

#КАНАВТО *family*

**ВПЕРЕДИ
ВСЕХ:**

**«КАН АВТО» СТАЛ
ЛУЧШИМ ДИЛЕРОМ
MERCEDES-BENZ**

**КАКАЯ ХОРОШАЯ
КОРОБКА! А ЧТО ТАМ
*внутри?***

***Блайфхаков*
САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ
ПУТЕШЕСТВИЙ**

**НАТАЛЬЯ
МУЛДИНА**

Мое кредо — находить
общий язык с людьми,
добиваться необходимых
нам условий

МЫ ОТКРЫЛИСЬ

Оренбургский тракт, 209



The Power to Surprise



The Power to Surprise*



8 (843) 230-30-30

ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 209В



Двадцатый год на календаре, двадцатый выпуск нашего журнала — есть в этом совпадении что-то необычное! И когда, если не в такой момент, выходить на совершенно новые уровни? Мы расширяем кругозор, меняем себя и делимся изменениями с вами, нашими дорогими читателями, — а результат вы увидите в обновленных разделах журнала.

ОТ РЕДАКТОРА

#КАНАВТОfamily

Будет ли в моем приветственном слове строчка о пандемии — главной героине года? Думаю, все уже соскучились по этой теме, поэтому порадовать вас напоминанием. Мы частично прислушались к словам психологов и прошли все стадии принятия, несколько модернизировав их: пропустили злость и решили не тратить время на депрессию — перешли сразу к поиску положительного. В нашем случае положительное — это не просто слова: список наград «КАН АВТО» стал длиннее на четыре пункта, а в семье дилерских центров стало больше на три салона. В этот странный по всем параметрам год мы открыли KIA и LADA на Оренбургском Тракте и Geely на Сибирском Тракте. Все подробности о наградах и новых салонах вы найдете в разделе KANLIFE.

Наш журнал меняется, и это к лучшему — совсем скоро вы тоже заметите изменения. Спойлер: будет еще интереснее, чем раньше :) А пока знакомьтесь с героями этого юбилейного выпуска, узнавайте новое вместе с нами, больше улыбайтесь — и жизнь улыбнется вам в ответ.

Лизабетта Салаева,

директор по PR
группы компаний «КАН АВТО»
Instagram: @lisabettty

Лицо с обложки | Наталья Муллина
 Над журналом работали:
 Главный редактор | Лизавета Салаева
 Журналист | Тая Летосева
 Дизайнер | Svetlana Smith
 Корректор | Мила Ветрова



Выражаем благодарность прокату авто MUSTANG за предоставленный автомобиль для фотосъемки.
 Instagram: @mustang_kzn
 СТИЛЬ: AVENUE VIP
 Instagram: @avenuevip

ЧТО НОВОГО?

Карьерная лестница 4

Вся наша жизнь – игра:
Итоги деловой игры ГК «КАН АВТО» 12

SELF-MADE

Наталья Муллина.
Мое кредо – находить общий язык с людьми, добиваться необходимых нам условий 18

KANLIFE

Новости ГК «КАН АВТО» 28

GEELY – мы открылись! 36

Обзор рынка 40

Новинки автомобильного рынка 44



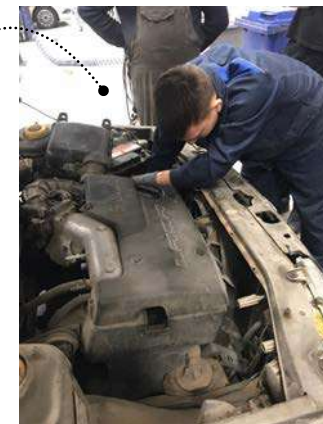
KANStories

Школа технического персонала «КАН АВТО» 54

Какая хорошая коробка! А что там внутри? 58

ГОВОРИТЬ БУДУ Я! 64

ЛикБез NEW



Разбор полетов. 6 лайфхаков самостоятельных путешествий 68

Город засыпает, просыпаются роботы 72

Рецепты NEW

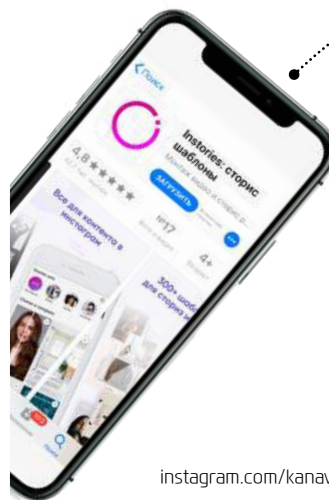
Алле-апп! 76

Семь раз отмерь, один раз сфоткай! 84

Знаешь ли ты? 88

Я у мамы... 90

В гостях у Оскара 95



Карьерная лестница

Стоит только поверить, что вы можете — и вы уже на полпути к цели.

Теодор Рузвельт



РОБЕРТ ХАБИБУЛЛИН

Пришел в марте 2016 года на должность менеджера отдела продаж в дилерский центр LADA (ул. Сибирский Тракт). В апреле 2018 года перешел в LADA на Минской на должность заместителя руководителя отдела продаж. И в феврале 2020 года стал руководителем отдела продаж LADA «КАН АВТО» на Оренбургском Тракте. Поздравляем Роберта с повышением!



ГУЛЬШАТ ЮСУПОВА

Прошла долгий путь, который был начат в 2008 году с должности кредитно-страхового специалиста в дилерском центре LADA (ул. Сибирский Тракт). 26 марта 2020 года Гульшат была назначена руководителем кредитно-страхового отдела салона LADA на Оренбургском Тракте. Благодарим за столь длительную работу в #КАНАВТОfamily и желаем успехов на новой должности.

Существуют различные стратегии, как сделать свое дело успешным, на что стоит обратить внимание. И здесь у каждого руководителя будут свои способы достижения высот. Но точно ни в одной стратегии не обходится без учета сотрудников — человеческий фактор является неотъемлемой частью успешности дела, а развитие людей, работающих в компании, является отражением развития самого бизнеса. Так и в «КАН АВТО» особую роль играет каждое звено, каждый сотрудник, и мы с радостью представляем всех, кто смог сделать красивый и уверенный шаг по карьерной лестнице.



ЛИЛИЯ САТТАРОВА

Пришла в компанию в 2015 году в автосалон LADA (ул. Мусина) на должность кредитно-страхового специалиста, затем работала на этой же должности в LADA на Сибирском Тракте. В феврале 2020 года вернулась в дилерский центр LADA на Мусина уже руководителем кредитно-страхового отдела. Наши искренние поздравления!



КРИСТИНА ТВЕРДОВСКАЯ

Приветствуем нового сотрудника нашей компании! Кристина показывала успехи на прошлом месте работы и в этом году получила должность руководителя отдела качества в ДЦ Hyundai (ул. Оренбургский Тракт). Желаем не останавливаться на достигнутом!



СТАНИСЛАВ ПОПОВ

Станислав перешел в компанию «КАН АВТО» на должность бренд-директора с другого места работы, где также занимал пост генерального директора. Приветствуем нового руководителя в #КАНАВТОfamily!



МАРСЕЛЬ ХАЙРЕТДИНОВ

Начинал свою карьеру в 2007 году с должности мастера-приемщика в другой крупной автомобильной компании. Уже спустя год его повысили до старшего мастера-приемщика, а еще через три года Марсель стал руководителем сервисного центра. Наконец, в «КАН АВТО» пришел в 2020 году на должность руководителя сервисного центра KIA (ул. Оренбургский Тракт). Приветствуем и рады видеть в числе наших руководителей!



АДЕЛЬ ХАКИМОВ

Пришел в 2016 году на должность менеджера отдела продаж в дилерский центр LADA «КАН АВТО» (ул. Мусина), после чего работал еще в двух салонах нашей сети, затем стал заместителем руководителя отдела продаж и с июня 2020 года вступил в должность руководителя отдела продаж KIA (ул. Оренбургский Тракт). Желаем самых больших успехов.



АЛИНА ГАТАУЛИНА

Начинала свою карьеру в компании с должности кредитного специалиста в 2015 году, в марте 2018 года стала руководителем кредитно-страхового отдела, после чего уходила из «КАН АВТО», но вновь вернулась и сразу на высокую должность. В июне 2020 года Алина была назначена руководителем кредитно-страхового отдела HYUNDAI (ул. Сибирский Тракт). С возвращением в #КАНАВТОfamily!



СЕРГЕЙ АРБЕЕВ

Приветствуем нового сотрудника компании. Сергей добился хороших результатов на прежнем месте работы и в июле 2020 года получил должность руководителя отдела продаж в новом дилерском центре Geely «КАН АВТО».



РАМИЛЬ ГУМЕРОВ

Рамиль пришел в «КАН АВТО» в октябре 2016 года на должность маркетолога. В марте 2020 года перешел на должность руководителя отдела продаж подразделения «СТРАНА-365». Наши поздравления!



АЛСУ ФАСХИЕВА

В 2011 году пришла в LADA (ул. Сибирский Тракт) на должность кредитно-страхового специалиста. С июля 2020 года Алсу — руководитель кредитно-страхового отдела KIA «КАН АВТО» (ул. Оренбургский Тракт). Поздравляем руководителя и желаем больших успехов.



ЮЛИЯ ГАВРИЛОВА

Работает в автобизнесе уже с 2013 года, а в «КАН АВТО» пришла в 2017 году на должность логиста. Всего через полгода перешла на должность заместителя руководителя отдела продаж. В 2020 году состоялось очередное повышение: Юлия стала руководителем отдела качества в дилерском центре RENAULT (ул. Восстания). Удачи на новом месте!



РИНАТ САФИН

В 2014 году пришел в компанию менеджером отдела продаж, затем занимал должности старшего менеджера, заместителя руководителя и руководителя отдела продаж. Сейчас Ринат — директор дилерского центра HYUNDAI (ул. Оренбургский Тракт). Желаем руководителю успешной работы!



ГАЗИНУР ФАТХУЛЛИН

В 2015 году пришел на должность менеджера отдела продаж в автосалон HYUNDAI. В 2020 году стал руководителем отдела дополнительного оборудования дилерского центра RENAULT (ул. Оренбургский Тракт). Желаем успехов и дальнейшего роста!



АРТЕМ САПУНОВ

В «КАН АВТО» пришел в 2017 году на должность менеджера отдела дополнительного оборудования. Уже в феврале 2018 года стал руководителем этого отдела и в июле 2020 года был переведен на должность руководителя сервисного центра RENAULT (ул. Оренбургский Тракт). Наши искренние пожелания удачи!



ФЛЮЗА КАРИМОВА

В «КАН АВТО» пришла на должность оформителя сервисного центра в 2016 году. В 2017 году перешла в автосалон LADA на Минской на должность кредитно-страхового специалиста, а в апреле 2020 года стала руководителем клиентской службы «КАР Ассистанс». Наши искренние пожелания дальнейших успехов!

АЛИЯ ЯРУЛИНА

В 2013 году пришла в «КАН АВТО» специалистом отдела пролонгации, в 2016 году была переведена в дилерский центр LADA (ул. Сибирский Тракт) на должность руководителя кредитно-страхового отдела. В 2020 году стала директором по продажам подразделения «КАР Ассистанс». Желаем Алие большого успеха!



ДАНИИЛ БОРИСОВ

Преодолеl долгий путь в «КАН АВТО»: начал в 2012 году с менеджера отдела дополнительного оборудования, затем неоднократно занимал руководящие должности в компании и в июле 2020 года был назначен директором дилерского центра LADA (ул. Сибирский Тракт). Желаем Даниилу достигать новых вершин!



ЭЛЬВИРА ГАРИПОВА

Пришла в июле 2017 года на должность кредитно-страхового специалиста, работала в нескольких дилерских центрах, после чего в 2020 году была повышена до руководителя кредитно-страхового отдела ДЦ KIA (ул. Тукая). Поздравляем Эльвиру и желаем дальнейшего карьерного роста.

On • Glass



ПЕРВАЯ ЛЕГАЛЬНАЯ ТОНИРОВКА

БЕЗ ПРОБЛЕМ С ГИБДД*

ЭЛЕКТРОТОНИРОВКА СДЕЛАЕТ ВАШ АВТОМОБИЛЬ
ПОИСТИНЕ ПРЕМИАЛЬНЫМ:



- ✓ СВЕТОПРОПУСКАЕМОСТЬ
СООТВЕТСТВУЕТ ГОСТ;
- ✓ ЭФФЕКТ КЛАССИЧЕСКОЙ ТОНИРОВКИ
(БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ И МУТНОСТЕЙ ИЗНУТРИ);
- ✓ УДОБСТВО УПРАВЛЕНИЯ
(ПУЛЬТ Д/У ИЛИ КНОПКА);
- ✓ ЗАЩИТА ОТ ПОСТОРОННИХ ВЗГЛЯДОВ,
УФ И ИК;
- ✓ БЕЗОПАСНОСТЬ
(СТЕКЛА ТРИПЛЕКС И БРОНИРОВАННЫЕ);
- ✓ ГАРАНТИЯ ДО 20 МЕСЯЦЕВ.



8 (843) 240 55 30



+7 966 240 55 30



kazan-glass.ru



ONGLASS_KAZAN

ВСЯ НАША ЖИЗНЬ —

ИГРА:

ИТОГИ
ДЕЛОВОЙ ИГРЫ
ГК «КАН АВТО»

Игровая структура находит отражение во всех сферах жизни, а тем более рабочая среда, которая всегда становится неким игровым полем, где мы берем на себя разные роли. Только подумайте: здесь и сбор бонусов, и переход на новые уровни, и оттачивание навыков своего персонажа, его улучшение «до упора», и нацеленность на выигрыш... А самым притягательным в играх всегда становится то, что наиболее близко нам, — когда игра так похожа на реальность. И этим свойством обладает такой управленческий метод, как деловая игра.

ЧТО ЭТО

Деловая игра представляет собой инструмент поиска управленческих решений в условиях неопределенности и многофакторности. Это активная форма обучения, которая позволяет объединить теорию и практические навыки. В процессе игры есть возможность смотреть за участниками, словно на игровом поле, — не линейно воспринимаемая их движения, а комплексно раскрывая сразу все стороны рабочего процесса.

Первая деловая игра была разработана и проведена в СССР в 1932 году, а именно в Ленинградском инженерно-экономическом институте. Сегодня модели бизнес-игр широко распространены во всем мире и признаны одним из наиболее эффективных инструментов управления.

КАК ЭТО

Деловая игра повторяет сценарий реального рабочего дня сотрудников (игроков). Игроки могут входить сразу в несколько ролей во время работы — и эта многоплановость обязательно учитывается при разработке конкретного игрового сюжета.

Сценарий любой бизнес-игры приближен к реальным условиям — в связи с этим сложно представить одинаковые игровые структуры в двух разных организациях. В случае ГК «КАН АВТО» процесс состоял из следующих этапов, каждый из которых действительно повторяется в рабочее время:

- Утренняя школа — умение сжато, но емко дать новые знания и навыки персоналу.
- Коуч-сессия — структурированная беседа руководителя с сотрудником, которая помогает сотруднику найти новые возможности в своей работе.
- Работа с системой CRM — умение анализировать информацию, находить пробелы в работе сотрудников, показать им их зоны роста.
- Работа с клиентом — проигрывание сложной ситуации, при которой сотрудник должен оптимальным образом разрешить возникшую проблему.

ОЛЕ ДЖЕНЬ ВЛД

Деловая игра преследует целый комплекс возможностей для всех участников процесса.

Для игроков:

- Демонстрация знаний и умений.
- Креативность и гибкость в разных ситуациях.
- Перенимание опыта коллег.
- Выявление сильных сторон и зон роста.

Для компании:

- Оценка потенциала сотрудников и формирование кадрового резерва.
- Трансформация обучающихся и развивающих программ.
- Обмен опытом между сотрудниками разных подразделений.
- Формирование внутреннего HR-бренда.

ОЛЕ ОЛЯ

В первой деловой игре приняли участие 32 сотрудника. В этот раз участниками были заместители руководителя отдела продаж ГК «КАН АВТО». Это пилотная серия игры, которая в дальнейшем

ожидаемо повторится, но уже с иными сотрудниками. С кем именно — пока этот вопрос находится в стадии разработки.

Двадцатью восьмью экспертами и наблюдателями бизнес-игры были топ-менеджеры и сотрудники из дирекции по продажам, HR-департамента, бренд-директора, директора дилерских центров.

Крайне важным стал тот факт, что обе стороны — и эксперты, и игроки — с воодушевлением отнеслись к процессу и результатам, а также дали развернутый ответ в качестве обратной связи. Комментарии, пожелания и оценка события позволят разработчикам учесть все предложения и модернизировать следующую бизнес-игру.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Эксперты



*Rima Халилова,
директор по продажам
Instagram: @ritakhalilova*

«Данная бизнес-игра первая, но точно не последняя. Уже в этой сессии нам удалось взглянуть на рабочий процесс и оценить его одновременно с разных сторон. Бесценный опыт дает нам огромное поле для дальнейшей работы, в том числе над собой и управленческими методами, а также возможность скорректировать существующие в ГК «КАН АВТО» программы обучения и развития».



*Юлиана Демидова,
HR-директор
Instagram: @ctrhtn769*

«Для игроков этот процесс стал прекрасной возможностью показать свои профессиональные знания и навыки, а также проявить такие личные качества, как харизматичность, юмор и находчивость. Многие сотрудники раскрылись по-новому не только для коллег, но и для своих руководителей. И даже если участники бизнес-игры не на все 100% могли выполнить задания, впоследствии, анализируя причины ошибок, они увеличили свой багаж знаний. Ведь мы учимся не столько на своих успехах, сколько на своих же ошибках».

Лидеры деловой игры



1-е место.

Александр Симкин,
дилерский центр KIA
(ул. Оренбургский Тракт)

«Деловая игра была полной неожиданностью, поэтому не было времени на подготовку, я просто был собой, выполнял свою работу и показал все таким, какое оно должно быть. Был приятно удивлен первому месту, однако считаю, что меня оценили по достоинству. Экспертиза была очень серьезная, им виднее, они не могут ошибаться. Я действительно все делаю для того, чтобы достичь новых высот, я целеустремленный человек».

2-е место.

Руслан Салахутдинов,
дилерский центр KIA (ул. Тукая)



«Игра оставила только положительные впечатления, мне не хватило совсем чуть-чуть до первого места, с учетом таких сильных конкурентов. Игра была просто работой для меня, я чувствовал себя уверенно и не нервничал, несмотря на присутствие топ-менеджеров».

**3-е место.**

Марсель Залялов,
дилерский центр RENAULT
(ул. Оренбургский Тракт)

«Впечатления положительные, понравились испытания, как все было организовано. Одновременно ощущалось и как работа, и как интересный конкурс. В целом происходящее было похоже на реальные условия работы, но в реальности случаются даже жестче ситуации, с которыми приходится справляться без подготовки».

**4-е место.**

Алмаз Валиев,
дилерский центр Mercedes-Benz

«В себе был уверен и считаю, что эксперты оценили мою работу по достоинству. Не растерялся, несмотря на то, что задания были нестандартными и приходилось действовать по ситуации».

**5-е место.**

Кирилл Гейчук,
дилерский центр HYUNDAI
(ул. Оренбургский Тракт)

«Бизнес-игры проводятся в разных компаниях, и я рад, что в «КАН АВТО» решили перенять этот опыт. Игра помогла увидеть свой текущий уровень и свои зоны роста. Считаю, для компании полезно проводить подобное мероприятие раз в полгода, чтобы отслеживать динамику развития сотрудников».



ONLY TREE

Мастерская деревянной посуды

☎ +79274138255 📷 @only_tree.ru





НАТАЛЬЯ МУЛЛИНА

Мое кредо — находить
общий язык с людьми,
добиваться необходимых
нам условий

Instagram: @n_mullina

SELF-MADE WOMAN:

Возраст — 35 лет.

Должность — директор департамента
кредитования и страхования.

Общий стаж работы в «КАН АВТО» — 10 лет.

Профессия — инженер-теплоэнергетик.

Жизненный принцип — справедливость.

Семейное положение — не замужем,
воспитывает сына Арсения.

Любимая книга — «Повелитель мух» (Уильям Голдинг).

Любимые фильмы — «1+1» и «Побег из Шоушенка».

Мечта — жить в собственном доме.

В мужчинах важно — чувство юмора,
умение держать слово, спокойствие.

В женщинах важно — манкость, доброта,
сентиментальность, нежность, мудрость.

Скаждым годом в России увеличивается доля продаж автомобилей в кредит. В прошлом году Клиенты группы компаний «КАН АВТО» на заемные средства приобрели 63% новых авто и 30% автомобилей с пробегом. Мы внимательно следим за трендами и предлагаем нашим покупателям самые выгодные опции. Именно поэтому в «КАН АВТО» особую роль играет кредитно-страховое направление. Более 150 наших сотрудниц ежедневно помогают Клиентам оформлять десятки кредитов и страховых полисов на автомобили мечты. Руководит этим коллективом хрупкая леди Наталья Муллина. Ее жизненное кредо — грамотное общение с партнерами, подчиненными и Клиентами. Она добивается результата не только своими знаниями и твердостью духа, но и эмоциональным интеллектом, мягкостью, живым общением. Да, в бизнесе это не менее важно. Именно поэтому директор департамента кредитования и страхования Наталья Муллина стала героем регулярной рубрики «Self-made».

« ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
ЗНАЧИТЕЛЬНО ВАЖНЕЕ,
ЧЕМ IQ И НАУЧНЫЕ ЗНАНИЯ »»

Образование и профессия

Вплоть до 9-го класса я хотела быть ветеринаром (*смеется*). Но затем судьба распорядилась так, что я поступила в Казанский государственный энергетический институт и стала инженером-теплоэнергетиком. Вообще, высшее учебное заведение не всегда дает те знания, которые нам пригодятся в последующей жизни. Но, я считаю, это некая школа жизни. Здесь тебя учат дисциплине, ответственности, расширяется твой круг общения. К тому же, если человек силен, к примеру, в высшей математике, — это не значит, что в бытовых жизненных вопросах он умен. Эмоциональный интеллект значительно важнее, чем IQ, умственный интеллект и научные знания. Сейчас я не работаю по профессии. Дело в том, что уже на последних курсах института я понимала, что это, скорее всего, не будет приносить мне удовольствия. Я ведь человек достаточно общительный.



«МНЕ ПОРОЙ БЫВАЕТ СТРАШНО, ЧТО Я НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ СЕБЕ ЖИЗНИ ВНЕ НАШЕЙ КОМПАНИИ»

«КАН АВТО»

Как сейчас помню, а это было в 2007 году, моя знакомая сказала, что открылся новый автосалон «КАН АВТО».

В апреле я пришла на собеседование и уже через день приступила к обязанностям. Это было мое первое место работы. Кстати, поступила я на работу в «КАН АВТО», учась на последнем курсе института. На протяжении нескольких месяцев я совмещала работу и учебу, потом писала диплом. Помню даже, как я отпрашивалась на экзамены. Очень любила общаться с Клиентами, отвечать на звонки. Кстати, тогда все еще не было так автоматизировано, как сейчас. Полисы ОСАГО и каско мы выписывали и заполняли вручную, самостоятельно все рассчитывали. Это мне тоже доставляло удовольствие. Уже на тот момент я видела перспективы работы здесь. Группа компаний начала расширяться, появлялись новые салоны, и, естественно, я хотела занять свою нишу, не хотела останавливаться на позиции рядового сотрудника. Я ни дня не жалела, что устроилась в «КАН АВТО». Сейчас, если честно, мне порой бывает страшно, что я не представляю себе жизни вне нашей компании *(смеется)*. Здесь коллектив стал моей семьей, моими друзьями, это моя жизнь.

Карьерный рост

Сначала я была кредитно-страховым специалистом, затем специалистом пролонгации, ведущим специалистом по работе с партнерами.

В 2010 году я ушла в декретный отпуск и вернулась через два года на более низкую позицию — старшим оформителем. Могу однозначно сказать, что во мне присутствуют качества руководителя, я всегда к этому стремилась, даже будучи специалистом первичного страхования.

Помню, был такой момент, когда место руководителя кредитно-страхового направления стало вакантным. Честно говоря, я надеялась, что меня поставят на эту позицию, но выбрали другого человека, нового сотрудника, который пришел из банковской сферы. Я расстроилась, уволилась и, уходя, сказала, что если вернусь, то только на его место *(смеется)*.

Но при этом все равно поддерживала общение с коллегами. Я считаю, что в жизни крайне важно умение грамотно общаться с людьми, даже если дороги по какой-то причине расходятся.

Возможно, именно поэтому в апреле-мае 2014 года меня пригласили на должность руководителя кредитно-страхового направления. Если честно, тогда я этого не ожидала. Мне было оказано большое доверие, так как это одно из самых доходных подразделений в компании. Честно, четкого плана работы у меня не было, но было понимание. Когда я приступила к своим обязанностям, как грибы после дождя, начали открываться новые автосалоны. Попросту не было времени на раскачку — мы активно росли. Сейчас я уже седьмой год на руководящей должности. Все поставлено на рельсы, у меня налажены взаимоотношения со всеми партнерами и подчиненными. Но иногда шикарно отработанные процессы люди считают само собой разумеющимися. И становится обидно, ведь для этого была проделана колоссальная работа. Мне кажется, если бы я была плохим руководителем или специалистом, такой команды и четкого выполнения плана не было бы. Думаю, я ни разу не подвела компанию и в компании не пожалели, что позвали меня на эту позицию. Свой путь в компании я сравнила бы со строительством дома своей мечты, когда с любовью закладываешь каждый камень. И вот теперь, когда дом построен, хочется насладиться уютом и комфортом, полюбоваться своей работой. Поэтому пока что я не хотела бы ничего менять. Да, для меня это некая зона комфорта, но я долго и упорно к ней шла. Сейчас мне хочется побыть здесь, выдохнуть. Потом буду думать дальше.

Руководитель

Когда меня только поставили на позицию директора кредитно-страхового департамента, у некоторых сотрудников были вопросы, почему выбрали именно меня. И первым вызовом самой себе стало зарекомендовать себя в незнакомом коллективе. Причем я хотела завоевать авторитет не так, чтобы меня боялись, а чтобы понимали: я пришла улучшать процессы. Сейчас в моем подчинении 18 руководителей кредитно-страховых отделов и порядка 150 рядовых сотрудников. Честно говоря, я часто включаю мамочку и решаю слишком много вопросов из зоны компетентности моих подчиненных. Да, я их защищаю, отстаиваю, но и порой не даю им возможности проявить свои качества. Пожалуй, иногда нужно позволить человеку ошибиться, чтобы он научился. В целом, когда я получаю от подчиненных обратную связь, вижу, что они уверены во мне, в моей справедливости ко всем. Еще я считаю, что сотрудников нужно хвалить, по себе это знаю. Когда тебя хвалят, крылья за спиной расправляются, хочется сделать в миллион раз больше. В последнее время у нас была тенденция поощрять сотрудников командировочными поездками. После этого я действительно вижу отдачу. Ведь обидеть человека, нахамить ему, наорать на него — это все очень просто. Но это не предотвратит ошибку.

« МОИ ПОДЧИНЕННЫЕ
УВЕРЕНЫ ВО МНЕ, В МОЕЙ
СПРАВЕДЛИВОСТИ »





« Я ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ БЫСТРО ПОКАЗЫВАЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ И УВЕРЕННО ИДЕТ К ЦЕЛИ »

Достоинства и слабые стороны

За весь период работы у группы компаний поменялось много партнеров, банков, страховых организаций. Но у меня со всеми сохранились очень хорошие отношения, они всегда оперативно идут навстречу и помогают. Не буду скромничать, мое кредо — находить общий язык с людьми, добиваться необходимых нам условий без заламывания и выкручивания рук. Но у меня есть и другое качество. Иногда оно помогает, а иногда играет со мной злую шутку. Дело в том, что, если я загорюсь какой-то идеей, мне нужно получить это прямо сейчас. Если это не получается, я перегораю. То есть, с одной стороны, я человек, который быстро показывает результаты и уверенно идет к цели, но, с другой стороны, мне не хватает терпения, чтобы время расставило все на свои места.

Активная мама

В свое время я вышла из декрета раньше срока. Я просто не могла сидеть дома, мне не хватало общения, социума. Был даже момент, когда я думала, что деградирую. Моему сыну было 1,5 года, когда в середине января 2014 года я вышла на работу. Да, первые дни мне давались очень тяжело, я даже плакала в туалете, переживала за ребенка, скучала.

Но у меня был тыл — бабушка. Я могла спокойно оставить ребенка с проверенным человеком. Да, бывают моменты, когда ребенок болеет, и ты, находясь на работе, сердцем и душой — дома. Но все равно крайне важно разделять работу и дом. В офисе надо думать только о делах, а дома и на выходных по максимуму проводить время с ребенком. Вообще, когда у тебя время с семьей в дефиците, стараешься использовать его по максимуму. Конечно, у каждой матери есть страх что-то недодать ребенку. Я не скажу, что я супермама, но и не считаю, что мой ребенок обделен вниманием с моей стороны.

Автомобили

Все свои автомобили я покупала в «КАН АВТО». Даже мысли не было покупать в другом месте. Это были LADA 2114, Chevrolet Cruze, HYUNDAI Solaris, KIA Cerato. Дальше хотела бы приобрести Mercedes, но пока другие приоритеты.

Лицо с обложки

Мой сын постоянно спрашивал, когда же будет журнал со мной. Говорил, что отнес бы его в садик, а когда подрос — в школу (смеется). Поэтому первый этот журнал я определенно принесу сыну.

Пандемия не помеха: состоялось открытие нового дилерского центра KIA

Двери нового дилерского центра KIA открылись не благодаря, а вопреки всему: в кризисные для всех месяцев пандемии. Один из самых популярных в России брендов теперь представлен в трех салонах сети «КАН АВТО».

Это огромная честь для нас — открывать не просто новый, а уже третий по счету салон KIA ГК «КАН АВТО» (первый и второй были открыты в 2012 и 2018 годах). Выбор расположения неслучаен, если посмотреть на все три точки на карте: один дилерский центр на Сибирском Тракте, второй на улице Тукая, а теперь и на Оренбургском Тракте, на выезде из Казани. Такая рассредоточенность обеспечивает максимум удобства Клиентам: выбирайте ближайший салон и будьте уверены в одинаково широком выборе авто и высочайшем уровне сервиса!



Кто не рискует, тот не мы

Остановка производства, падение продаж и в целом шаткость рынка 2020 года не помешали «КАН АВТО» осуществить свои давние планы. Пусть открытие и состоялось наперекор всем сложностям, но все же не без тщательной аналитики и расчета рисков — благодаря большому опыту компания способна здраво оценить любую, даже такую нестандартную, ситуацию. Сияющий новизной шоурум площадью практически 700 м²... Мы гордимся результатом и не можем не сообщить: салон был построен всего за шесть месяцев с абсолютного нуля — в прямом смысле на ровном месте. Гордимся каждым, кто принял участие в этом грандиозном по своему масштабу событии!

С любовью к Клиентам. . .

Для наших Клиентов в новом дилерском центре KIA продуманы две зоны отдыха. На первом этаже выпейте чашечку кофе и поиграйте в настольный футбол, на втором — почитайте книгу, расположившись на мягких пуфах, полакомьтесь десертом в кафе, посмотрите телевизор. Вашим детишкам тоже не придется скучать, ведь у нас есть яркая игровая зона с игрушками, творчеством и любимыми мультфильмами на большом экране. Как и в любом нашем автосалоне, в новом дилерском центре KIA (ул. Оренбургский Тракт) действует программа trade-in — возможно, именно сейчас стоит обменять свой старый автомобиль на новенький KIA Seltos... Просто приезжайте на тест-драйв и убедитесь, насколько он хорош!

Цените модельный ряд прошлых лет? Понимаем и поддерживаем: именно поэтому в нашем новом салоне представлен широкий спектр авто марки KIA с пробегом по демократичным ценам.

... И к бренду с любовью

Мы относимся к бренду KIA с искренним воодушевлением, разделяем политику и взгляды этой компании, вдохновляясь смелыми, динамичными, маневренными машинами, всегда опережающими время. Кстати, к нам можно приехать не только за покупкой нового авто, но и для сервисного и гарантийного обслуживания, ведь данный дилерский центр KIA, как и все автосалоны «КАН АВТО», является официальным дилером бренда.

Удобно, удобно и еще раз удобно

Все услуги сконцентрированы в одном месте: выбирайте и устанавливайте дополнительное оборудование, ставьте машину на учет в ГИБДД, оформляйте автокредит, каско и ОСАГО и получайте по традиции блестящий сервис от наших сотрудников с индивидуальным подходом к каждому Клиенту.

Лучше один раз увидеть своими глазами, чем тысячу раз прочитать, поэтому записывайте адрес: Казань, ул. Оренбургский Тракт, д. 209 в (напротив РКБ).

Пополнение в «дилерской деревне»: открылся новый дилерский центр LADA

В семье группы компаний «КАН АВТО» стало еще на один салон больше. Новый дилерский центр LADA открылся в марте на Оренбургском Тракте — в том самом месте, которое называют «дилерской деревней».



К истокам «КАН АВТО»

Для нас это событие окрашено ощущением теплоты, ведь LADA — бренд, с которого вообще начиналась вся история «КАН АВТО». К слову, первый дилерский центр «КАН АВТО» LADA был открыт в 2005 году, и теперь, через пятнадцать лет, мы вновь возвращаемся к этой марке. За годы сотрудничества мы ни разу не пожалели о выборе и сейчас, открывая четвертый по счету салон отечественных авто, вновь убеждаемся в правильности своих действий.

Свобода выбора и ощущений

Дилерский центр LADA современен и просторен, все сделано для удобства посетителей: площадь, между прочим, 2 380 м², из них более 700 «квадратов» отведено под шоурум. Это означает, что наши Клиенты будут ощущать себя свободно, выбирая подходящий цвет и нужную комплектацию авто из богатого ассортимента.

740 м² занимает сервисный центр, есть зона прямой приемки автомобилей и дополнительный пост мойки. Больше не придется ждать очереди: в расширенном сервисе одновременно могут обслуживаться несколько машин. К тому же мы расширили парковку, чтобы для каждого Клиента было парковочное место, даже в самые популярные часы.



Ваше спокойствие — наша работа

А еще в новой локации вас встретят зоны отдыха, где можно выпить чая и даже поиграть в X-BOX. На обоих этажах вы можете наблюдать за ремонтом вашего авто на большом экране.

Что думаете насчет новинок? Например, у нас есть LADA XRAY в обновленной комплектации #CLUB для тех, кто в теме:) Приезжайте на тест-драйв — поймете, что мы имеем в виду!

Мы понимаем и ценим ваше время, поэтому в дилерском центре LADA (ул. Оренбургский Тракт), как и в других наших салонах, все дополнительные услуги оказываются на месте: это trade-in, лизинг, автокредитование и все виды автострахования. И все это по одному адресу: ул. Оренбургский Тракт, д. 209. До новых встреч!

Где единение, там и победа: новые награды группы компаний «КАН АВТО»

Год не успел закончиться, а мы уже радуемся новым уровням признания. Одна из наград оказалась особенно впечатляющей, поскольку такого еще не знала история #КАНАВТОfamily... Но обо всем по порядку.



Мы — АВТОДИЛЕР ГОДА!

В мае аналитическим агентством «Автостат» и сервисом «Авито авто» были подведены итоги шестой по счету национальной премии «Автодилер года». Копилка заслуг группы компаний «КАН АВТО» стала объемнее, пополнившись еще двумя наградами:

- Дилерский центр LADA на Сибирском Тракте получил наградную стелу за победу в номинации «Организация сервиса» по массовому сегменту.
- Дилерский центр КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM победил в категории «Организация продаж автомобилей с пробегом» в премиальном сегменте.

Через этот дуэт номинаций можно проследить интересную закономерность: «КАН АВТО» ведет работу как с премиальной линейкой авто, так и с массовым сегментом, показывая успех в обеих областях. И такой расклад действительно отображает суть: только в идеальном балансе сторон можно найти совершенство.

Впереди всех: «КАН АВТО» стал лучшим дилером Mercedes-Benz

Компания «Мерседес-Бенц Рус» наградила лучших дилеров Mercedes-Benz по итогам 2019 года. Всего было представлено две номинации. Торжественное мероприятие, аудитория которого составила 250 человек, впервые прошло в онлайн-формате. Не передать словами наших эмоций: лучшим дилером в номинации «Продажи и послепродажное обслуживание легковых автомобилей» стал дилерский центр Mercedes-Benz «КАН АВТО» — а салон немецкой марки, на минуточку, был открыт всего-то в 2017 году.

Вообразите масштаб произошедшего: автосалон существует всего три года — и уже такое достижение! И это тот случай, когда региональный дилер к тому же обошел всех достойных московских, питерских конкурентов и дилеров из других крупных городов страны. Было ли такое когда-то? Но мы уверены: будет еще не раз!

Быть эталоном

Мы считаем эту награду абсолютно достойной нашего салона. Дилерский центр Mercedes-Benz «КАН АВТО» — это пять этажей интеллектуального, эстетического и морального удовлетворения. Нам удалось создать действительно изысканное, мы не побоимся этих слов, новое паломническое место на карте, органично вписать его в архитектуру центра Казани и привлечь сразу всех: не только автолюбителей, но и путешественников, эстетов, архитекторов и просто всех неравнодушных к красивым формам.

Быть совершенством

Содержание соотносится с этой блестящей формой: соответствующий высокому статусу сервис, ноль времени ожидания для каждого Клиента, все виды обслуживания под одной крышей, в том числе гарантийное. А еще у нас есть AMG — доведите свой автомобиль до совершенства, которому, знаете ли, нет предела... Чтобы победить, нам не пришлось идти по головам: достаточно было просто стать лучшими.

Быть частью единого целого

Что очевидно в отношении самого немецкого бренда, так это его безусловная популярность в нашей стране: по итогам 2019 года Mercedes-Benz в седьмой раз подряд стал лидером по продаже автомобилей премиум-сегмента в России. И мы рады быть частью этого красивого потока, частью МБ-сообщества на просторах нашей страны.



#КАНАВТОfamily

КАПЛIFE



Еще одна глава — еще одна победа

Отдельно был награжден дилерский центр HYUNDAI (ул. Сибирский Тракт) самим импортером. Данный дилерский центр стал лучшим по продажам сертифицированных автомобилей с пробегом среди всех дилеров N-promise.

Такая награда не просто радует нас как дилера, но и становится гарантом для всех, кто хочет, но боится приобрести авто с пробегом. Теперь вы можете быть уверены: купить автомобиль Hyundai после другого владельца можно в «КАН АВТО» без лишних рисков.

Все эти достижения безумно приятны. Они дарят нам прилив сил для новых свершений в непростой рыночной ситуации, а нашим Клиентам — непоколебимую уверенность в том, что они выбрали для сотрудничества настоящих профессионалов.

Радуемся победе вместе с каждым членом #КАНАВТОfamily, благодарим всех сотрудников и дорогих Клиентов за признание!



Трехкратному победителю — троюкратное ура!

Последней в нашем списке, но не последней по значимости становится награда дилерского центра RENAULT «КАН АВТО». Мы признаны дилером года, притом третий раз подряд — такая вот закономерность! Эта победа — гарантия максимального соответствия нашей деятельности коммерческим стандартам данного бренда, а значит, еще один плюс к уверенности для Клиентов и партнеров.

Проект Dealer of the Year проводится в России с 2009 года. Глобальный рейтинг дилерской сети оценивается уникальной методикой, состоящей из 40 критериев, в том числе учитывается оценка покупателей. При составлении рейтинга берутся во внимание и другие параметры — и здесь важна работа каждого нашего сотрудника. В этой связи мы искренне благодарим всех: Клиентов за выбор и высокую оценку, сотрудников за честную работу!

LADA XRAY Cross Instinct* с Яндекс. Авто



Мультимедийная система Яндекс.Авто



Автоматическая трансмиссия



Высокий клиренс

Официальный дилер
LADA КАН АВТО
230-30-30
kan-avto.lada.ru





Станислав Галютдинов,
бренд-директор
группы компаний «КАН АВТО»
Instagram: @tokugava

GEELY

— МЫ ОТКРЫЛИСЬ!

Рады сообщить вам, что в портфеле ГК «КАН АВТО» появился совершенно новый бренд. Знакомьтесь, это Geely! Салон расположен вместо шоурума Chevrolet-Niva по адресу ул. Сибирский Тракт, 48. Реконструкция коснулась как внутреннего оформления, так и экстерьера. Шоурум стал светлее, в каждом элементе интерьера ощущается выверенный минимализм. Что и говорить: салон открыт с соблюдением стандартов стиля данной марки и фирменного брендбука. Остальные подробности расскажут цифры.

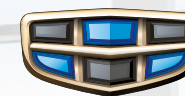
ГДЕ

Казань
ул. Сибирский
Тракт

48

1 708 м²

Общая площадь
дилерского центра



GEELY

443 м²

Площадь
выставочного зала

6

АВТОМОБИЛЕЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ

с 9⁰⁰ до 21⁰⁰

ЧАСЫ РАБОТЫ

10

за столько минут
первым Клиентом
было принято
решение о покупке

Обслуживание в рамках мультибрендового сервисного центра

- 1 905 м² — площадь
- 36 — постов
- 130–150 — авто ежедневно
- 5 — подъемников для Geely
- Бокс нанесения керамического покрытия на автомобили
- Огромный цех дополнительного оборудования
- Клиентские зоны: телевизор, большая библиотека, кафе, удобная мягкая мебель, бильярд
- Дополнительные услуги
 - ▶ Кредитование
 - ▶ Страховые продукты
 - ▶ Тетс-драйв любого авто из модельного ряда
 - ▶ Trade-in
 - ▶ Выбор и установка аксессуаров

#КАНАВТО family

КАПЛIFE

Положительный отзыв первого покупателя, счастливого обладателя нового Geely, — лучший показатель успешности наших начинаний.



Geely выбрал еще в 2019 году — смотрел обзор в интернете, тогда и положил глаз на эту модель. До этой машины у меня уже было два «китайца», за время пользования отношение к брендам из Китая сильно изменилось в лучшую сторону: считаю их отличным бюджетным вариантом, особенно в качестве семейного авто. Тем более во время эксплуатации всегда можно подобрать что-то из деталей в случае ремонта. Вот и решил порадовать себя в этом году: брошу курить — куплю тачку:) Приехал в Казань не только посмотреть авто, но и просто давно хотел отдохнуть с семьей в этом городе — так что все совпало удачно. Покупкой доволен, рекомендую друзьям и знакомым, которые еще не до конца доверяют китайскому автопрому, но уже интересуются им!

VA SILCHUKI
CHAIHONA №1

30%
СКИДКА

НА ВСЁ МЕНЮ КУХНИ ПО БУДНЯМ 11:00 — 17:00

Restart Club



App Store

Google Play

МОСКОВСКАЯ, 20
843 234 5 555
CHAIHONA.RU

*30% скидка на все меню кухни по будням 11:00–17:00. Подробности акции на сайте: chaihona.ru в разделе «Акции»

ОБЗОР РЫНКА



Рита Халилова,
директор по продажам
Instagram: @ritakhalilova

Первое полугодие 2020 года, озаглавленное ограничениями в связи с пандемией, можно условно поделить на «до» и «после» — и по календарю это деление будет совпадать с привычным в нашей стране делением по кварталам. Однако из-за сильного контраста двух первых кварталов предлагаю говорить сразу об итогах всего полугодия. Цифры сообщают: **НАША КОМПАНИЯ ПОБЕЖДАЕТ ДАЖЕ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ.**

Магия цифр преследует нас в этом году. А как сказать иначе? В первом квартале мы зафиксировали значительный рост продаж на **26,7%**, а во втором квартале зафиксировали значительное падение — все те же **26,7%**, только со знаком минус! В итоге, сравнивая выбранный отрезок 2020 года с аналогичным за прошлый год, мы видим незначительное падение на **3,35%**. Общее количество реализованных автомобилей — **12 562**.

Среди брендов особенно выделился Renault, показав положительную динамику в размере **58%** в сравнении с прошлым годом. Это объясняется открытием в нашей компании второго дилерского центра данной марки. Появление нового салона привлекло дополнительных Клиентов не только в ГК «КАН АВТО», но и к самому бренду Renault: по итогам первого полугодия доля бренда в городе достигала значения **15,8%** в максимуме, равняясь в среднем **14,46%**, в то время как средняя доля по стране составила всего лишь **8,62%**.



Следующие два лидера по приросту — это **Mercedes-Benz** и KIA с положительной динамикой в размере **28%** и **10%** соответственно. На дорогах стало больше на **264** автомобиля «Mercedes-Benz». По марке KIA это значение равняется **1 535** реализованным автомобилям.





Дуэт дилерских центров **Hyundai** совместными усилиями реализовал **1 206** автомобилей, что на **5%** больше, чем в прошлом году.

Небольшая отрицательная динамика отмечена в отношении брендов **Ford**, УАЗ, Nissan, **Chevrolet Niva** и LADA. Сотрудничество с брендом LADA важно и приоритетно для нас, и именно сейчас мы активно работаем над внутренними процессами, работаем с персоналом, к тому же в марте был запущен четвертый дилерский центр этой марки (подробности открытия на стр. 30), так что мы и не думаем огорчаться из-за цифр со знаком минус.



Вновь видим магию цифр, теперь с участием такого привлекательного числа, как «пять»: было реализовано **5 000** автомобилей с пробегом, что ровно на **5%** больше, чем в прошлом году.

Нет ни капли сомнения: второе полугодие подарит нам много побед. Мы в предвкушении рекордов от наших давно функционирующих салонов, Ждем отличных результатов от новых дилерских центров LADA, **KIA** и Geely...

Впрочем, это уже совсем другая история, узнать о которой вы можете в разделе «КАНLIFE» (стр. 28-38).

С нетерпением ждем вас в дилерских центрах ГК «КАН АВТО»!



НОВИНКИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

RENAULT KAPTUR EDITION ONE

Ж

изнь не стоит на месте, а сердца наши только больше требуют перемен — и рынок с лихвой удовлетворяет необходимость получать все новое и новое. 2020 год порадовал нас сразу несколькими новинками. Вот она, наша великолепная четверка:

- Лимитированная серия Renault KAPTUR Edition One.
- LADA XRAY в комплектации #CLUB.
- Новый кросс-хэтчбэк KIA Rio X-Line.
- Абсолютно новый KIA Seltos.

Знакомьтесь с красавцами!

- Турбодвигатель:
 - TCe150 4x2 CVT X-Tronic;
 - TCe150 4x2 CVT X-Tronic.
- Кожаная обивка сидений.
- Новые двухцветные 17-дюймовые легкосплавные диски Каргао.

Опционально:

- Персонализация Blue Pack — синие элементы подголовника кресел.
- Уникальный цвет кузова «синий металлик» в сочетании с черной или серебристой крышей на выбор.
- Навигационная система + Премиальная аудиосистема Bose.



Контролируйте происходящее вокруг автомобиля с помощью камер кругового обзора и системы контроля слепых зон, ощущайте свою уникальность и всегда оставайтесь в центре внимания — все это возможно с лимитированной серией Renault KAPTUR Edition One.

LADA XRAY #CLUB



- Двигатель:
 - 1.6 л 16-кл. (106 л. с.), 5MT;
 - 1.8 л 16-кл. (122 л. с.), 5MT;
 - 1.8 л 16-кл. (122 л. с.), 5AMT.
- Глянцевое покрытие корпуса зеркал.
- Легкосплавные диски 16 дюймов.



Удобство и стиль
в большом городе:

- Датчики осадков и освещения.
- Климат-контроль с интуитивным управлением.
- Усиленная тонировка заднего стекла.
- Обогрев лобового стекла.
- Задние парктроники.



Маневрируйте на узких улочках и чувствуйте себя уверенно на широких магистралях — городской кроссовер LADA XRAY #CLUB показывает идеальный баланс между компактностью и мощностью.

KIA SELTOS

- Двигатель:
 - 1.6 л MPI (121 л. с.);
 - 1.6 л MPI (123 л. с.);
 - 2.0 л MPI (149 л. с.);
 - 1.6 л T-GDI (177 л. с.).
- Мультимедийная система с 10-дюймовым экраном и навигатором.
- Комфорт и настройка: эргономичные сиденья, премиум-аудиосистема BOSE, синхронизация музыки и подсветки салона.

Опционально:

- 21 комплектация — все возможные сочетания.
- Механическая коробка передач или «автомат».
- Передний или полный привод.



Новый KIA SELTOS создан для тех, кто бросает вызов трудностям. Смелый и рациональный одновременно, этот компактный кроссовер не видит перед собой преград на пути к достижению больших целей.

KIA RIO X-LINE

- Двигатель:
 - 1.4 л Карра MPI (100 л. с.);
 - 1.6 л Gamma MPI (123 л. с.).
- Увеличенная колесная база — больше места на задних сиденьях.
- 16-дюймовые литые диски.



Современные решения:

- «Теплые» опции: обогрев руля, сидений, боковых зеркал, лобового стекла, форсунок стеклоомывателя.
- Умные решения: ЭРА-ГЛОНАСС, контроль давления в шинах и помощь при старте на подъеме.
- 7-дюймовый экран мультимедиа в сочетании с камерой заднего вида и навигатором.



КIA Rio X-Line — это возможности кроссовера, скрытые в компактном кузове хетчбэк. С какими бы трудностями вы ни столкнулись в пути, энергоемкая подвеска и увеличенный клиренс (195 мм) покажут себя достойно и помогут выйти с гордо поднятой головой.

СТРАНА-365

Новое решение:
карта помощи на дорогах Российской
Федерации

5
УСЛУГ
НА ВЫБОР

БЕСПЛАТНАЯ
ЗОНА
ПОКРЫТИЯ

1
ГОД ПОД
ЗАЩИТОЙ

599
РУБЛЕЙ



Круглосуточная
поддержка по телефону



Замена колеса
на запасное



Эвакуация при поломке



Запуск АКБ



Эвакуация при ДТП



Консультация
юриста

Удобная регистрация: достаточно отправить СМС с номером карты,
ПИН-кодом и госномером автомобиля.

Приобрести карту можно во всех сервисных центрах «НАН АВТО»,
в отделах пролонгации полисов ОСАГО/наско и в ЦКР.



@strana_365



8 800 600 75 15

(звонок бесплатный)



Эльвира
Тазеева

Я недавно приобрела автомобиль в «КАН АВТО» и карту «СТРАНА-365». Непредвиденно в дороге слетела резина с диска! Я позвонила по указанному номеру, сразу ответили и выслали мне помощь. Самое приятное удивление было от оперативности прибытия специалиста, от вежливого, добросовестного обслуживания — спасибо! Очень была тронута, до сих пор рассказываю всем знакомым! Хорошо, что есть такие спасатели на дорогах! (Причем почти даром!)) С удовольствием воспользуюсь еще вашими услугами! 👍👍👍



Анастасия
Лучинская

Карту купила, но надеялась, что она мне не пригодится. 😊 Но одним жарким днем вышел из строя вентилятор, машина начала перегреваться. Мне повезло, что я была уже около дома. Я понимала, что нужно везти в сервис и только на эвакуаторе. Тут я и вспомнила об этой чудо-карте! В итоге это обошлось мне за 599 рублей (цена карты) вместо 6–8 тысяч. Эвакуатор приехал с утра, доставили до сервиса. Все очень заботливо, хороший водитель с чувством юмора довез меня до «КАН АВТО», потом еще перезвонили, спросили, все ли понравилось. Искреннее надеюсь, что она мне больше не понадобится, но с такой картой даже жить как-то легче.



Илья
Андреев

Карту подарили друзья, сразу активировали. Убрал ее в козырек автомобиля с мыслью, что не понадобится. Через два месяца заглох, когда возвращался домой с работы. Пытался сам решить проблему — все тщетно. Звоню приятелю с просьбой оттащить до сервиса, он напоминает мне про карту «СТРАНА-365». Эвакуатор приехал в течение 20–30 минут, отвезли до сервиса. Был приятно удивлен сервисом, оперативностью, профессионализмом. Теперь уже я рекомендую друзьям:)



Руслан
Ханимов

Ехал домой, услышал в районе двигателя шелест, подумал, что зацепилась ветка, не придав значения, поехал дальше. Через километров десять на панели приборов загорелся значок АКБ. Успел съехать на обочину, автомобиль заглох. Открыв капот, я увидел ошметки рваного ремня. Вспомнил про карту, которую приобрел в сервисе. Позвонил по номеру, заказал эвакуатор. Меньше чем через час, мы погружали авто на эвакуатор. Безусловно, карта полезная, не нужно иснать, кто бы помог. Получилось, что всего за 599 рублей эвакуировали до Казани. Кстати, когда забирал автомобиль из сервиса, приобрел еще одну карту.

Школа технического персонала «КАН АВТО»



Николай Горбулин,
технический тренер «КАН АВТО»
Instagram: @nikolaigorbulin

Как пришла идея создания

Идея создать собственную школу технического персонала отделе развития персонала пришла относительно недавно, примерно шесть месяцев назад. Компания «КАН АВТО» стремительно развивается, каждый год открываются новые дилерские центры, и, естественно, растет штат сотрудников. На рынке вакансий имеется кадровый голод, и решение напрашивалось само собой — нужно запускать собственную кузницу кадров. Цели изначально были поставлены самые амбициозные. Не только создать предложение на рынке вакансий, но и организовать собственную школу, которая даст возможность растить кадры с нуля, а также повышать квалификацию действующих сотрудников. Дополнительным толчком для принятия решения послужил запрос от Центра кузовного ремонта «КАН АВТО» на обучение сотрудников по специальности «арматурищик». И отдел развития персонала «КАН АВТО» принялся за работу!

Набор студентов

Подготовив все нормативные документы и материалы для проведения обучения, а также все необходимые документы, мы отправили запрос в HR-отдел на формирование группы учеников на специальность «арматурищик». Группа собралась достаточно быстро, желающих пройти обучение с возможностью трудоустроиться в крупную и стабильную компанию оказалось предостаточно. Остановили набор на десяти кандидатах и запустили проект.



Изучение теоретической части

Обучение предполагает два основных этапа за два месяца:

- Теоретические занятия в отделе развития персонала.
- Практические занятия в Центре кузовного ремонта.

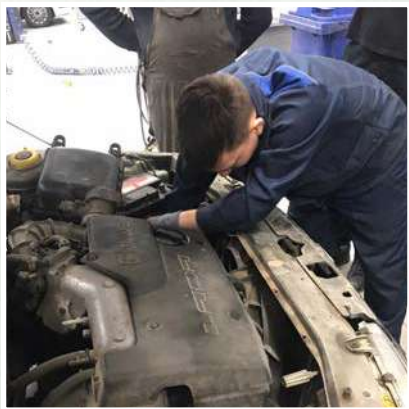
Теоретические занятия построены по принципу «от простого к сложному». В процессе обучения ученики знакомятся с историей автомобилестроения, с брендами, представленными в ГК «КАН АВТО», с устройством автомобиля и принципами работы всех узлов и агрегатов, представленных в современном автомобиле.

Обязательно проходят курсы «Базовый технический», «Базовая электрика», «5S: Бережливое производство». И, конечно же, обучение содержит в себе специализированные блоки по профилю будущих специалистов, например «Демонтаж и монтаж систем безопасности», «Демонтаж и монтаж стекол», «Демонтаж и монтаж кузовных деталей автомобиля».



Как проходит практическая часть

Параллельно с теоретическими занятиями ученики посещают практику. Группа разделяется по парам, и за каждой парой учеников закрепляется наставник. Наставник — это специалист с большим опытом работы, проявивший свою активную жизненную позицию, пожелавший передавать свой бесценный опыт своим будущим коллегам. Все наставники прошли обучение в отделе развития персонала, посетив тренинг «Наставничество», и со знанием дела приступили к работе. По прошествии двух недель обучения каждый ученик обязан сдать промежуточный экзамен, который



состоит из теоретического задания (тестирование) и практического задания (выполнение работ на автомобиле). В конце обучения ученик сдает итоговый экзамен по всем материалам и получает приглашение от компании «КАН АВТО» трудоустроиться.

Какие результаты

На сегодняшний день в школе технического персонала прошли обучение 30 человек, из которых 13 успешно его завершили и были трудоустроены в компанию «КАН АВТО». Обучая людей и помогая им найти себя в новой отрасли и профессии, мы и сами постоянно учимся, развиваемся и работаем над собой, именно поэтому нам так важна обратная связь от наших сотрудников, учеников и, конечно, Клиентов.



Новый
Renault KAPTUR
От 6 900 рублей в месяц!

Можно



Кредитор - АО "РН Банк". Валюта - рубль РФ. Указанный ежемесячный платеж рассчитан, исходя из рекомендованной цены 1 055 000 рублей на Renault KAPTUR в комплектации Drive 1,6 4x2 МКП5, 114 л.с. Аванс - 567 202 руб. Срок кредита 3 г. Процентная ставка - 10,5% годовых. Сумма кредита - 515 642 руб. Возврат кредита - ежемесячные (аннуитетные) платежи. Последний платеж в 40% стоимости ТС. Оплата страховых премий за счет кредитных средств Банка по полису страхования жизни и здоровья заемщика (представляет ООО «СК КАРДИФ», лицензия ЦБ РФ № 4104 от 18.07.2018 г.) и полису КАСКО по программе Renault Страхование сроком на 1 год в любых страховых компаниях, соответствующих требованиям Банка. Обеспечение по кредиту - залог приобретаемого ТС. Не оферта. Акции «КАСКО в подарок» действует при покупке новых автомобилей Renault KAPTUR ph2 2020 г.в. Срок кредита - от 24 мес. По условиям акции «Каско в подарок» - при одновременной покупке автомобиля Renault KAPTUR ph2 и страхового полиса «КАСКО» от 1 до 3х лет покупателю предоставляется соразмерное снижение цены полной стоимости страхового полиса «Разумное КАСКО», сроком на 1 год.
Предложение действительно до 30.09.2020 г.

Renault КАН АВТО
230-30-30

Оренбургский тракт, 209
Восстания, 131

КАКАЯ ХОРОШАЯ КОРОБКА!

А ЧТО ТАМ ВНУТРИ?



Олег Бестужев, мастер-приёмщик
сервисного центра GM, Ford
Instagram: @oleg_bestuzheff

«ДВОЕ ВООРУЖЕННЫХ ПОДРОСТКОВ ИЗ АМЕРИКАНСКОГО ШТАТА ДЖОРДЖИЯ ОГРАБИЛИ МУЖЧИНУ, ЗАБРАВ ЕГО БУМАЖНИК И КЛЮЧИ ОТ HONDA ACCORD. ОДНАКО УГНАТЬ ЕЕ НЕ СМОГЛИ, ПОТОМУ ЧТО НИКОГДА В ЖИЗНИ НЕ ВИДЕЛИ КОРОБКУ С РУЧНЫМ ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЕМ СКОРОСТЕЙ! ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ОНИ СУМЕЛИ ЗАСТАВИТЬ РАБОТАТЬ, БЫЛО РАДИО».

Очень много споров по вопросу «Автомат или механика?». Многие на дух не переносят автоматическую трансмиссию, доказывая, что нет ничего лучше механики (механической коробки передач). Другие, наоборот, говорят, как это удобно и я уже никогда не вернусь на механическую коробку. Каждый прав в своем, тут, как говорится, на вкус и цвет. Но все же если откинуть все предрассудки и подумать, что лучше? Для начала — откуда взялся такой спор. Например, у меня много друзей, которые считают, что автоматическая коробка передач — это удел девушек и «чайников», что, мол, думать не нужно, за тебя все включат. А вот механический вариант трансмиссии — это да, для настоящих мужиков. Лично я считаю, каждый вариант имеет свое право на существование. К примеру, «ручка» (МКПП) лучше при плохих дорожных условиях, например на бездорожье — заснеженных дорогах. А вот АКПП лучше на ровных дорогах города, где вы часто стоите в пробках, «толкаетесь», если хотите, — комфорт от такой трансмиссии просто зашкаливает. Опять же новоиспеченные водители легче и лучше усваивают именно АКПП, чувствуют себя более уверенно за рулем, а это значит, не создадут лишних аварийных ситуаций.

Давайте же рассмотрим плюсы и минусы обеих трансмиссий



ПЛЮСЫ МКПП:

1. Простота конструкции, относительная дешевизна ремонта и обслуживания.
2. Большой ресурс эксплуатации (некоторые коробки передач данного типа могут использоваться даже после того, как выйдет из строя «родной» двигатель автомобиля).
3. Экономия топлива (по сравнению с автоматической КПП, автомобиль на «механике» потребляет на 10-15% меньше горючего) и высокая динамика разгона.
4. Высокий процент коэффициента полезного действия (механическая КПП позволяет использовать всю мощность двигателя и его крутящего момента).
5. Возможность запуска двигателя при вышедших из строя зажигания и аккумуляторной батареи.
6. Возможность буксировки автомобиля без использования эвакуатора, на жесткой или гибкой сцепке на любые расстояния.

МИНУСЫ МКПП:

1. Сложность эксплуатации для новичков (начинающие водители из-за необходимости использовать сцепление могут повредить как само сцепление, так и узлы коробки — например, включив вместо передней передачи заднюю или не включив полностью сцепление).
2. Перегрузка мотора при некорректном включении передач (тоже касается неопытных водителей, которые могут забыть вовремя переключиться на высшую или низшую ступень, заставляя тем самым работать мотор на повышенных оборотах).
3. Увеличенный, по сравнению с АКПП, промежуток переключения передач (во время переключения с низшей на высшую ступень и обратно двигатель на определенный промежуток времени разобщается с трансмиссией, что ведет к потере мощности).

Если механическая коробка передач отличается простотой конструкции, то у автоматической количество узлов и агрегатов больше, что, в свою очередь, влияет на дороговизну ее изготовления, ремонта и эксплуатации. Однако такая коробка более удобна в пользовании, особенно при езде в городе, так как здесь не требуется постоянное включение/выключение сцепления — это придется по вкусу водителям-новичкам. Таким

образом, участие человека в работе автоматической трансмиссии сведено к минимуму. К тому же сегодня покупатель может выбирать из нескольких видов автоматических коробок передач: гидромеханической КПП (обычный «автомат»), механической КПП с двумя сцеплениями, роботизированной КПП и бесступенчатого вариатора. У каждого из этих типов трансмиссий есть свои плюсы и минусы, на которых мы остановимся подробнее, но сначала укажем на общие положительные и отрицательные черты автоматических КПП.



ПЛЮСЫ АКПП:

1. Легкость в эксплуатации (нет необходимости постоянно включать сцепление).
2. Отсутствие риска перегрузить двигатель (коробка «автомат» сама выбирает оптимальный момент для переключения на повышенную или пониженную передачу).

МИНУСЫ АКПП:

1. Дорогие ремонт и обслуживание.
2. Относительно невысокая приемистость автомобиля (наиболее характерно для гидромеханических АКПП).



СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ДЕТЕЙЛИНГ ЦЕНТР ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ

ПРИ ОБРАБОТКЕ КУЗОВА
CERAMIC PRO
20% СКИДКА



ТОНИРОВАНИЕ
СТЕКЛ

от 2 000 ₺



ПОЛИРОВКА
КУЗОВА

от 5 000 ₺



ХИМЧИСТКА САЛОНА
АВТОМОБИЛЯ

от 1 500 ₺



📍 Тукая 115, к3

☎ **239-76-99**

*Цены указаны по прайсу за комплексные услуги детейлинга. КАНАВТО вправе изменить цены в одностороннем порядке. Подробности по телефону 239-76-99. Не оферта.

3. Невозможность буксировки автомобиля на гибкой или жесткой сцепке (только при помощи эвакуатора).

4. Отсутствие торможения двигателем в режиме Drive (для такого типа торможения приходится переключаться в режим пониженной передачи).

5. Небольшой, по сравнению с механической КПП, ресурс эксплуатации до капремонта (максимально — до 200 тысяч километров пробега).

Итог: какую коробку передач выбрать и существует ли золотая середина?

Прежде всего, нужно понимать, что идеального выбора не существует: каждая коробка передач одновременно может быть хороша при одних условиях и плоха при других. Каждый из водителей должен ориентироваться не только на характеристики и параметры трансмиссий, но и учитывать сочетание каждой из них с привычными для него условиями езды и стилем вождения.



Так, для приверженцев динамичной езды больше всего подойдет механика или преселективная роботизированная коробка. Механика доступна на подавляющем числе моделей автомобилей. Для тех, кто чаще всего ездит в черте города, но порой совершает поездки за его пределы по хорошей дороге, подойдет автомобиль на автомате (можно и внедорожник или кроссовер). Водителям, чья стезя лежит в черте ровных дорог, а также кто стремится сэкономить на топливе, подойдет обычная роботизированная трансмиссия.

Для сторонников спокойной городской езды хорошим выбором станет вариатор, который к тому же обеспечит и плавность движения автомобиля. Неплохим вариантом станет Renault Captur: бюджетный и надежный городской кроссовер. Но наибольшие «баталии» происходят при выборе между механической и автоматической коробками. Причина тому проста: вариатор и робот являются сравнительно молодыми трансмиссиями, а потому спор, что лучше: механика или автомат, ведется гораздо дольше — своего рода старая традиция. Специалисты сервисных услуг «КАН АВТО» рекомендуют: выбирать коробку нужно именно под себя, а потому смотреть именно со своей колокольни. Одни ценят динамику, другие — экономичность, третьи — практичность и долгий срок службы.

У нас тут для тебя сюрприз!



Наведи камеру на QR – код!

ЛикБез *new*

Знакомая по прошлым выпускам журнала рубрика «ЛикБез» теперь выходит в новом формате. С этого номера мы не просто знакомим вас с книгами, рассказывая о них, а делимся реальными цитатами, которые особенно произвели на нас впечатление. Уверены, вы тоже не останетесь равнодушными!



Николай Гаврилов,
бизнес-тренер «КАНАВТО»
Instagram: @Nikolay1888

Фотграфия, кино и телевидение неизбежно берут верх над старым миром текста и письма. Конечно, это и оправданно: мы несемся в своих делах, оставляя на отдых минимальное количество времени, так что его совершенно не хватает на вдумчивое прочтение книги. Лишь изредка можем позволить себе пролистать ленту из фотокарточек или посмотреть коротенькое видео. Но только подумайте: ведь никто не откажется инвестировать деньги в заведомо успешный бизнес, где риск равен абсолютному нулю? Так обстоит дело и с книгами. Читая полезную литературу сегодня, мы инвестируем в будущего себя, в свой успех, грамотную стратегию и, как результат, свое качество жизни. Такое вложение оставит вас только в плюсе! Чтобы не быть голословными, заинтригуем вас цитатами из некоторых любопытных книг, которые доступны в библиотеке <http://library.kanavto.ru>.

«Искренний сервис». Максим Недякин



Очень важно понимать разницу между тем, что мы предлагаем нашим клиентам, то есть неким набором сервисов, и процессом его доставки.

Я люблю сравнивать весь набор сервисов, опций, бонусов и услуг с мешком Деда Мороза. Так вот, безусловно, для ребенка важно, что лежит в этом мешке. Наверняка вы не раз видели, как горят глаза ребенка, когда он смотрит на мешок с подарками, который принес заботливо приглашенный родителями Дед Мороз.

Но еще важнее для ребенка то, как он этот подарок получит. Если Дед Мороз скучный, угрюмый, невеселый, если он не шутит, не может предложить игру или эта игра неинтересна — ребенок не будет счастлив, а подарок не будет любимым.

Так вот, вы можете положить в мешок все что угодно, **но ключевой и самый важный вопрос — это процесс доставки сервиса. Я говорю о том, что происходит непосредственно в момент контакта с клиентом. Как показывает практика, именно здесь и решается, будут ли ваши сервисы доставлены клиенту и останется ли он при этом доволен, навсегда влюбившись в вашу компанию, или будет разочарован, полностью обесценив все ваши инвестиции в этот элемент стратегии.**

Во многих компаниях, к сожалению, существует разрыв между тем, что зафиксировано в стратегии (или, что бывает чаще, в голове руководителя), и тем, что происходит в процессе реализации этой стратегии...



«Гении и аутсайдеры». Малкольм Гладуэлл



Эта мысль — о том, что достижение высокого уровня мастерства в сложных видах деятельности невозможно без определенного объема практики, — не раз высказывалась в исследованиях по профессиональной компетенции. Ученые даже вывели волшебное число, ведущее к мастерству: 10 000 часов.

Невропатолог Даниель Левитин пишет: «Из многочисленных исследований вырисовывается следующая картина: о какой бы области ни шла речь, для достижения уровня мастерства, соразмерного со статусом эксперта мирового класса, требуется 10 000 часов практики. <...> Десять тысяч часов эквивалентны примерно трем часам практики в день или двадцати часам в неделю на протяжении десяти лет. Это, разумеется, не объясняет, почему одним людям занятия идут на пользу больше, чем другим. Но пока еще никому не встретился случай, когда бы высочайший уровень мастерства достигался за меньшее время. Создается впечатление, что именно столько времени требуется мозгу, чтобы усвоить всю необходимую информацию».



Хочешь узнать, что дальше? Тогда добро пожаловать в KANLibrary — в библиотеку, где подобрано более 350 книг для развития твоих навыков и улучшения качества жизни. Поторопись, пока тебя не опередили!:)

СМОТРЕТЬ НА МИР
ГЛАЗАМИ ДРУГИХ



Разбор полетов

6 лайфхаков самостоятельных путешествий

Что заставляет людей отказываться от самостоятельных путешествий, переплачивать туроператорам, рискуя потерять все? Кто-то принципиально не хочет заниматься подготовкой, а кто-то просто боится, не знает, с чего начать. Эта информация будет полезна для людей, которые мечтают отдохнуть самостоятельно, но не знают, как действовать. Именно для них я составил подробный план, как организовать самостоятельное путешествие.



Алсу Фасхиева,
Руководитель кредитно-страхового отдела
ДЦ КИА (Оренбургский тракт)
Instagram: @alsou_88

Шаг 1-й: Определяемся с датами и местом отдыха

Подумайте, что вам интересно, расспросите друзей и знакомых, почитайте отзывы. Рассчитайте бюджет. Разберитесь с количеством дней. Хорошо, если даты плавающие, плюс-минус несколько дней. Это позволит впоследствии поиграть на стоимости авиабилетов. Ни для кого не секрет, что стоимость билетов может сильно отличаться на соседние даты.

Шаг 2-й: Составляем маршрут

Этот пункт очень важен, особенно для тех, кто планирует посетить несколько мест или даже стран. Вот основные моменты: открываем карту, выбираем интересующие места. Читаем отзывы, возможно, куда-то вы не успеете, куда-то ехать не стоит, а что-то стоит дорого. Составляем очередность посещений. Расписываем все по датам.

Заходим на сайт **Aviasales** или **Scyscanner**, для меня это самые оптимальные сервисы. Они удобны тем, что можно быстро отделить прямые рейсы и рейсы с пересадками, в поиске задать необходимое время вылета, установить отслеживание дешевых билетов, посмотреть таблицу с ценами на каждый день месяца. Я предпочитаю приобретать авиабилеты на сайтах самих авиакомпаний, а не на сервисах посредников. Поэтому, найдя удобный для меня перелет, записываю все данные и перехожу на сайт авиакомпании, выполняющей этот рейс. Задаю в поисковике те же даты, нахожу билеты и покупаю их. Многие, наверное, со мной не согласятся, но мне так спокойнее.

Шаг 3-й: Бронируем отель

Купив билеты, можно приступать к выбору жилья. Кто-то планирует жить в отеле, кто-то на шикарной вилле, а кто-то в простеньком бунгало. Сервисов по бронированию жилья очень много. Я предпочитаю пользоваться **booking.com**. Но результаты всегда проверяю на сервисах-агрегаторах **Hotellook, Roomguru, Trivago**.

Шаг 4-й: Делаем визы

Для въезда во многие страны требуются визы. Самое время заняться этим. Есть страны, где виза ставится на границе. Оформите ее по прилете в аэропорту. Там нет ничего сложного, после посадки поступайте, как все, и никаких проблем. В некоторые страны нужно оформлять визу онлайн. В этом случае заходите на сайт посольства, читайте правила оформления и следуйте инструкциям.

Шаг 5-й: Оформляем медицинскую страховку

Но нужно серьезно подойти к выбору страховой компании. Главное, на что нужно обратить внимание, — это ассистанс страховой компании, то есть ее партнер за границей, который и призван обеспечить медицинское обслуживание на месте. От этого зависит своевременная квалифицированная помощь при наступлении страхового случая.

Шаг 6-й: Планируем экскурсии

Практически все приготовления сделаны. Составляя маршрут, вы уже выбрали места, которые собираетесь посетить. Можете исследовать все самостоятельно, вы уже ознакомились с расписанием, решили, как и на чем добираться. Если вы не знаете язык, не беда. Обычно есть русскоговорящие гиды. Этот вариант обойдется дороже, чем осмотр самостоятельно. Но в стоимость обычно входит трансфер, входные билеты и услуги гида. Самое главное преимущество самостоятельного путешествия — это свобода, а организовать поездку совсем не сложно. Если у вас есть большое желание попробовать что-то новое, если вам надоело переплачивать туроператорам, не откладывайте на потом, возьмите и спланируйте свой следующий отпуск сами. Все когда-то происходит в первый раз. Это не так страшно, как кажется. Верьте в себя, и тогда все получится!



По 20 | ОСЕНЬ 2020

Hyundai SONATA.

Искусственный интеллект.
Истинные чувства.

от 10 000 руб. в месяц!



Платеж рассчитан по программе Hyundai Старт исходя цены Hyundai Sonata (Online 2.5 6AT) 1 549 000 руб., 2019 года производства на условиях кредитного продукта «АвтоСтиль-Особый Hyundai Finance Special»: срок кредита 36 мес., процентная ставка 14.8% годовых, первоначальный взнос 727 600 руб., сумма кредита 771 400 руб., остаточный платеж (часть стоимости автомобиля, подлежащая оплате в конце срока кредита) — 50% от цены ТС на момент покупки. Обязательно оформление полиса КАСКО на весь срок кредита в страховых компаниях, соответствующих требованиям Банка. Тарифным планом предусмотрена финансовая защита кредита. Кредит предоставляется ПАО «Совкомбанк» Генеральная лицензия Банка России № 963 от 05 декабря 2014 года. Предложение действует до 30.09.2020г., не является офертой. Условия могут быть изменены Банком в одностороннем порядке.



HYUNDAI KAN AVTO
СИБИРСКИЙ ТРАКТ, д. 51
ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, д. 209
8 (843) 230-30-30



ГОРОД ЗАСЫПАЕТ, ПРОСЫПАЮТСЯ РОБОТЫ

Согласно аналитике, две третьих рабочих мест в развивающихся странах в скором времени будут заменены. Мы можем отрицать это, но уже работу диспетчера такси выполняет приложение в смартфоне, работу кассира в кинотеатрах и магазинах выполняют терминалы самообслуживания, и даже нам иногда сложно отличить: с настоящим человеком мы говорим или с роботом, когда обращаемся в банк или звоним в службу поддержки. Есть ли реальная опасность роботизации для специалистов и что с этим делать? Обратимся к истории. Еще в начале XIX века машинист и малочисленная поездная бригада заменили сотни кучеров, работавших на междугородном дилижансе. На первый взгляд, трагедия для кучеров. Но занятость населения в транспортной сфере в те времена была лишь 2%, а на данный момент она выросла до 5%. Так происходит всегда, когда отрасль становится эффективнее, начинает быстрее и качественнее выполнять свое основное предназначение. Повышение качества услуг всегда формирует более высокий спрос, и это в конечном счете лишь увеличивает занятость в этой сфере, а не уменьшает ее.



ПОЧЕМУ МИРОВАЯ РОБОТИЗАЦИЯ НИКОГДА НЕ ЗАМЕНИТ ЛЮДЕЙ



Николай Гаврилов,
бизнес-тренер «КАН АВТО»

Роботизацией пугают как чем-то новым и опасным. Но она началась еще в 70-х годах прошлого века (если не раньше): первый микропроцессор, первый персональный компьютер, первая сотовая телефонная сеть. Расскажи вы тогда кассиру в банке, что можно подойти к коробке, вставить в нее пластиковую карту и получить наличные деньги, он, скорее всего, тоже подумал бы, что его работе угрожает робот. Но на деле кардинальная перемена произошла с самим кассиром: теперь он занимается сервисом, а всю механическую работу стали выполнять машины. Возросло ли от этого качество услуг? Безусловно.

На самом деле машины никогда полностью не захватят многие сферы, а уж тем более сектор продаж. Всегда остается набор критериев, которые пока не загружены в машину. В этой связи стоит говорить о таком понятии, как Soft skills («мягкие навыки»). Сюда отнесем комплексное умение решать сложные задачи, критическое мышление, креативность,

управленческие навыки и координирование, эмоциональный интеллект, скорость суждения и принятия решений. В конце концов, клиентоориентированность, когнитивную гибкость и медиацию! Все это способен понять и развить в себе только человек — бездушной машине до него далеко. И именно на Soft skills следует делать акцент, если вы хотите приспособиться к изменчивому миру и не быть выкинутым (роботами) за борт. В сущности, робот никогда не заменит человека там, где необходимо выстраивать систему и принимать взвешенные управленческие решения. Процесс построения систем полностью интеллектуален — компьютер не может создать себе подобного. Банкомат может выдать вам денег, но не он решает сколько. Или, например, скоринг по социальным сетям и тратам проводится искусственным интеллектом, но финальное оценочное управленческое решение остается за банковским аналитиком.



Неважно, чем вы занимаетесь. Вы бизнес-тренер? Будьте лучшим тренером и постоянно развивайтесь. Даже если люди полностью перейдут на дистанционное обучение, вы можете стать специалистом написания онлайн-курсов и записывать обучающие видеоролики.

Вы юрист? Возможно, появится новый вид правовых отношений, в которых особую роль будет занимать робот или искусственный интеллект.

К примеру, беспилотный автомобиль попадает в аварию и наносит ущерб. Кто будет виноват? Разработчик ПО, владелец этого автомобиля или регулятор дорожной системы?

Вы занимаетесь продажами автомобилей? Тут также есть над чем подумать. Как Клиент будет покупать автомобиль с помощью интернета и что будет влиять на покупку? И будет ли Клиент именно покупать авто или воспользуется лизингом, а через три года поменяет машину на другую? Следите за трендами развития своего направления, развивайте навыки будущего, смотрите немного шире, будьте креативными — и вы всегда будете востребованы!

Один раз получить профессию уже не актуально. Учитесь каждый день!



Сертифицированный тренер по грудничковому плаванию и гидрореабилитации
Роберт Радикович

АНТИКРИЗИСНАЯ РЕКЛАМА



Приглашаем вас и ваших детей на индивидуальные тренировки по плаванию

- ✓ Высшее педагогическое образование
- ✓ Сертификат Международной Ассоциации грудничкового плавания
- ✓ Гидрореабилитация детей с ОВЗ
- Индивидуальный подход к каждому ребёнку
- Плавание без слез
- Адаптация к воде
- Подготовка к большому бассейну
- Услуга выезд на дом

Новый раздел нашего журнала — обо всем, что только может пригодиться вам в разных сферах жизни. Это и легкие, но полезные советы, и действительно дельные рекомендации, которые можно применить на практике, и просто все нестандартное, что может увлечь... Инструкция к жизни? Может быть. Лайфхак? Точно! Будем взламывать эту жизнь умело, а, чтобы не быть голословными, в качестве авторов пригласим лидеров мнений, экспертов в разных областях и просто популярных личностей нашего города, которые точно знают, какими находками следует поделиться.

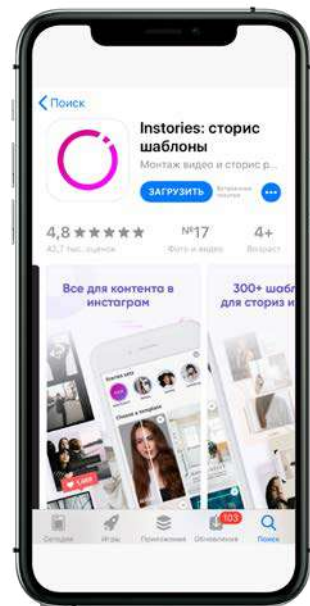


Рафаэль Юсупов,
руководитель рекламного агентства
«АЮ media»
Instagram: @rafaelyusupov

Алле-апп!

Ни дня без смартфона — покажите нам современного человека, кого бы не касался этот «девиз». И да, все мы зашли слишком далеко в своем увлечении, так что уже поздно оценивать, плохо ли, хорошо ли это, — остается расслабиться, принять и получать удовольствие. А еще извлекать пользу — все-таки мы здесь задались целью быстро и просто узнавать о хитростях-полезностях.

И первый гость нашего нового раздела — руководитель рекламного агентства Рафаэль Юсупов. Он представит свой личный **ТОП-5** — интересную подборку приложений для смартфона. Кажется, самое время зайти в AppStore:)



Instories

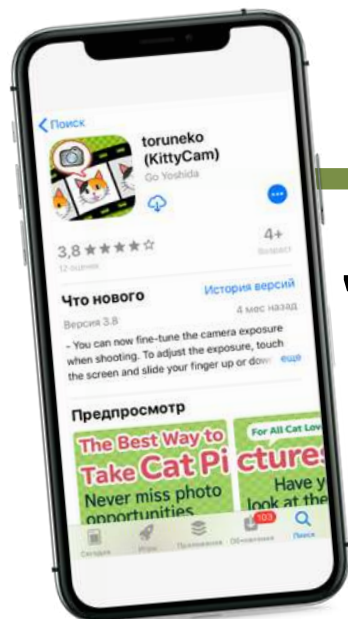
Для чего: делаем красивые сторис в Instagram

Эта программка — настоящая находка. При помощи приложения можно получить динамичные, реально живые истории, к тому же навыки работы в видеоредакторах вам не понадобятся: Instories уже содержит в себе анимированные шаблоны. Всего представлено девять коллекций шаблонов.

Само приложение абсолютно бесплатно, но при необходимости можно оформить платную годовую подписку и получить доступ к расширенной коллекции. Любой шаблон можно модернизировать на свой вкус, настроить цветовую гамму и сместить эффекты — так что творчеству быть. Все шрифты поддерживают русский язык в том числе. Шаблоны можно накладывать как на видео, так и на фото.

!

Изначально приложение было доступно только для устройств с iOS, но я читал, что его планировали переделать и под Android. Возможно, это уже сделано, владельцам Samsung и иных устройств с аналогичной операционкой стоит проверить.



Toruneko KittyCam

Для чего: хитрим, чтобы сфотографировать котика

Все любят котиков. Нет, не так. **ВСЕ** любят котиков. Даже те, кто не признаются в этом, все же украдкой поглядывают на пушистых. А уж если вы и есть тот самый счастливчик, обладатель хвостатого друга, то я точно знаю, как выглядит галерея вашего смартфона. И точно знаю, как выглядят переписки с друзьями — ведь они тоже без ума от вашего котейки.

Порадуйте себя и своих подписчиков (которые все до единого — фанаты вашей зверушки) новой фотосессией питомца. А облегчить задачу, если герой с обложки сегодня не слишком стоворчив, поможет это приложение. Незамысловатая программка издает кошачьи звуки, привлекает питомца и делает сразу несколько кадров, чтобы вы могли выбрать наиболее удачный. Есть функция селфи — для самых самовлюбленных котиков.



В целом такая программка вызывает ощущение дополненной реальности. Связывает мир реальный и мир виртуальный. А еще мне понравилось, что можно записывать gif — это тоже прикольно, многие мои знакомые любят «гифки» ничуть не меньше, чем котиков.



silpravakzn.ru



sila.prava.kzn



+7(962)554-15-64
+7(902)337-76-27



СИЛА ПРАВА

Юридический центр Валиуллина Д.А.

- Взыскание страховой выплаты по ОСАГО
- Защита прав потребителей
- Реструктуризация банковских долгов
- Ведение дел в рамках процедуры банкротства
- Представление интересов граждан и организаций в суде

ПОЧЕМУ МЫ?



Годы практики



Конфиденциальность



Персональный подход



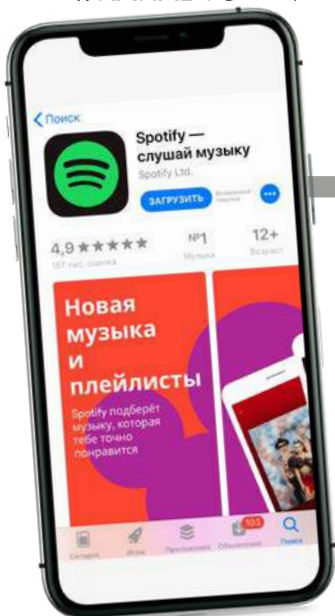
Выгода



Отличный сервис



Эффективность



Spotify

Для чего: слушаем музыку по-новому

Настоящий тренд 2020 года, про который трубили во всех новостях и по всем соцсетям. Даже если вы уже пользуетесь музыкальным контентом без необходимости скачивания музыки на устройство (Apple Music или «Яндекс.Музыка» и другие), все же стоит попробовать «Спотифай» и сравнить свои ощущения. Сервис создает разные плейлисты, опираясь

на индивидуальные предпочтения слушателя, миксует известные вам треки с новыми или предлагает исключительно новинки отдельным списком. В целом такого мнения придерживаются многие протестировавшие программу, в том числе я: «Спотифай» угадывает подходящую музыку лучше, чем аналогичные потоковые аудиотеки.



Уровень сервиса на высоте, и дело не только в качестве аудиозаписей и скорости работы программы. Самое главное — это то, насколько интуитивно работает «Спотифай»: он не предлагает музыку, которая находится за пределами моих музыкальных предпочтений. Больше удовольствия, меньше энергозатрат.



Alias

Для чего: играем с друзьями

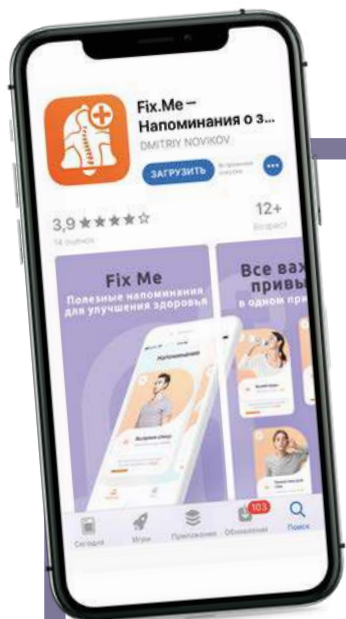
Иногда так хочется простого человеческого... поиграть с друзьями в настолку. И на всеобщую радость уже есть приложение, которое придет на помощь, если друзья и место есть, а самой настольной игры — нет. К тому же это бесплатно.

Alias полностью заменяет материальный аналог и легка в использовании.

Смысл игры — объяснить товарищам по команде как можно больше слов, показанных на экране вашего устройства, за ограниченное время. Прикольно играть большой компанией, поделившись на команды. В приложении доступно несколько категорий с наборами различной сложности, также можно выбирать более близкую по духу тематику. За отгадывание слов команда получает баллы — выигрывает та, что собрала максимум очков.



Это действительно супер, очень драйвово. Сильно выручает, когда при посиделках разговор не клеится — например, собрались люди из разных компаний. В итоге никто не сидит, уткнувшись в смартфон. Такие вещи очень сближают, делают встречу теплее.



Fix.Me

Для чего: заботимся о себе любимых

Порой мы даже не осознаем, насколько важно соблюдать простые рекомендации врачей, например, всегда держать спину ровно или пить достаточное количество воды. Осанка влияет на самочувствие, а сидячая работа сокращает жизнь. Иногда попросту забываем следить за своими привычками — и это

приложение создано специально, чтобы помочь нам, занятым людям. Одна программа выполняет сразу несколько задач. Она напомнит вам, что нужно выпрямить спину, выпить стакан воды, принять лекарство или сделать перерыв в работе. Можно самостоятельно выставить нужное количество напоминаний и их частоту.



При этом программа нацелена на то, чтобы вы смогли постепенно выработать полезные привычки и соблюдать их уже без напоминаний. Еще приложение предлагает просто интересные статьи, все по темам здорового образа жизни и самосовершенствования. Такой вот персональный тренер в вашем смартфоне!

НА КРАЙ СВЕТА И ОБРАТНО



LADA Niva



Обогрев ветрового стекла и сидений



Сенсорный дисплей



Просторный салон

Официальный дилер
LADA КАНАВТО
230-30-30
kan-avto.lada.ru



Семь раз отмерь, один раз сфоткай!

Фотография — это уникальное явление, существующее на грани хобби и профессии, науки и искусства. Спасибо смартфонам, ведь теперь для многих людей жизнь заиграла новыми красками — что и говорить, мы совершенно не чувствуем расстояний, а иногда и времени, уходя с головой в экспрессивный мир фотоснимков, предлагаемый нам интернетом.

Наш автор — настоящий профессионал своего дела — Ибрагим Алиев. Он составил подборку небанальных фотofактов: из всемирной истории, из современности и из своей увлекательной жизни фотографа.



Ибрагим Алиев, фотограф
Instagram: @ibragimaliyev



Самая первая фотография...

...была сделана в 1826 году. «Вид из окна в Ле Гра» — это фотогравюра, то есть не совсем фотоснимок в современном понимании, но все же результат фотомеханического процесса. Автор изображения — Жозеф Нисефор Ньепс, французский изобретатель. На фото запечатлен вид из окна ученого: голубятня, грушевое дерево, крыша сарая, другое крыло дома... В наши дни даже самая бюджетная китайская камера сможет снять более качественно, но в начале XIX века этот результат был настоящим чудом прогресса.

ЛЮБОПЫТНО, ЧТО НА ФОТОГРАФИИ ВИДНО СОЛНЕЧНЫЙ СВЕТ, ПАДАЮЩИЙ НА ДВЕ ЧАСТИ ДОМА, — ВСЕ ПОТОМУ, ЧТО ЭКСПОЗИЦИЯ ДЛИЛАСЬ ВОСЕМЬ ЧАСОВ, ЗА ЭТО ВРЕМЯ СОЛНЦЕ ПЕРЕМЕСТИЛОСЬ НА ПРОТИВОПОЛОЖНУЮ ЧАСТЬ НЕБОСКЛОНА.



Самое раннее селфи...

...как термин возникло только в 2002 году, а как явление гораздо раньше — на целых полтора столетия. Случилось это в 1839 году, когда американец Роберт Корнелиус снял свое отражение в витрине филаделфийского семейного магазина. В качестве аппарата он использовал усовершенствованную дагеротипическую пластину, что позволило сократить время выдержки до одной минуты.

ЕЖЕГОДНО В МИРЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ НЕ МЕНЕЕ МИЛЛИОНА НОВЫХ СЕЛФИ!

Самая трогательная встреча...

...произошла при мне на фотосессии. Случай произошел в канун Нового года. И это было настоящее чудо. Я проводил несколько съемок подряд. Плотный график, куча мыслей, как все успеть, — в общем, весь в работе. Сначала снимал друзей, потом — сотрудников одной фирмы. С первой группой задерживались. В это время вторая группа уже ждала меня, а из первой осталась одна девушка, которая диктовала свои данные. И в тот момент, когда она произнесла фамилию и имя, на нее буквально накинулась посетительница из вновь пришедших. О чем я мог подумать? Секундная мысль, что у нее не хватило терпения и сейчас я стану свидетелем драки. Но то, что я узнал дальше, потрясло меня до глубин. Это походило на индийское кино: сестра встретила сестру. Пусть и не родную, а троюродную, с которой была потеряна связь. Оказывается, и такое еще случается в эпоху интернета! Девушки не виделись 20 лет, они ни за что не узнали бы друг друга сейчас. Встретиться родным помогла их редкая фамилия. И, конечно, предновогодняя случайность:)

ЭМОЦИИ БЫЛИ НЕПЕРЕДАВАЕМОМИ У ОБЕИХ СЕСТЕР, У ВСЕХ СВИДЕТЕЛЕЙ СЦЕНЫ И ОСОБЕННО У МЕНЯ. МОМЕНТ ВСТРЕЧИ Я ЗАПЕЧАТЛЕЛ, КАДР ПОЛУЧИЛСЯ НЕБЫВАЛОЙ ИСКРЕННОСТИ, НЕ НЕМ И СМЕХ, И УЛЫБКИ, И СЛЕЗЫ — ВСЕ В ОДНОМ ФЛАКОНЕ. РАДИ ТАКИХ МОМЕНТОВ СТОИТ РАБОТАТЬ ФОТОГРАФОМ И ПРОСТО ЖИТЬ.

А САМАЯ МАЛЕНЬКАЯ ЗЕРКАЛЬНАЯ КАМЕРА, КОТОРУЮ МОЖНО КУПИТЬ НА РЫНКЕ ТЕХНИКИ, — ЭТО CANON EOS 200D, ОНА УМЕЩАЕТСЯ НА ЛАДОНИ.

...легко потеряется среди мелкого песка. Не удивляйтесь: дело в том, что ее размеры не превышают миллиметра. Да, мы привыкли к тому, что цифровые устройства показывают компактность с каждым годом все больше, однако камеру OmniVision OV6948 вы вряд ли будете использовать для создания повседневных снимков. Ее прямое назначение — медицинская сфера, если говорить конкретнее — размещение внутри хирургических инструментов.

Самая маленькая камера...



Самая странная фотосессия...

...случилась в прошлом году. Заказчик обговорил со мной все детали свадебной съемки за несколько недель, но не сообщил главного: вместо невесты была живая... обезьянка. Шуточной свадебной фотосессией, конечно, уже никого не удивить. Если бы не все остальные атрибуты! «Жених» организовал все до мелочей (боюсь представить, во сколько ему вышла эта шалость), собрал гостей, заказал выездную регистрацию, правда, вместо представителей ЗАГСа процессом бракосочетания руководили актеры, блестяще игравшие свои роли, без намека на неискренность.

Сначала ощущал себя крайне неловко. Казалось, что я был единственным человеком, кто был не в курсе происходящего. В голове звучало недоумение: «Что здесь вообще происходит?» Потом понял, что я не один такой: даже лучшие друзья заказчика точно не знали, куда их на самом деле пригласили, он держал всю информацию в секрете до последнего. После этого я расслабился и начал подыгрывать театру, получая огромный кайф! Сделал такой кадр, знаете, из серии заезженных свадебных идей, где жених держит невесту на ладонке — и даже не пришлось ставить героев на расстояние друг от друга, ведь героиня легко помещалась в руке своего «возлюбленного»!

КСТАТИ, НАСТОЯЩАЯ СВАДЬБА У ЭТОГО ВЫДУМЩИКА СОСТОЯЛАСЬ НЕМНОГИМ ПОЗЖЕ, А ШУТОЧНАЯ ЖЕНИТЬБА БЫЛА ЭДАКИМ «ПРЕПАТИ» ДЛЯ НАСТОЯЩЕГО СОБЫТИЯ. И Я ВНОВЬ ОКАЗАЛСЯ ПРИГЛАШЕН НА ПРАЗДНИК. В ЭТОТ РАЗ УЖЕ ВСЕ БЫЛО МАКСИМАЛЬНО СЕРЬЕЗНО, КРАСИВО, ИСКРЕННО И ПО ЛЮБВИ.

ПЕРВОЙ РАБОТОЙ БРЭДА ПИТТА

были выступления на улицах в костюме цыпленка.

Среда —



это лучшее время, чтобы попросить **повышения зарплаты** на работе.

СЕРДЦЕ БЕЛОГО КИТА

имеет размер автомобиля «Фольксваген-жук».



В Норвегии

не принято уступать место пожилым людям в транспорте.

Считается, что этим вы подчеркиваете свое физическое

превосходство.



72 ГОДА
длился самый длинный сериал в мире

(«Путеводный свет», 1937–2009 гг.)

МОРСКИЕ КОНЬКИ

ЕДИНСТВЕННЫЕ СУЩЕСТВА НА ПЛАНЕТЕ, У КОТОРЫХ **САМЦЫ ВНАШИВАЮТ ПОТОМСТВО**. КРОМЕ ТОГО, ОНИ ЯВЛЯЮТСЯ САМЫМИ МЕДЛЕННЫМИ РЫБАМИ В ОКЕАНЕ.



Индеец по имени **Ka-Nah-Be-Owey** Wence жил в трех столетиях — с 1791 по 1920 год.



СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В ДЕНЬ В «КАН АВТО»



продолжался самый долгий **полет курицы**.

В АНГЛИИ

СЛУЖЕБНЫЕ СОБАКИ ПОСЛЕ ОТСТАВКИ ПОЛУЧАЮТ ПЕНСИЮ.

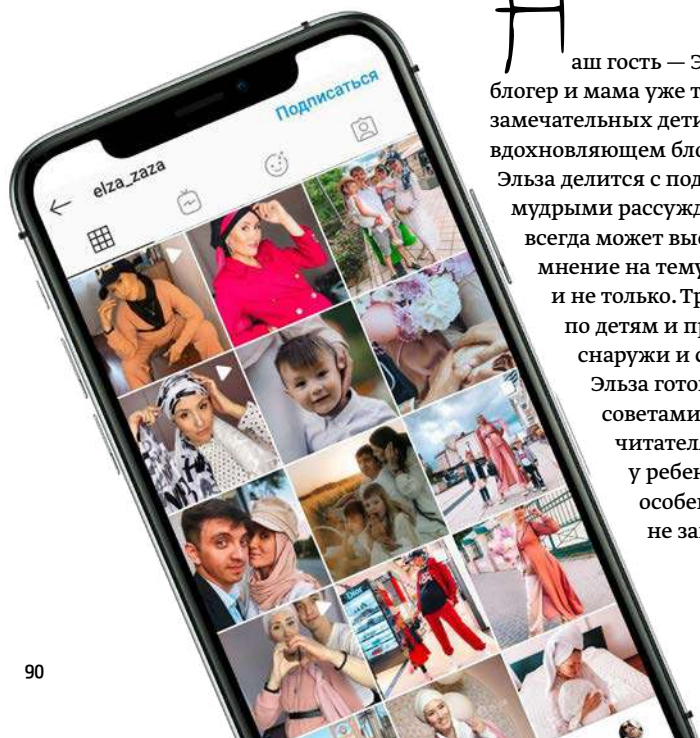


Я у мамы...



...талантливый музыкант, артистичная натура, прирожденный футболист, экспрессивный художник, самая грациозная балерина... Вариантов будущих профессий и призваний великое множество, не перечислить, неизменным остается лишь одно: ребенок всегда будет самым лучшим для своих родителей, кем бы он ни был по роду деятельности. Но это все потом, когда закончатся школы-институты. А как же быть на ранних порах, куда направить свое чадо?

Наш гость — Эльза, талантливый блогер и мама уже троих замечательных детишек. В своем вдохновляющем блоге в «Инстаграме» Эльза делится с подписчиками мудрыми рассуждениями о жизни, всегда может высказать свое мнение на тему детства, семьи и не только. Трижды эксперт по детям и просто прекрасная снаружи и сильная внутри, Эльза готова поделиться советами и с нашими читателями: как выявить у ребенка талант и, что особенно важно, как его не загубить.

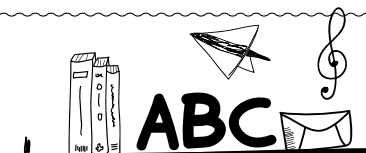


Эльза, блогер
Instagram: @elza_zaza

Не воплощайте свои неисполненные мечты

Может быть, ваши куличики и были лучшими во всей песочнице, а родители загубили этот талант, не отдав вас в подмастерье к гончару, так что вам пришлось выбирать между профессиями экономиста и юриста — все же не стоит пытаться увидеть это призвание и в вашем ребенке. Куличики — это лишь пример. Часто родители, а иногда и бабушки-дедушки дарят детям гитару или отдают на вокал только из-за своей несбывшейся мечты. Но голоса, да и просто желания заниматься в музыкалке, у вашего чада может и не быть — а своей напористостью вы еще больше оттолкнете маленького человека от поиска себя.

Поверьте: не все навыки передаются по наследству. Да, мы знаем множество прекрасных примеров, где целые семьи по три поколения подряд — актеры, композиторы или танцоры. А есть и обратная сторона, когда ребенок идет против сложившейся традиции и достигает успехов в совершенно несхожей области — этот вариант не стоит выпускать из внимания.



Не запрещайте пробовать новое и новое

Он активно рисует сегодня с утра до вечера, а его комната больше похожа на картинную галерею — и все же это не значит, что через месяц ему будет так же интересна только живопись. Дети познают себя через активности и порой только методом проб и ошибок понимают, что их действительно может увлечь. С этим пунктом связан частый промах родителей, которые пытаются запланировать будущее годовалого ребенка по его «калякам» — неожиданный исход может привести к фрустрации.

Всем свойственно ошибаться. И если ваш ребенок передумал ходить в художественную школу, но хочет попробовать себя в танцах — поддержите. Можно попробовать сперва выяснить, в чем причина, возможно, есть смысл сменить учителя, если проблема в преподавании. Если совсем никак, то не нужно хвататься за голову и видеть в этом трагедию в духе «мы потратили на это целый год, а ты!». Да, потратили. Но не зря потратили: бесценный жизненный опыт уже упал в копилку.

Любое увлечение может быть временным. Займите позицию наблюдателя. Расслабьтесь. Не делайте поспешных выводов, направляйте, но мягко, не запрещая увлечься другими видами творчества и интересоваться чем-то еще.

Не корите за промахи

И не будьте показательно безразличны даже к небольшим победам! Детство — это в первую очередь счастье. И, разумеется, игра. Вы знаете, что игровой процесс уже многими специалистами признается первостепенным по важности в развитии маленького человека — а не количество посещаемых кружков и часов «отсидки» на круглом стульчике пианино! Все же любая развивающая дисциплина должна подаваться в виде игры, а не как строгое обучение. Согласитесь, вырастить психически (да и физически тоже) здорового человека куда важнее, чем получить на полку красный диплом музыкальной школы.



Показательное безразличие угнетающе действует на психику. Для вас не стоит равным счетом ничего показать своему ребенку, что вы гордитесь его рисунком или первыми уверенными шагами на коньках. Зато для него это будет солидной мотивацией к будущему успеху.



КИДСПЕЙС

МИР ОТКРЫТИЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

Играй
и учиись!



КидСпейс
— это наш
город!

- дети научатся навыкам, важным в жизни
- найдут ответы на все свои «Почему?»
- проведут время безопасно, вкусно и полезно на более 30 игровых станциях

Город
будущих
профессий

Разрешайте ошибаться

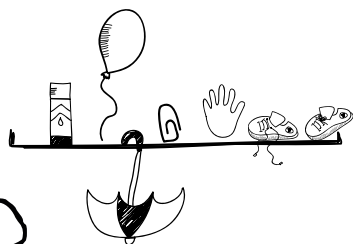


У маленького человека не должно быть ощущения, что он не имеет права на ошибку перед вами. А иначе в дальнейшем это перерастет в постоянное проигрывание одной и той же программы — недостойного неудачника, который все рушит из-за того, что его сковывает страх ошибиться. Замкнутый круг будет сложно разорвать в будущем — куда проще избежать этой проблемы сейчас.

Пусть у вашего ребенка будет возможность ошибаться, падать, бросать, подниматься и опять идти вперед. И в этой связи стоит заранее подготовиться к красивым фразам взамен упреков. Говорите своему чаду, что ошибки — это хорошо, донесите эту истину на понятном для его возраста уровне. Показывайте, что любую ошибку можно исправить, что в этом нет трагедии ни для него, ни для вас. Понимаю, сложно. В конце концов, включаем всю свою мудрость и осознание миссии — вести человека маленькими шагами во взрослую жизнь.

На ошибках мы не только учимся — мы познаем себя настоящих, понимаем, на что способны, в чем наши сильные стороны, а где можно подтянуть, стать лучше.

Не вмешивайте в дела любви



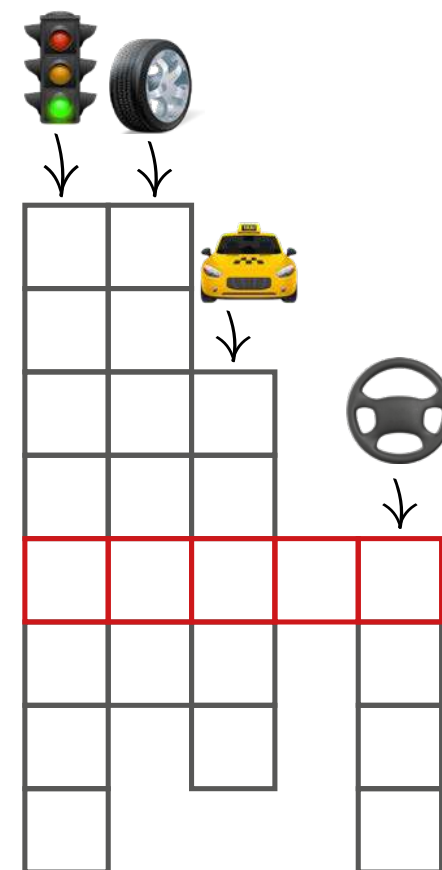
Вы можете сердиться, ругаться, быть строгим родителем и доносить до сознания малыша важные вещи серьезным языком — но никогда не шантажируйте любовью. Чтобы вырастить психически здорового человечка, необходимо осознание: любовь — это не то, чего он должен добиваться при помощи своих достижений. Он должен четко понимать: семья — это те люди, которые стоят за него горой, даже если всюду преследуют неудачи и весь мир ополчился против. Группа моральной поддержки может сделать даже больше, чем одни лишь цензоры и критики.

Ваш ребенок должен понимать безусловность вашей любви. Ваше отношение к нему не строится на достижениях и успехах и не зависит от количества нарисованных картин и сыгранных пьес. И это то, что он должен знать по умолчанию. Любовь может стать самой сильной и самой честной мотивацией, какими бы ни были заданные цели.

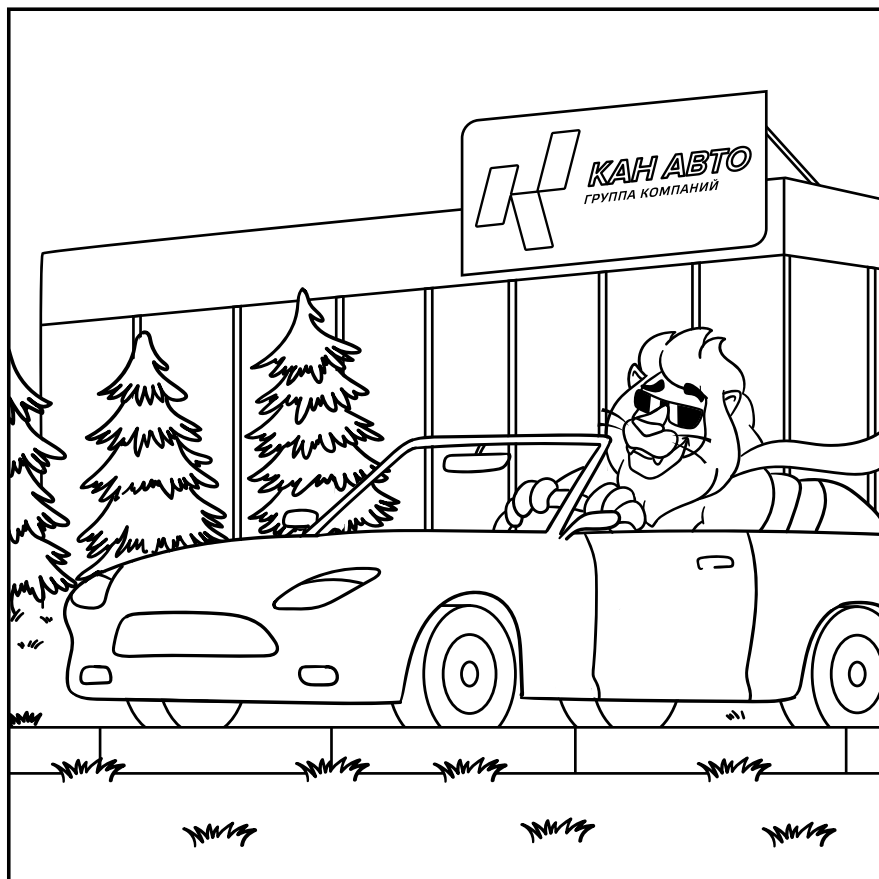
ПРИВЕТ, ДРУГ! Я — САМЫЙ ДОБРЫЙ ЛЕВ НА ЗЕМЛЕ! ДАВАЙ ЗНАКОМИТЬСЯ. НАПИШИ ЗДЕСЬ, КАК ТЕБЯ ЗОВУТ _____ А МОЕ ИМЯ ТЫ УЗНАЕШЬ, ЕСЛИ ПРАВИЛЬНО РАЗГАДАЕШЬ СКАНВОРД.



сКАНВОРД



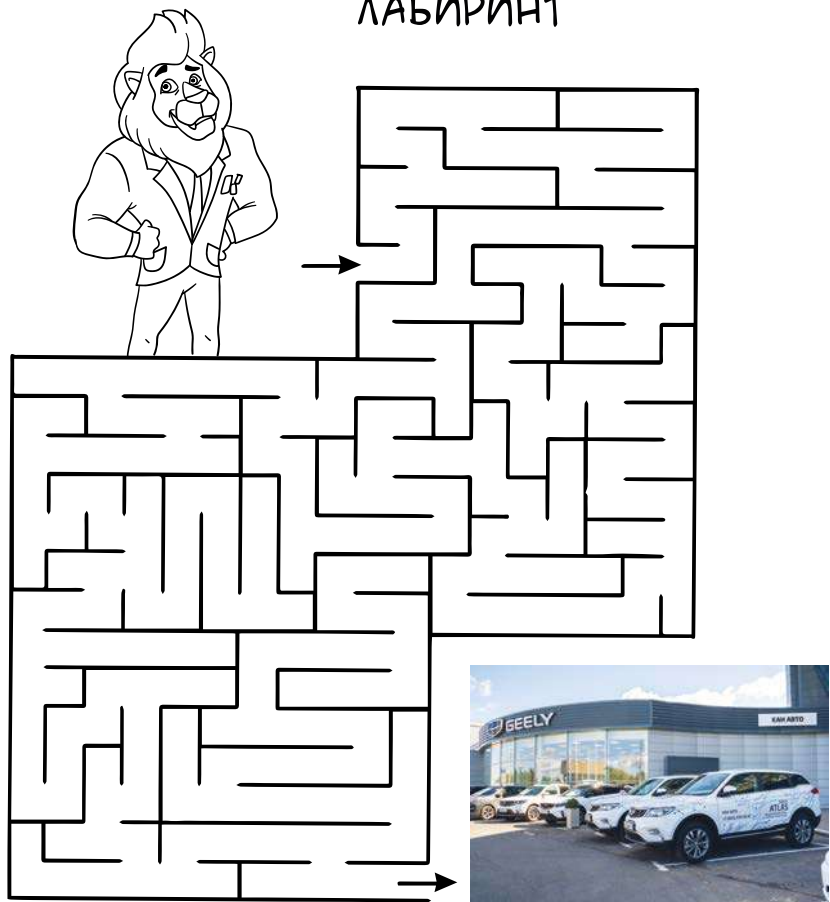
РАСКРАСКА



А ТЕПЕРЬ РАСКРАСЬ МЕНЯ
СВОИМИ ЛЮБИМЫМИ
ЦВЕТАМИ!



ЛАБИРИНТ



КАЖЕТСЯ, Я ЗАБЛУДИЛСЯ!
ПОМОГИ МНЕ ДОБРАТЬСЯ
ДО НОВОГО АВТОСАЛОНА
GEELY.



По 20 СЕНТЯБРЯ 2020

МГНОВЕНИЕ ПРЕКРАСНОГО. GENESIS G80



Выгода до 200 000 рублей!



Genesis КАН АВТО
Сибирский тракт, 51
8 (843) 239-77-21



GENESIS

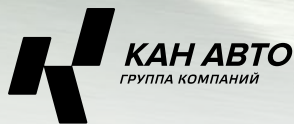
Выгода на автомобиль достигается при сдаче в трейд-ин Hyundai Genesis, Hyundai Equus, GENESIS. Предложение действует до 30.09.2020 г. Не является офертой.



GEELY

ПРЕМЬЕРА

В КАН АВТО



КАН АВТО
ГРУППА КОМПАНИЙ

Сибирский тракт 48,
230-30-30