и информация о сотруднике: адрес его электронной почты, телефон, график работы, что иногда тоже бывает необходимо для работы.

## VIS в помощь

Перечислять все достоинства программного обеспечения VIS можно довольно долго. Он, словно живой организм, постоянно развивается и дорабатывается. Впервые введенный в действие в 2006 году совместно с компанией Carabi, VIS претерпел множество обновлений, и работа по его совершенствованию продолжается.

В ближайших планах — обновление новой версии нашей программы VIS. Помимо нового, «свежего» интерфейса, предполагается еще web-версия программы, а также разработка мобильного приложения. Это позволит пользоваться системой с любого гаджета.

Сейчас внимание разработчиков сосредоточено на оптимизации внутренних бизнес-процессов, например, для нашего нового направления IT-аутсорсинга. Совсем скоро в VIS можно будет отследить заявку от клиента, посмотреть информацию о том, какие работы были проведены, а также инженер сможет оставить свои комментарии по данной заявке.

Ведутся работы и по интеграции VIS с нашим новым интернет-магазином [cleverbros.com](http://cleverbros.com). Все заявки с сайта будут отображаться в программе. Разрабатывается новая версия мобильного приложения, предназначенная для слаженной работы отделов логистики и ремонта техники.

В новой версии изменения коснутся как интерфейса, так и функционала приложения. Так в маршрутном листе водителей появилась функция трекинга и расчета топлива. Это позволяет получить точный расчет средств, затраченных автомобилем в процессе эксплуатации.

## Мисс следят за VIS

За стабильной работой и развитием программы VIS следит IT-отдел «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Довольно долго всеми вопросами в одиночку занималась Полина Пихо.

Осенью отдел пополнился специалистом поддержки информационных систем Марией Трониной, а в феврале — системным аналитиком Анастасией Зотовой. Новые девушки быстро влились в коллектив, давайте познакомимся с ними чуть ближе.



### Мария Тронина:

По образованию я - инженер сетей связи. Прежде чем попасть в «ВЕНЕТА СИСТЕМ», занималась настройкой АТС, которая включала в себя и монтажные работы. Еще приходилось ползать по чердакам и подвалам, прокладывая оптоволокно для оператора сотовой связи. Затем работала в компании Carabi, которая занимается разработкой программного обеспечения VIS. Там я и познакомилась с «ВЕНЕТА СИСТЕМ».

Каждую неделю я обрабатываю по 25-30 инцидентов, оставленных пользователями VIS. Когда у сотрудника не получается что-то выполнить в программе, он создает «инцидент». Вопросы же у него могут возникнуть разные: не может найти необходимую информацию, не открывается файл, не может выгрузить базу. Я рассматриваю каждую заявку, помогаю решить ситуацию. Если один и тот же инцидент встречается достаточно часто — пишу инструкцию и публикую ее на нашем форуме.

Большинство инцидентов решаю сама, что сильно сокращает время ответа на них. Ранее больше вопросов переадресовывалось разработчикам, потому что Полина одна не успевала заниматься всеми вопросами. Это в разы увеличивало время отклика на заявку. Сейчас разработчикам перенаправляется не более 3-5 инцидентов в неделю.

Обращусь к своим коллегам, пользователям VIS: очень важно ставить инцидент в программе, а не уведомлять меня о нем по телефону! Это помогает нам систематизировать работу, быстрее решать задачи и контролировать, что ни один запрос не упустили.



### Анастасия Зотова:

Как и Маша, я пришла в нашу компанию из Carabi. Еще работая там, я любила решать задачи «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Видно, что люди знают, чего хотят. Вот и мне захотелось более плотного сотрудничества. Поэтому при устройстве на работу у меня уже было понимание системы изнутри.

Моя задача — донести требования от пользователя разработчикам. При этом нужно учитывать множество нюансов. Например, ко мне поступает заявка от отдела с просьбой добавить какой-либо функционал в VIS. Я просчитываю, насколько это реализуемо, сколько времени и средств на это может уйти у разработчиков. Важно учесть все нюансы, ведь если внести изменения в один процесс, то может измениться другой.

Неверно составленное с моей стороны техническое задание может привести к тому, что в результате мы получим совершенно не тот продукт, к которому стремились.

VIS словно живой организм, постоянно развивается и дорабатывается.

# Как ни крути, от IT не уйти



Одно удовольствие трудиться в офисе, в котором рабочее место сотрудника исправно: компьютер не «подвисает», принтер печатает, интернет работает стабильно, необходимое программное обеспечение установлено должным образом. В такой деловой среде нет места простоям. Ничего не отвлекает сотрудника от выполнения служебных обязанностей. Чтобы добиться такой творческой идиллии и существует IT-аутсорсинг.

Но получить картинку, описанную выше, непросто. Необходимо здорово поработать и сделать правильный выбор в пользу надежной компании.

## Когда одна голова хорошо...

Вот уже 16 лет «ВЕНЕТА СИСТЕМ» закрывает все вопросы, связанные с печатью в офисах своих клиентов. Поставляет и восстанавливаем картриджи, поддерживает в рабочем тоне принтеры.

Многие клиенты, оценив качество нашего сервиса, не раз обращались к нам с просьбой взять на себя поддержку не только печати, но и IT-инфраструктуры. Им удобно иметь дело с одним надежным подрядчиком, который может следить как за принтерами, так и компьютерами, касами, серверами, сетевым оборудованием.

Работать с теми, кто готов предоставить нашим клиентам полноценный сервис, связанный с поставкой и обслуживанием IT-инфраструктуры из одного окна.

## ...а две лучше

Просьбы наших клиентов мы услышали и решили двигаться в этом направлении. Так в «Клевер Бразерс» был организован отдел IT-аутсорсинга. Возглавил данное направление Денис Немеровец, а помогает ему в этом Иван Магдыч.

В конце декабря Денис начал обслуживать IT-инфраструктуру нашего клиента — Роспотребнадзор Санкт-Петербурга. Парк техники заказчика насчитывает около 1800 единиц техники, расположенных в 9 филиалах, один из которых находится в Сестрорецке.

Предыдущий подрядчик, с которым работал Роспотребнадзор, оставил после себя не лучшее «наследство». Заявки им рассматривались долго, с каждым днем их количество росло. Компьютерная техника клиента отработала свой ресурс и все чаще отказывала, на многих объектах из-за отсутствия расходных материалов были зафиксированы случаи стоп-печати.

Кардинально не изменил ситуацию и системный администратор, нанятый заказчиком. Навести порядок в таком большом хозяйстве одному оказалось не под силу чисто физически.

Уже в первую неделю реализации контракта, нами был выполнен колоссальный объем работ. Ударным трудом было восстановлено более 300 единиц картриджей!

Поступало множество звонков: «Алло, у меня не работает компьютер», «Здравствуйте, у меня вирусы!», «У нас электронные письма не уходят, сделайте уже что-нибудь. Вы же компьютерщики!».

Денис Немеровец обслуживал порядка 8 заявок в день. Чтобы сократить время реагирования на обращения, в штат был принят еще один инженер — Иван Магдыч. Работа стала спориться.

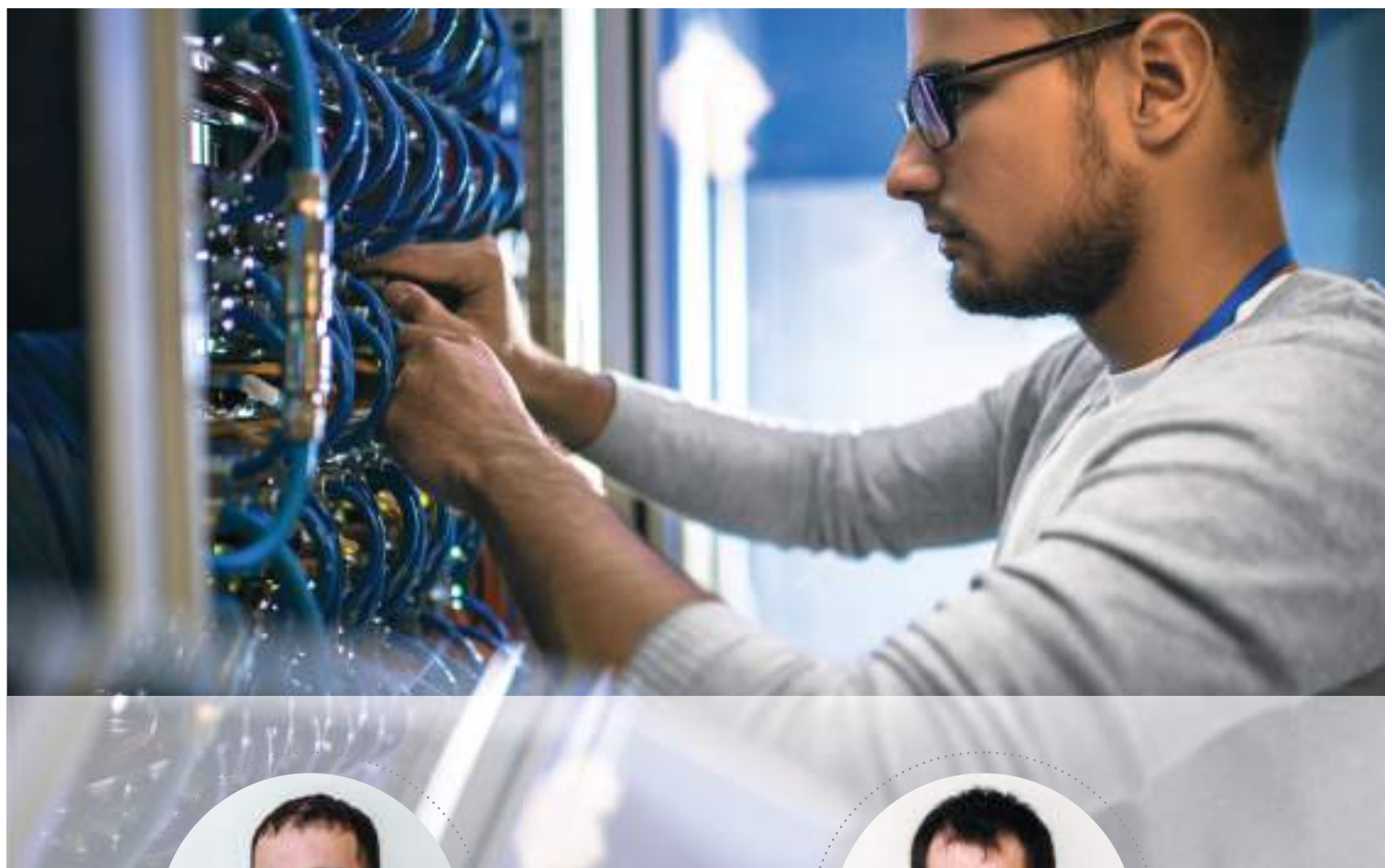
## Первые итоги

Инженерам «Клевер Бразерс» за короткий срок удалось стабилизировать работу IT-инфраструктуры заказчика. Сейчас она идет в плановом режиме. **Количество поступающих заявок снизилось до 1-2 в день.**

Объемы затрат на восстановление картриджей и ремонт техники по сравнению со стартовым периодом снижены на 30%. А самое главное, получена обратная связь — клиент доволен!

Предыдущий подрядчик, с которым работал Роспотребнадзор, оставил после себя не лучшее «наследство».





**Денис Немеровец,**  
руководитель отдела  
IT-аутсорсинга:

«Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» держат высокую планку в плане аутсорсинга печати. Задача нашего отдела: соответствовать этим стандартам.

Стараемся решать вопросы дистанционно, по удаленному доступу. Так получается гораздо быстрее закрывать заявки. Если не получается, то выезжаем к заказчику. В первый месяц пришлось изрядно покататься по городу. Мы экономически заинтересованы в оказании качественных услуг. Этим мы обеспечиваем долгосрочность работы офисной техники заказчика и сокращаем количество выездов по заявкам.

Пожалуй, вот это и есть главный показатель нашей работы — как можно реже встречаться с клиентом. Если у нас нет заявок — значит, мы хорошо выполняем свою работу.

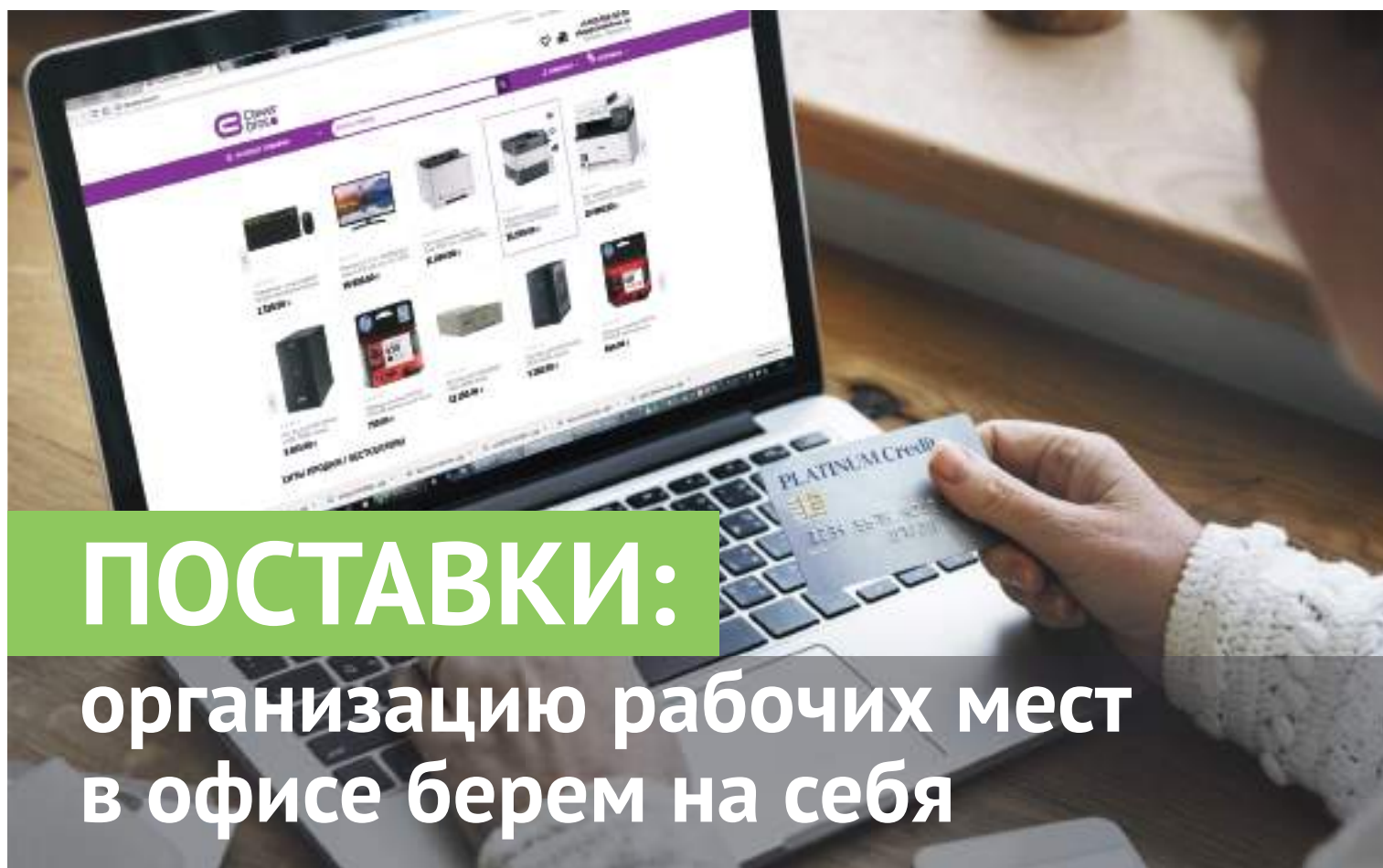


**Иван Магдыч,**  
инженер отдела  
IT-аутсорсинга:

Я прошел два этапа собеседования, прежде чем приступить к работе. Отлично помню свой первый рабочий день, я тогда принял 3 заявки от заказчиков: настроил принтер, сетевое окружение, установил драйверы.

Мне нравится моя работа. Она подразумевает общение с людьми, а не только с техникой. Сам я человек общительный, к любому человеку могу найти подход. Это очень важное качество, которое позволяет найти компромисс: где-то быть жестким, где-то мягким.

Люблю выезжать в офис заказчика. Помимо самой заявки, сразу получаю множество других, “непрофильных” заказов: кому на мобильном телефоне мелодию поменять, кому страницу в соцсетях создать. Стараюсь никому не отказывать. К концу дня устаешь, но удовольствие от того, что приносишь конкретную пользу, — огромное!



# ПОСТАВКИ: организацию рабочих мест в офисе берем на себя

В начале года в нашей компании появилось новое направление: поставки, которое осваивают два специалиста — Андрей Книга и Евгений Командиркин.

Хоть ребята и трудятся, по сути, над одним проектом, но у каждого из них свой отдельный и очень важный участок работы. Андрей Книга — руководитель направления «Интернет-магазин».

Его ключевая задача — сделать так, чтобы у нас появился работающий интернет-магазин и стал самостоятельной, успешной бизнес-единицей. Евгений Командиркин работает в отделе закупок. Он отвечает за заказ товара у поставщика, дистрибьютора. Давайте узнаем, как ребята справляются с общей масштабной задачей.

Допустим, у клиента появилась потребность в организации новых рабочих мест. Для этого ему нужно приобрести необходимую для работы оргтехнику: компьютер, монитор, принтер, кондиционер, сетевой фильтр, сервера. А если наш клиент владелец торговой точки, то ему пригодится кассовый аппарат, система видеонаблюдения, холодильное оборудование.

Рутинную часть работы, отнимающую массу рабочего времени, отдел закупок «Клевер Бразерс» берет на себя.

## Задачи решаются просто

«Клевер Бразерс» уделяет особое внимание обратной связи с заказчиком. Очень важно выявить профессиональные потребности клиента. Основываясь на полученных данных, отдел закупок проводит мониторинг рынка, с целью подобрать надежное оборудование, которое подходит конкретно под задачи заказчика. Для того чтобы поставка техники не сорвалась, а товар был поставлен качественный, необходим надежный поставщик, способный обеспечить бесперебойное снабжение компании.

Для реализации этого проекта мы заключили договоры со всеми крупнейшими российскими дистрибьюто-

рами компьютерной техники и ИТ-оборудования.

В вопросах доставки заказа выручает логистика компании и собственный автопарк, который позволяет быстро осуществлять доставку от поставщика клиенту.

По личному опыту мы знаем, как важно для бухгалтерии вовремя получить все необходимые документы: счета, квитанции, накладные, закрывающие документы. «Клевер Бразерс» следит за правильностью оформления и своевременной отправкой всех необходимых бумаг.

Рутинную часть работы, отнимающую массу рабочего времени, отдел закупок «Клевер Бразерс» берет на себя.

## Сервис, полезный для бизнеса

Для удобства мы открыли для клиентов интернет-витрину [cleverbros.com](http://cleverbros.com). Она позволяет наглядно ознакомиться с характеристиками товаров, узнать цену и оформить заказ, не покидая офис.

А у наших потенциальных клиентов из регионов России появилась возможность получить широкий ассортимент товаров и услуг по низким ценам. Ведь интернет-магазин содержит около 30 тысяч наименований товаров компьютерной и оргтехники.



В наших каталогах можно найти предложения всех известных брендов: Apple, Samsung, Dell, Acer, HP, Lenovo, Asus и других. Это компьютеры, моноблоки, ноутбуки, источники бесперебойного питания, мониторы, роутеры, комплектующие к

компьютерному оборудованию, а также серверы.

Причем, мы регулярно анализируем рынок в сфере IT и рекомендуем самое актуальное оборудование, помогая сократить издержки наших клиентов.



### Андрей Книга, руководитель проекта «Интернет-магазин»:

Хоть я в компании недавно, но мне кажется, что я нашел для себя то, что нужно в профессиональном плане. Компания «Клевер Бразерс» стремится одновременно закрыть большинство потребностей IT индустрии. Мы предлагаем «сервис одного окна»: клиенту проще общаться с одним поставщиком, чем утонуть в куче мелких договоров.

Такой подход позволяет работать не только с коммерческими организациями, но и участвовать в бюджетных тендерах.

Основная цель нашей работы — максимально автоматизировать и оптимизировать офисную сторону бизнеса клиента. Для этого мы следим за достижениями в области новых технологий, и предлагаем нашим заказчикам только коммерчески выгодные для них предложения.

Предложив клиенту качественный товар по оптимальной цене, мы не бросаем его, у нас есть услуги по установке, настройке техники, а также по плановому обслуживанию — это позволит технике прослужить дольше.



### Евгений Командиркин, менеджер по закупкам:

В компании работаю давно. Сначала устроился водителем в «ВЕНЕТА СИСТЕМ», пока по случайности не сломал руку. Мой вам совет: будьте осторожней, если в вашем подъезде делают ремонт.

Пока ходил в гипсе, предложили заняться закупками. Я с «железками» всегда любил повозиться: поискать где дешевле, сравнить, что лучше. Гипс сняли, но я решил рабочее место не менять и остаться в закупках.

Сейчас для одного клиента подбираем телевизоры в приемную одной из клиник, другой заказчик из торговли — ему сенсорный POS-монитор подбираем.

Удобно, когда заказчик точно знает, что хочет, и предоставляет артикулы необходимых товаров. А когда просто технические требования к оборудованию озвучивают, тогда подбираю сам, опираясь на бюджет и собственный опыт.

В среднем я обрабатываю по 15 заявок в неделю. Это и тендерные, и коммерческие запросы. В 30-40% тендеров на закупки нам удается победить.

# Кузница кадров:

## как создать эффективный отдел продаж из вчерашних студентов и не просчитаться



**Зоя Иванова,**  
руководитель отдела продаж:

- Зоя, ты пришла и сразу возглавила новое подразделение — альтернативный отдел продаж. У нас уже много лет работает команда менеджеров под управлением Натальи Сипиной, зачем нам ещё один отдел? Чем вы отличаетесь от них и какова концепция этого проекта?

- В первую очередь, мы работаем с разными клиентами. Отдел Наташи занимается крупными клиентами, госсектором, федеральными игроками, мы же больше нацелены на малый и средний бизнес. Во-вторых, у нас разный состав специалистов. В классическом отделе продаж работают опытные менеджеры, а я набираю молодых ребят, чаще всего без опыта, которые хотят учиться и работать в этой сфере

2017-й год для «Клевер Бразерс» стал годом инноваций, не обошли они и отделы продаж. Столкнувшись с дефицитом квалифицированных кадров на рынке труда, мы решили вырастить своих профессиональных менеджеров, ориентированных на продажу комплексного обслуживания офисной инфраструктуры. Новый отдел возглавил опытный специалист, тренер по продажам — Зоя Иванова. В интервью она рассказала про формирование команды, трудности, цели и планы.

дальше. Они проходят обучение продажам уже в полях, и я помогаю получить позитивный опыт в новой профессии.

Предложив клиенту качественный товар по оптимальной цене, мы не бросаем его, у нас есть услуги по установке, настройке техники, а также по плановому обслуживанию — это позволит технике прослужить дольше.

- Расскажи о найме людей без опыта, это рискованная авантюра. Где ты находишь сотрудников? Как понимаешь, что у них есть потенциал?

- Огромную работу по поиску делает менеджер по персоналу Екатерина Немешева, ей приходится буквально уговаривать кандидатов прийти к нам. Сейчас наша





аудитория — это те люди, которым она продала вакансию или которые живут рядом.

На собеседовании мы смотрим, как человек себя ведёт, как рассуждает, чем он гордится. Понятно, что навыков продаж на старте мы не ждём. Главное, чтобы у человека было желание развиваться, а научить можно любого.

**- Ваш отдел образовался в ноябре 2017, он совсем молодой. Какие были ожидания? Оправдались ли они за этот период?**

- Главной задачей для меня было, чтобы ребята как можно скорее начали продавать, потому что у новичков с этим сложно. Чем дольше они выходят на сделку, тем тяжелее потом влиться в работу. В этом плане у нас все получилось, мои ожидания оправдались: в первый же месяц у ребят были продажи. Вообще в работе важна системность — нужно каждый день делать определенное количество звонков, назначить встречи, тогда будет результат.

У нас получилось выстроить чёткий алгоритм — система работает. Было сложно привыкнуть к тому, что мои ребята новички не только в плане продаж, но и в плане жизненного опыта. Они все очень молодые, иногда приходилось объяснять очевидные вещи, в такие моменты я вспоминаю себя в их возрасте и стараюсь быть максимально корректной.

**- Кстати, о молодёжи. Ты принципиально набираешь к себе совсем юных ребят или человек «за 30», который просто захотел сменить сферу деятельности, тоже подойдёт в команду?**

- Теоретически подойдёт, но практически маловероятно. Человек, который в 30 лет хочет изменить жизнь и что-то для этого делает, один на миллион. Так что я особо не надеюсь.

**- Какие цели сейчас ставишь перед собой? Какие планы на ближайшее будущее?**

- Больше всего хочется масштабироваться, в плане развития отдела до 8 человек. К лету планирую запустить систему наставничества, чтобы более опытные менеджеры помогали новичкам. Финансовые цели тоже есть, конечно.

**- Вы планируете и дальше работать с малым и средним бизнесом или будете претендовать на крупных клиентов, как отдел Натальи Сипиной?**

- У отдела Наташи есть неоспоримое преимущество — за плечами экспертиза, накопленная годами. В этом отношении мы никогда не составим им конкуренцию. Что касается клиентского сегмента, то в работе со средним и малым бизнесом очень широкий горизонт, масса возможностей, мы бы хотели развивать этих клиентов, но и от крупных не откажемся.

**- Есть ли у тебя «любимая услуга», которую проще всего продавать и которой проще обучать?**

- Мы позиционируем себя, как компания, которая может комплексно решать задачи клиента. На печати концентрироваться проще, так как у ВЕНЕТЫ большой опыт в этой сфере, но я не ищу лёгких путей и обучаю ребят продавать всё, что у нас есть.

**- Я знаю, что у тебя разноплановый опыт — от b2b до развлекательной индустрии. Как ты сама оказалась в «Клевер Бразерс»? Что тебя привлекло?**

- О компании я узнала случайно, но меня покорило наше производство. Очень интересно наблюдать за процессом создания продукта, продавать не что-то абстрактное, а то, что можно потрогать. Мы приходим в производственные компании к клиентам и говорим на одном языке. Также мне близки корпоративные ценности — экологичность бизнеса, позиционирование продукта на рынке. Мне очень комфортно работать в такой атмосфере, я знаю, что продаю дорогой продукт и получаю от этого удовольствие.



*Два менеджера успешно прошли стажировку, заключили договоры с первыми клиентами и остались работать в «Клевер Бразерс».*

*Это Валерия Жданова и Антон Корнеев.*



**- Лера, расскажи, как тебе работается в компании? Какие планы на будущее?**

- Поначалу, когда я только пришла, энтузиазма было мало, я не считала это направление перспективным. Но мне очень понравился коллектив, и я решила попробовать. Теперь ни о чём не жалею, у меня всё получается, я буду стараться, чтобы не сидеть в менеджерах и двигаться по карьерной лестнице дальше. Здесь, думаю, есть такая возможность.

**- Антон, а ты как попал к нам? Чего хочешь достичь?**

- Я попал сюда случайно, по объявлению. Искал работу ради дохода, ну и чтоб подходила под мои жизненные стремления. Я общительный, весёлый, поэтому менеджер по продажам — то, что нужно. Пришел в компанию и мне сразу понравились девчонки — молодые, красивые. «Это плюс», — подумал я и решил остаться. Уверен, что через несколько лет мой график будет выглядеть так: проснулся, поехал на встречу с генеральным директором крупной компании, потом в командировку в Москву, потом снова на встречу. Звонки, переговоры. В общем, хочу стать успешным и зарабатывать на все свои мечты.

# НОВОСТИ ФИЛИАЛОВ



## **ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж**

*Иван Котов, директор филиала*

Ставя цели на 2018 год, мы брали за основу минувший 2017 год, который был достаточно успешным. Только денежный товарооборот воронежского филиала «ВЕНЕТА СИСТЕМ» увеличился на 29%, и составил почти 23 миллиона рублей. Увеличить оборот текущего года до 30 миллионов рублей — вполне реальная для нас задача.

Для достижения поставленных целей мы продолжим работу по повышению квалификации наших сотрудников. Особое внимание будет уделено отделу ремонта техники. Хотелось бы отметить успешную реализацию предыдущих проектов по

обучению персонала. А для автоматизации некоторых рутинных производственных процессов мы перешли на 1С 8. Итог такой модернизации — более слаженная и продуктивная работа офисов.

Повышая квалификацию своих сотрудников, наш филиал не забывает и о кадровой политике. Пока не заполнены две вакантные единицы в отделе продаж. Но работа над федеральными контрактами, которые мы планируем заключить в текущем году, позволит ликвидировать этот кадровый пробел, поскольку будет необходима полная загруженность для выполнения поставленных задач. Работа в этом направлении уже ведется и вакансии будут закрыты.



## **ВЕНЕТА СИСТЕМ, Москва**

*Софья Подольская, директор филиала*

Для московского филиала «ВЕНЕТА СИСТЕМ» минувший 2017 год был сложным, особенно последние его месяцы. Начнем с того, что нами была проделана колоссальная работа, результатом которой стало успешное прохождение пилотного проекта с нашими клиентами: Промсвязьбанком и банком «Возрождение».

Конец года ознаменовался передачей на обслуживание банком «Возрождение» множества областных подразделений. За несколько недель мы провели техническое обслуживание парка техники и обе-

спечили картриджами всех переданных нам абонентов. Причем, несколько аппаратов мы уже успели отремонтировать.

Проверкой на профессионализм стал опыт обслуживания уникального клиента, договор с которым заставил нас пересмотреть сервис ПТО. Задействованным в данном проекте сотрудникам пришлось даже пройти специальную подготовку для получения допуска к обслуживанию.

Непростой 2017 год потребовал и новых кадровых решений. Нам пришлось расширить штат сотрудников, которые уже успешно вливаются в коллектив. Очень надеюсь, что таким усиленным составом мы добьемся высоких результатов, запланированных на 2018 год.



## **ВЕНЕТА СИСТЕМ, Ростов-на-Дону**

*Мария Резник, директор филиала*

Весь прошлый год филиал «ВЕНЕТА СИСТЕМ» в Ростове-на-Дону боролся с дефицитом кадров, от того и успехи оказались не столь впечатляющими. Хотелось бы отметить слаженную работу всего коллектива: даже в таком усеченном составе нам удалось выполнить практически все поставленные на год цели. Каждый сотрудник проявил себя с положительной стороны: был инициативен и принимал участие во всех направлениях деятельности компании.

В последние месяцы мы сделали упор на доукомплектование штата сотрудниками, и на данный момент все вакансии у нас закрыты. Хочется верить, что новички

быстро впишутся в наш слаженный коллектив. Ну а мы будем им в этом помогать. В ближайшее время будут проведены соответствующие тренинги, направленные на рост компетенции сотрудников отдела продаж. Также планируем отправить на обучение сервисного инженера по ремонту аппаратов Hewlett-Packard и Kyocera.

Приоритетной задачей на текущий год для себя считаем увеличение оборота продаж по всем направлениям работы «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Это продажи полного пакета услуг от «ВЕНЕТА СИСТЕМ», продажи покупных контрактов, продажи программного обеспечения CleverPrintKey, IT-аутсорсинг. Также планируется увеличение количества клиентов, работающих через электронные закупки. Будет интересно!



Наши коллеги из филиала «ВЕНЕТА СИСТЕМ», г. Воронеж

**Cleverbros**

**ЦЕНА РАБОЧЕГО МЕСТА менеджера по продажам**

**26 000 Р**  
ДОСТАВКА и НДС включены

**СИСТЕМНЫЙ БЛОК**  
4 Гб ОЗУ // SSD  
6 USB-портов // USB 3.0  
Bluetooth и Wi-Fi

**МОНИТОР**  
Диагональ 23" // Full HD  
IPS-матрица

**КЛАВИАТУРА И МЫШЬ**

cleverbros.com

8-800-500-83-92

# ПОТЕРИ ПРИ ПЕЧАТИ



В области печати мы не новички. За 17 лет пришло понимание того, что эта сфера — специфическая область ИТ-инфраструктуры.

С одной стороны, это такой же элемент инфраструктуры бизнеса, как, например, электричество или интернет. Это то, что должно работать — незаметно, надежно, бесперебойно, с минимумом затрат. И многие именно так к сфере печати и относятся — настраивают один раз и забывают.

Но, к сожалению, в отличие от интернета и электричества, эта область требует регулярного внимания. Если вы хотите, чтобы затраты, связанные с печатью, оставались под контролем.

В нашей работе мы столкнулись с несколькими типовыми ситуациями потерь, связанных с печатью. Что это за потери и как с ними бороться — об этом сегодня и поговорим.

## Подбор техники

Обычный потребитель подходит к покупке принтера так же, как и к приобретению любой другой техники в офис. Его интересуют лишь некоторые параметры: формат печати, производительность, цена. Исходя из этих условий он и выбирает. Но при этом, как правило, большинство забывает про стоимость печати. В ее совокупную стоимость входит не только цена самого принтера, но и стоимость картриджей, ремонтов. Вот тогда-то и выяснится, что стоимость расходных материалов за время эксплуатации принтера на порядок выше цены самого принтера.

Вот характерный пример, наблюдаемый нами в нескольких банках.

Компания обновляет парк техники. Их выбор падает на продукцию компании HP по целому ряду причин: это современная, умная и функциональная техника по привлекательной цене, с выгодными условиями поставки и хорошим сервисом.

Но есть небольшой нюанс. HP последние годы сильно вкладывается в защиту от использования неоригинальных расходных материалов. Как складывается в этом случае стоимость печати? Расчетная стоимость печати на оригинальных картриджах — около 3 рублей за страницу при 5% заполнении листа. Техника новая, защита в принтере/картридже хорошая, можно использовать только оригинальные расходники. При этом технологии восстановления, совместимые картриджи появятся не раньше, чем через полгода.

Банк использует устройства в операционном зале при работе с физическими лицами. Текст договора набран плотным шрифтом, на МФУ делают копии паспортов клиентов. Фактическое заполнение листа составляет 24%. И стоимость печати одной страницы взлетает до астрономических 14 рублей.

Вывод: выбирая принтер, в первую очередь ориентируйтесь на стоимость печати и совокупную стоимость владения, а не на цену принтера и условия поставки.

## Расстановка техники

Другая типовая ошибка связана с расстановкой принтеров. Как-то принято, что всё самое лучше ставят директору и в приемную. Вот и получается, что дорогая производительная машина стоит у секретаря, где печатают 5-10 страниц в день, а у логистов или бухгалтеров, печатающих много, стоит по небольшому принтеру. У которого стоимость печати одной страницы — выше.

В нашей практике были случаи, когда совокупные затраты на печать удавалось сократить на 30%, просто поменяв принтеры местами. В приемную ставили небольшой принтер, а на участок, где печатают много, ставили машину с минимальной стоимостью копии.

Вывод: расставляя принтеры, ориентируйтесь в первую очередь на объем печати на каждом конкретном рабочем участке.

## Качество и стоимость расходных материалов

Если мы говорим о расходных материалах, есть три варианта их замещения. Это покупка оригинальных расходных материалов, восстановление/заправка картриджа или покупка совместимых картриджа, которые мы именуем «совместимкой».

У каждого из вариантов есть свои плюсы и минусы.

Использование оригинальных картриджа гарантирует качество печати и то, что расходные материалы не навредят принтеру. Но оригинал дорог.

«Совместимка» — дешевая и на первый взгляд кажется хорошим решением. Но тут есть пара подводных камней. Во-первых, качество совместимых картриджа нестабильно. Тут как в лотерее: может повезти и картридж проработает весь цикл полностью. А может он перестать работать и после первой сотни копий. Во-вторых, производители «совместимки» экономят и зачастую используют не на 100% подходящие расходные материалы. Так, например, все основные производители принтеров перешли на химический тонер, а совместимые картриджи заряжают механическим. У китайцев пока просто нет доступа к нужной технологии. У химического тонера совсем другой размер частиц, другие параметры плавления.

Когда принтер настроен на использование оригинальных расходников, применение несоответствующего тонера негативно сказывается на работе печатающего устройства.

При этом надо понимать, что рынок печатающей техники устроен так, что у каждого следующего поколения принтеров стоимость печати выше на 10-20%. Использование совместимых картриджа приводит к тому, что принтеры выходят из строя раньше. Придется покупать новое оборудование, печать на котором дороже.

Делаем вывод, что использование «совместимки» может быть выгоднее в краткосрочной перспективе, но, если считать на долгосрочную перспективу, — это дорого.

Если говорить о восстановлении или заправке картриджа, здесь всё зависит от того, кто и как занимается этой задачей. Если мы говорим о заправщиках, которых можно встретить повсеместно, то они, зачастую, просто засыпают тонер. При этом с большой вероятностью он будет универсальным, то есть не полностью подходящим вашему картриджу и принтеру.

Мы в ВЕНЕТЕ уже 17 лет идем другим путем. Наша цель — полностью восстановить печатающие свойства картриджа, привести его к состоянию «как новый». Это включает в себя и замену изношенных деталей картриджа, и использование не только качественных, что само собой разумеется, но и полностью подходящих к конкретной модели принтера расходных материалов. И обязательно — строгое следование технологии.

При выборе картриджа мы настоятельно рекомендуем использовать оригинальные или восстановленные расходные материалы, если ваш подрядчик строго следует технологии восстановления картриджа.

## Эксплуатация принтера

Понятно, что к технике надо относиться бережно, тогда потерь от внеплановых покупок принтеров будет меньше. Но и тут есть нюансы.

Во-первых, разные принтеры предполагают разную квалификацию пользователя.

Например, при больших объемах печати лучшая цена копии у Киосеры. Но эта техника требовательна к тому, насколько аккуратно с ней обращаются. Криво вставил блок переноски и... попал на дорогостоящий ремонт. HP, например, в плане «защиты от дурака» лучше спроектированы.

Во-вторых, мы рекомендуем нашим клиентам делать регулярное ТО принтеров по аналогии с тем, как вы регулярно обслуживаете свои автомобили. В контексте принтеров это совсем не очевидно, но выгодно экономически.

Один из наших клиентов, который эксплуатирует 70 принтеров, перешел с инцидентного обслуживания, когда вызывают мастера при поломке принтера, на регулярное техническое обслуживание. Изучив статистику за год, мы обнаружили, что затраты за наши услуги у клиента выросли на 15%, но общие затраты на ремонт и обслуживание уменьшились на 30%. Уменьшение общего показателя произошло за счет существенного сокращения затрат за запчасти.

Дело в том, что инженеры видят проблему в целом, оценивают состояние техники, понимают, что в ближайшее время выйдет из строя, и превентивно, не дожидаясь поломки, решают проблему. При таком подходе потребность в замене дорогих деталей существенно уменьшается. Результат — клиент забыл, что такое остановка печати и на 30% сократил затраты на ремонт.



Вывод: печатающая техника — это технически сложные устройства, и мы рекомендуем заранее планировать их обслуживание. Это не только сократит текущие затраты, но и продлит срок жизни оборудования. А это важно, исходя из того, что на каждом следующем поколении принтеров печатать дороже.

Потери при печати связаны с ошибками в подборе и расстановке принтеров, выборе расходных материалов, эксплуатации техники. Принтеры — это инфраструктура, но совсем непростая.

Еще один путь кардинально решить вопросы, связанные с затратами на печать, — использовать аутсорсинг печати. Его идея состоит в том, что вы платите подрядчику фиксированную сумму за стоимость отпечатанной страницы, а все

остальные проблемы, включая картриджи и ремонт, уже его головная боль.

Это хороший выход, но и тут есть свои подводные камни. Однако это тема уже другого материала.

  
ИТ-аутсорсинг

**ПОДДЕРЖИВАЕМ,  
ОБСЛУЖИВАЕМ,  
МОДЕРНИЗИРУЕМ**  
ИТ-инфраструктуру вашей компании.



Обслуживание рабочего места от 650 руб./мес.

Обслуживание сервера от 2000 руб./мес.



**ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА НА ГОД —  
ТО рабочего места в подарок**

# НОВОСТИ КЛИЕНТОВ



ГК «Люмэкс» представила современные решения на выставке «МС: ЗЕРНО-КОМБИКОРМА-ВЕТЕРИНАРИЯ-2018».

Компания «Люмэкс» разрабатывает и выпускает широкий спектр оборудования, позволяющего проводить анализ зерновых и масличных культур, кормов, комбикормов и сырья для их производства.

**В рамках XXIII Международной специализированной торгово-промышленной выставки «МС: ЗЕРНО-КОМБИКОРМА-ВЕТЕРИНАРИЯ-2018», прошедшей в Москве с 30 января по 1 февраля,** компанией были представлены система капиллярного электрофореза «КАПЕЛЬ-205», инфракрасные экспресс-анализаторы «ИнфраЛЮМ ФТ-12» и «ИнфраЛЮМ ФТ-12 с просыпным модулем». На экспресс-анализаторах посетителям выставки демонстрировалось определение основных показателей питательной ценности в зерне, комбикорме, молоке и мясном фарше, занимающее полторы минуты.

Кроме того, на Международном форуме по аквакультуре, также прошедшем в ходе выставки, «Люмэкс» представил приборно-методическое решение для экспресс-диагностики вирусных болезней рыб методом ПЦР в режиме реального времени — прибор «АриаДНА» и наборы микрочипов.



ГУП «Пассажиравтотранс» издал книгу «90 лет с любимым городом» в честь юбилея регулярного автобусного движения. Она адресована всем, кто интересуется историей Петербурга, развитием городского транспорта и автомобилестроения. Читатели узнают много новых фактов об организации автобусного сообщения в городе на Неве и работе СПб ГУП «Пассажиравтотранс», продолжающего традиции первого ленинградского автопредприятия. Книгу может купить любой желающий на сайте компании.



Компания «САФ-НЕВА» приняла участие в мировом чемпионате **по хлебопечению World Master Baker (Masters de la Boulangerie), который проходил в Париже** с 3 по 6 февраля 2018 года. World Master Baker — это современная площадка для встречи лучших пекарей в мире и уникальная возможность для обмена опытом и решениями в отрасли. За титул World Master Baker боролись 18 кандидатов в 3-х номинациях: Nutritional Bread Making (категория «Хлеб»), Gourmet Baking (категория «Сдоба и слойка»), и Artistic Bread Making (категория «Арт-класс»). В состав жюри вошли 5 экспертов. Возглавлял жюри Johan Sorberg.



**Дорпрофжел на ОЖД сообщает, что в открывшемся в прошлом году Музее железных дорог России есть уникальный военный экспонат** — боевой железнодорожный ракетный комплекс «Молодец».

Считается, что никто в мире так и не смог повторить успех советского военно-промышленного комплекса, создавшего ядерный «ракетный поезд» или «поезд-призрак». Комплекс был принят на вооружение в конце 1980-х. С виду он не отличался от обычных поездов. На снимке со спутника он выглядел как обычный поезд: три рефрижераторных и пассажирские вагоны. Однако всё это была маскировка. «Рефрижераторы» скрывали в себе стотонные межконтинентальные баллистические ракеты с десятком ядерных боеголовок на каждой.

В 1991 году «ракетные поезда» встали на прикол. Первые ограничения на свободу их передвижения были наложены договором СНВ-1, а затем Вашингтон и Москва обменялись односторонними мирными инициативами. Последний «Молодец» снял погону и ушёл с боевого дежурства в начале 2000-х.

Символические ключи от комплекса были переданы Музею Октябрьской дороги на День железнодорожника в августе 2006 года. До 2016 года комплекс стоял на путях Варшавской площадки музея ОЖД. Сейчас он стоит на открытой площадке нового музея.

## НАШИ ХОББИ

# Мария Тронина: МОЯ СТИХИЯ - РИТМ, МУЗЫКА И ДВИЖЕНИЕ



Счастливы те люди, которые отдавая львиную часть своего времени работе, не забывают заполнить свободные часы содержательным досугом. То, как мы проводим время трудового дня, что делаем по вечерам, в выходные или в отпуске, влияет на нашу карьеру больше, чем кажется на первый взгляд. Если хотите добиться успеха, то к выбору способа проведения досуга нужно подходить более взвешенно, например, как это делает Мария Тронина.

Героиня нашего интервью — девушка творческая. Круг ее интересов не ограничивается только профессиональными заботами, в свободное время ее стихия — гармония, ритм, движение, и...

### ... музыка

В музыкальной школе я училась игре на фортепиано. Дома стоял этот инструмент, и я на нем часто и с удовольствием упражнялась. Маме приходилось по 6 часов в день слушать мою игру. Как она только это выдерживала? Все-таки хорошо, что я выбрала фортепиано, а ведь еще раздумывала над скрипкой.

#### А чем так привлекла девочку Машу игра на фортепиано?

Это более гибкий инструмент. Можно сказать — такой мини-оркестр. В полной мере это раскрывается в произведениях Баха. Вот потому мне и нравилось исполнять его больше всего. Но со временем мне стало скучно играть чужие произведения, и я начала писать свою музыку.



#### Ого! И как приходит вдохновение?

Каких-то особых ритуалов для этого не существует. Сидишь за инструментом, наигрываешь что-то, и в какой-то момент: «О, прикольно звучит», - и начинаешь развивать. Бывает, что уже песня звучит у меня в голове, причем уже готовая композиция с вокалом и музыкой. Остается ее «вынуть» оттуда, а это самое сложное. Иногда на мелодию уходит всего 6-8 часов, а бывает, что и неделя. В последнее время я творчеством мало занимаюсь, но успела заметить, что если писать регулярно, то процесс создания песни ускоряется.

#### На чем играешь сейчас? Забрала из родительской квартиры фортепиано?

Нет, конечно, фортепиано осталось дома. У меня есть две MIDI-клавиатуры, на которых я играю и записываю музыку. Самую первую я купила стационарную. Она размером с письменный стол и весом в 22 килограмма. Такую на репетицию не возьмешь, потому вторая у меня компактная.

#### Как происходит запись песен, где можно их послушать?

Для записи музыки я использую специальную программу на компьютере. Я пишу



электронную музыку, там огромное количество технических моментов. Все это очень интересно и захватывающе. Сейчас, увы, я занимаюсь музыкой нерегулярно, и у меня накопилось много незаконченных произведений. Нужна еще определенная доработка, шлифовка произведений, поэтому в открытом доступе ничего нет, все хранится в моем компьютере. Записи песен можно попросить у меня. Я могу дать что-нибудь послушать, что считаю завершенным или слушабельным.

**Почему же ты, такой увлеченный и творческий человек, практически забросила занятия музыкой?**

Этому нужно уделять все свободное время: написание музыки, текстов песен, репетиции, выступления. Раньше его у меня было достаточно, но два года назад в мою жизнь вошли...



## ...танцы

Я хожу в танцевальную студию, занимаюсь pole dance. В конце апреля состоятся всероссийские соревнования "Pole Sports Russia 2018", в которых я планирую принять участие.

**Ого, неожиданный поворот!**

На самом деле, ничего неожиданного в этом нет. Я занималась художественной гимнастикой с 4 до 17 лет, имею звание кандидата в мастера спорта.

**Музыкальная школа, тренировки в гимнастическом зале.... Увлекательное и насыщенное у тебя было детство!**

Музыкальная школа находилась через дорогу от спортивного зала, с совмещением проблем не было.



**Давай вернемся к предстоящим соревнованиям. Расскажи о них подробнее.**

Место состязаний — Сочи, Красная Поляна. Соревнования по pole dance проходят, как правило, на 2-х пиллонах: один статический, один динамический (крутящийся).

Представлены три направления: pole sport, pole art и pole exotic. Участницы делятся на любителей, профессионалов и элиту. Также есть деление по возрасту. Я буду выступать в отделении pole sport, в категории "профессионалы".

**Какие цели ставишь перед собой на этих соревнованиях?**

В апреле будут первые мои соревнования по pole dance, до этого участвовала только в отчетных концертах студии. Хочу попасть в призеры, но не знаю уровень соперниц. Придется постараться.

**Как проходит твоя подготовка?**

Pole sport имеет строгие правила: участник должен выполнить набор обязательных элементов. Это элементы с демонстрацией силы, гибкости, затем динамические элементы на статичном пилоне, элементы на динамическом пилоне и т.д. Композиция должна быть хореографически выстроена и ограничивается по времени.

В других категориях требования к номеру несколько иные. В pole art, например, больше внимания уделяется художественной стороне. Номер должен содержать какую-то идею. Это должен быть танец с завязкой, развитием и финалом.

И здесь нет строгих требований к элементам. А pole exotic — эротический, чувственный танец на пилоне.

**Тебе кто-то помогает ставить танец?**

Творчеством занимаемся вместе с тренером: решаем убрать или добавить какие-либо связки. Иногда у меня что-то не получается, и тренер мне предлагает: "Маша, этот элемент у тебя не выходит. Давай его уберем из программы". В этом случае у меня появляется азарт, я говорю: "Нет!", — и начинаю отрабатывать движение, пока оно не получится.

**Ты можешь сесть на шпагат, как Жан-Клод Ван Дамм?**

Этот вопрос мне задают часто. Ну конечно могу.

**Как твои увлечения помогают в работе?**

Уверена, что они мне очень помогают, но сформулировать это пока не могу.

Ну что ж, ко всем достоинствам нашей героини добавляется еще и скромность. Придется нам взять на себя ответственность и, опираясь на мнение окружающих Машу, подчеркнуть, что в ее характере ярко проявляются такие черты, как настойчивость, дисциплинированность, умение сконцентрироваться на главной задаче, эмоциональная устойчивость и доброжелательная общительность. Словом, все то, что дарит нам спорт и музыка.

# НОВОГОДНЯЯ ФЕЕРИЯ: все краски карнавала на нашем празднике



*2017 год в «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» завершился ярким праздником: новогодним торжеством. На несколько часов руководители и подчинённые стали одной весёлой толпой и переместились в Венецию — на родину карнавала. Как это было и почему темой вечера стал именно карнавал, рассказывает маркетолог холдинга, Юлия Белова.*

**- Юлия, расскажи, почему для праздника была выбрана именно такая тематика?**

- Потому что это празднично и даёт простор для фантазии. Рыцарский бал, например, означает, что все мужчины должны прийти в костюме рыцарей, но не многие могут себе это позволить по разным причинам. К тому же, всегда есть опасение, что кто-то подойдет к этому вопросу со всей душой, а кто-то не посчитает нужным наряжаться и может совсем отбить желание коллег самовыражаться и быть активными. Карнавал убирает эту проблему. Можно прийти в любом костюме, просто нарядным, по желанию и средствам.

**- Все ли поддержали тематику?**

- Нет, это было ожидаемо. Но некоторые отделы подошли к делу очень творчески, например, отдел производства. Они все были в одинаковых костюмах (Гая Фокса, - прим. ред.), их девизом стало «V — значит ВЕНЕТА», все синхронно вошли в зал. Было очень эффектно. Я бы до такого даже не додумалась. Девочки, конечно, все были яркими: платья, маски, макияж. Еще можно выделить Игоря Сосновского из отдела ремонта техники, он у нас пришёл в очаровательном костюме кота.

**- В этом году, помимо корпоратива, были очень интересные и необычные подарки для сотрудников и клиентов. Как родилась идея? Почему подарки именно такие? Что ты хотела этим сказать?**



- В предыдущие годы новогодние подарки сотрудникам компании вообще не дарили, а для клиентов готовили бизнес-подарки. В этом году решили, что сотрудников тоже нужно порадовать. Подарки выбирались с трепетом и добротой, чтобы выразить заботу. Новый год — это семейный праздник, хотелось, чтобы подарки тоже были уютными, приятными. От начала и до конца всё было продумано. Мы держали направление на то, что «ВЕНЕТА СИСТЕМ» — это забота не только о печатающей технике, но и о людях.



**- Оценили ли заботу сотрудники и клиенты?**

- Да, было много положительных отзывов. Говорили, что приятно разворачивать такой подарок, это ощущение погружения в детство.

**- А какой лучший подарок ты сама получила на Новый год?**

- В этом году подарком для меня стало осуществление моей детской мечты: встретить Новый год в деревне у бабушки.

**- Что бы ты хотела пожелать всем коллегам, клиентам и всем людям в уже наступившем 2018 году?**

- Желаю всем развиваться, двигаться вперед и расти. И конечно, самое главное, благополучия и счастья.





 **BE CLEVER**  
КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

---

Главный редактор: Игорь Логинов  
Редколлегия: Иван Маковкин, Андрей Тетеревков, Анастасия Алехина,  
Екатерина Немешева, Екатерина Горина, Алина Гавричева.  
Корпоративный журнал ГК «Clever Bros.»  
Адрес редакции: Россия, Санкт-Петербург, 1-я Советская ул., д. 6.  
E-mail: [info@cleverbros.ru](mailto:info@cleverbros.ru)  
Тираж: 500 экз.

[www.cleverbros.ru](http://www.cleverbros.ru)