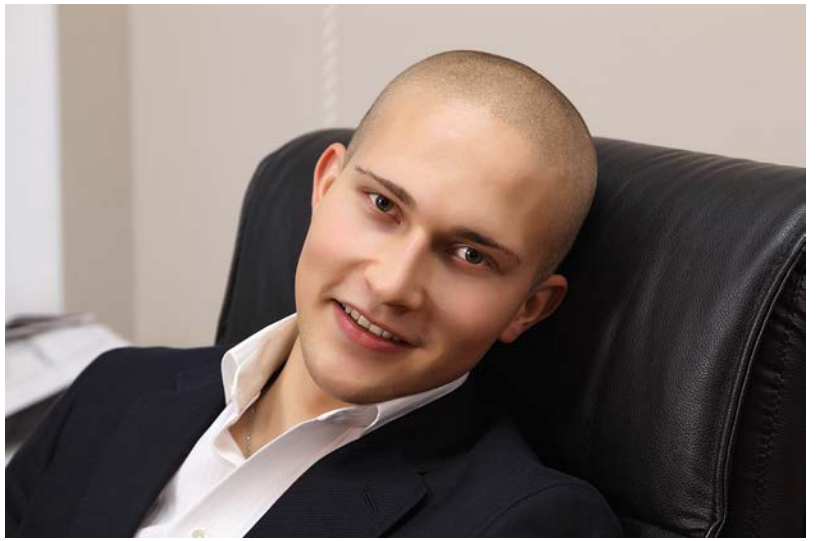
АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ

Корпоративный журнал
для сотрудников ГК «АГАТ»

№3/ЛЕТО

АГАТ

МЫ ВМЕСТЕ УЖЕ 22 ГОДА



Дорогие мои коллеги, сотрудники ГК «АГАТ»!

Часто ли мы задумываемся о том, как нам работается вместе, — нам, мужчинам и женщинам? Два раза в год: 23 февраля и 8 марта — не маловато? Или в самый раз? А может, и ни к чему все это, может, прочь все эти стереотипы?

Ведь так их много — этих самых стереотипов, ну, подумаешь, одним больше, одним меньше... Да и ученые доказывают, что в современном мире стираются, нивелируются различия между мужскими и женскими социальными ролями. Последние исследования говорят, что гендерные отличия далеко не столь велики, как мы привыкли думать. Говорят, их нет в таких важных областях, как память, интеллект, креативность, лидерские способности. Небольшую разницу находят в отдельных вербальных, математических способностях и пространственном мышлении, но они весьма незначительны и составляют в среднем примерно 5–10%. А различия в эмоциях, эмпатии, агрессии, альтруизме и способности влиять на других не только малы, но и во многом зависят от общепринятых норм и системы воспитания.

Может быть, мир станет более гармоничным, если мужчины и женщины не будут подавлять те качества, которые в них доминируют, и перестанут идти на поводу у навязываемых обществом стереотипов? Разве обязан мужчина быть уверенным и независимым лидером, а женщина -сочувствующей и внимательной к окружающим? Иногда случаются совершенно противоположные ситуации, в которых мужчина станет лучшим слушателем, чем женщина, а та, в свою очередь, сможет замотивировать своих коллег и подчиненных как ни один мужчина.

Вне зависимости от гендерных разделений, каждый человек — это, прежде всего, личность, уникальная частица общества. Именно постоянное взаимодействие «частиц» приводит вселенную в движение и поддерживает взаимную гармонию. Гармонию в семье, работе и обществе.

В нашей компании многие женщины работают по специальностям, традиционно считающимся мужскими, но от этого они не стали менее женственными. Мужчины, недавно ставшие папами, расскажут на страницах журнала о том, как дети изменили их жизнь, ведь с рождением детей жизнь меняется не только у женщин. Обычно связывают материнство и детство, но наши сотрудники доказывают, что мужчины тоже бывают нежными и чуткими.

На мой взгляд, женщины и мужчины не должны стесняться быть собой. В каждом из нас есть те качества, которым нам стоит поучиться друг у друга. Мы можем быть сильными и независимыми, чуткими и немного сентиментальными. Мы — разные. Но пока мы работаем вместе и идем в одном направлении, мы — сила!

С уважением,
генеральный директор ГК «АГАТ»
Иван Мамочкин

СОЗДАЕМ НОВОСТИ.....*4*

ЖЕЛАЕМ УСПЕХА
Кадровые новости.....*20*

ЗРИМ В КОРЕНЬ
У реки два берега.....*22*

ВОСХИЩАЕМСЯ
Звезды сошлись!.....*24*

РАБОТАЕМ ПО-НОВОМУ
Digital «АГАТ».....*10*
Премия покупателю: бонусная программа «АГАТ»....*14*
Ответим за 40 секунд.....*16*
Все дело в фишках.....*18*

В ЕДИНСТВЕ И БОРЬБЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ
неЖенское это дело — автомобили.....*30*
Если оказался в малине.....*33*
Вечерняя смена.....*34*

ОДИН ДЕНЬ
С юридической службой
«Честь и совесть» компании «АГАТ».....*42*

ЗНАКОМИМСЯ
С лучшими профи
Механик. Диагност. Эксперт.....*46*
С лучшими в карьере
Блондинка против стереотипов.....*50*

В ЭТОМ НОМЕРЕ

АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ

С НАШИМИ КЛИЕНТАМИ
Умом или сердцем? К вопросу о том, как покупают автомобили мужчины и женщины.....*36*
Истории из жизни.....*39*
Mercedes для молодой мамы.....*40*
Был проездом. Вернусь.....*41*

ПОМНИМ.....*54*

ДОСТИГАЕМ НОВЫХ ВЫСОТ.....*60*

ЧИТАЕМ книги и смотрим фильмы.....*66*

ЗАЖИГАЕМ.....*67*

ОТКРЫВАЕМ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ.....*68*

И МЫ ТАКИЕ РАЗНЫЕ
Что наша жизнь — игра!.....*74*

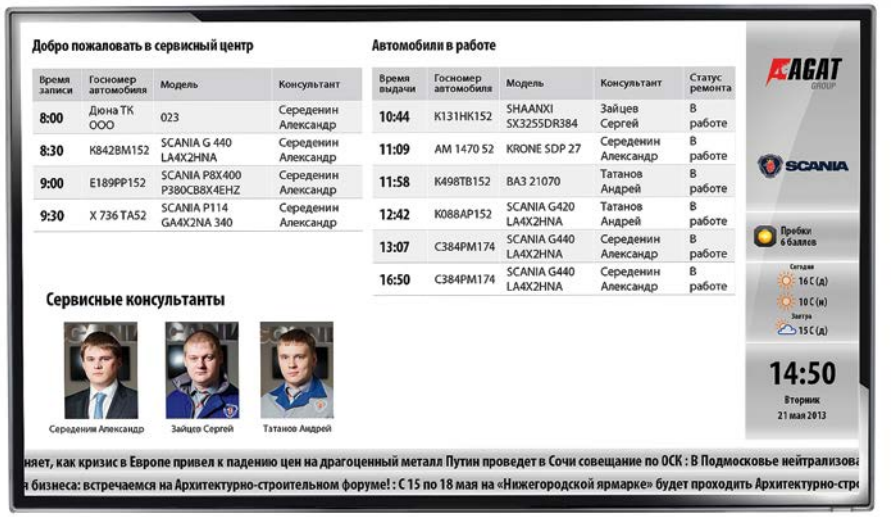
БУДЕМ ЗДОРОВЫ
Бежать, чтобы не заржаветь!.....*80*
Просто добавь воды.....*81*

ИГРАЕМ И ВЫИГРЫВАЕМ
Взяли Кубок «Европлана».....*82*
Окей, «АГАТ»!.....*82*
Итоги конкурса.....*83*
Внимание, конкурс.....*84*

С МАЛЕНЬКИМИ ЧИТАТЕЛЯМИ.....*86*

О ЛИЧНОМ.....*90*

ПОЗДРАВЛЯЕМ
С пополнением в семье.....*92*



МОНИТОР ПОКАЗЫВАЕТ

В сервисных центрах компании «АГАТ» стартовал проект, в рамках которого происходит информирование клиентов о статусе ремонта его автомобиля. Данные о том, на какой стадии находится автомобиль в сервисной службе, поступают на телевизионные мониторы в клиентскую зону. Кроме этого для удобства клиентов на мониторах в виде бегущей строки транслируются новости Интерфакса, прогноз погоды и данные о дорожной ситуации из Интернета.

СПАСИБО от «АГАТа»

Всегда приятно говорить «Спасибо», а когда еще вместе с волшебным словом клиент получает бонусы, приятнее становится вдвойне. «АГАТ» присоединился к бонусной программе «Спасибо от Сбербанка». Ее участники получают бонусы «СПАСИБО» за каждую покупку по карте Сбербанка: 1,5% от суммы каждой покупки в первые три месяца участия в программе и 0,5% в дальнейшем. «АГАТ» начисляет дополнительные бонусы своим клиентам — еще 1% от суммы платежа по карте Сбербанка! Накопленные бонусы автовладельцы могут обменивать на большие скидки в магазинах-партнерах «Спасибо от Сбербанка». При этом 1 бонус «СПАСИБО» равняется 1 рублю скидки.

ГАЗ ОТКРЫЛ ТАЙНЫ

В феврале 2013 года состоялся первый сплошной обзвон дилерских центров ГАЗ в рамках программы «Тайный покупатель» (единовременно во всех торговых точках). В каждый дилерский центр и розничную точку продаж было сделано по два звонка, результаты которых были оценены по чек-листу (в рамках программы «Тайный покупатель»). Из 118 предприятий-участников только четыре показали высокие результаты. По итогам исследования ООО ТД «АГАТ» (Нижний Новгород, Астрахань, Волгоград) занял первое место. ООО «Коммерческие автомобили — Группа ГАЗ» выразило благодарность руководству ООО ТД «АГАТ» за достижения в сфере развития торгового персонала и качества обслуживания при телефонных переговорах.

Также направление «Коммерческие автомобили» Группы ГАЗ подвело итоги работы в 2012 году с заказами из интернет-магазина «Автомагазин». По количеству проданных автомобилей одному покупателю при одной сделке (три и более а/м), ООО ТД «АГАТ» стал лидером, совершив сделку на максимальное количество автомобилей при единовременной покупке. А по объему продаж в масштабах страны ООО ТД «АГАТ» вошел в пятерку лучших. Поздравим наших коллег с отличным результатом и пожелаем повторить успех в 2013 году.

«АГАТ» — В ТРОЙКЕ ЛИДЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ HINO В 2012 ГОДУ

Компания «АГАТ» занимает третье место по продажам грузовых автомобилей HINO в 2012 году, реализовав 184 автомобиля. Это стало возможным благодаря слаженной работе нашей команды. Благодаря высокому профессионализму и стремлению занимать ведущие роли в продажах коммерческой техники в России. В 2013 году мы добьемся еще более красивых побед и результатов!

НИЖНИЙ НОВГОРОД

КОММЕРЧЕСКОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕХНИКИ СТАЛО БОЛЬШЕ

Ассортиментный портфель компании «АГАТ» пополнился еще двумя брендами. Foton и Çukurova. Техника представлена грузовыми автомобилями, экскаваторами-погрузчиками, колесными погрузчиками с ковшом, вилочными погрузчиками. Кроме этого, доступны дополнительное оборудование и приспособления.

У СПЕЦТЕХНИКИ НОВАЯ ПРОПИСКА

Сегодня выбирать товары и услуги через Всемирную паутину — это удобно, но специалисты, работающие на реальных строительных объектах, автобазах и промышленных предприятиях, привыкли взаимодействовать с техникой «вживую». Именно для них компания «АГАТ» открыла «Рынок строительной и коммерческой техники», где все имеющиеся в наличии спецмашины можно будет детально изучить и даже опробовать в действии. Это почти то же, что и авторынок, но выставляется на продажу там только грузовая и специализированная техника всевозможных брендов и назначения. Кроме того, в отличие от авторынка, где представлено немало техники с сомнительной технической и юридической биографией, «Рынок строительной и коммерческой техники» содержит лишь проверенную и на 100% работоспособную спецтехнику, с чистым юридическим прошлым. ▶

С ОГНЕМ УНИВЕРСИАДЫ

Дилерские центры Hyundai компании «АГАТ» стали партнерами нижегородского этапа Эстафеты Огня летней Универсиады, который прошел 8 июня 2013 года в Нижнем Новгороде.

Универсиада — второе по значимости международное спортивное мероприятие после Олимпийских игр, которое в 2013 году пройдет уже в двадцать седьмой раз.

Автомобили Hyundai, предоставленные нашими дилерскими центрами Hyundai, сопровождали участников Эстафеты на протяжении всего маршрута, который пролегал по центральным улицам города. Особенно почетно, что наш коллега Дмитрий Ёлкин, сотрудник ДЦ Hyundai на Родионова, стал одним из факелоносцев Эстафеты Огня летней Универсиады.

Завершилась эстафета на площади Минина, где состоялось торжественное зажжение городской чаши Огня. В знак гостеприимства генеральный директор ГК «АГАТ» Иван Мамочкин вручил каравай министру здравоохранения республики Татарстан и пожелал успешного проведения Универсиады в Казани.

ЗОЛОТОЙ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ — 2

В феврале 2013 года состоялся заключительный этап проекта «Золотой кадровый резерв», на котором финалисты достойно защищали свои проекты. Проекты касались как предложений внедрения новых направлений в АГАТе, так и совершенствования уже имеющихся. Финалистами проекта заслуженно стали: Артем Гучин — старший продавец-консультант ДЦ Hyundai, Владимир Ивлев — руководитель техслужбы «АГАТ-Логистик», Антон Коновалов — продавец-консультант ДЦ Ford, Дмитрий Кукушкин — мастер производственного отдела, Илья Плешаков — руководитель отдела запчастей ДЦ Hyundai, Алексей Светозарский — руководитель отдела продаж ДЦ LADA, Евгений Шалявин — менеджер по дополнительному оборудованию. Приятным продолжением защиты стал уже традиционный совместный ужин в «ЗерГуде» финалистов «Золотого кадрового резерва — 2» и экспертной комиссии.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Джон Вон Эйкен, один из лучших экспертов в области продаж, маркетинга, CRM и повышения эффективности компании, посетил с визитом Нижний Новгород и провел исследование бизнес-процессов ГК «АГАТ».

В списке компаний, которые обращались к Эйкену за бизнес-консультациями, немало производителей и с мировым именем, представленных в списке Fortune 500. Это 1С Рарус, ВСК, Henderson, Microsoft, IBM, Oriflame, Nestle, Toyota, McDonald's, Yudashkin Jeans, General Electric, Rambler и многие другие — всего было реализовано более 170 проектов для крупных зарубежных, российских и компаний стран СНГ.

В рамках визита у Джона Вон Эйкена состоялись встречи с большинством руководителей корпоративного центра ГК «АГАТ», руководителями направлений и дилерских центров ГК «АГАТ» в Нижнем Новгороде. Этот визит позволил оценить деятельность каждого из подразделений и компании в целом, а самое главное — наметить дальнейший вектор и формат развития ГК «АГАТ» в условиях стабилизирующегося рынка.

«Чтобы добиться высоких показателей, необходимо ставить перед собой цели и задачи на каждый день и добиваться их. Я называю это «Правилом 1%»: не ставьте себе задачу «Обеспечить прирост на 20% за месяц» — ставьте задачу «Обеспечить прирост на 1% каждый день». При таком подходе общие показатели за месяц или год будут значительно выше, чем те, о которых вы могли мечтать в начале пути».

ВОЛГОГРАД

СОТРУДНИКИ АГАТ — ЛУЧШИЕ ПО ПРОДАЖАМ АВТОМОБИЛЕЙ LADA

По итогам 2012 года сотрудники АГАТ вошли в ТОП-100 лучших продавцов-консультантов дилерской сети ОАО «АВТОВАЗ». С мая по декабрь 2012 года каждый месяц ОАО «АВТОВАЗ» определяло лучших продавцов-консультантов, реализовавших наибольшее количество автомобилей LADA.

Победителями данного конкурса признаются 100 лучших продавцов-консультантов дилерских центров LADA по всей России, которые наибольшее число раз вошли в ТОП-100 месяца.

Особенно значимо, что в ТОП-100 вошли представители ГК «АГАТ» в Волгограде: Валерий Маркин, Дмитрий Тимофеев и Сергей Крашенинников. Кроме этого, Сергей — в двадцатке лидеров, что дало им возможность посетить Женевский международный салон.

P.S. В России представлено 449 дилеров автомобилей LADA, приятно осознавать, что лучшие из них работают в ГК «АГАТ»!

ДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ

С 23–25 мая в Киеве прошла национальная маркетинговая конференция. На одной площадке собрались представители руководителей отделов продаж и маркетологов из более 200 дилерских центров и уполномоченных партнеров Toyota в России. Также на конференции присутствовали департаменты отдела маркетинга и продаж Toyota Motor, которые пригласили директора Toyota Центр Волгоград выступить с презентацией лучших практик BTL и PR проектов в Волгограде. Опытом смог поделиться и руководитель отдела рекламы компании «АГАТ» в Волгограде Александр Яценко, который рассказал про рекрут на федеральный проект Toyota X–Country. Зимний этап прошел 16 февраля этого года впервые в Волгограде, особенностью при организации стало самостоятельное приглашение гостей дилером на мероприятие. По итогам прошедшего проекта Toyota Центр Волгоград смогла перевыполнить план по траффику и продажам. Благодарим всех, кто помог достигнуть такого высокого показателя!

Александр Яценко

Маргарита Козлова

15 000-Й MITSUBISHI OUTLANDER ПРОДАН В ВОЛГОГРАДСКОМ «АГАТЕ»

15 000-м обладателем Mitsubishi Outlander, который входит в тройку самых популярных кроссоверов на отечественном рынке стала жительница Волгограда Ольга Серикова. «Я давно хотела новую машину, и муж предложил купить именно эту. Не ожидала что стану «юбилейным» покупателем. Теперь жду от своего Outlander соответствующей отдачи. Уверена, что машина оправдает все мои ожидания и не подведет», — сказала Ольга Серикова.

Появившись на российском рынке в июле 2012 года, Mitsubishi Outlander быстро завоевал популярность среди приверженцев бренда Mitsubishi.

ОТКРЫТЫ И ДОСТУПНЫ

28 мая в Москве в центральном доме журналиста прошла конференция «Цифровой маркетинг на автомобильном рынке», организованная порталом Автомаркетолог. Участниками конференции стали руководители отделов маркетинга и маркетологи более 100 дилерских центров России. В секции «Социальные сети в руках автодилеров и автопроизводителей» выступила Козлова Маргарита, специалист по интернет-маркетингу (г. Волгоград) и поделилась опытом ведения корпоративных площадок Компании в интернете. За 2012 год компания «АГАТ» реализовала множество нестандартных проектов, которые собирались и готовились с помощью социальных сетей, организовала различные конкурсы для подписчиков, готовила интересный контент для публикации и использовала по максимуму инструменты Social Media в своей работе. Такой обмен опытом оказался интересен и полезен другим автомобильным дилерам, которые стали участниками этой секции. ▶

АСТРАХАНЬ

«АГАТ ПЛЮС» — ЧЕМПИОН!

Лига чемпионов — это не только футбольный турнир, но еще и программа дилеров Ford. В рамках данной программы оцениваются объемы продаж пассажирских автомобилей Ford в России. С удовольствием сообщаем, что «АГАТ-Плюс» в Астрахани вошел пятерку лучших, перевыполнив план четвертого квартала 2012 года почти вдвое. Ну, а сотрудники «АГАТ-Плюс» в качестве награды получают поездку на Финал Лиги чемпионов, который состоится 25 мая 2013 года в Лондоне на стадионе Уэмбли, ведь футбол для мужчин — лучшая награда!

САРАТОВ

20 ИЮНЯ 2013 Г. В САРАТОВЕ СОСТОЯЛОСЬ ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ — ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ HINO.

В Саратове мы работаем с 2010 года и все это время занималась активным развитием продаж и сервисного обслуживания легковых автомобилей. Поэтому запуск продаж коммерческих автомобилей Hino можно по праву считать новым этапом развития компании на территории Саратовского автомобильного рынка. Японская компания Hino Motors Ltd является грузовым подразделением компании Toyota широко известной в современном мире, теперь дилерская сеть компании Hino охватывает и Саратов. В рамках торжественной церемонии открытия гостям мероприятия, клиентам и партнерам были представлены автомобили Hino серии 300 и 500. Автомобили Hino отвечают всем требованиям современных реалий бизнеса и полностью адаптированы для российских условий эксплуатации. Специальным гостем мероприятия, представившем новое направление деятельности группы компаний АГАТ в Саратове, стал президент компании ООО «Хино Моторс Сэйлс» — господин Миура Сатоси.

ИВАНОВО

1 марта состоялась презентация нового RAV4 в Иваново. Закрытое мероприятие посетило более 80 человек и достаточно большое количество прессы. Несмотря на то, что вход был только по пригласительным билетам, презентация вызвала большой резонанс, и в течение последующих за мероприятием выходных (суббота и воскресение) было организовано порядка 40 тест-драйвов нового RAV4. В основу концепции легла оригинальная идея самого нового поколения RAV4 — городского кроссовера. Концепция урбанизма была реализована через уличные танцы (брейк-данс), которые сопровождали мероприятие на протяжении всего вечера. Специально для этого была привезена уникальная гоночная трасса (г. Москва) с радиоуправляемыми машинками в масштабе 1:27. Интересно то, что машинки развивают свою скорость до 30 км/ч, они стали настоящим гвоздем программы как для маленьких, так и для взрослых «гонщиков».

КИРОВ

2 марта состоялась автопремьера от концерна Тойота в Кирове! Мы презентовали две новинки 2013 года от японских режиссеров — Toyota Auris и Toyota RAV-4. Мероприятие посетило около 200 человек (в том числе пресса и партнеры). Мимы, красная дорожка, кинохлопушки, красивые девушки в вечерних платьях, шампанское, показ предпремьерных роликов, ну и, конечно, две премьеры этого года — Toyota Auris и Toyota RAV-4!

СЫКТЫВКАР

ОТ МАГАЗИНА «АВТОЛЮБИТЕЛЬ» — К ДЦ TOYOTA

24 февраля 2013 года «Агат Центр Коми» распахнул свои двери для жителей и гостей столицы. Это первый и единственный дилерский центр TOYOTA в Республике Коми. Церемонию официального открытия посетили более 100 человек. Жители Сыктывкара с радостью и восторгом отметили масштабное событие с компанией «АГАТ». Как рассказал на пресс-конференции директор дилерского центра Андрей Карпов, для зоны продаж автомобилей было выбрано символическое место — первый этаж в доме по улице Чернова, 10, где когда-то располагался магазин «Автолюбитель». «Это очень символично, потому что в детстве я покупал в магазине «Автолюбитель» детали для своего велосипеда. Это было в XX веке. А в XXI веке автолюбители вышли на новый уровень. Дилерский центр располагает просторным выставочным залом, в котором представлен полный модельный ряд TOYOTA».

Digital АГАТ

Уверены, у многих из вас есть своя страничка в «ВКонтакте». Как, нет? Ну, в «Одноклассниках»-то вы точно зарегистрированы? А в «Твиттере», на «Фейсбуке»? Виртуальное пространство — это еще одно место для нашего общения с друзьями, родными, коллегами и… да-да, конечно, клиентами! Именно цифровые технологии все прочнее и глубже проникают в нашу жизнь, или мы в них…? Отношения из Интернета переходят в реальную жизнь и обратно, их уже сложно разделить: цифровые витрины, мобильные платежи, консультации через сайт и социальные сети, блоги, форумы — новые технологии меняют поведение клиентов и, соответственно, наше с ними взаимодействие. О цифровом взаимодействии рассказывает директор по маркетингу и рекламе Алексей Федотов.

Формально неформальны

Представьте себе, вы на своей страничке, допустим, в «Одноклассниках» обнаружили приглашение вступить в группу, а затем через эту группу вас стали заваливать рекламной информацией. Что вы сделаете? Конечно, выйдете из группы — зачем вам назойливое вещание тех, кто хочет вам продать свой товар?

Социальные сети — это особое пространство для общения, здесь действуют свои правила и законы, и поэтому рекламщикам и маркетологам с традиционным уставом в этот монастырь не пробиться. Однако нам важно быть ближе к нашим клиентам и здесь, а значит, надо осваивать новые возможности и строить новые, более неформальные отношения с владельцами авто и теми, кто только собирается приобрести чудесное транспортное средство.

«Вы так говорите, будто мы еще не начали этого делать!» — раздается ропот :) негодования из отдела интернет-маркетинга. Если вы, уважаемые читатели, не знали — да, в нашей компании есть соответствующее подразделение. Здесь, словно у двери в параллельные миры, специалисты представляют нашу компанию в сетевом пространстве.

Открыты и доступны

Заметим, что выход в интернет-пространство и готовность к открытому общению с участниками соцгрупп — это смелое решение компании, ведь как положительное отношение к «АГАТу», так и негативное мнение может очень быстро распространиться по сети. Судите сами, если нам звонит недовольный клиент и наш специалист отработает профессионально, то клиент положит трубку с чувством полного удовлетворения — его услышали, его проблему решили. Как итог — клиент сохранен. А давайте теперь перенесем эту же ситуацию в соцсети — ответ менеджера на публичную претензию к компании не просто сохранит клиента, но и сможет заметно увеличить количество поклонников, так как этот ответ увидят тысячи человек. Проявление внимания к пользователям значительно повышает лояльность аудитории к компании, ведь самые ценные связи — те, в которых установилось настоящее доверие. Тонкие нити из килобайтов, которые соединяют нас с целевой аудиторией в соцсетях, нуждаются в постоянной подпитке. Новости, конкурсы, опросы, юмористические заметки, фото и видео, неформальное общение — все это помогает привлечь внимание к нашей группе, а соответственно и к «АГАТу». За последний год число активных участников наших групп заметно увеличилось. Судите сами: мы вручили более 200 призов (билеты в кино, на концерты, сертификаты на активные виды спорта, сладкие призы, фотоаппарат, iPhone и iPad). Кроме этого, участники групп могут и сами информировать своих друзей о наших мероприятиях, акциях, предложениях. К примеру, побывав на клиентском мероприятии и разместив свое фото в Instagram (социальной сети для фотографий) на своей страничке, о нашем событии мгновенно узнают все его подписчики, а значит, информацию о нас получит бОльшее число потенциальных клиентов.

Важно понимать, что работа в соцсетях не имеет конца. Это постоянный, каждодневный труд, каждодневная забота о наших клиентах. А уже сформированная аудитория компании с большим вниманием относится к предлагаемым акциям и скидкам, и мы получаем мгновенный отклик. ▶

Алексей Федотов, директор по маркетингу и рекламе ГК «Агат»

89%
РОССИЙСКИХ ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИМЕЮТ АККАУНТЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

БОЛЬШЕ
35%
РОССИЯН ЗАХОДЯТ НА САЙТЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ЕЖЕДНЕВНО

ОКОЛО
10-15%
ЗАХОДЯТ ХОТЯ БЫ РАЗ В НЕДЕЛЮ!

78%
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ДОВЕРЯЮТ МНЕНИЮ СВОИХ ОНЛАЙН-ДРУЗЕЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОФИЦИАЛЬНЫМ ИСТОЧНИКАМ

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО…

Барак Обама в своей предвыборной кампании сделал ставку на использование социальных сетей. С момента начала кампании, в феврале 2007 года, Обаме удалось привлечь порядка 6,5 млн. избирателей на Facebook и 1,7 млн. на Twitter. Обама даже создал собственную сеть my.barackobama.com, в которой зарегистрировались более 2 млн. человек. Анализируя успех такой стратегии, специалисты сходятся во мнении, что Барак Обама сумел завоевать сердца избирателей, сократив дистанцию с простыми людьми. Каждый, кто присоединился к страничке кандидата в президенты, мог наблюдать за его активностью. Люди знали, в каком городе на данный момент находится Барак Обама, с кем он встречается, появлялась даже какая-то личная информация, тексты и записи выступления, обращения. Каждый чувствовал себя личным приятелем Обамы.

Алексей Спирин
Все СУПЕР, спасибо АГАТ-у :-)
12 ноя 2012 в 0:05 | Редактировать | Удалить | Ответить

Елизавета Золотова
Аааа! Я счастлива!!! Спасибо!!!!
29 мар в 18:02 Сообществу | Ответить

Алексей Пересып
АГАТ. Быть лидером!, уррааа, до встречи на концерте. Спасибо))
29 мар в 18:34 Сообществу | Ответить

Ангелина Олеговна
АГАТ. Быть лидером!, молодцы!!! Вот это сервис:)
24 мая в 18:28 Сообществу | Ответить

Михаил Виноградов
Щедро, спасибо Агат!
30 апр в 18:24 | Ответить

Ольга Гурьянова
Спасибо, Агат!! за прекрасное настроение))
7 мар в 17:27

Татьяна Колобова
Спасибо Агату за прекрасный конкурс. И девушкам за отличную компанию и настроение! Весь день хожу с улыбкой
7 мар в 17:31 | Ответить

Нижегородский Автоклуб
Спасибо Огромное! Отличный спектакль:)
12 фев в 8:14

Ирина Михайлова
Спасибо, спектакль понравился
12 фев в 9:38

АГАТ. Быть лидером!
Спасибо вам за участие в конкурсе.
Мы рады, что спектакль вам понравился.
Участвуйте и выигрывайте в новых конкурсах:)
12 фев в 9:50 | Ответить

Борис Кравченко
Я родителей отправил) Они тоже в восторге!
12 фев в 10:13 | Ответить

Ирина Тютяева
Спасибо!Я присоединяюсь ко всем,спектакль действительно был отличный:-)
12 фев в 17:58 | Ответить

БОЛЕЕ 5 000 000

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ УЗНАЛИ О НАШЕМ КОНКУРСЕ «ВЫИГРАЙ iPAD ОТ КОМПАНИИ АГАТ» В 2012 ГОДУ.

«АГАТ» ВЫДАЕТ ПРЕМИИ ВСЕМ СОТРУДНИКАМ, КТО ВСТУПАЕТ В НАШУ ГРУППУ В СОЦСЕТЯХ
(КОНЕЧНО, ЭТО ШУТКА :))

Мы здесь есть! Присоединяйтесь!

facebook.com/agat.group
twitter.com/agat_group
vk.com/agat_group
odnoklassniki.ru/agat.group
youtube.com/AGATgroup
foursquare.com/agat_group/
instagram.com/agat_group

Виртуально реальны

Осенью прошлого года посетители сайтов ГК «АГАТ» получили возможность консультироваться по вопросам приобретения и обслуживания автомобилей on-line на нашем сайте. Хочется отметить, что наша группа компаний одной из первых стала активно использовать данный инструмент в работе с клиентами и этот инструмент реально работает.

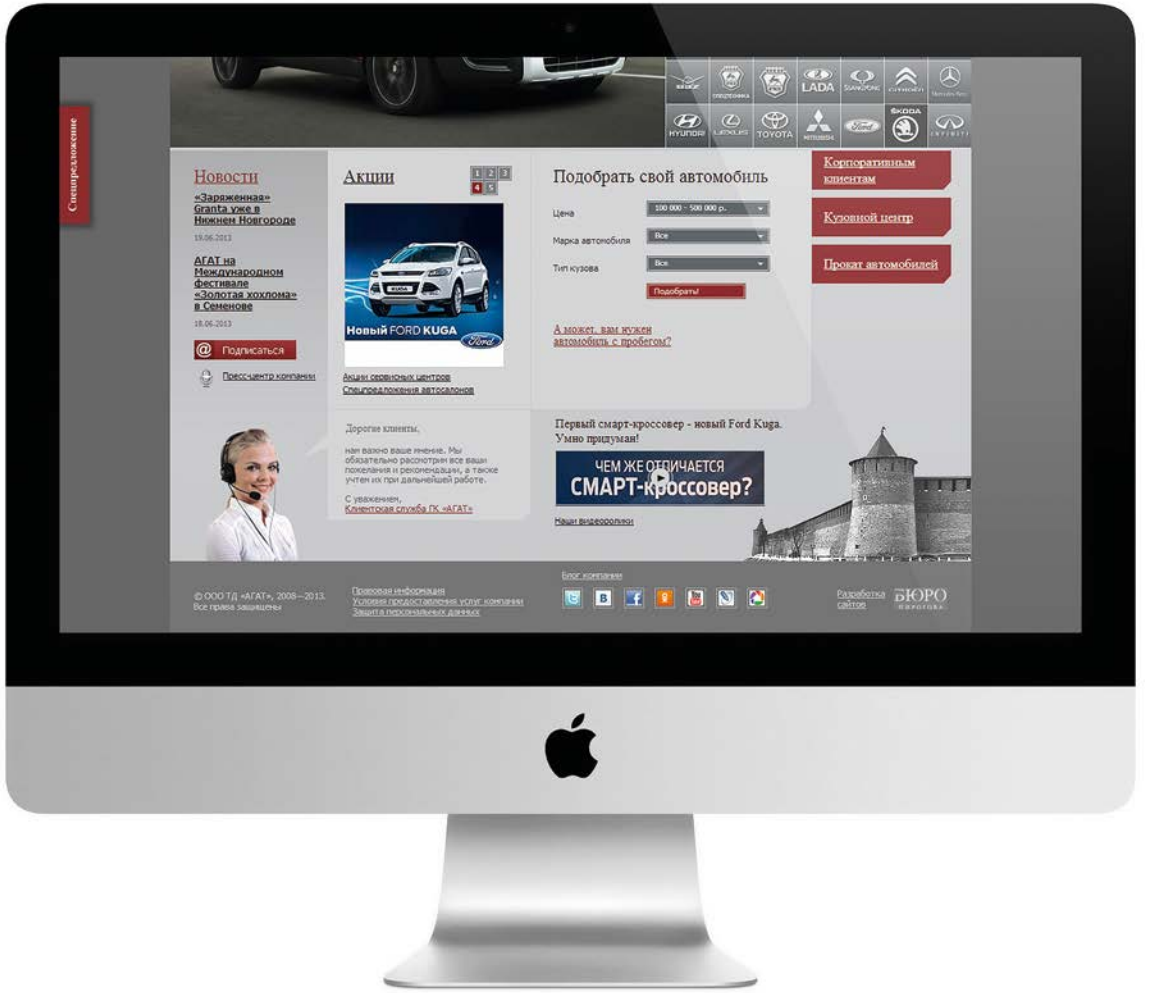
Современные технологии позволяют нам совершать покупки, оформлять билеты, бронировать путевки, не выходя из дома. Судите сами: количество обращений на некоторые сайты ГК «АГАТ» сейчас превышает количество тех, кто пользуется телефонной связью. Думаем, эта тенденция будет только усиливаться, поэтому уже сегодня мы активно ведем работу с теми клиентами, кому удобнее получать информацию on-line.

В среднем около 6000 клиентов в месяц обращаются к нам на сайт с вопросами, уточнениями и консультациями. Причем операторы не только консультируют гостей чата по покупке автомобиля, но и оказывают техническую поддержку постоянным клиентам. Чем удобна данная система? И посетитель, и оператор могут делать несколько дел одновременно, пока общаются в чате, что приводит к наибольшей эффективности их работы. Посудите сами, чтобы задать уточняющий вопрос по автомобилям, комплектации, размеру процента по кредиту, посетителю не нужно совершать дополнительных действий (набирать номер телефона или писать письмо). А моментальная реакция на вопрос или запрос клиента сильно повышает вероятность покупки, ведь именно «живое» общение помогает привлечь больше потенциальных покупателей, а также, что не менее важно, перевести их в разряд постоянных. Еще одним преимуществом онлайн-консультанта является эффект личного общения. Узнав интересы посетителя, оператор сможет быстро предложить наиболее выгодные условия для клиента, учитывая его конкретный случай. Живое общение всегда более эффективно и оставляет больше положительных впечатлений, чем просто просмотр страниц сайта.

В программе LiveTex — программе для онлайн-операторов — можно проанализировать результаты нашей с вами работы: статистика показывает, сколько состоялось активных чатов между оператором и гостем, сколько обращений было пропущено оператором, как быстро консультант отреагировал на вопрос гостя и среднее время, которое консультант был on-line. Конечно, цифры говорят сами за себя. Время реагирования наших операторов колеблется от 20 секунд до 17 минут. Согласитесь, не всякий гость будет ждать 17 минут, чтобы получить ответ на свой вопрос. А значит, нам есть к чему стремиться!

В последнее время продажи через онлайн-операторов набирают обороты по всем регионам присутствия «АГАТ». Но, пожалуй, оценить работу данной системы наиболее объективно могут люди, которые работают по ту сторону монитора. Поделиться своими впечатлениями мы попросили администраторов нашей компании, которые работают в том числе и онлайн-операторами.

У ГК «АГАТ» 58 сайтов
Главный сайт www.agatgroup.com



НАДЕЖДА УДАЛОВА,
администратор отдела продаж LADA/ГАЗ,
Нижний Новгород

Можно сказать, что направление ГАЗ и LADA — самые популярные по статистике обращений среди всех наших сайтов. Около 200 сообщений в неделю мне поступает по отечественным брендам. Конечно, вопросы у клиентов возникают постоянно и самые различные. Большинство вопросов касается стоимости и наличия автомобилей, также выбираем модель, проверяем ее наличие, сверяем комплектацию и цвет, подбираем дополнительное оборудование; многие интересуются фирменными и заводскими программами, акциями. Другим популярным вопросом становится информация о ценах на сервисное обслуживание. Большинство вопросов находится в моей компетенции, но иногда приходится подключать наших специалистов, например по дополнительному оборудованию. Если говорить о времени работы, оператор на связи в рабочее время салона, но бывает, что клиенты пишут нам и поздно вечером, и ночью. Благодаря удобному сервису я могу обрабатывать и эти сообщения, поэтому каждый запрос не остается без внимания».

20 секунд
среднее время реагирования на запрос клиента через сайт

46 сайтов
ГК «АГАТ» «оборудованы» онлайн-консультантом

56 онлайн-операторов
работают ежедневно

5000–6000 обращений
в месяц поступает через сайт

ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ОБ ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАНТАХ:

Любовь Неземная
19.03.2013 в 12:54:00
То есть, если вам нужна машина и вы офисный рабочий, вы будете звонить в рабочее время по салонам всех дилеров и общаться с менеджерами? не легче написать сразу в окно чата интересующие вас условия? пусть вам даже ответят не сразу или на почту, зато вы время сэкономите. Ну это мое мнение, ... я к тому, что все это делается для удобства клиентов. Я сама этим пользуюсь на сайтах любой тематики и считаю, что это удобно.

Romshtex
18.03.2013 в 13:52:59
В последнюю очередь буду звонить, т.к. записывать вручную мне нравится меньше, чем читать и копировать текст.

www.nn.ru

НАШИ ОПЕРАТОРЫ ПОБЕЖДАЮТ, ИЛИ ИЗ ОНЛАЙН-ПЕРЕПИСКИ СЛОВ НЕ ВЫКИНЕШЬ

Веселые люди наши клиенты, общаться с ними одно удовольствие, особенно в преддверии Нового года. Разговор состоялся 29 декабря прошлого года, предлагаем вашему вниманию фрагмент переписки:

Оператор: Здравствуйте, если у вас появились вопросы, я с удовольствием отвечу на них!

Посетитель: Подарите мне тачку на Новый ГОД!!! Ну хотя бы Фабию жене.

Оператор: 436 900 и она — Ваша).

Посетитель: Копеек???)))

Оператор: 43690000 копеек.

Посетитель: И Superb в подарок...

Оператор: А может лучше RS?

Посетитель: Резину сам куплю))). Убьюсь на RS.

Оператор: Хм, может Фабия RS?

Посетитель: Да мне без разницы RS — не RS!!! ПОДАРИТЕ! Ну жалко, да?

Оператор: У нас в салоне сейчас началась акция, она действует еще 5 минут, если успеваете, Фабия Монте Карло — в подарок.

Посетитель: Все хватит!!! Победила!!! С наступающим Новым Годом!!!

Оператор: Спасибо за обращение! И Вас с Наступающим Новым Годом! Суперба Вам в Новом Году!

ПРЕМИЯ* ПОКУПАТЕЛЮ: БОНУСНАЯ ПРОГРАММА ГК «АГАТ»

Сегодня пластиковые карты получили очень широкое распространение: карты банковские, страховые, дисконтные, подарочные, «электронные ключи», «электронные кошельки» и другие. Сами по себе они не представляют никакой ценности — просто кусочек цветного пластика. Весь смысл — в их применении.

В нашей компании стартует проект «Бонусная программа ГК «АГАТ», в рамках которой клиент при покупке товаров и услуг будет получать бонусы, и затем сможет ими оплатить до 20% любых товаров и услуг в нашей компании. Бонусы будут накапливаться на пластиковой карте, которую клиенты получат в «АГАТе». О тонкостях бонусной программы рассказывает заместитель директора по маркетингу и рекламе Артем Морозов.

Что такое программа лояльности?

Программа лояльности — это система мероприятий, направленных на удержание и поощрение покупателей. Рынок пришел к такому этапу своего развития, когда произошло смещение прилагаемых продавцами усилий с привлечения новых клиентов на удержание и поощрение уже состоявшихся. Это происходит потому, что удержать клиента легче и дешевле, чем привлечь нового. Существует еще одна закономерность: 20% клиентов приносят 80% прибыли. Это постоянные клиенты, которые покупают больше и регулярно обращаются в компанию. Таких клиентов называют лояльными к компании.

Их можно стимулировать приходить еще чаще и покупать еще больше. Для этого нужно дать им то, в чем они нуждаются.

Правильно построенная программа лояльности стимулирует клиента к регулярным посещениям и более крупным покупкам. Например, выбирая автомойку, клиент вероятнее всего выберет ту, где ему сделают скидку или поощрят бесплатной обработкой полиролью. И каждый раз, посещая ее, клиент будет знать, что тем самым увеличивает свою ценность как клиента и может рассчитывать на большее поощрение.

Бонус* (*лат. bonus*) — премия

Из истории

Появление массовых программ лояльности относится к началу XX века. Так, в 1914 году в США ряд магазинов начал выдавать специальные карточки состоятельным клиентам, а в 1928 году бостонская компания Farrington Manufacturing впервые выпустила металлические пластины, которые выдавали платежеспособным клиентам. Однако сначала программы лояльности носили местный характер, объединение в национальные и международные произошло лишь с развитием компьютерных технологий.

В 1970-е годы American Airlines предложила пассажирам альтернативу скидкам: начисление «миль» на личные счета клиентов, накопленные мили впоследствии можно было поменять на билет. В 1980-е годы появились первые гостиничные программы для постоянных клиентов. Например, система Marriott's Club Marquis, поощрявшая клиентов, регулярно пользующихся услугами сети, одной из первых предоставила гостям право обменивать «очки» на «мили» компаний-партнеров.

Как работает «АГАТ-Бонус»?

Программа, которая будет реализована в нашей компании, — это накопительная бонусная система. Клиент получит карту бесплатно при любой покупке в любом из направлений нашей компании, будь то сервис, дилерский центр, кузовной центр, автомойка или страхование. При каждом обращении в нашу компанию на карту станут начисляться бонусы. У карты будет три уровня: Classic, Gold и Platinum. Уровень карты определяется суммой, потраченной на автомобили и услуги группы компаний.

Первый уровень карты — Classic — выдается при покупке товара или услуги в компании «АГАТ».

Второй уровень карты — Gold — присваивается при суммарном объеме произведенных в компании «АГАТ» покупок на сумму 100 000 рублей (не считая покупки авто) или при покупке второго автомобиля.

Третий уровень карты — Platinum — присваивается при суммарном объеме произведенных в компании «АГАТ» покупок на сумму 300 000 рублей (не считая покупки авто) или при покупке третьего автомобиля.

В зависимости от уровня карты ее владельцу начисляются бонусы в размере от 3% до 15% от суммы покупки в зависимости от вида карты и оплачиваемых товаров и услуг. Отметим, что на разные товары и услуги предоставляется фиксированный процент бонусов. Еще замечу, что физически карта всегда одна, переход между уровнями производится программно и автоматически.

Как начисляются бонусы?

К примеру, при покупке автомобиля (отечественного производства, иномарки или авто с пробегом) владелец карты Classic получит бонусы в размере 0,1% от суммы авто, Gold — 0,2%, Platinum — 0,3%.

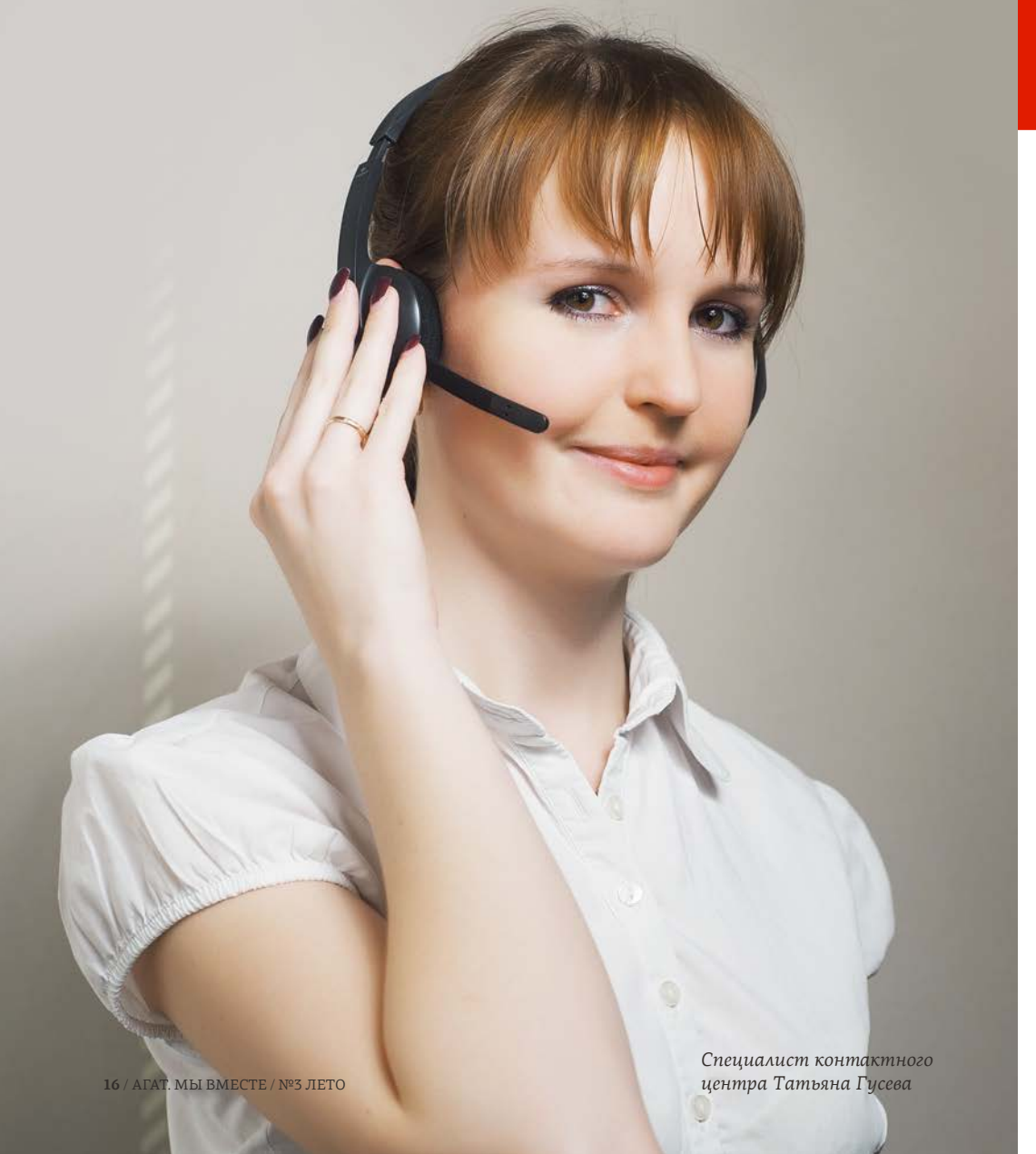
Рассмотрим начисление бонусов на конкретном примере. Если стоимость автомобиля составляет 680 000 рублей, то на карту Classic будет начислено 680 бонусов, Gold — 1360, Platinum — 2040. А вот на сервисное обслуживание суммы бонусов иные. Если стоимость ремонта будет 12 000 рублей, то обладатель карты Classic получит 600 бонусов, Gold — 840, Platinum — 1200.

Таблица начисления бонусов

Направление деятельности	Classic	Gold	Platinum
Покупка авто (новый отечественный, новая иномарка, из trade-in)	1 бонус за каждые 1000 руб.	1 бонус за каждые 500 руб.	1 бонус за каждые 333 руб.
Страховка КАСКО	1 бонус за каждые 33 руб.	1 бонус за каждые 20 руб.	1 бонус за каждые 14 руб.
Дополнительное оборудование	1 бонус за каждые 20 руб.	1 бонус за каждые 14 руб.	1 бонус за каждые 10 руб.
Сервисное Обслуживание			
Кузовной ремонт	1 бонус за каждые 50 руб.	1 бонус за каждые 20 руб.	1 бонус за каждые 14 руб.
Прокат автомобилей	1 бонус за каждые 20 руб.	1 бонус за каждые 10 руб.	1 бонус за каждые 6,6 руб.
Эвакуатор			
Автомойка			

Если вы думаете, что лояльность клиентов повышается благодаря привилегиям и подаркам, которые предоставляются бонусной программой, то это не совсем так. Безусловно, если мы возвратим покупателю определенный процент от покупки, то он будет лучше к нам относиться, но только за счет этого сделать покупателя лояльным практически невозможно. Залог успешной программы — это база данных наших реальных и потенциальных покупателей, а вовсе не подарки и вознаграждения. И успех приносит лишь постоянная качественная коммуникация с клиентом. Поэтому мы желаем вам только качественных коммуникаций и активных продаж!

ОТВЕТИМ ЗА 40 СЕКУНД!



Специалист контактного центра Татьяна Гусева

Как часто вы звоните в какую-либо организацию и слышите в ответ: «Ваш звонок очень важен для нас, оставайтесь на линии, оператор ответит вам через несколько минут...». Бывает и такое, что ждать приходится больше обещанного времени, и даже приятная музыка не может снять того напряжения, которое рождается в такой ситуации. А что делаем мы, чтобы наши клиенты не бросали в гневе трубку и не уходили к конкурентам? Итак, с третьего квартала 2013 года каждый входящий звонок в любой дилерский центр любого филиала компании будет поступать через единый контактный центр. Все подробности — в материале Наталии Древезговой.

Чем будем полезны...

Удержать клиентов — глобальная задача, которую призван решать контактный центр в нашей компании. Контактный центр — это новое подразделение, но по большей части мы с ним знакомы: служба выросла из call-центра клиентской службы, специалисты которой не только обрабатывают входящие вызовы, но и обзванивают клиентов, чтобы оценить качество оказанных компанией услуг.

Итак, чем полезно новое подразделение?

...для клиентов

Клиенты нашей компании получают единый канал связи с компанией, специалисты которой принимают входящие вызовы в соответствии с мировыми стандартами (мировой стандарт: 80% вызовов должно быть отвечено в течение 20–40 секунд). Сотрудники контактного центра перераспределяют вызовы по специалистам в зависимости от потребности клиента, особенностей региона и специфики автомобильного бренда. Однако контактный центр — это отнюдь не коммутатор, как может показаться на первый взгляд. Кроме перераспределения вызовов специалисты консультируют клиентов по многим вопросам: акции, условия обслуживания, сервисные кампании, спецпредложения. В будущем планируется значительное расширение функционала специалистов и повышение их профессиональной компетенции.

...для компании

По результатам работы контактного центра в системе CRM будут аккумулироваться объективные данные об оценке клиентами работы наших специалистов на каждом этапе обслуживания. Это тот информационный канал, который позволит выявлять слабые места в работе и унифицировать процессы в дилерских центрах, а значит, качество обслуживания клиентов станет намного выше.

Более того, оценив потребности и покупательскую способность наших клиентов, мы сможем предлагать именно те продукты и услуги, которые пользуются спросом, а значит увеличить продажи и получить прибыль.

Важным моментом станет сбор и анализ статистики поступивших, принятых и пропущенных операторами вызовов, то есть качество обслуживания будет оцениваться с самых первых этапов обращения клиента в компанию. Кроме этого, все обращения клиентов к компании через форумы, чаты, формы обратной связи на сайте будут проходить через контактный центр и не останутся без внимания.

КОНТАКТНЫЙ ЦЕНТР: НАШИ СЕРДЦА ОТКРЫТЫ ДЛЯ ВАШИХ ПОЖЕЛАНИЙ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ!

Руководитель Контактного центра Наталия Дребезгова

Место прописки

Местом «жительства» контактного центра станет современный офис в дилерском центре Škoda на Комсомольском шоссе, 7 в Нижнем Новгороде.

Как работает

Контактный центр в любой компании — одно из самых информированных и квалифицированных подразделений. В целях максимального удобства для клиента в каждом регионе будет сохранен хорошо знакомый ему номер компании «АГАТ», но все звонки будут поступать на единую линию в Нижнем Новгороде, а затем при помощи специалистов контактного центра перераспределяться по нужным специалистам в конкретном филиале и дилерском центре. Чтобы обеспечить бесперебойную работу, в контактном центре будет трудиться более 60 специалистов.

А в планах что?

По оценкам специалистов, ожидается, что контактный центр будет принимать более 3000 звонков в день (к сравнению, в контактный центр известного банка поступает около 1500 звонков в день). В настоящее время специалисты нового контактного центра обслуживают несколько дилерских центров в Нижнем Новгороде, в дальнейшем планируется последовательное подключение всех городов присутствия компании «АГАТ».

Кто ответит?

Как бы это ни было странно, но традиционно сложилось, что в контактном центре автомобильной компании в основном работают молодые специалисты, причем наши коллеги не боятся трудных вопросов, связанных с автомобилями. В этом чувствуется не только их интерес к автомобилям, но и прослеживаются навыки, полученные во время тренингов, которые молодые специалисты проходят, придя в компанию. К слову сказать, новички прошли огонь и воду, чтобы стать «голосами» нашего контактного центра: пять тренингов, в числе которых навыки эффективного телефонного обслуживания, устройство автомобиля, трехуровневый экзамен, и это еще не предел совершенства — в подразделении постоянно будет работать внутренний тренер, а обучение операторов будет проходить на регулярной основе.

На пути к новым стандартам

Компания «АГАТ» стремится к внедрению единых стандартов обслуживания клиентов независимо от региона, поэтому новый контактный центр станет транслятором единых принципов взаимодействия. Но эти принципы коснутся не только внешних контактов — важно, чтобы между контактным центром и остальными подразделениями в нашей компании установилось тесное взаимодействие. Ведь только в команде можно достичь успеха! И только благодаря слаженной работе мы сможем наладить внутренние бизнес-процессы так, чтобы оперативно реагировать на запросы клиентов.

Приглашайте друзей на работу в наш контакт-центр в Нижнем Новгороде!
телефон для справок 220-13-78
e-mail для отправки резюме: resume@agatgroup.com

Все желающие посетить контактный центр, обращайтесь к Наталии Дребезговой: n.drebezgova@agatgroup.com, будем рады вам!

ВСЕ ДЕЛО В ФИШКАХ

А вы любите соревноваться, чтобы доказать всем, кто больше продает и у кого более качественный сервис? Среди команд дилерских центров нашей компании в Волгограде уже есть победитель. Как проводились соревнования и кто стал лидером, сейчас расскажем.

Каждый из дилерских центров ГК «АГАТ» в Волгограде стал единой командой в общем соревновании по показателям эффективности. За перевыполнение поставленных планов каждому направлению, отделу, сотруднику и команде в целом присуждались фишки.

Самый большой вес имеют красные фишки. Их команде могут принести: руководитель отдела продаж, начальник ТО и ТР, начальник кузовного ремонта, руководитель отдела запчастей, отдел продаж дополнительного оборудования. К примеру, менеджеры по продажам допоборудования ДЦ Mercedes за IV квартал 2012 года перевыполнили план по продажам на 70,5%. Также они перевыполнили план по продаже шин и величине среднего чека.

Далее по значимости синяя фишка. Их команде могут принести: сервисные консультанты ТО и ТР, верификаторы, менеджеры отдела продаж, склад отдела запчастей. К примеру, сервисный консультант ДЦ Ford/Mitsubishi Андрей Собчук дважды стал победителем во II и III кварталах 2012 года. Он регулярно перевыполнял планы по выручке, клиентской удовлетворенности и проверке «тайного покупателя». Так, за июль, август, сентябрь 2012 года он продал дополнительного оборудования, запчастей, товаров и дополнительных работ на сервисе на сумму более чем в два раза от запланированной.

Минимальная фишка имеет черный цвет. Черные фишки команде могут принести: отдел гарантии, менеджеры отдела запчастей, reception приемки ТО и ТР, ремонтная зона ТО и ТР, ремонтная зона «люкс», ремонтная зона кузовного цеха, страхование, кредитование, reception отдела продаж, отдел подготовки новых автомобилей. Например, страховой специалист ДЦ ŠKODA/Hyundai Виктория Митюхина получила фишку 4 раза — в июле, августе, сентябре и октябре 2012 года — за перевыполнение плана продаж по страхованию от несчастных случаев, кредитному и свободному КАСКО.

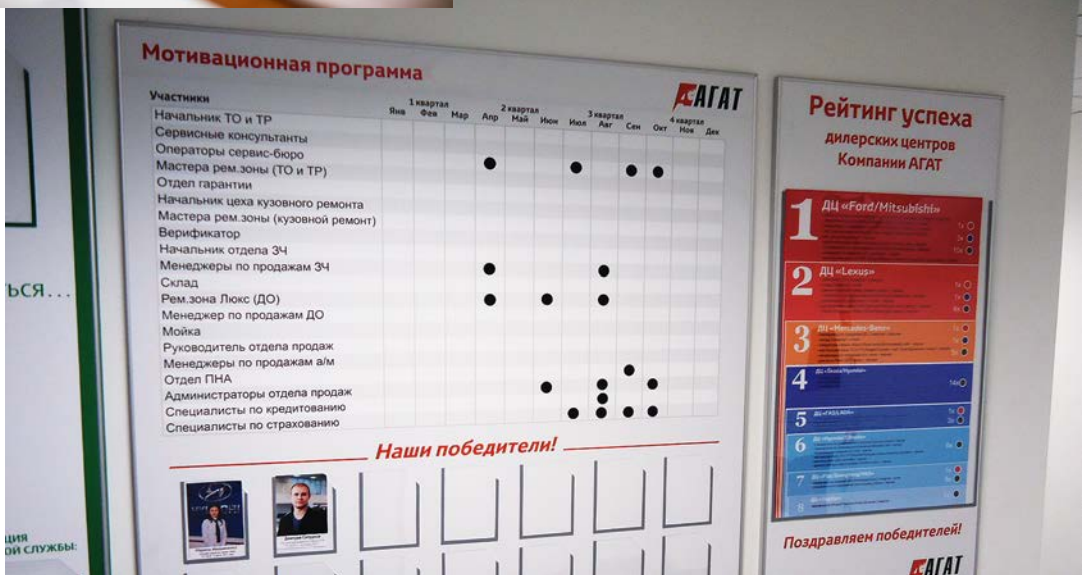
При подсчете итогового годового рейтинга синие и черные фишки можно было поменять на красные. Одна красная фишка равна двум синим фишкам, одна синяя — двум черным, соответственно четыре черных фишки равны одной красной. Кроме этого, фишки имеют денежное выражение: черная имеет номинал 5000 рублей, синяя — 15000 рублей, красная — 40000 рублей.

По результатам года сотрудники получили премии в зависимости от того, какие фишки набрали самостоятельно и в составе отделов и служб.

По общему количеству заработанных фишек победителем стал ДЦ ŠKODA/Hyundai, заработавший 22 фишки! Директору ДЦ ŠKODA/Hyundai Виктору Бородину был вручен памятный диплом за лучшую работу с персоналом.

А главным победителем проекта, имея в арсенале 6 красных фишек, стал ДЦ Ford/Mitsubishi. Директору ДЦ Ford/Mitsubishi Ивану Белову был вручен памятный кубок, а в качестве дополнительного приза сотрудники ДЦ посетили кинотеатр IMAX 3D и отметили общую победу.

Мы благодарим всех участников проекта за высокий профессионализм и результативную работу и желаем дальнейших профессиональных успехов.



РЕЙТИНГ УСПЕХА

волгоградских дилерских центров компании «АГАТ» по красным фишкам

1	ДЦ FORD/MITSUBISHI	6
2	ДЦ ŠKODA/HYUNDAI	5,5
3	ДЦ LEXUS	5
4	ДЦ MERCEDES	4,5
5	ДЦ HYUNDAI/CITROËN	3
6	ДЦ ГАЗ/LADA	2,25
7	ДЦ TOYOTA	1,25
8	ДЦ FIAT/SSANG YONG/УАЗ	0,75

РЕЙТИНГ УСПЕХА

волгоградских дилерских центров компании «АГАТ» по общему количеству фишек

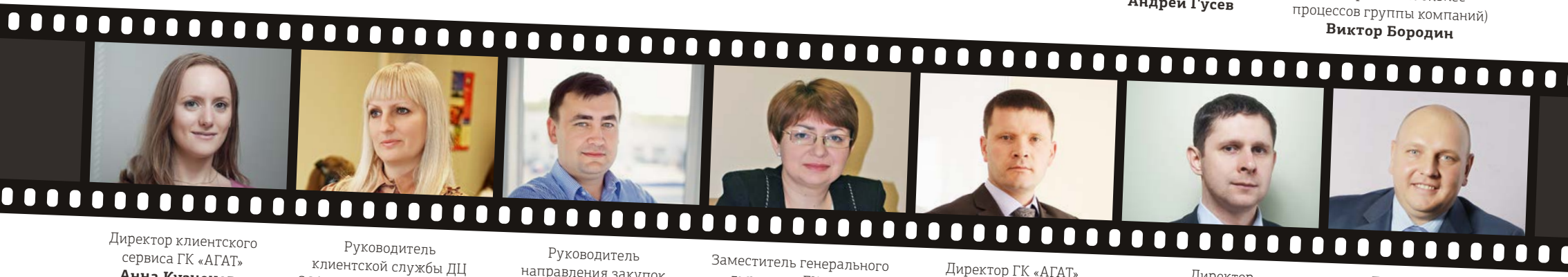
КАДРОВЫЕ НОВОСТИ

В этом году многие из нас сумели реализовать себя и добиться профессионального и карьерного роста, к нашей команде присоединились и новички. Предлагаем вашему вниманию информацию по кадровым перестановкам и назначениям, которые произошли в 2013 году.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Технический директор ДЦ ŠKODA/Mitsubishi
Андрей Гусев

Руководитель ОРБП ГК (отдел развития бизнес-процессов группы компаний)
Виктор Бородин



Директор клиентского сервиса ГК «АГАТ»
Анна Кузнецова

Руководитель клиентской службы ДЦ SCANIA/Hyundai на Ларина
Наталья Муравьева

Руководитель направления закупок
Евгений Черноталов

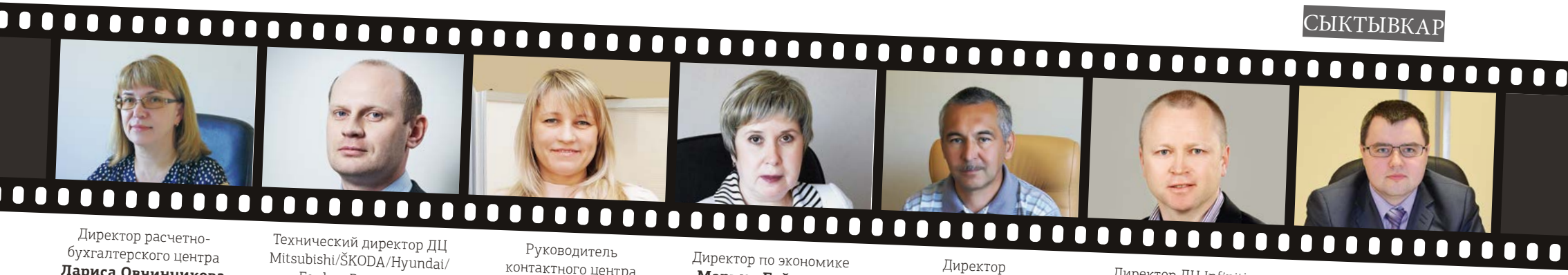
Заместитель генерального директора ГК «АГАТ» по корпоративному управлению
Ирина Крытьева

Директор ГК «АГАТ» по продажам автомобилей с пробегом
Иван Лукьянов

Директор ДЦ ŠKODA/Mitsubishi на Комсомольском ш.
Александр Авдеев

Директор ДЦ Ford/Hyundai/Mitsubishi/ŠKODA на Родионова
Алексей Головко

СЫКТЫВКАР



Директор расчетно-бухгалтерского центра
Лариса Овчинникова

Технический директор ДЦ Mitsubishi/ŠKODA/Hyundai/Ford на Родионова
Алексей Фролов

Руководитель контактного центра
Наталия Дребезгова

Директор по экономике
Марина Гайтанова

Директор управляющей компании
Камиль Тураев

Директор ДЦ Infiniti
Александр Рябинин

Исполняющий обязанности технического директора ДЦ Toyota
Сергей Бахтин

ВОЛГОГРАД

Директор
ДЦ Hyundai/ŠKODA
Максим Матюхин

Руководитель
отдела страхования
Владимир Шашкин

Директор ДЦ Toyota
Денис Мордвинкин

Директор ДЦ Ford/
Mitsubishi на Жукова
Александр Горшков

Директор
по послепродажному
обслуживанию ДЦ Lexus
Сергей Уколов

Директор
ДЦ Hyundai/Citroën
Николай Воробьев

Директор ДЦ Lexus
Волгоград и руководитель
региона Волгоград
Михаил Шулаков

АСТРАХАНЬ

САРАТОВ

Директор ДЦ ГАЗ/ВАЗ/
Ssang Yong/УАЗ
Дмитрий Сафронов

Заместитель директора
по развитию
Алексей Оськин

Менеджер по персоналу
Милана Черевкова

Региональный директор
Астраханского филиала
Максим Евстигнеев

Технический директор
Астраханского филиала
Александр Сафронов

Руководитель
региона Саратов
Андрей Константинов

Технический директор
ДЦ Citroën/УАЗ
Виктор Абросимов

ИВАНОВО

Технический директор
ДЦ Hyundai
Михаил Петров

Главный бухгалтер
региона Саратов
Вера Ешмекова

Руководитель
отдела запчастей
Александр Уткин

Финансовый директор
Юлия Квашнина

Региональный директор
Иван Белов

Поздравляем наших коллег с новыми назначениями, желаем эффективной реализации своих знаний, умений, возможностей, продуктивной работы и творческих побед!

У РЕКИ ДВА БЕРЕГА

Кто мы, как мы ведем себя, что мы думаем и чувствуем, — диктуется не сердцем, но мозгом. Мозг, в свою очередь, формируется и работает в зависимости от присутствия определенных гормонов. Раз присутствующие гормоны и структура мозга мужчин и женщин различна, то можем ли мы удивляться, что по-разному ведем себя в одинаковых ситуациях?

Причем тут полушария?

Начнем с того, что различные части мозга контролируют определенные виды деятельности человека. Устоялось мнение, что левая часть мозга в основном имеет дело с вербальными способностями и детальной системной обработкой информации. Когда люди пишут, читают, разговаривают, используется левое полушарие. Оно также контролирует последовательное, логическое мышление. Правое полушарие обрабатывает визуальную информацию, определяет соотношение предметов в пространстве, их размер и форму, и также ответственно за абстрактное мышление и некоторые из наших эмоциональных реакций.

Только около 30 лет назад психолог Герберт Лэндсел в исследовательском центре в Мэриленде (США) открыл, что речевые и пространственные навыки женщин контролируются центрами обоих полушарий мозга, в то время как у мужчин все более строго определено: правое полушарие — для анализа пространства, левое — для вербальной деятельности.

Канадский психолог Дорин Кимура также обнаружил, что центры мозга, контролирующие речевые и грамматические навыки, различно организованы у мужчин и женщин. У мужчин они расположены в передней и задней частях левого полушария, а у женщин сконцентрированы в передней. То, каким образом различия в структуре мозга влияют на поведение и способности, остается предметом дискуссий, но рабочая версия среди специалистов такова: чем более закреплено выполнение какой-то задачи за определенной частью мозга, тем более эффективно эта задача выполняется и тем труднее отвлечь человека от ее выполнения. И у мужчин и у женщин есть центры мозга, отвечающие только за одну определенную задачу. Это означает, что и мужской и женский мозг имеют свои преимущества и недостатки и, по большому счету, взаимодополняют друг друга.

Человеку также легче делать несколько вещей в одно время, если выполняемые действия контролируются разными мозговыми центрами: они просто не мешают друг другу. Так, например, говорить и одновременно разглядывать карту легче мужчинам, у которых за каждой из задач закреплено определенное мозговое полушарие. У женщин эти задачи требуют подключения сразу обоих полушарий.

Эта же причина объясняет превосходство женщин в вербальных навыках, определяющих способности к грамматике и правописанию, которые контролируются более компактно расположенными центрами в левой части головного мозга женщин. В решении абстрактных математических задач женщины также опираются на свои вербальные способности, как более развитые. Этот подход не настолько эффективен, как мужской, когда сильная половина человечества использует правую сторону своего мозга, отвечающую за визуальную информацию.

Интересно также, что женщины воспринимают эмоциональную составляющую изображений, в случае ее попадания как в левое (через правый глаз), так и в правое (через левый) полушарие. Мужчины способны на эмоциональную реакцию, только если информация пришла им в правое полушарие.

Различия структуры мозга и вытекающие из этого различия способностей мужчин и женщин определяют их подход к решению возникающих задач. Естественно, и те и другие используют свои наиболее сильные и развитые способности. Среди архитекторов, ученых и математиков больше мужчин, потому что ощущение пространства женщин слабее, они предпочитают использовать другие, более сильные свои стороны. Это также объясняет, почему существует гораздо больше женщин среди музыкантов, чем среди композиторов, потому что женский мозг легко контролирует легчайшие изменения в голосе и движения рук. Работа композитора требует способности различать рисунок ритма, абстрактных, математических способностей, основной функции правого полушария мозга мужчины.

Мыслим и чувствуем

По результатам исследований, наиболее ярко различие полов проявляется в способности ориентироваться в пространстве — способности представлять вещи, их форму, положение, соотношение к сторонам света и пропорции. Факт превосходства мужчин в этой области доказан сотнями различных научных исследований. Начиная со школьной скамьи мальчики в основном превосходят девочек в областях математики, основанных на абстрактных представлениях пространства, соотношений и теоретики. В то время как мужской мозг позволяет с легкостью оперировать формами и теоремами, женский лучше оснащен для восприятия информации, они видят, чувствуют и слышат больше, чем мужчины, а также с большей легкостью принимают и обрабатывают сигналы внешнего мира.

Девочки быстрее учатся говорить и лучше успевают в младших классах школы. Они также быстрее начинают читать, им легче дается правописание и пунктуация. Позднее женщины с большей охотой учат иностранные языки, они также лучше и легче говорят. Женское ухо более восприимчиво, чем мужское, поэтому капающий кран скорее поднимет с кровати женщину, чем разбудит мужчину. Женщины видят больше оттенков красного и легче различают предметы в темноте, их зрительная память лучше, чем мужская. Мужчины видят лучше при ярком свете, их зрение менее периферийно, но они видят дальше, чем женщины, чье глазное дно принимает более широкую картину окружающего мира.

Есть и другие отличия. По сравнению с мужчинами, женщины быстрее реагируют на болевые раздражители любой части тела, хотя способны дольше переносить дискомфорт. Чем моложе девушка, тем большей чувствительностью к физическому воздействию она обладает. Наши чувства вкуса также различны: женщины быстрее распознают горечь и предпочитают большую концентрированность сладкого. Мужчины быстрее распознают соленое. Однако общие результаты показывают, что женщины способны распознавать больше вкусовых оттенков. Наука не подкрепляет устоявшееся мнение о том, что лучшие повара — мужчины.

Женское обоняние также превосходит мужское. Это превосходство в способности принимать и анализировать информацию об окружающем мире, которое теперь измеримо в лабораторных условиях, объясняет так называемую загадочную «женскую интуицию». Женщины просто-напросто лучше оснащены, чтобы видеть и слышать то, к чему мужчины глухи и слепы. Это позволяет им легче улавливать тональность голосов и многозначительность взглядов и жестов.

Различия были отмечены и в способности полов к запоминанию. Женщины помнят больше, даже когда речь идет о разнородных, не связанных между собой вещах. Мужчины способны запоминать только организованные, либо имеющие непосредственное к ним отношение блоки информации.

Мы вместе

Физически и мужчины и женщины считают привлекательным то, что в них различно. Но они никогда и не были одинаковыми. Мы по-разному думаем, имеем склонности и способности к различным вещам и используем непохожие стратегии в одинаковых ситуациях. Эти различия организации мозга усиливаются и усложняются на протяжении жизни. Женщина более чувствительна, чем мужчина. Она более внимательна к касанию, запаху и звуку. Ее мозг направляет ее таким образом, что наибольшее внимание она уделяет личностному и межличностному аспектам в жизни. Начиная со своего первого взгляда в глаза человека, еще в колыбели, ее наиболее интересуют люди. Она прекрасно умеет пользоваться языком жестов и различать психологическую и социальную его подноготную. Она чаще, чем мужчины, улыбается, когда недовольна, и чаще, чем они, ласкова с людьми, которые ей не нравятся. Она поддерживает более близкие и длительные взаимоотношения со своими друзьями, с которыми охотнее делится своими надеждами и страхами. Она легче запоминает лица и характеры. Она лучше, чем мужчина, понимает, что мужчина или женщина имеет в виду, даже когда он или она говорит что-то малозначимое.

И все это потому, что сам ее мозг направлен на работу именно с такой информацией: ее правое мозговое полушарие, контролирующее эмоции, лучше, чем у мужчин, обменивается информацией с левым, которое отвечает за вербальную связь с окружающим миром. Если угодно, интуиция — следствие коммуникативных навыков.

Мужчина идет другой дорогой. В большинстве случаев он слышит и чувствует меньше. Он более уверен и решителен, потому что его мозг более четко разбит на отдельные зоны. Его труднее отвлечь. С самого рождения его мир — это мир вещей: какие они, как они работают и какое пространство занимают. Его мозг подходит к решению задач, опираясь на стратегию, основанную на практичности, получении конкретного результата, в котором мужчина заинтересован. Пригласите его на две вечеринки в один день, и он начнет сравнивать, куда пойти более выгодно, или будет продумывать возможности посетить оба места. Женщина, скорее всего, останется верна приглашению, которое последовало первым, или выберет вариант, который будет наиболее приятным для нее и окружающих.

Однако хочется подчеркнуть, что женщины и мужчины не противоборствующие лагеря. Женщины и мужчины — взаимодополняющие элементы: то, чего не умеют одни, умеют другие, и наоборот. Благодаря этой гармонии успех ждет ту команду, где выстроено не противопоставление, а взаимодействие прекрасной и сильной его половин. Ведь мужчины и женщины — части одного целого, как берега одной реки.

ЗВЕЗДЫ СОШЛИСЬ!

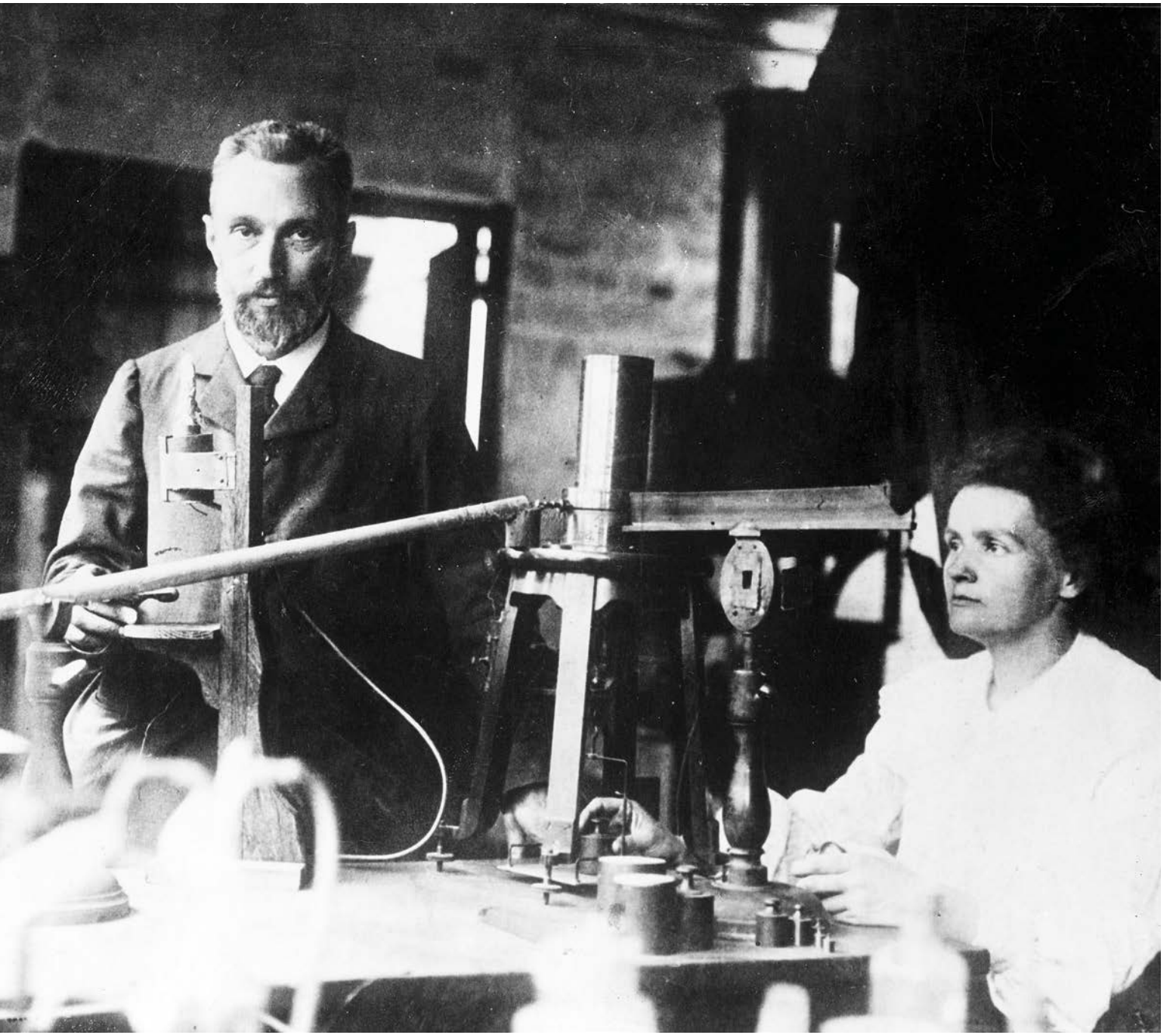
Сможем ли мы испытать радость от солнечного дня, если не сравним его с пасмурным? А почувствовать истинное счастье, не пережив печаль? Две противоположности, но без них нет целостной картины мира. Словно Инь и Ян — две силы, составляющие единство. В единстве противоположностей рождаются... нет, не только дети, но и настоящие подвиги, шедевры, гениальные произведения. Это доказывают известные звездные пары, которые вместе творят, совершают открытия, поражают нас своими талантами. Попробуем раскрыть секреты их успешного единства.

Я растоплю кусочки льда
Сердцем своим горячим.
Буду любить тебя всегда —
Я не могу иначе.

Александра Пахмутова и Николай Добронравов

Главное — смотреть в одном направлении

Самые известные и самые популярные песни Николаем Добронравовым написаны с Александрой Пахмутовой — композитором и... супругой. Встреча 28-летнего поэта и тогда еще актера Театра юного зрителя Николая Добронравова с будущей женой произошла в 1956 году в музыкальной редакции детского радиовещания. Их попросили сочинить вместе песенку о летних каникулах «Лодочка моторная». «На этой лодочке мы и отправились в плаванье по жизни», — шутит Николай Добронравов. Они вместе уже более полувека. «... Мы давно взяли на вооружение мудрую мысль Сент-Экзюпери: «Любить — это не значит глядеть друг на друга, а значит глядеть в одном направлении». Этому мы верны свято», — говорит поэт. Так и идут они по жизни вместе: он пишет стихи, она — музыку. Все их песни становятся или хитами, или просто народным достоянием:



Пьер и Мария Кюри

Общие интересы — одна цель

С 1898 года Пьер и Мария Кюри ведут совместную работу над открытием нового химического элемента, обладающего радиоактивностью. В их творчестве нельзя различить вклад каждого из них. «Талант Пьера Кюри известен благодаря его собственным работам до сотрудничества с женой. Талант его жены нам выявляется в ее первом предчувствии открытия, в ее подходе к задаче. Этот талант себя проявит и потом, когда мадам Кюри, уже вдовой, будет одна, не сгибаясь, нести все бремя новых открытий и доведет их до гармоничного расцвета. У нас есть определенные доказательства того, что в этом прославленном союзе мужчины с женщиной их вклад был равным. Пусть вера в это удовлетворит и наше любопытство, и наше восхищение. Не станем разделять пару, полную любви друг к другу, если их почерки, сменяясь, идут один вслед за другим в рабочих записях и формулах; пару, которая подписывала вместе почти все научные работы, опубликованные ими. Они пишут: “мы нашли...”, “мы наблюдали...”, — и только изредка вынуждены употреблять такой трогательный оборот, как: “один из нас обнаружил” (Кюри Е. Мария Кюри). Совместная работа супругов Кюри продлилась восемь лет. Четыре года в тяжелейших условиях ученые работали над выделением радия.

Дух радия, живой и увлекающий, не переставая, звал ученых к разгадке своей тайны. «И среди темного сарая стеклянные сосудики с драгоценными частицами радия, расставленные, за отсутствием шкафов, просто на столах, на прибитых к стенам дощатых полках, сияют голубоватыми фосфоресцирующими силуэтами, как бы висящими во мраке. — Гляди... гляди! — шепчет Мария. Она осторожно продвигается вперед, нащупывая рукою плетеное кресло и садится. В темноте, в безмолвии, два лица обращены к бледному сиянию, к таинственному источнику лучей — к радию, их радию!» (Кюри Е. Мария Кюри). За четыре года опытов Мария выделила один дециграмм чистого радия и установила его атомный вес, равный 225. В 1903 году супруги Кюри удостаиваются Нобелевской премии по физике. В период войны 1914–1918 гг. Мария Кюри создает 220 передвижных и стационарных рентгеновских установок, где использовались эманации радия в медицинских целях. ▶

Муслим Магомаев и Тамара Синявская

Муслим Магомаев и Тамара Синявская: взаимное уважение

Звездную чету часто спрашивают: как уживаются двое вокалистов под одной крышей? «А почему бы им не ужиться? — удивляется Магомаев. — Разве мало на свете артистических пар? Мы солисты, у каждого своя партия». На концертной сцене и в жизни они были вместе. Две сильные личности, два лидера, два творческих человека в одной упряжке... А еще прибавьте к этому восточный темперамент Муслима Магомаева, его сверхэмоциональность. Он был весь — огонь! Ураган! Торнадо! Муслим Магомаев и Тамара Синявская по сто раз ссорились и тут же, буквально через пять минут, мирились. Хотя порой «буря бушевала» и дольше: после очередного «взрыва» Муслим Магомаев срывался и уезжал в Баку. Потом возвращался — с цветами и подарками, устраивал целые представления. И так — до следующего раза. Казалось бы, их отношения не продлятся долго и разрыва не миновать. Но во всех размолвках, мелких и крупных ссорах побеждала любовь. Их супружеский союз был союзом равных, в котором главой семьи является не мужчина или женщина, а взаимное уважение.

Сальвадор Дали и Гала

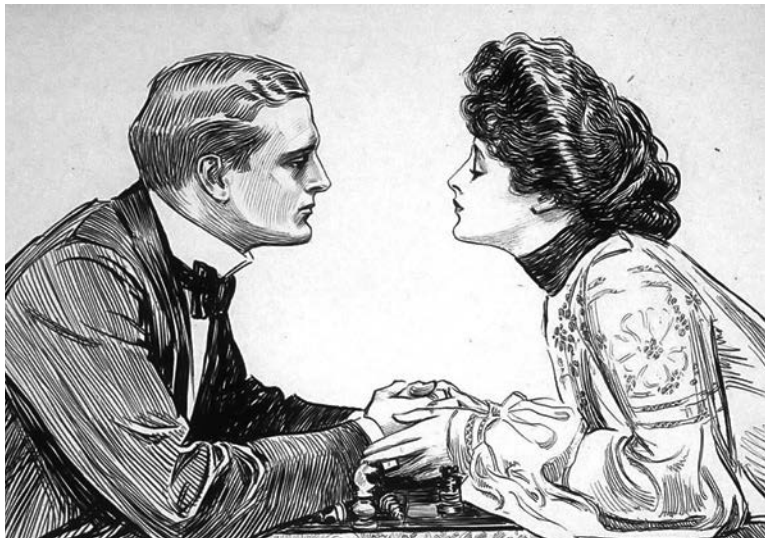
Женщин нельзя держать за кадром, иначе они сами выйдут на первый план, используя интуицию, обаяние и способности к продвижению.

Пара Сальвадор Дали и Гала, пожалуй, самая эксцентричная из всех известных. Он — гений, она — его муза. Дело всей его жизни — сюрреализм, дело ее жизни — создание «бренда Дали». После их встречи Дали пишет фантастические картины одну за другой, подписывая их двойным именем «Гала — Сальвадор Дали», как будто речь идет об одном лице. Гала оградила Дали от всего, что мешало ему работать, взвалив на свои плечи и быт, и продюсерские функции. Она предлагала работы мужа галереям, уговаривала своих богатых приятелей (а среди них были такие знаменитости, как Стравинский, Дягилев, Хичкок, Дисней, Арагон) вкладывать деньги в творчество Дали. Результат не заставил себя долго ждать. К Сальвадору еще не пришла всемирная слава, а он уже получил чек на 29 тысяч франков за еще не написанную картину. А к его жене — титул главной Музы. Дали без устали рисует свою Гала в образе то Богоматери, то Елены Прекрасной, а то и... женщины с отбивными на спине. Когда спрос на его живопись начал падать, Гала тут же подбросила ему идею создавать дизайнерские вещички, и «далимания» повторилась с новой силой: богачи со всего мира принялись раскупать странные часы, слонов на длинных ногах и красные диваны в форме губ. Так, беспомощный в житейском отношении, чрезвычайно чувственный художник был пленен жесткой, расчетливой и отчаянно стремящейся в верха хищницей. Можно по-разному относиться к творчеству Сальвадора Дали: принимать или отвергать — но его гениальность очевидна, а его картины заставляют нас размышлять над его метафоричностью снова и снова. И не известно, достиг бы художник той славы и творческих побед, если бы рядом с ним не было его верной музы.

Михаил и Раиса Горбачевы

Разрушаем стереотипы

В 1966 году Михаил Горбачев стал первым секретарем Ставропольского крайкома КПСС. В то время беспартийной Раисе Максимовне трудно было найти работу по специальности. Какое-то время она работала в библиотеке, преподавала в местной школе, позже читала курс философии в университете. Она начала писать диссертацию по социологии, которая тогда только начинала зарождаться. Главным их увлечением были походы. Они уходили в горы на целый день — без палатки, потому что важно было именно идти. Когда он стал главой государства, в России в отношении жен руководителей страны была одна традиция — не существовать. И эта традиция была сформулирована еще со времен Сталина. Жены главы государства как понятия вообще не было. Разрушая эту традицию, они всегда были вместе: на официальных встречах, на светских раутах, на всех официальных и домашних фотографиях Раиса Максимовна — рядом с Михаилом Сергеевичем... Можно по-разному оценивать то, что сделал для страны Михаил Горбачев: обвинять во всех сегодняшних бедах, сожалеть, что не хватило времени довести до конца начатое... История все расставит на свои места. Но мы жили в «эпоху Горбачева». И кто знает, какой была бы эта эпоха, если бы рядом с Михаилом Сергеевичем все эти годы не находилась Раиса Максимовна. Это была самая яркая пара за всю историю советского, да и постсоветского периода. Если Михаил Горбачев пополнил мировой лексикон понятиями «перестройка», «гласность», Раиса Максимовна ввела в российский обиход понятие «первая леди государства». Выход в свет жены советского президента имел не меньший эффект для России, чем разрушение Берлинской стены для Запада.



Дмитрий Мережковский и Зинаида Гиппиус

Союз как источник идей

Трудно сказать, кто в необычном союзе Дмитрия Мережковского и Зинаиды Гиппиус был ведомым, а кто — лидером. С точки зрения общественного признания, ведущая роль принадлежала, без сомнения, Мережковскому — десятки томов, многие из которых были переведены на другие европейские языки, выдвижение на Нобелевскую премию, роль одного из «духовных отцов» русского религиозного Ренессанса начала века, зачинателя символизма в русской литературе. В то же время многие хорошо знавшие Мережковских люди писали и говорили об огромном влиянии Зинаиды Николаевны на Мережковского. Сама Гиппиус несколько иначе оценивала свою идейную близость с мужем: «... случалось мне как бы опережать какую-нибудь идею Д. С. Я ее высказывала раньше, чем она же должна была встретиться на его пути. В большинстве случаев он ее тотчас же подхватывал (так как она, в сущности, была его же), и у него она уже делалась сразу махровее, принимала как бы тело, а моя роль вот этим высказыванием ограничивалась, я тогда следовала за ним». Так или иначе, но союз этих людей стал источником оригинальной религиозно-философской концепции. ▶

Не упуская шанс стать первым

Имя Владимира Сальникова в истории плавания, отечественного и мирового спорта особое. «Монстр в воде», «железный человек», «человек без нервов», «машина для рекордов», просто «великий Сальников» — подобных эпитетов за свою спортивную карьеру он заслужил немало. За время спортивной карьеры Владимир Сальников преодолел дистанцию, равную длине экватора. С 1977 по 1986 год он не проиграл ни одного старта в мире на дистанции 1500 метров вольным стилем, а на Олимпиаде в Москве первым в мире преодолел 15-минутный рубеж на этой дистанции, показав время 14:58.27. Рекорд мира, установленный спортсменом в 1983 году, продержался восемь лет, а рекорд Европы — с 1983 по 2000 год. Другое высшее достижение — рекорд СССР на дистанции 1500 метров вольным стилем, установленный Сальниковым в 1983 году, не был побит. Находясь на пике своей спортивной формы, готовился завоевать золотые олимпийские медали на дистанциях 1500 и 400 метров вольным стилем на Олимпиаде 1988 года в Сеуле и с триумфом завершить свою спортивную карьеру. Занявшись подготовкой сборной командой страны, его тренер И. Кошкин считал, что продолжать тренировки дальше не имеет смысла, так как, по его мнению, Сальников свои возможности исчерпал. Осуществить эту мечту можно было только открыв новые пути в системе подготовки. Старые методы уже не годились, а новых еще не было, их предстояло открыть. И тогда место на бортике бассейна заняла жена Владимира Марина, ставшая его тренером и свято верившая, что разрабатываемая ими методика тренировок рано или поздно даст плоды. Решение работать вместе далось нелегко. К тому времени Сальниковы были женаты два года. Владимир окончил Институт физической культуры и имел диплом тренера. Марина, окончив ГЦОЛИФК с дипломом тренера, работала в Научно-исследовательском институте физической культуры и спорта. Мастер спорта СССР по легкой атлетике, в прошлом чемпионка СССР в беге на 200 метров, она имела богатый опыт работы со сборной командой СССР по легкой атлетике, а позднее и со сборной страны по плаванию в качестве биохимика. Часто, вымотанная нечеловеческими психологическими нагрузками, Марина плакала, когда Владимир не мог видеть ее слез, но была несокрушимо тверда, когда чувствовала, что муж вот-вот взорвется категоричным «нет!». В те минуты, в душе кляня себя на чем свет стоит и безумно его жалея, Марина говорила: «Мы вместе, а значит, мы сможем добиться победы, иначе ты будешь жалеть об упущенном шансе и чувствовать неудовлетворение всю жизнь, и сам себе никогда не простишь этой минутной слабости». В 1986 году пришел первый успех совместной работы — рекорд мира на первых Играх доброй воли. Но решение выступать или не выступать в Сеуле руководством олимпийской команды было оставлено за самим Сальниковым. Когда его недоброжелатели узнали, что Владимир все-таки будет плыть свою коронную 1500-метровую дистанцию, их комментарий свелся к следующему: «Безумец! В Сеуле он окончательно похоронит свою непобедимость, из «знамени» советского спорта превратится в лохмотья. Если о себе не думает, подумал бы о стране...» Но Сальников отправился в Сеул выигрывать и вновь стал олимпийским чемпионом!

Марина и Владимир Сальниковы

Владимир Меньшов и Вера Алентова

Понимать и помогать друг другу держать планку

С семейном и творческом союзе Владимира Меньшова и Веры Алентовой им обоим приходится поддерживать друг друга — требовательностью, непрощением. Держать планку и все время заставлять подтягиваться. Они оба не щадили себя в этом вопросе. Когда Меньшов ступил на путь кино, жена советовала не браться за фильм «Москва слезам не верит». Но он чувствовал, что «там может что-то получиться»... В итоге для них обоих, а для Веры в особенности, эта картина оказалась стартом в другую жизнь. Когда снималась «Москва слезам не верит», их отношения были очень трудными, потому что впервые работали вместе, а характеры обоих непростые: кипели страсти, было очень тяжело. А когда они уже в зрелом возрасте, с огромным стажем семейной жизни работали над «Завистью богов», то все шло великолепно, поскольку, видимо, за то долгое время, которое они были вместе, поняли, чего можно друг от друга ждать, где нужно уступить, где перетерпеть. Вообще понимание — это огромное счастье.

Конечно, есть звездные примеры, когда люди достигают успеха не в паре, а по одиночке. Но согласитесь, когда объединяются два человека, которые каждый по-своему уникален, силен, то они увеличивают свою энергетику, интеллектуальный и творческий потенциал, которые распространяются на всю семью.

Компания «АГАТ» — это тоже семья. Семья единомышленников, где каждый уникален. И все вместе мы гармонично дополняем друг друга, а значит, вместе мы можем решить больше нестандартных задач, найти новые пути развития и получить максимальный результат.

Желаем вам единства, а не борьбы противоположностей!

~~не~~ЖЕНСКОЕ ЭТО ДЕЛО — АВТОМОБИЛИ

Кто придумал разделение на мужские и женские обязанности, специальности, профессии...? Наши женщины доказывают, что многие традиционно мужские специальности им по плечу — пусть и хрупкому, и миниатюрному. Удивляйтесь и восхищайтесь совсем не слабым полом, читая истории наших героинь.

Мыслить по-мужски

Кристина Кочорадзе, логист, Иваново

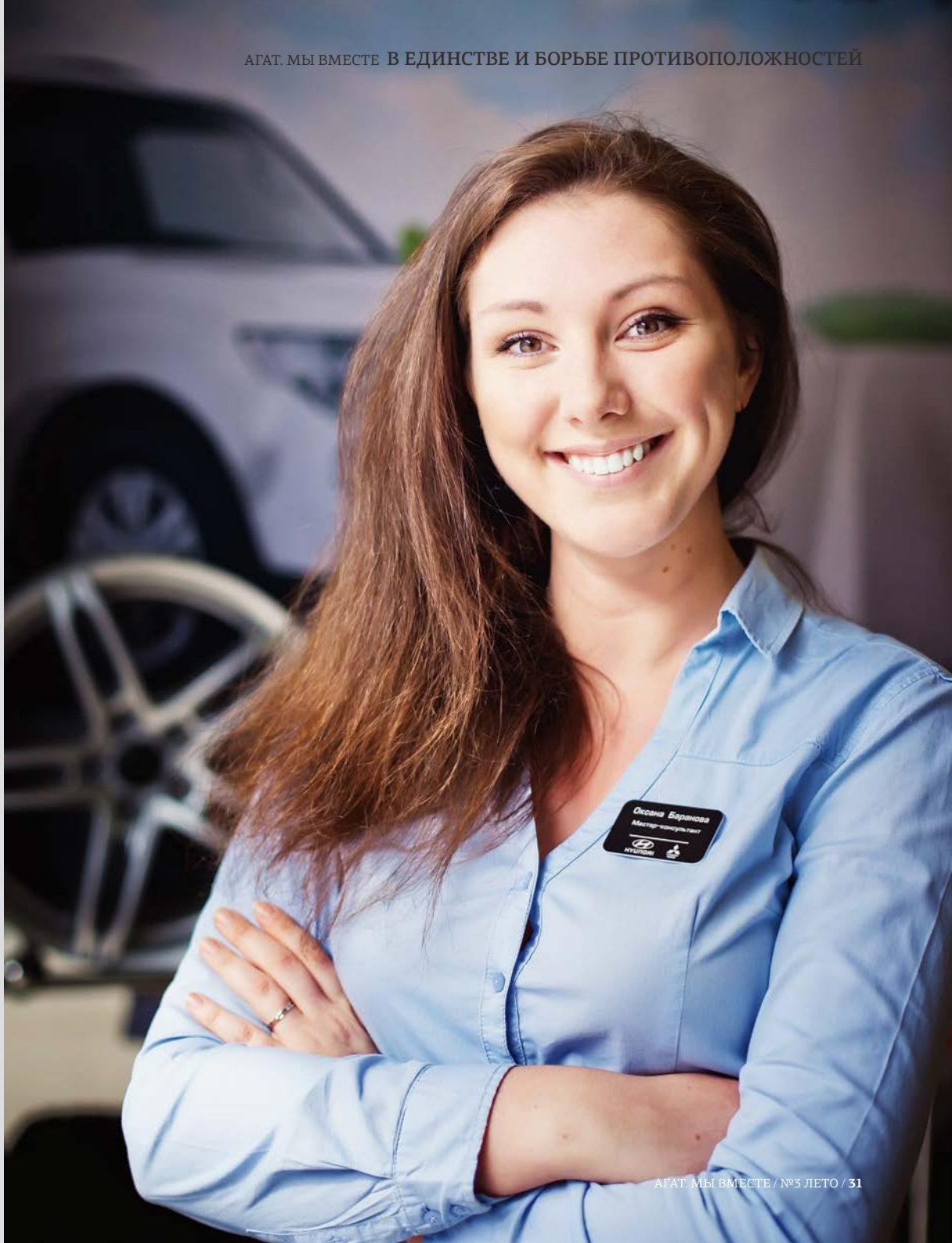
Как говорится, работа сама меня выбрала. Признаюсь, поначалу было неловко в мужском коллективе (не обсудить во время coffee-break женские темы, что все мы любим). Мужчины как с другой планеты, говорили на непонятном мне тогда автомобильном языке. А сейчас, можно сказать, я «поменяла мозги». Проблем с восприятием коллегами-мужчинами меня как сотрудника не возникало, как и сейчас не возникает — Иваново, как-никак, город невест и женщины у нас «правят миром». Как на работе, так и в свободное от нее время обожаю удивлять. Любопытно наблюдать за реакцией людей. :) Забавных случаев было предостаточно, особенно поначалу... Все они, правда, были связаны с моим непониманием профессионального сленга. Самый главный принцип, которым я руководствуюсь в своей профессиональной деятельности, — это «Спокойствие, только спокойствие!» :)

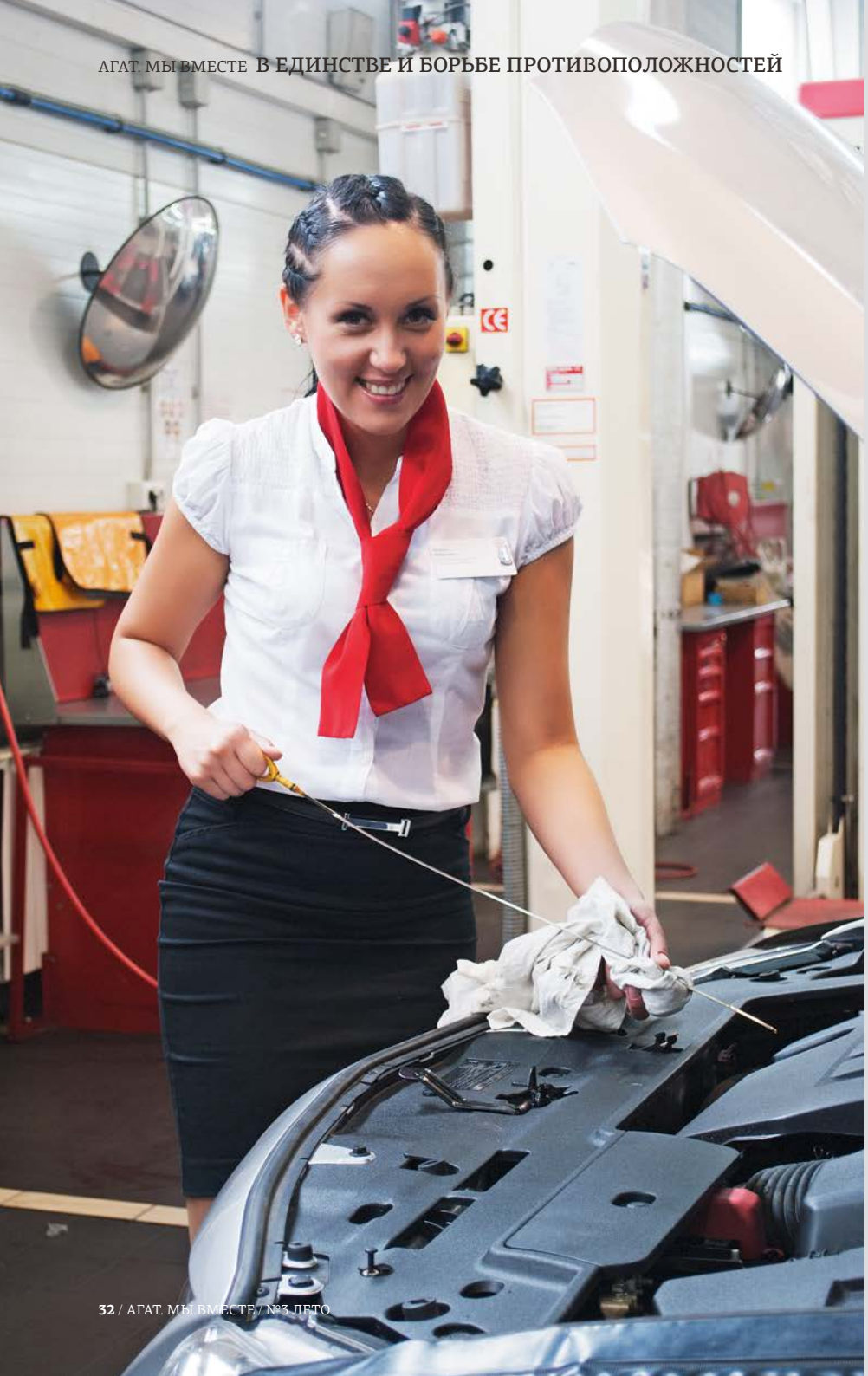
Оксана Баранова о психоанализе с добавлением запчастей и сервисных работ

Мастер-консультант, ДЦ Hyundai/Mitsubishi
Нижний Новгород, Московское шоссе

Судьба определила меня в автомобильную сферу, начинала я с должности администратора сервис-бюро (ДЦ Hyundai). После открытия нового салона на Комсомольском шоссе ряды новеньких в нашем ДЦ пополнились. Приходилось иногда растолковывать основы работы с программой и клиентами — так я стала вхожа на приемку, а там и на ремзону. Работаю мастером уже семь месяцев. Честно признаюсь, время на этой должности неумолимо. Поначалу, конечно, было нелегко: огромное количество информации, возросла степень ответственности, изменилась и специфика. Личное общение с клиентами всегда сложнее, чем телефонное. Но и это меня не испугало — наоборот, скорее, подстегнуло к скорейшему переходу. Конечно, мне, как девушке, делают некие поблажки... точнее, делали поначалу! Теперь я полноценный работник, мастер, требования к которому предъявляются наравне с ребятами! Но некую мягкость в мою сторону проявляют: заботятся и разъясняют те моменты, которые пока не уложились в моей голове. Примерно та же картина и при общении с клиентами. Подход к каждому клиенту индивидуален... некий стресс в этом присутствует, каждый день начинаешь с настроением первого клиента. И порой оно не самое положительное. Поэтому приходится абстрагироваться от негатива и перенастраивать человека на более доброжелательный лад. Как? Улыбкой... да, да! Мелочь, которая затрагивает некоторое количество лицевых мышц, а результат иногда поражает!

Многие клиенты поначалу удивлялись, когда видели меня в столь непривычном для девушки амплуа, но очень скоро их негодование сводилось к простому удивлению, а затем и к расположению. Такие метаморфозы, происходящие у меня на глазах, доставляют невероятное удовольствие и лишний раз показывают, насколько сильно я люблю эту работу. :) Доверие, определенно, присутствует, это чувствуется и проявляется в дальнейшем общении. Клиенты звонят, записываются на обслуживание, а иногда просто заглядывают в гости. Это очень приятно — осознавать, что тебя запомнили и поверили... Доверие — вот ключевое слово! Но главное помнить, что каждый клиент — это личность. Порой ставить себя на его место, радоваться с ним и расстраиваться. Надо замечать самые тонкие нотки настроения и пытаться подстроиться под них. Это нелегко, но в этом и заключается смысл этой должности. Своеобразный специфически настроенный психоанализ с добавлением запчастей и работ. :) Этим я с удовольствием горжусь, этим я и дышу... ▶





Не мастер, а волшебница!

Мария Андреева,
мастер-консультант
ДЦ Toyota, Волгоград

Так сложилось, что клиенты автомобильной компании в основном мужчины, а они более практичные, и их темы разговоров мне всегда были ближе, чем женская болтовня. А еще я люблю красивые автомобили. Так и получилось, что я работаю мастером-приемщиком в мужском коллективе, знаю все мужские секреты (надеюсь), да и помогают все, потому что я девушка — это приятно. А особенно приятно, что клиенты, приходя к нам, становятся не просто клиентами, а близкими друзьями, с некоторыми дружим семьями, вместе проводим выходные. Конечно, бывают случаи, когда клиенты не доверяют, сомневаются в моих знаниях, но приятная сторона такой ситуации — это возможность удивлять. Порой, когда объясняю технические особенности автомобиля, сразу все мужчины внимательно слушают, даже не спорят, а если это оказывается еще и определением неисправности, то это признается верхом мастерства. В дальнейшем клиенты приезжают сами и привозят своих друзей и знакомых. Ну, а что мне помогает в работе — это знание предмета разговора, выполнение обещаний, активность, приветливость, опрятный внешний вид, легкий запах нерезких духов... и, безусловно, улыбка.

Вспоминаются забавные случаи из моей четырехлетней практики работы мастером-приемщиком.

А ТЫ ЕЕ ОТКУДА ЗНАЕШЬ?

Идем как-то с родителями по супермаркету, покупаем продукты — навстречу идут муж с женой, одновременно говорят: «Здравствуйте, Маша», поворачиваются друг к другу и удивленно спрашивают: «А ты ее откуда знаешь???» (Это мои клиенты из разных дилерских центров.)

ГЛАЗА ДОБРЫЕ, ЗНАЧИТ ВОЛШЕБНИЦА

Приезжают как-то двое мужчин из братских южных республик, все при них: бороды, шапки, красные мокасины, спортивные костюмы, барсетки, с явно выраженным акцентом, далее привожу цитаты с сохранением фонетики:

— Здрасти, женщина, нам нужин мастир — там багажник заело.

Я вежливо пытаюсь узнать проблему, чтобы помочь.

— Что ты панимаишь, девочка, нам электрика дай.

Интересуюсь, какой у клиентов автомобиль, выяснилось, что это Lexus GS (для тех, кто не знает: там есть специальная кнопка блокировки багажника, находится в бардачке, многие клиенты нажимают ее по незнанию). Предлагаю клиентам пройти на улицу, чтобы посмотреть машину.

— Что хадить туда-сюда, там баран, не панимаишь.

Кое-как вывела их к машине, села в нее, открыла бардачок, нажала кнопку — все открылось и заработало.

Один взялся за голову и закричал: «Вах, калдунья»! А второй, тыкая на меня пальцем, а потом закатывая глаза вверх:

— Глаза добрые, значит вуалшебница! (волшебница)

А ВАМ ПОМЕНЯТЬ КОЛЕСО?

Хожу в спортзал недалеко от работы, возвращаюсь поздно — около 23:00. Прохожу на стоянку около спортзала — стоит Land Cruiser 200 со спущенным колесом и номером региона 86. Явно не местный водитель звонит на «горячую линию» и бегает вокруг машины, ругается. Я предложила ему помощь, сначала он не понял, а когда я достала домкрат и собрала из специнструмента в его машине ключ, чтобы открутить запаску, он оставил телефон в покое и начал помогать мне, а вот люди, проходящие мимо, останавливались посмотреть, как девушка на каблуках помогает менять колесо.

ВАС ТРОЕ ИЛИ ВЫ ВЕЗДЕ?

Так получилось, что за один год я поменяла три работы, прежде чем прийти в «Toyota Центр Волгоград» (все связаны с автобизнесом). Один и тот же клиент пригонял в каждый из этих сервисных центров машину своей мамы, свою, и затем в «Toyota Центр Волгоград» приехал уже с другом. Встречая меня в каждом из центров, он изумился: «Извините, можно вопрос: вас трое или вы везде?»

ЕСЛИ ОКАЗАЛСЯ В МАЛИНЕ...

Два года назад тогда еще начинающий директор по маркетингу и рекламе Алексей Федотов встречался с кандидатом на должность менеджера по рекламе, в резюме которого значилось: «Имею опыт работы в женском коллективе». Тогда Алексея позабавила такая фраза, которая звучала примерно как «прошел горячую точку». К слову сказать, данный опыт не стал определяющим при выборе менеджера, и тот молодой человек сейчас работает в другой компании. А мы решили спросить наших коллег, работающих в женских коллективах, об их секретах взаимодействия в «горячих точках», и представляем вам некоторые результаты опроса...

?

	Артем Морозов, заместитель директора по маркетингу и рекламе, Нижний Новгород:	**Иван Кудрявцев, менеджер по рекламе и маркетингу, Нижний Новгород:**	**Иван Краснокутский, финансовый менеджер, ДЦ Hyundai/Citroën, Волгоград**
Есть ли у женщин вредные привычки, особенности?	Красить ногти на работе, куча сменной обуви, по привычке ведут себя как в женском коллективе :)	Красить ногти, краситься, ГРОМКО ГОВОРИТЬ	Вредные привычки есть у любого человека вне зависимости от половой принадлежности — это сложно доказать прекрасной половине человечества
Если женщина много говорит, вы...	Адаптируюсь и перестаю ее слушать, что плохо для всех	Слушаю	Молчу
Критикуете ли вы коллег-женщин? И как они воспринимают критику?	Шутливое замечание. На любое замечание реакция плохая	Предпочитаю этого не делать	Не критикую — лучше 100 врагов мужского пола
Делаете ли комплименты?	Стараюсь. Чаще всего за выдающийся внешний вид. Хотелось бы еще хвалить за кулинарные способности :)	Конечно, каждый день	Конечно, делаю
Я знаю способы договориться с коллегой-женщиной...	Как и с мужчинами — надо хорошо объяснять суть и оставаться человеком	Сделать ей комплимент	Знаю
Женщина быстрее поймет, если...	Использовать больше прилагательных и показывать руками :)	Сделать ей комплимент	Сказать
Женская логика — помогает им в работе?	Нашим точно помогает — они у нас такие воображалкины	Да, особенно в сочетании цветов лака на ногтях	Логика помогает в работе, в принципе!
Есть ли у вас свои секреты взаимодействия?	Есть :)	Делать больше комплиментов	Ответ в вопросе... (это секрет)
Если женщина слишком ярко проявляет эмоции, вы...	Просто говорю: «Спокойнее...»	Аплодирую	Томно жду финала..., излагаю свою точку зрения...
Секрет успешных деловых отношений с женщинами — это?	Периодически сверять общие цели	См. пункт выше. Надеюсь, что в журнале вы не подпишите, что от кого :)	Толерантность

ВЕЧЕРНЯЯ СМЕНА

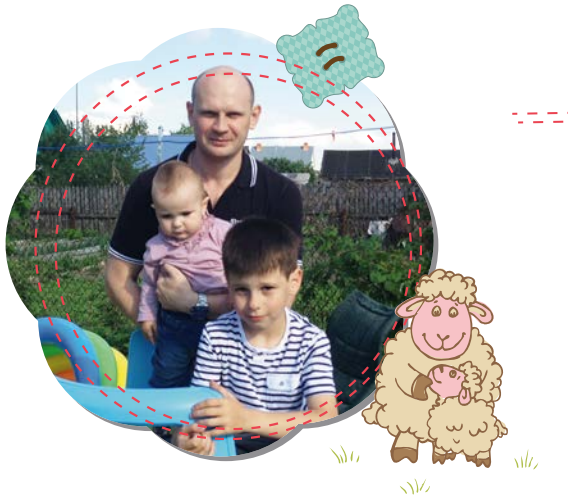
Как вы представляете себе настоящих мужчин? Сильными, смелыми, решительными... список можно продолжать до бесконечности. Не ошибусь, если скажу, что настоящий мужчина проявляет себя и в отношениях с детьми. Кто-то может возразить, что растить детей — это женская обязанность, но, согласитесь, умение брать на себя ответственность, способность действовать в кризисных ситуациях (а рождение ребенка — это кризис для семьи и переход на новый этап развития) — это истинно мужские качества. Для сегодняшнего номера мы попросили наших коллег, ставших не так давно папами, рассказать о том, как изменилась их жизнь с появлением малыша.

Константин Викторов, главный энергетик, управляющая компания, Нижний Новгород;
сын Максим, 1 год

Рождение ребенка, конечно, круто изменило мою жизнь. Пришлось многое переоценить, очень изменился взгляд на окружающий мир. Теперь, когда я прихожу домой, мне хочется заниматься семьей и сыном. Если же мне нужно поработать, например, за компьютером, то Максим уже сейчас помогает — садится на колени и старается сделать всю работу за папу. :) Характер у сына взрывной, мгновенно выплескивает эмоции. И хотя основную роль в воспитании пока играет мама, я учусь быть папой, а для этого нужно просто слушать свое сердце. Для сына важно, чтобы папа был рядом, а для меня отцовство — это ответственность за кроху и постоянное участие в его жизни.

Максим Волик, начальник отдела кредитования и страхования, Астрахань;
сын Платон, 1 год

Ребенок — это много положительных эмоций и мало свободного времени. Он очень озорной — учит меня вставать в выходной день в семь утра. Понятно, что первую скрипку в воспитании сына играет мама, но когда я дома, то стараюсь все свое время посвящать сыну. Сыну нравится, когда папа дома, ведь он так редко меня видит. Отцовство — это ответственность за все происходящее в жизни сына. Серьезно поменялись приоритеты в сторону семьи. Как стать хорошим отцом? Брать пример и слушать советы авторитетных пап.



Алексей Фролов, технический директор ДЦ Mitsubishi-ŠKODA-Hyundai-Ford на ул. Родионова, Нижний Новгород;
сын Сергей, 7 лет, дочь София, 8 месяцев

В прошлом году я стал отцом во второй раз. С появлением второго ребенка осознал, что уровень семейных затрат и потребностей вырос, и мне хочется, чтобы моя семья чувствовала себя комфортно, соответственно, увеличился стимул зарабатывать. Кроме этого, научился распределять время между детьми. Именно дети научат вас грамотному тайм-менеджменту быстрее любых семинаров и тренингов. А вот чему меня научила младшая дочь — так это играть вещами, которые не предназначены для игр (например, мамины тапочки, большие папины наушники). Она задорная и веселая, а когда на тебя смотрит маленький человечек, как тут не улыбнуться? Поэтому улыбаться я стал чаще. :) Улыбка — это ведь еще и инструмент воспитания, в котором я для детей — главный, а вот в обучении главная — мама. Еще с рождения первенца я осознал, что отцовство — это ответственность. А как научиться быть хорошим папой — наверное, уметь слушать своего ребенка и посвящать ему все свое свободное время.

Сергей Микрюков, менеджер по запасным частям, ДЦ ГАЗ, Нижний Новгород;
дочь Дарья, 11 месяцев

Скоро год, как моя дочка Дарья появилась на свет. Удивительно, такая маленькая, но чувствуется, что характер будет не из простых. Уже сейчас она хоть и спокойная, но требовательная. Главное, чего она требует от папы, — всегда быть здоровым и сильным, чтобы оставались силы играть в прятки, подбрасывать в воздух и катать на шее... Конечно, я стараюсь теперь больше времени проводить с семьей, но так получается, что папа — главный по большей части в выходные. :) С рождением дочери я стал больше планировать и мыслить о будущем, ведь отцовство — это в первую очередь ответственность.

Артем Морозов, заместитель директора по маркетингу и рекламе, Нижний Новгород;
сын Роман, 1 год

После того как у нас появился сын, я стал еще меньше спать, но зато засыпаю вообще без проблем. :) А если серьезно, то, конечно, я изменился сам, в частности, стал более ответственным по отношению к семье. Понимаю, что теперь я пример для своего сына. Как научиться быть хорошим папой? Думаю, надо просто быть им. В воспитании Романа мы с женой на равных. Забавно и приятно видеть, как сын радуется, когда папа приходит вечером с работы домой. Ему недавно исполнился год, но уже видно, какой он целеустремленный — если поставил цель, ничто не может его остановить.

УМОМ ИЛИ СЕРДЦЕМ?

К вопросу о том, как покупают автомобили мужчины и женщины

Как-то по дороге на работу я решила посчитать, сколько мне встретится женщин и мужчин-автомобилистов. Навстречу проехал солидный мужчина за рулем Toyota Prado... Пока я размышляю, скорость падает, и меня обгоняет миловидная блондинка на LADA Kalina. Вывернув на светофоре, впереди меня, включает аварийку молодой водитель на Daewoo Matiz и высаживает девушку, а мы терпеливо ждем, так как обогнать нельзя — навстречу поток машин. Конечно, после первого десятка я сбилась со счета, но у меня осталось стойкое ощущение, что если мужчин-автомобилистов и больше, то не намного. И точно определить, какие именно автомобили предпочитают сильная и прекрасная половины человечества, невозможно. Но очевидно одно: в поисках своей машины они приходят и в наши салоны. А есть ли отличия в том, как они выбирают автомобили? Кто-то однажды сказал, что «женщины покупают автомобили головой, в то время как мужчины покупают автомобили сердцем». Хотя не существует способа доказать это утверждение, безусловно, разница есть в том, как мужчины и женщины покупают автомобиль, и мотивы, лежащие в основе их выбора, разные. Давайте попробуем разобраться, в чем же разница между мужским и женским подходом к покупке автомобиля.

Что думают мужчины о том, какая машина подходит девушке:

1.9%
Hyundai Solaris

4.0%
LADA Kalina

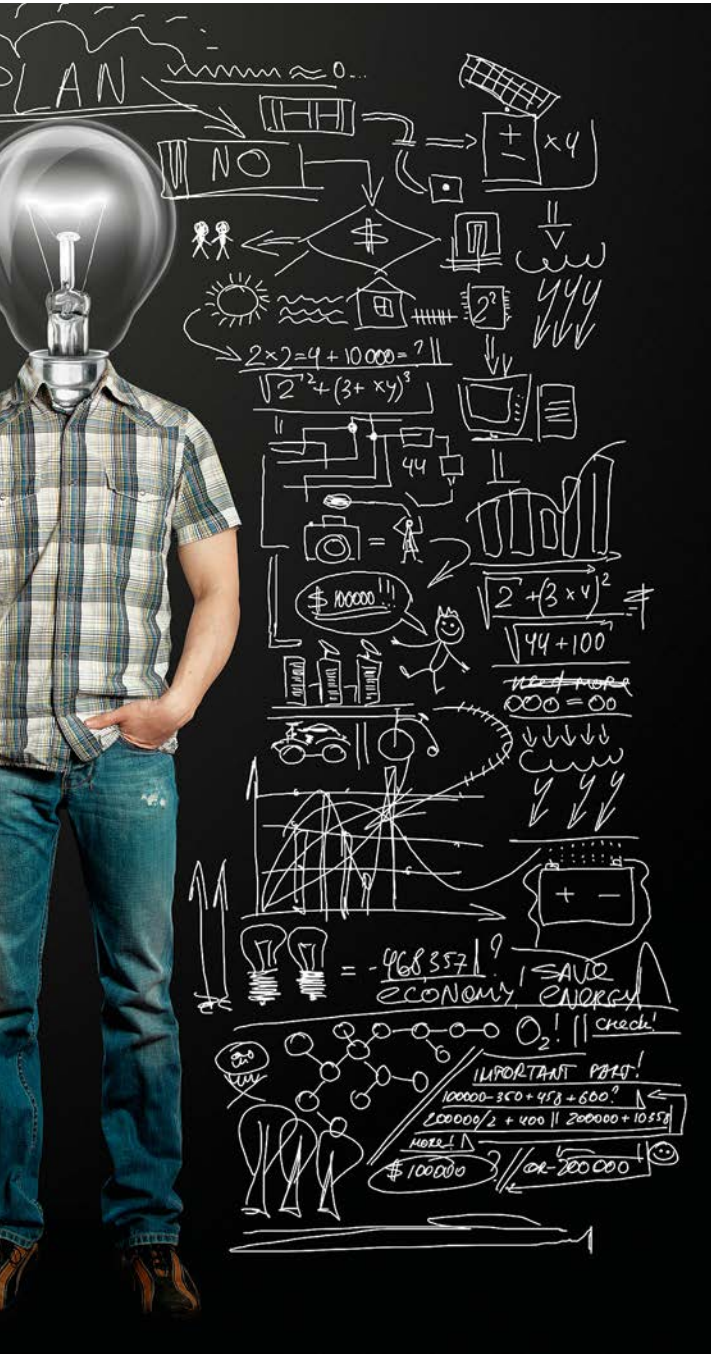
28.2%
Toyota

65.8%
Стиральная :)

Да ты, мужик, просто везунчик!
Выбор авто для мужчины чем-то сродни выбору подруги в личной жизни. Требования те же. Нужно, чтобы машина смотрелась так, чтобы окружающие провожали ее взглядом и невольно присвистывали: «Да ты, мужик, просто везунчик!» И если даже средств мужчины не хватает на навороченный суперкар, в его силах и руках изменить то, что уже есть, на то, что ему хочется. Покупая своей машине подарки, мужчина может сделать из дурнушки красавицу в прямом смысле этого слова. Тюнинг подходит и женщине, и автомобилю, об этом знает каждый мужчина.
На кого бы ни пал его выбор: на простую и скромную или же на шикарную и «неприступную» машину — ясно одно: это будет истинно мужской выбор, который никто не вправе оспорить, кроме него самого.

Девушка, это ваша сумка? Нет, это мой автомобиль!
Почему-то определение «автомобиль для девушки» у представителей противоположного пола вызывает ассоциацию с большой хозяйственной сумкой, набитой всякими дамскими побрякушками, с трельяжем вместо зеркала заднего вида и с косметичкой вместо приборной панели. К сожалению или к счастью, у женщин автомобиль ассоциируется именно с транспортным средством. Только дамы более осознанно подходят к выбору машины. Их совершенно не волнует, участвовала ли данная модель на Даккаре и какой максимальный крутящий момент у двигателя. У дам свои критерии. В первую очередь они обращают внимание не только на практичность автомобиля, на его проходимость и вместительность, но при этом еще и на безопасность и удобство. Женщины более требовательны к цене, чем мужчины. И машина должна быть безопасной. Безопасность является серьезной проблемой для женщин-покупателей. И еще она должна быть практичной. И, наконец, женщины любят красивый дизайн.

Женщины-покупатели больше заинтересованы в функциональности автомобиля, чем в технологии. Например, они весьма неравнодушны к тому, как складываются задние сиденья: это может создать больше пространства для хранения и перевозки крупных объектов, когда это необходимо. В интерьере должно быть место для сотового, для сумочки. Кроме того, женщины ценят хэтчбек, который открывается и закрывается автоматически. Они любят, чтобы была возможность регулировать зеркала и сиденья без хлопот. Экономия топлива также важна для женщин, и они будут идти на компромисс с мощностью двигателя, чтобы получить эту возможность. ▶



Что говорят эксперты

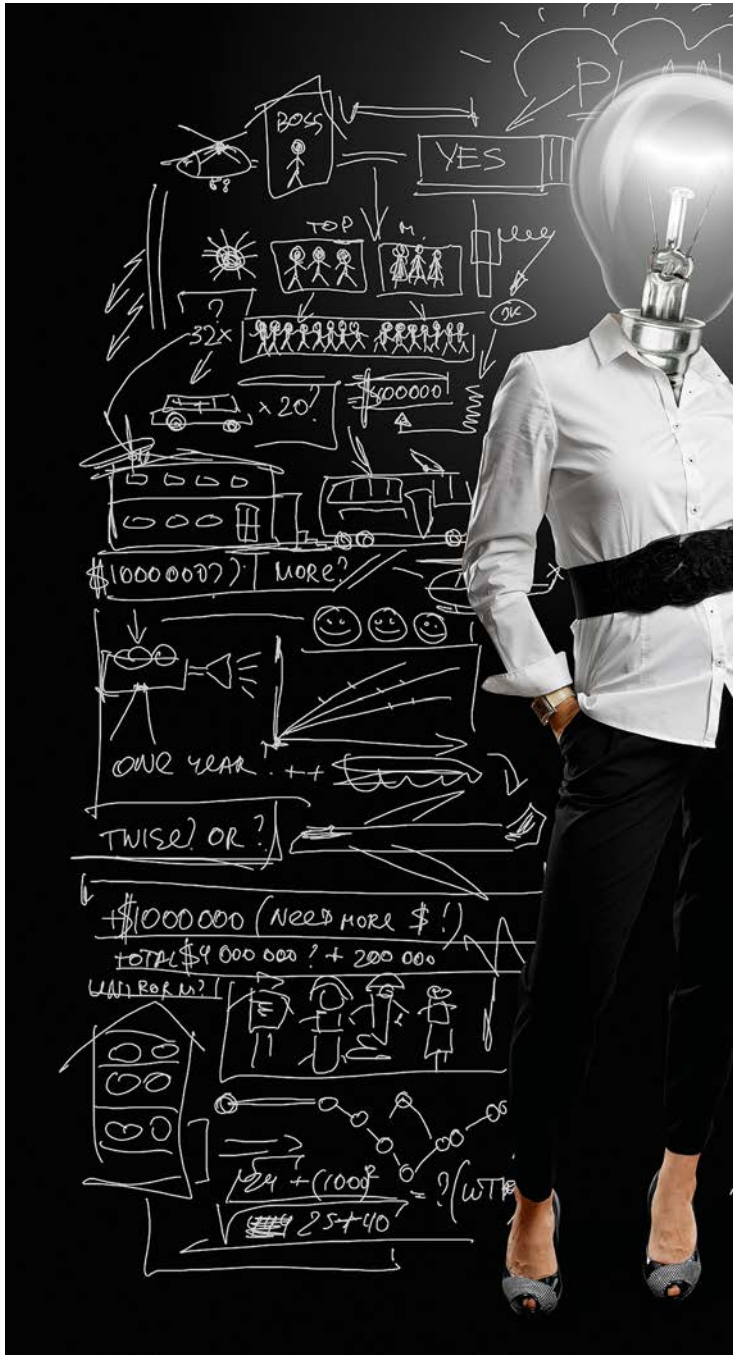
Эксперты отмечают, сейчас вопреки всем представлениям о том, что женский автомобиль должен быть небольшим, многие женщины приобретают агрессивные «мужские» автомобили больших размеров. Да, сначала, только получив права, садятся за руль таких классических «женских» марок, как Hyundai Getz, зачастую уже бывших в употреблении. По данным сайта pricerunner.com, около 60% опрошенных мужчин заявили, что для них наиболее важен цвет автомобиля, тогда как среди женщин такой же ответ дали всего 35%. При этом лидирует в списке самых популярных цветов автомобилей во всем мире уже несколько лет подряд серебристый «металлик». Согласно данным PPG Industries (ведущая компания в области производства автомобильных красок), доля серебристых или серых автомобилей в мире составляет уже 30% и, вопреки заявлениям о том, что популярность серебристого цвета пошла на убыль, тенденций к снижению не имеет.

Как покупают в «АГАТе»?

Как рассказывает Георгий Гогошвили, при выборе авто мужчины ведут себя более брутально, а женщины в этом вопросе доверяют чувствам. Почти все мужчины строят четко продуманную схему по выбору нужного автомобиля. Начиная с изучения любой, более или менее нужной информации о рассматриваемых моделях. Это и отзывы друзей и знакомых, и горы информации в Интернете о характеристиках и комплектациях. И заканчивая доскональным рассмотрением понравившихся моделей. Объезжая салоны, они расспрашивают менеджеров отделов продаж обо всех плюсах и минусах, о том, что придется покупать дополнительно и сколько придется тратить на ежегодное обслуживание этих авто.

У женщин же решение, скорее, возникает спонтанно. Сначала она могла бросить беглый взгляд на проезжающую мимо машину. Потом пересмотрела гору фотографий в Интернете. И, может быть, даже узнала немного о новинках в дизайне этого бренда и модели. Затем точно решила, что эта машина для нее, и ей совсем не важно, какой там движок, коробка или еще что-то, что, якобы, обязательно нужно знать при выборе правильного авто. Хотя нет, они все-таки знают, что коробка ей, точно, нужна «автомат», и это как раз и будет первым кардинальным отличием от выбора автомобилей мужчинами. Вторые, скорее, предпочитают сами управлять передаточным числом и практически всегда предпочитают «механику». Ну, по крайней мере, до прохождения тест-драйва. На максимальной комплектации, как правило, всегда стоят именно автоматические коробки, ведь клиент при поездке должен ощутить не только динамические характеристики автомобиля, но и максимальный комфорт.

Таким образом, можно выделить основные «горячие точки» клиентов, даже ничего не спрашивая у них. Женщины: дизайн (стиль) и комфорт (удобство). Мужчины: экономия (расходы) и динамика (езда). Хотя спрашивать все-таки придется, хотя бы для того, чтобы получить общую информацию и узнать, что еще для них важно. Для одних это безопасность, а для других — надежность покупаемого авто.



ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА

Сначала я практически ничего не знал об автомобилях, и, для того чтобы хоть что-то рассказывать о них, я спрашивал информацию у клиентов, запоминал и потом рассказывал уже следующему клиенту. Как ни странно, это работает — я выполнял свой план продаж. Но есть здесь один интересный момент: продажи проще удавались с теми, кого я много расспрашивал про автомобили и слушал. Клиенты, действительно хорошо подготовленные, не стеснялись делиться своим опытом, и их было практически не остановить.

Когда я начал хорошо разбираться во всех своих моделях и узнал основных конкурентов продаваемого мною бренда, то больше начал говорить уже сам, рассказывая обо всем, что знаю и слышал. И это очень негативно сказалось на выполнении плана продаж. Позже оказалось, что клиентам важны только 20% всех характеристик выбираемого автомобиля. И вот что я хотел бы посоветовать всем сотрудникам фронт-лайна: уделяйте больше внимания установлению контакта — это, пожалуй, самый важный шаг при будущей продаже автомобиля, да и любого продукта, наверно. И в нем лучше всего слушать, не перебивая, и задавать правильные вопросы, чтобы потом использовать полученную информацию и сделать хорошую презентацию.

Георгий Гогошвили, менеджер отдела продаж ДЦ Hyundai (Саратов)

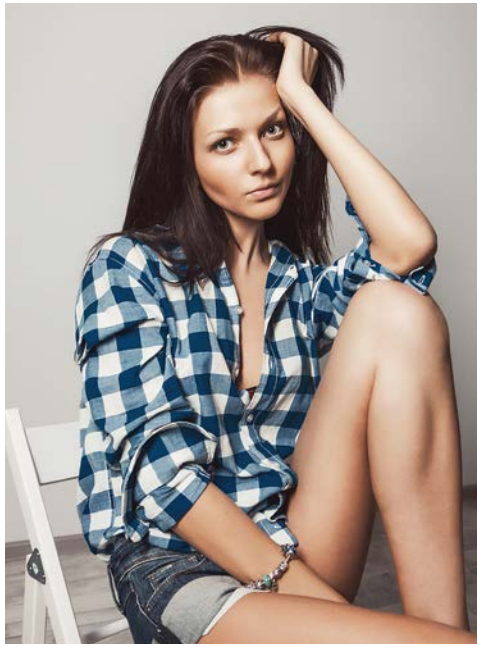
Как мужчины, так и женщины выбирают автомобиль исходя из своих предпочтений. Дорожный просвет или проходимость, комфорт или спортивность, стиль или практичность, статус или непримечательность — выбор происходит по-разному. Одни девушки могут очень внимательно выбирать и задавать много вопросов, другие — выбирать, не проявляя углубленного интереса, но это связано с тем, что автомобиль ей посоветовали. Отличия между женщинами и мужчинами в выборе машины, конечно, есть. Мужчины чаще покупают джипы, женщины в большей степени — седаны и джипы малого класса. Состояние дорог в нашем городе ограничивает людей в выборе. Мы смогли бы видеть на наших улицах больше замечательных автомобилей марки Mercedes Benz, если бы наши дороги были построены по последнему слову техники.

Александр Сиволобов, продавец-консультант ДЦ Mercedes-Benz, Волгоград

ЧТО ГОВОРЯТ КЛИЕНТЫ

При выборе автомобиля я ориентировался в первую очередь на качество и управляемость. Тогда я сравнивал автомобили одной ценовой категории. Размер автомобиля, как оказалось, не является залогом его удобства. К примеру, Kia Rio меня совсем не вдохновил, зато компактная ŠKODA Fabia оставила неизгладимые впечатления. Несмотря на небольшой объем двигателя, это очень маневренный и комфортный городской автомобиль. Чтобы убедиться в правильности своего выбора, проходил тест-драйв дважды. Цвет машины у меня оригинальный и зависит от освещения: к примеру, в пасмурный день это капуччино, а в ясную погоду — серебристый металлик.

Сергей Михеев, фотограф, владелец автомобиля Škoda Fabia



Для меня очень важны безопасность автомобиля и комфорт. Также большое значение имеет его внешний вид. Автомобиль — это неотъемлемая часть моей жизни. В будни это рабочие поездки, в выходные — за город к родителям. Хочется отметить, что автомобиль — это важная вещь в жизни современного человека, которая позволяет мне быть мобильной. Наша семья выбрала для себя марку Lexus, полагаясь именно на ее безопасность и комфорт. Я отдала предпочтение модели RX350 в белом кузове! Передвигаться на этом автомобиле — одно удовольствие!

Мария Жилевская, специалист по подбору персонала, тренинг-менеджер Агентства «Выбор-Недвижимость», владелец автомобиля Lexus RX 350

MERCEDES ДЛЯ МОЛОДОЙ МАМЫ

Важное событие в жизни каждой женщины — это рождение ребенка. А если на это время выпадает еще и покупка автомобиля, то ничто не должно омрачать чудесного прибавления в семье. Представляем вам историю о том, с каким вниманием и чуткостью наши коллеги из Волгограда помогали купить автомобиль для молодой мамы.

Наша блистательная олимпийская чемпионка по прыжкам в высоту Елена Слесаренко, являясь поклонницей и владелицей автомобиля Mercedes, отойдя от спортивных трудов и готовящаяся обрести счастье материнства, с очередным визитом прибыла к нам на сервисное обслуживание. Ожидала результатов обслуживания в шоуруме. По итогам сервисных работ выяснилось, что ее автомобилю предстоит дорогостоящий ремонт.

Учитывая, что в ее жизни начиналась новая страница, Елена ждала первенца, ремонт бывалого автомобиля затевать не хотелось. Поэтому продавец предложил обменять автомобиль Елены на новый, по системе trade in.

Мы подобрали уникальный автомобиль Е-класса, под стать своей новой обладательнице.

Помогли старый автомобиль снять с учета, а новый поставить. Естественно, подобные сделки проходят не за один день. Поэтому, когда все завершилось, Елена уже была с малышкой дома. И приехать в салон за новой машиной было для нее проблематично. Поэтому было принято решение доставить автомобиль Елене.

Стоял жаркий летний день, и чемпионка принимала нас в саду своего частного дома. Угощала прохладительными напитками из ягод собственного сада и виноградом. Елена была очень польщена таким

вниманием к своей знаменитой, но все же скромной персоне. Ее маленькая дочурка тоже не была обделена вниманием компаний Mercedes-Benz и «АГАТ». В качестве одного из первых подарков в ее жизни стал детский автомобиль Mercedes, чтобы свои первые шаги в жизни она начинала вместе с автомобилем известного бренда.

В виде поощрения продавец получил слова благодарности и много свежего винограда, выращенного олимпийской чемпионкой.

Кстати, для того чтобы забрать ребенка из роддома, нами был выделен большой комфортабельный подменный автомобиль GL. Получается, что первым автомобилем, в котором прокатилась новорожденная, оказался тоже Mercedes.

БЫЛ ПРОЕЗДОМ. ВЕРНУСЬ

Представьте, что вы оказались в чужом городе, и вдруг у вас что-то случается с автомобилем. Не самая приятная ситуация. И хорошо, когда на вашем пути встречаются те, кто готов помочь даже в самое горячее время. О таком случае рассказывает Илья Коваль, технический директор ДЦ Mercedes-Benz, Волгоград

Солнечным жарким днем я вышел из дилерского центра на улицу, чтобы оценить расстановку автомобилей на стоянке сервиса. Ко мне подошла сотрудница нашей мойки и сообщила, что клиент в стоящем неподалеку автомобиле Mercedes любезно просит кого-то из сервиса подойти, так как, с его же слов, покинуть автомобиль он не может. Пообщавшись с водителем, я узнал, что на автомобиле установлен дополнительный охранный комплекс, который перестал «видеть» метку. Что интересно, если владелец откроет дверь, то эта метка не будет обнаружена и автомобиль попросту заглохнет и, что самое неприятное, уже не заведется. Автомобилист возвращался в Москву с юга, а останавливаться в Волгограде не было ни возможности, ни времени.

В ремонтной зоне в этот момент свободного поста у нас не было, и наши коллеги сделали диагностику, подключив кабель к разъему автомобиля через открытое окно. В это же время уставшим клиентам в автомобиле сотрудники дилерского центра принесли прохладной минералки. И через 10 минут успешной работы диагностов их удалось «высвободить» из автомобиля и переместить в клиентскую зону — в прохладу кондиционера. Еще через 40 минут работоспособность охранного комплекса была полностью восстановлена, и автомобиль был готов доставить путешественников в столицу.

Клиент был поражен уровнем сервиса в нашем дилерском центре и сообщил, что он является владельцем автомобилей Mercedes уже более семи лет и обслуживает их в столичных дилерских центрах, но ни разу не встречал от сотрудников столь клиентоориентированного подхода. Находясь в прекрасном настроении и самочувствии, он, перед тем как горячо попрощаться с нами, вручил нам арбуз из багажника своего автомобиля, который был «ликвидирован» нашей командой в тот же вечер.

На следующий день наш путешественник вернулся в родной город, а через некоторое время мы пригласили его на закрытое мероприятие для клиентов Mercedes-Benz в Москве. К слову сказать, он получил билет от нас по электронной почте и сообщил, что мы были единственными, кто пригласил его на это мероприятие.

Мы надеемся, что поломок в путешествиях у него больше не будет, но все равно будем ждать встречи с ним, когда он будет у нас проездом.

ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА — «ЧЕСТЬ И СОВЕСТЬ» КОМПАНИИ «АГАТ»

К ним мы обращаемся за консультацией по многим важным вопросам, именно они помогают отстаивать интересы и защищать права нашей компании, без них невозможно начать бизнес и заключать сделки. Юристы нашей компании — это люди, способные решать многие проблемы и держать на контроле изменения в законодательстве. Их настольная книга — «Закон о защите прав потребителей» и Гражданский кодекс.

До́лжно выстроенный юридический департамент — это наделенные совестью щит и меч корпорации!

В истории юридической службы нашей компании были разные периоды: работали временные сотрудники, передавали данную работу на аутсорсинг в юридическую фирму «Консул» (2002–2006 гг.), снова приглашали временных юристов. Но когда «АГАТ» набрал вес и силу, расширил сферу своей деятельности, да и жизнь, ориентированная на закон и цивилизованные формы бизнеса, потребовала создания юридической службы предприятия, в компании появилось юридическое подразделение. К слову сказать, история отдела начиналась с малого — с одного юриста, и уже сегодня юридическое направление в нашей компании — это целая служба со своей структурой и функционалом. А функционал, как и у любой другой службы, делится на два больших блока: внутренний и внешний.

Внутренняя работа ориентирована на правовой контроль и правовое сопровождение бизнес-процессов внутри компании. Это обеспечивает снижение потерь в виде убытков и ущерба, которые предприятие может причинить самому себе. А внешняя составляющая направлена на защиту компании от внешних угроз — от недобросовестных контрагентов и конкурентов, необоснованных притязаний налоговых, контролирующих, правоохранительных органов. Стоит ли говорить, что это направление обеспечивает устойчивость компании к неблагоприятным внешним факторам и поэтому требует особенно внимательного отношения?
Сегодня организационная структура нашей юридической службы выглядит следующим образом:

Директор по правовым вопросам ГК «АГАТ» Дмитрий Кречетов				
Отдел Нижнего Новгорода			**Отдел региона Волгоград –** Начальник Дмитрий Хачатуров	
Группа общеправовой и претензионно-исковой работы	***Группа договорной работы***	***Группа правового сопровождения недвижимости***	***Группа общеправовой и договорной работы***	***Группа претензионно-исковой работы***
Сергей Галкин	Юлия Кузнецова	Дмитрий Полетаев	Алла Краснова	Мария Лушакова
Андрей Рябинин	Светлана Апраксина	Елена Гришанина	Елена Куркина	Ольга Коробкова
Евгений Елизаров	Екатерина Кулагина (Шохирева)			Светлана Трошина
Юрисконсульт региона Саратов		**Юрисконсульт ООО Агат-Логистик**	**Группа юрисконсультов региона Астрахань**	
Светлана Ивлиева		Артём Лапшин	Наталья Орлова	
			Надежда Золина	

*Иваново, Киров и Сыктывкар курируют нижегородские юристы.

Отдел региона Волгоград
Слева направо:
Елена Куркина, Мария Лушакова, Дмитрий Хачатуров, Алла Краснова, Светлана Трошина, Ольга Коробкова

Светлана Ивлиева

Артём Лапшин

Надежда Золина

Наталья Орлова

Отдел корпоративного центра
Слева направо:
Екатерина Кулагина, Дмитрий Кречетов, Светлана Апраксина, Сергей Галкин, Андрей Рябинин, Евгений Елизаров, Юлия Кузнецова, Елена Гришанина

И с клиентами, и с дилерами — на одном языке

На первый взгляд может показаться, что работа юристов заключается только в подготовке и согласовании договоров, но это не так. Подготовка и сопровождение сделок — лишь одна из граней работы нашей юридической службы. Например, если стоит задача подготовиться к строительству нового дилерского центра, юрист реально оценит, во что это выльется по времени и по стоимости: оценка, аренда земли, согласования с управлением по архитектуре и градостроительству, проверка наличия акта на землю, необходимых разрешений в Земельном комитете, Кадастровой палате... Иногда могут нагрянуть с проверкой контролирующие органы: органы МВД, ФСБ, налоговая инспекция, Государственная инспекция труда, Госгортехнадзор, прокуратура, Роспотребнадзор, МЧС и другие, здесь без наших юристов не обойтись.

Вообще, наши юристы — это пытливые люди. Ведь если какое-то конкретное дело на практике требует специальных знаний, то юрист просто обязан вникнуть в их суть. А работа в автомобильной компании требует от наших юристов особого включения в бизнес-процессы. Помимо решения вопросов по основному виду деятельности — продаже и обслуживанию транспортных средств, нашим юристам приходится постоянно сталкиваться с необходимостью решения ситуаций в таких сферах, как сервис, страхование, кредитование, транспортные услуги, реклама, недвижимость, строительство и другие. То есть многопрофильность нашей компании требует особой эрудированности и от своих сотрудников, а от юристов — в первую очередь.

Не секрет, что в таком высокотехнологичном бизнесе, как наш, не обходится без исков о возмещении ущерба за поставку некачественного оборудования. Тогда нужно углубляться в техническую литературу, изучать необходимые правила и регламенты. Консультации с нашими техническими специалистами приносят огромную пользу: юристы знают все мельчайшие подробности неисправностей, чтобы выигрывать дела по необоснованным искам.

Особенно серьезно у нас относятся к претензиям клиентов. Автомобили — это дорогостоящий, технически сложный товар, поэтому необходимо скрупулезно проверять обоснованность претензий, прогнозировать многовариантные вероятные исходы дела в суде, нужно достаточно быстро и безошибочно принимать наиболее оптимальные и правомерные решения, так как законом установлены и охраняются санкциями жесткие сроки реагирования на претензии потребителей.

К тому же в нашей компании достаточно сложная система дилерских соглашений, поэтому необходимо знать и разбираться в условиях детально проработанных дилерских соглашений, чтобы не нарушать их положения при совершении сделок, внесении изменений в учредительные документы компании.

12
договоров рассматривается в день

153
выиграно дел в суде за 2012 год в Нижнем Новгороде

13 481
количество договоров в реестре

9 933 000 рублей
сумма самого большого иска, выигранного нашей компанией

6 718 176 рублей
максимальная сумма иска, предъявленного к нашей компании

7 680 342 рублей
максимальная сумма претензии потребителя

129 рублей
самая маленькая сумма иска, поданного к нашей компании

Десятки миллионов рублей
такова сумма сэкономленных средств за год

Юристы отвечают

Спектр вопросов, с которыми обращаются сотрудники в нашу юридическую службу, очень обширный — начиная от правильности указания наименования организации, заканчивая необходимостью правового анализа ситуаций и выработки оптимального правомерного решения. Заметим, что цена вопроса порой может составлять несколько миллионов рублей. А результатом становится снижение объема дебиторской и кредиторской задолженности, повышение уровня правовой грамотности сотрудников.

Отрадно отметить, что с начала 2013 года работа отдела перешла на автоматизированные рельсы. Для взаимодействия с дилерскими центрами по взысканию долгов разработана программа «1С: Дебиторская задолженность», претензии и иски потребителей учитываются в «1С: Претензии и иски потребителей». Для создания и согласования договоров с 1 января 2013 года запущена программа «1С: Реестр договоров», заявку для работы в которой можно подать через единую систему заявок.

Нередко сотрудники обращаются за консультацией в частном порядке, а что может быть для юриста важнее доверия сотрудников, обращающихся за советом. Это подтверждение высокого профессионализма и показатель деловой репутации!

К слову о профессии

Сама по себе профессия юриста предполагает огромную ответственность. Юрист постоянно вынужден принимать решения, влияющие на людей, трудовые отношения, либо убытки, затраты предприятия, судебные иски. Он отвечает за ошибки, упущения, просмотры. Неправильный совет может принести огромный ущерб компании и не меньший — репутации самого юриста. Разумеется, риск ответственности зависит от характера принимаемых решений, их масштабности. Восприятие риска, умение его переносить зависит от личных качеств юриста; есть спокойные люди, берущие на себя ответственность; есть люди, которые вообще слабо реагируют на собственные решения, не переживают их. Но в целом работу юриста спокойной назвать

нельзя. Еще одна группа трудностей связана с напряженностью работы, отсутствием нормированного рабочего дня и даже рабочей недели. Юристы часто вынуждены работать по вечерам, в выходные дни. Во время рабочего дня могут поступать самые различные задания, требующие немедленного решения.

Но было бы лицемерием ограничиться указанием на трудности профессии юриста. В действительности она несет в себе много хорошего. Юрист имеет возможность позитивно влиять на происходящее, он может помочь несправедливо обиженному человеку защитить права, восстановить имущественные интересы. Работа юриста — это борьба за право, которая не всегда ведет к победе. Но сама направленность профессиональной деятельности приносит удовлетворение.

Привлекательность профессии юриста состоит в ее определенной самостоятельности. Юристы обычно так или иначе подчинены своему руководству, но все же они принимают решения в соответствии с законом, а толкование закона предполагает самостоятельность. Чем лучше соображает юрист, чем больше знает, чем он смелее и настойчивее, тем точнее будут его решения и, тем самым, выше репутация. Именно эти широкие возможности использования своего интеллекта, характера порождают удовлетворенность наших юристов своей работой. Они вырабатывают собственный стиль, мастерство, и большинству наших профессионалов это доставляет удовольствие.

Сегодня юристы нашей компании ведут договорно-правовую работу (готовят договоры с партнерами, осуществляют юридическое сопровождение сделок), претензионную работу, принимают участие в переговорах по многим вопросам деятельности компании, разрешают споры в досудебном и судебном порядке, взаимодействуют с правоохранительными, контролирующими органами и т. д. На юридическую службу возложена обязанность нормативного регулирования внутренней жизни предприятия, правового контроля за всеми исходящими документами, а также приказами и распоряжениями руководства, имеющими юридический характер. Звучит рутинно и скучно, не правда ли? Может быть, поэтому та работа, которую проводит юридическая служба нашей компании, часто остается в тени общих успехов и достижений.

Тем не менее, подготовка наших юристов, круг их знаний и навыков, связи, манера решения проблем и в целом грамотная работа позитивно отражаются на деятельности компании — не только позволяют экономить реальные деньги, но и помогают поддерживать репутацию и доверительные отношения с нашими клиентами, партнерами, сотрудниками, дистрибьюторами и другими заинтересованными сторонами.

Истории из жизни

Копейка рубль бережет
Однажды к нам обратились с иском, где цена вопроса была 129 рублей. У одного из наших клиентов обнаружились проблемы с сигнализацией. После устранения недостатка сигнализация стала работать, но при включении зажигания на приборной панели перестали гореть две лампочки. За их замену клиент заплатил 129 рублей, но не был согласен с этим и предъявил нам иск на эту сумму.

Уравниваем ответственность
Мы участвуем в тендерах на электронных площадках. Так в Курске мы стали поставщиками трех автомобилей для одного из муниципальных учреждений. В сожалению, сроки поставки с нашей стороны были нарушены, и компании грозила выплата неустойки в размере 1 700 000 рублей. Нам удалось снизить размер штрафа до 60 000 рублей. Дело в том, что ответственность сторон была распределена неравнозначно: ответственность исполнителя превышала ответственность заказчика в 30 раз, что мы и доказали в суде.

А если наша вина?
История такая. Взялись мы однажды отремонтировать по направлению страховой автомобиль Citroën. 18 октября 2011 года нам его благополучно предоставили для ремонта. Ремонт был непростой, да и запчасти приходилось ждать. В общем, с учетом доделок и переделок автомобиль отдали из ремонта только 24 мая 2012 г. Потом родился иск о неустойке, посчитанной в размере 218 552 рубля и моральном вреде на сумму 100 000 рублей, также нам грозил штраф в 50%. Дважды ездили в Саратов, до судьи получилось довести нашу позицию и расположить к себе. Итог взыскания неустойки — 10 000, моральный вред — 5 000 и — 7 500 штраф. Считаем это победой.

Какой он — юрист «АГАТа»?

Мы спросили у Дмитрия Кречетова

Умеет разрешать споры и конфликты. Работа юриста связана с поведением людей в сфере каких-либо правоотношений, поэтому ему нередко приходится вникать и разрешать конфликтные ситуации, в том числе возникающие с участием контролирующих органов.
Хороший психолог, умеет находить общий язык со всеми. В правовой работе многое зависит от личностных качеств юриста, от его психологических способностей, от умения устанавливать и поддерживать контакты с людьми.
Умеет сохранять выдержку и хладнокровие. Он умеет действовать в чрезвычайных условиях и сохранять при этом спокойствие.
Это творческий человек, исследователь, иногда детектив. Ведь он должен самостоятельно, с учетом всех обстоятельств разбираться в сложных профессиональных ситуациях, объективно оценивать факты и явления, делать правильные выводы и принимать в пределах закона оптимальные решения.
Честный и объективный. В какой бы должности ни работал юрист в нашей компании, он прежде всего является правоведом и руководствуется нормами права.
Смелый. Подчиняясь в первую очередь закону, от юриста «АГАТа» нередко требуется особое мужество и стойкость, чтобы не поддаться давлению со стороны.

МЕХАНИК. ДИАГНОСТ. ЭКСПЕРТ.

Многие профессии, традиционно мужские, сегодня осваивают и женщины. Но есть одна специальность, на которой представительниц прекрасного пола, пожалуй, не встретишь. Быть автомехаником дано только мужчинам. Почему? Наверное, потому, что автомобиль не посылает двусмысленные взгляды, не оперирует жестами — здесь нужно проверять, анализировать, ставить диагноз, и интуиция здесь не поможет. Помогут лишь профессионализм и опыт. Стать механиком в одночасье нельзя, автомобили захватывают с детства и не отпускают всю жизнь. Так и произошло с Иваном Сердобинцевым, пришедшим в «АГАТ» механиком. Сегодня, будучи уже техническим экспертом, Иван рассказывает о своей профессии.

Профессиональный путь в компании «АГАТ»:

2007
механик

2011
диагност

2012
технический эксперт

ИВАН СЕРДОБИНЦЕВ, технический эксперт ДЦ Toyota, Волгоград

Профессиональное кредо: делать свое дело хорошо и доводить начатое до конца

Возраст: 33 года

Образование: высшее, окончил Волгоградский технический университет, автотракторный факультет по специальности «Автомобиле- и тракторостроение»

Семейное положение: женат

Увлечение: электроника

> Особенно важно в нашей работе успеть в срок. И здесь мы работаем не с 8:00 до 20:00, а до тех пор, пока не окончишь свою работу. Потому что заказчику-то, в принципе, не очень интересно знать, что ты устал, и у него на свою машину зачастую уже планы есть, и он ее ждет к обещанному числу.

Вопреки имиджу

Замасленный комбинезон, перчатки и гаечный ключ — такими: грязными, чумазыми, копающимися во внутренностях машины — чаще всего представляют себе автомехаников. Попробую развеять этот миф и рассказать о тонкостях нашей работы.

Когда молодым я решал, куда мне поступать, я уже знал, что буду именно механиком. Еще в детстве я проводил все выходные с отцом в гараже — он тогда работал водителем и ремонтировал свою машину сам. Я помогал и вместе с этим узнавал, как устроен автомобиль изнутри. А потом я и сам стал собирать велосипеды, мопеды, мотоциклы, ремонтировал велосипеды друзьям... К тому же разобраться во всех тонкостях тогда помогали книги и журналы. Как ремонтировать двигатель, коробку передач, сцепление... сейчас, в эпоху Интернета, все стало намного проще, жаль, что этого не было в мою бытность студентом. Первым местом работы для меня стал автосервис, где автомобили были самых различных марок. К слову сказать, мой брат тоже работает в автомобильном бизнесе инженером по гарантии, так что автомобили — это у нас семейное. :)

Придя в «АГАТ», а в то время здесь работал еще временный сервис-центр Toyota, я стал механиком новых для меня автомобилей. Тогда наш сервис был небольшим, в нем трудилось пять человек. В погоне за качеством и скоростью обслуживания мы поначалу работали даже без выходных. А через некоторое время открылся постоянный сервисный центр, отмечу, что это был первый официальный сервисный центр Toyota в Волгограде. Помню, в первый день работы первым моим «пациентом» стал автомобиль Avensis, которому требовалась проверка системы кондиционирования: во время стояния в пробках у автомобиля отказывал кондиционер. Судя по моему опыту, радиатор нуждался в очистке. Это была одна из тех неисправностей, которые стандартны для всех авто, оснащенных данной системой, поэтому трудностей в диагностике у меня не возникло. Но у Toyota есть и свои особенности, тонкости ремонта, которых я в тот момент не знал. Очень помогло обучение, организованное Toyota Motor, и тренинг в «АГАТе». К слову сказать, я езжу в Москву на повышение квалификации, изучение новых моделей автомобилей японского бренда довольно часто. К примеру, в прошлом году участвовал в программе «High Tech Body Electrical».

Особый подход к автомобилям и клиентам

Вообще, у меня весьма обширный круг обязанностей. Дело в том, что настоящий автомеханик — это специалист широкого профиля: и автоэлектрик, и моторист, и вулканизаторщик. Пусть у вас, дорогие читатели, не возникает ассоциации с известной поговоркой «И чтец, и жнец, и на дуде игрец» — все эти специальности объединены, так сказать, под одним кузовом. Чтобы найти неисправность в автомобиле, нужно разбираться во всех его системах. Как удается диагностировать все неисправности? Наверное, секрет в том, что к технике надо подходить с душой, как к женщине. :) Хотя женщины сегодня, надо признаться, тоже вполне разбираются в устройстве автомобиля. К примеру, недавно приезжала к нам на сервис владелица Toyota Corolla, она очень убедительно рассказала о сгоревшем предохранителе прикуривателя. Выявить неисправность, поломку автомобиля сходу — это приходит с опытом, но даже в таком случае мы проверяем наши предположения на специальном оборудовании. При ремонте весь его объем, включая стоимость запасных частей, я согласовываю с клиентом и всегда учитываю его пожелания. Мне важна моя репутация и репутация нашего сервисного центра, поэтому я стараюсь предусмотреть все возможные нюансы. ▶

ИСТОРИЯ ИЗ ПРАКТИКИ

Однажды в СЦ Toyota обратился клиент с заявлением на возврат, так как в его машине Toyota Camry наблюдались проблемы с коробкой передач. Иван Сердобинцев в кратчайшие сроки выявил проблему. Оказалось, что клиент установил сигнализацию в сторонней организации и при установке был поврежден блок стабилизации. Для подтверждения своих слов Иван даже пригласил клиента со специалистом — установщиком допоборудования, чтобы доказать выявленную проблему. В результате было доказано, что ответственность переходит к установщикам сигнализации.

Особенно важно в нашей работе успеть в срок, поэтому мы работаем не с 8:00 до 20:00, а до тех пор, пока не окончишь свою работу. Потому что заказчику-то, в принципе, не очень интересно знать, что ты устал, ведь у него на свою машину уже есть планы и он ее ждет к обещанному числу. Безусловно, в таком напряженном графике есть место и выходным, и отдыху с семьей. Предпочитаю дальним поездкам родную дачу, лес и речку. Полгода назад я женился, и, думаю, в ближайшее время мы сможем передвигаться на собственном автомобиле. Для себя планирую приобрести или японский, или корейский автомобиль, честно признаться, пока не решил. Что меня привлекает в автомобилях Toyota, так это их простота и удобство обслуживания: в любой точке мира есть запчасти к ним и сервисные центры. Конечно, есть у автомобилей и свои слабые места, вернее, они реагируют на российские реалии — дороги. В Волгограде у машин страдают в основном ходовые элементы подвески и рулевого управление — с такими проблемами чаще всего к нам и приходят, а от нас уже уезжают.

Механик. Диагност. ЭКСПЕРТ

Хочется отметить, что требования к уровню механиков у Toyota весьма жесткие, как и подход известного бренда к качеству. Поэтому не зря автомеханики учатся всю жизнь, прямо как врачи. Но вот человеческий организм с годами не меняется, а автомобили обновляются чуть ли не каждый год, и не просто обновляются, а меняются кардинально. Плюс появляются новые методы ремонта: постоянно внедряются высокие технологии, как в механике, так и в электронике. Все дальше в историю уходят те времена, когда главными инструментами автомеханика были молоток, отвертка и контрольная лампочка, а времени уходило больше на то, чтобы «крутить», и меньше на то, чтобы думать. А сейчас все наоборот: больше приходится думать, прежде чем что-то крутить.

Через четыре года работы в «АГАТе» я понял, что мне по силам разобраться в хитроумных сплетениях электроники и механики, установить точный диагноз

даже в области электрики, электроники и механики. И все потому, что за плечами большой опыт и знания в обслуживании машин, да и без автомобилей Toyota я просто уже не представлял свою жизнь. :) Поэтому из механиков я переквалифицировался в диагноста. Тогда с помощью специального оборудования приходилось ставить диагноз нашим автомобильным пациентам, а в мой джентльменский набор вошли мультиметр и сканер. А еще через год мне представилась возможность называться техническим экспертом. Сейчас, как и прежде, нужно быть в курсе новинок модельного ряда Toyota, по большей части приходится взаимодействовать с дистрибьютором — решать технические вопросы, разбирать сложные случаи и заниматься техподдержкой.

БЛИЦ-ОПРОС

— Хобби.

— Даже свободное время связано с автомобилями — паяю разные детали для машин.

— Вызывали ли родителей в школу?

— Да, было пару раз, за поведение... подрался, вроде бы... :)

— Первая работа.

— В студенчестве подрабатывал сторожем в магазине, на разгрузке вагонов, рыли котлованы для стройки.

— Какой он, автомобиль будущего?

— Надежный.

И это все о нем:

Станислав Пухов, мастер ДЦ Toyota, Волгоград

Свою карьеру Иван начал в 2007 году слесарем по ремонту авто. За короткое время он освоил специальность диагноста, сдав при этом четыре квалификационных уровня. В 2010 и 2011 годах Иван защищал честь нашего центра на ежегодном конкурсе профессионального мастерства механиков «Тойота» в Москве, где вошел в десятку лучших по профессии. В 2012 году за успехи в работе Ивана перевели на должность технического эксперта. Он занимается сложными случаями диагностики, а также консультирует механиков. Он всегда готов прийти на помощь своим коллегам, при этом он очень скромен.

Был случай, когда к нам обратился клиент на гибридном автомобиле Toyota Prius 2000 года с неработающей гибридной установкой, до этого он объездил весь город, но помочь ему нигде не смогли. Технической документации по данному авто у нас не было, и, чтобы помочь клиенту, Иван при содействии коллег из Toyota Motor Rus связался с представительством Toyota Motor corp. в Японии — оттуда и прислали всю необходимую документацию. Но на этом история не заканчивается: все файлы, присланные из Японии, были, соответственно, на японском языке, и нам пришлось прибегнуть к помощи переводчика. Автомобиль клиенту отремонтировали. Он был очень благодарен Ивану, ведь он уже потерял надежду на благоприятный исход.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА
Словарь автомеханика

Бобина — катушка зажигания
Баян — автомагнитола
Бубнило — магнитола
Галстук, веревка — буксировочный трос
Гена — генератор
Голова, башка — головка блока цилиндров (у меломанов — магнитола)
Горшок — цилиндр
Грибок — привод трамблера
Двигло, двиган, моторчик, движок — двигатель
Дворник — щетка стеклоочистителя
Карлсон — вентилятор охлаждения радиатора
Колено — коленчатый вал
Колокольчик — сирена
Кочерга — механическая коробка передач
Кривой стартер — ручка для запуска двигателя
Лаваш — так называют крышу кузовщики
Ласты, лопухи — низкопрофильные покрышки
Луц, бензол, корм для машинки — бензин или дизельное топливо
Люстра — фонари на крыше или авто спецслужб
Лягушка — включатель сигналов «СТОП»
Мебельный руль — деревянный руль
Мозги — электронный блок управления двигателя
Молчун — иммобилайзер для ВАЗовских моделей
Мыльница, будка — гараж типа «ракушки»
Мясорубка — ручной стеклоподъемник
Папа, мама — разъемы
Печка — отопитель
Полный фарш — у машины есть все опции
Рука друга, рука дружбы — шатун, пробивший блок цилиндров
Свинина — кожаный салон
Сигналка, квакалка — охранная или противоугонная система
Сухарики — фиксаторы штока клапана
Тапки — резина, колеса
Телевизор — часть кузова с проемом под радиатор двигателя
Штучка — любая деталь автомобиля, в изложении блондинки
Юбка — нижняя часть порогов, бамперов
Яйца — стойки стабилизатора

БЛОНДИНКА ПРОТИВ СТЕРЕОТИПОВ

Глядя на эту блондинку с очаровательными зелеными глазами, даже не подумаешь, что по специальности она инженер стрелково-пушечного, артиллерийского и ракетного орудия. Начав свой путь в «АГАТе» администратором сервис-бюро, сегодня Елена — начальник отдела продаж автомобилей Toyota в Волгограде. О метаморфозах судьбы и профессиональных тонкостях мы побеседовали с Еленой и представляем интервью вашему вниманию.

ЕЛЕНА ВАТУТИНА

начальник отдела продаж, ДЦ Toyota Волгоград

Образование: Волгоградский государственный технический университет, автотракторный факультет, специальность «инженер стрелково-пушечного, артиллерийского и ракетного орудия»

Карьерная лестница

2013
начальник отдела продаж Toyota центр Волгоград

2011
начальник отдела продаж ДЦ Lexus Волгоград

2009
старший менеджер отдела допоборудования

2008
менеджер по закупкам

2007
продавец-консультант дополнительного оборудования

2007
специалист отдела сервисного обслуживания

2007
администратор сервис-бюро Toyota

Профессиональное кредо:

Работа должна быть любимой. В работе важна не только материальная, но и духовная составляющая.

— Елена, расскажи, пожалуйста, каким было твое детство?
— Я родилась и выросла в Волгограде. Меня растили мама и бабушка. Мама — инженер, а бабушка — зам. главного врача станции переливания крови. Они сильные, самодостаточные женщины, которые добились всего в жизни сами. В нашей семье царили строгая дисциплина и порядок — в такой семье не пошалишь. Танцы, музыка, занятия в школе... свободного времени практически не оставалось. С самого детства меня готовили к труду. А главный принцип, который во мне воспитали мама и бабушка, — я должна всего в жизни достичь сама, ничего невозможного нет. Поэтому уже в школе я знала, что закончу ее с медалью, надо лишь просто хорошо учиться. Я участвовала в разных научных конкурсах, писала работы по литературоведению, но все-таки больше всего мне нравились точные науки — математика, физика, химия.

— И какая была медаль?
— Серебряная.

— Почему ты выбрала технический вуз и такую редкую специальность?
— Моя мама закончила технический вуз, а она для меня пример, поэтому у меня даже мысли не возникло, чтобы выбрать другое направление. Я поступила на автотракторный факультет. А специальность? Я решила, что если я в оружии смогу разобраться, то и во всех остальных механизмах разберусь без труда. Теперь понимаю, что ничего невозможного нет! После защиты диплома по теме «Бросковый досылатель импульсно-тепловой машины» поняла, что теперь могу решить любую поставленную задачу.

— Легко ли тебе далось само обучение в вузе?
— Учитывая то, что на втором курсе обучения я стала мамой, мне пришлось самостоятельно изучать все предметы и сдавать экзамены экстерном, то пришлось, конечно, нелегко. Но закалка делает свое дело :)

— Как произошло твое знакомство с «АГАТом»?
— Через три месяца после получения диплома, в 2007 году, я пришла на собеседование, увидев объявление в газете. Со мной беседовали 2,5 часа, и можно было подумать, что набирают команду для запуска в космос (как потом выяснилось, я была не далека от истины). Я решила сразу, что буду администратором сервиса. Скажу честно, было очень тяжело — открывалось временное решение сервиса Toyota — работали без выходных, весь персонал был «заряжен» идеей безупречного сервиса. Это было начало большого пути. Без выходных, с ночевками на работе, мы готовились к открытию. До этого времени в Волгограде не было официального дилерского центра Toyota, поэтому на нас возлагались особенные надежды, и нам было нельзя ударить в грязь лицом. Конечно, пришлось много работать над собой, чтобы качество было безупречным.

— Как твоя карьера складывалась в дальнейшем?
— Через три месяца я перешла на должность специалиста отдела сервисного обслуживания — формировала карты технического обслуживания, первые бизнес-процессы взаимодействия между отделами. А через год мы переехали в постоянный дилерский центр. В это же время начало работу направление дополнительного оборудования. Поначалу мы отдавали автомобили в сторонние организации, но потом решили ставить оборудование сами. Это было абсолютно новое направление, и мне оно стало интересным. Параллельно со своими обязанностями изучала комплектации, номенклатуру, рынки, спрос и предложение. Мы закупили установочное оборудование, оснастили отдельный бокс, собрали команду, и направление начало работу, а я стала продавцом-консультантом. В то же время я планировала загрузку ремзоны, работала с поставщиками, занималась поисками нового товара, а главное — вела активные продажи.

— До этого ты продажами не занималась, какие были трудности, что помогло их преодолеть?
— Да, опыта продаж у меня не было, и это направление для меня было открытием. Работа очень творческая. Ведь большинство клиентов, купив новый автомобиль, считает, что никаких вложений в него не потребуется, и изначально негативно относится к установке допоборудования. Необходимо передать клиенту положительные эмоции, убедить, что рекомендуемое допоборудование позволит ему получить максимальный комфорт от управления автомобилем. Важно завоевать доверие клиента и доказать свой профессионализм. И если это удалось, то этот клиент — ваш на всю жизнь!!! Первое время у нас были очереди за автомобилями, продавали по 400 машин в месяц, и наша служба потребовала расширения. Я перешла на должность менеджера по закупкам и вместе с этим продолжала продавать допоборудование. Появились постоянные клиенты, которые приезжали и на автомобилях других брендов. Осознание того, что нам доверяют, еще больше подстегивало к работе. Через год, в 2009-м, я стала старшим менеджером отдела допоборудования, и в мою зону ответственности перешло направление продаж допоборудования Lexus.

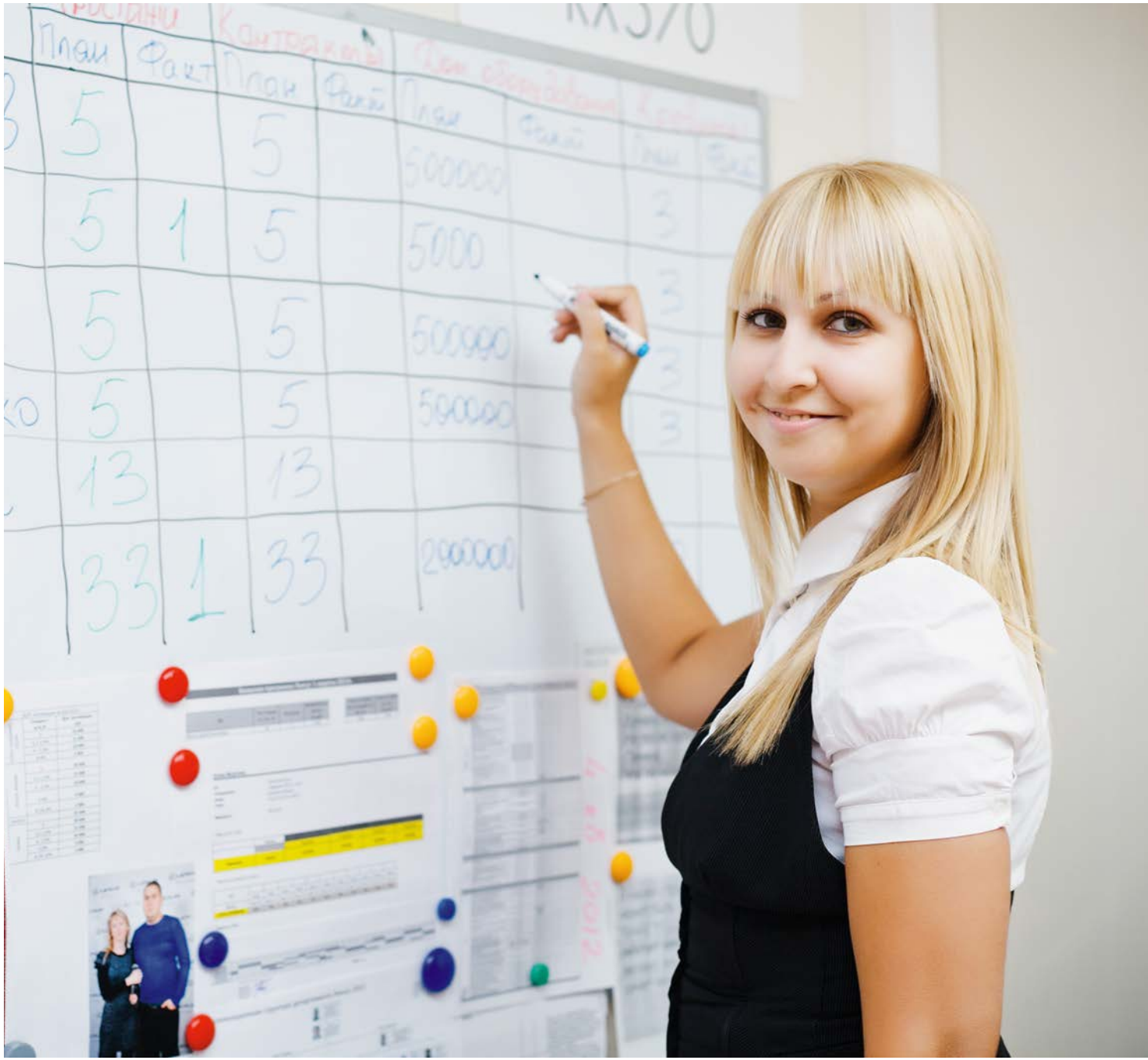
— Владельцы автомобилей Lexus — это особые клиенты?
— Это клиенты премиум-сегмента, к ним требуется эксклюзивный подход, каждый из них — особенный, знающий, ▶

чего он хочет, и не желающий терять ни минуты своего драгоценного времени. И вот здесь хорошим инструментом является женское обаяние и... улыбка!!! Один из клиентов однажды заметил: «Вас, Елена, на эту должность, наверное, специально поставили? Вам невозможно отказать!» В этом, я бы сказала, одно из женских преимуществ :). Хотя с нашими клиентами особо не пошутишь — люди важные: депутаты, прокуроры, министры...

— Начиная с института, ты все время в мужском коллективе, как здесь работается?
— Я считаю, мне очень повезло! Мужской коллектив — это всегда повышенные нагрузки. Мужчины — немногословные, жесткие, ориентированные на результат. Чтобы не отставать от них, нужно прилагать большие усилия и сильнее концентрироваться на деле. Думаю, это меня закалило еще больше и позволило перейти на уровень начальника отдела продаж автомобилей Lexus. Женщину постоянно испытывают на стрессоустойчивость, сравнивают с мужчинами-руководителями и не делают никаких поправок на ее пол, здесь нет права на ошибку. Я считаю, что этот опыт бесценен! Каждый день — это работа над собой. Важнейший показатель в продажах автомобилей премиум-сегмента — это абсолютная удовлетворенность клиента. Большинство продаж здесь строится на рекомендациях существующих клиентов, поэтому процесс покупки автомобиля для клиента должен быть безупречен! Я хочу сказать большое спасибо своим руководителям, которые поддерживали мои идеи, способствовали моему росту в компании и передавали свой опыт и знания. Особо важна работа всей команды, и когда мужчины прислушиваются к моему мнению, это дорогого стоит.

— А как реагируют клиенты на начальника отдела продаж — девушку-блондинку?
— Всегда адекватно. Бывает, конечно, «проверяют на прочность», засыпают терминами, но, когда общаешься наравне, профессионально, они понимают, что имеют дело со специалистом.

— Были ли новшества, которые появились в работе отдела продаж с твоим повышением?
— Мы изменили подход к выдаче автомобиля клиенту, превратив это, на первый взгляд, плановое событие в праздник. Для каждого клиента, в зависимости от его интересов, образа жизни, мы готовим специализированное театрализованное представление, с расписанным по минутам действием. Ведь новый автомобиль — это путь в новую жизнь! К примеру, если автомобиль получает в подарок девушка, то мы его украшаем лепестками роз, обязательно дарим букет цветов, вручаем ключи на бархатной



подушке под музыкальное сопровождение скрипичного квартета, с зажженными свечами, а автомобиль выезжает через театральный занавес — все это создает неповторимую атмосферу праздника, незабываемые впечатления от автомобиля и, конечно, от уровня нашего сервиса. А как приятно видеть восхищение и даже слезы радости в глазах наших клиентов, которых, казалось бы, трудно удивить. И все наши покупатели для нас — одна большая семья, как и мы сами.

— Клиенты на всю жизнь?
— Можно и так сказать, а для клиентов — менеджеры на всю жизнь. Процесс взаимодействия завязывается на профессионализме менеджеров, и они участвуют не только в продаже автомобилей, но и в послепродажном обслуживании.

— Кто тебя вдохновляет на решение сложных и амбициозных задач?
— Конечно, это моя семья. Их поддержка и понимание. Сыну уже 10 лет, и он планирует связать свою жизнь с автомобилями, по маминому примеру.

— Как тебе удается сохранять баланс между семьей и работой?
— Это тяжело. Семья для женщины — на первом месте, и в то же время я на работе каждый день — даже в выходные, пока не увижу, что в салоне все в рабочем режиме, не успокоюсь (спасибо маме и бабушке за это повышенное чувство ответственности, которое они во мне воспитали). Семья с пониманием относятся к моему отсутствию, но если уж я дома, то целиком посвящаю себя близким: делаем уроки, читаем, гуляем, посещаем выставки... И это дает мне стимул расти и развиваться дальше, чтобы быть примером для своего сына.

— Кто у вас дома главный?
— Безусловно, моя вторая половина. Как скажет, так и будет. Без его поддержки и опоры мне не достигнуть тех высот, которые я планирую.

— Любишь ли путешествовать?
— Я бы сказала, что путешествовать для меня — это хобби. Испания, Болгария, Доминикана, Куба... мы много где побывали, но в какой бы стране я ни оказалась, всюду ищу дилерские центры Lexus, оцениваю шоу-румы, работу продавцов-консультантов и уровень их клиентоориентированности. И каждый раз убеждаюсь, что мы достойны звания лучших. К примеру, в Болгарии за 20 минут моего пребывания в шоу-руме ко мне никто так и не подошел.

— Стать лучшими — это и есть цель?
— Да, перед нами стоит амбициозная задача — стать лучшим дилерским центром Toyota в стране и, я уверена, мы подтвердим это звание! Я рада, что клиенты обращаются ко мне не только по вопросам покупки автомобиля, но и по послепродажному обслуживанию. Доверие клиента является для меня наивысшей наградой!

«ПОДВИГИ БЕССМЕРТНЫ — НЕ УМИРАЕТ МУЖЕСТВО СОЛДАТ*»

Я не напрасно беспокоюсь,
Чтоб не забылась та война,
Ведь эта память — наша совесть,
Она как сила нам нужна.

Ю. Воронов

«Внимание! Говорит Москва! Передаем важное правительственное сообщение! Граждане и гражданки Советского Союза. Сегодня в 4 часа утра, без всякого объявления войны, германские вооруженные силы атаковали границы Советского Союза...». 22 июня 1941 года у всех жителей СССР закончилось счастливое лето, и началась война. Думаем, каждую семью в России так или иначе она коснулась. Сегодня мы публикуем истории, рассказанные нашими коллегами об их родных и близких, которые стали частью Победы в 1945 году.

*Строки из стихотворения Б. Сермана

Петр Иванович Федотов

Товарищу Федотову П.И.

Приказом Верховного Главнокомандующего за № 327 от 31 мая 1945 года Вам ОБ'ЯВЛЕНА БЛАГОДАРНОСТЬ за отличные боевые действия, проявленные в боях за овладение городами РАТИБОР и БИСКАУ.

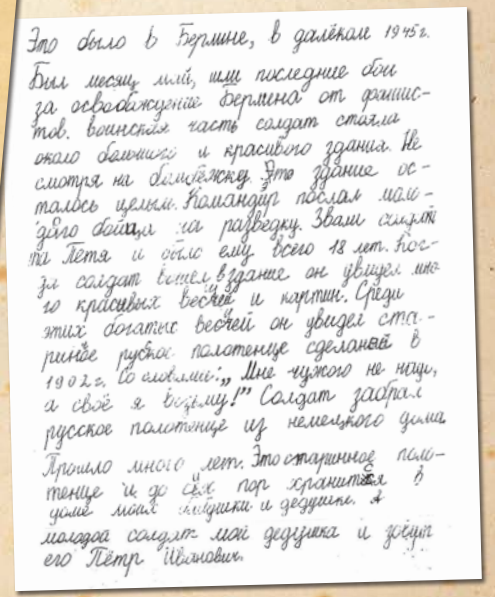
Поздравляю Вас с получением благодарности Маршала Советского Союза товарища Сталина и выражаю уверенность, что Вы и впредь будете служить нашей Родине также честно и доблестно.

Командир части Ив. Тетерской минометной бригады

Руководитель клиентской службы ДЦ ГАЗ, ВАЗ, УАЗ Наталья Федотова, Волгоград

Об отваге и доблести

Я хочу рассказать историю о своем дедушке, ветеране Великой Отечественной войны и просто о замечательном человеке! Мой дедушка Петр Иванович Федотов родился 15 июля в 1926 году в Казахстане, в городе Усть-Каменогорске. Осенью 44-го мой дедушка в 18-летнем возрасте был призван в армию. На фронт отправили в декабре 44-го под Ленинград. Воевал в составе 48-й тяжело-минометной бригады, 25-й артиллерийской дивизии, корпус прорыва. В январе 45-го бригада была направлена на Первый Украинский фронт. Дедушка на фронте был водителем, возил к линии фронта снаряды. Работал на американской машине марки Gemsy, возил расчет миномета и сам миномет на прицепе.



Это было в Берлине, в далёком 1945 г.
Был месяц май, шли последние бои за освобождение Берлина от фашистов. Воинская часть солдат стояла около большого и красивого здания. Не смотря на бомбёжку. Это здание осталось целым. Командир послал молодого бойца на разведку. Звали солдата Петя и было ему всего 18 лет. Когда солдат вошел в здание он увидел много красивых весчей и картин. Среди этих богатых весчей он увидел старинное русское полотенце сделанное в 1902 г. Со словами: „Мне чужого не надо, а своё я возьму!" Солдат забрал русское полотенце из немецкого дома. Прошло много лет. Это старинное полотенце и до сих пор хранится в доме моих бабушки и дедушки. А молодой солдат мой дедушка и зовут его Пётр Иванович.

Федотов Петр Иванович и Надежда Семеновна с сыном Сергеем Петровичем

После Победы над фашистской Германией дедушку и его бригаду перебросили в Венгрию к озеру Балатон, далее он дослуживал под Киевом (возил генерала на американском автомобиле «Виллис»). Демобилизовался в 1948 году.

На первую годовщину Победы над фашистской Германией, 9 мая 1946 года, в Киеве мой дедушка вез знамя 48-й тяжело-минометной бригады. Мой дедушка награжден двумя благодарностями Маршала Советского Союза Сталина за взятие 20 городов Германии, медалью «За взятие Берлина», а также девятью юбилейными медалями. Наиболее жестокие бои, в которых участвовал мой дедушка, — за города Форст, Коттбус, Ратибор. Также он участвовал в освобождении Чехословакии. Мой дедушка всегда был и останется для нас Героем!!! Он прожил 84 года. Из них 56 прекрасных лет — с моей бабушкой, отметили золотую и изумрудную свадьбу!!! Сегодня моей бабушке 83 года, при встрече она часто рассказывает мне истории об отваге, доблести нашего Героя, а я только успеваю записывать!!! Я горжусь своими дедушкой и бабушкой!!!

Директор по перевозкам Максим Самарин, Нижний Новгород

Лев Яковлевич Самарин

Памятный бой

В январе 1943 года мой дед Лев Яковлевич Самарин, будучи учеником 10 класса Чкаловской средней школы №4, был призван в Советскую Армию и направлен в Горьковскую военную школу радиоспециалистов, после окончания которой в августе 1943 года его определили в штаб Сталинградского военного округа радистом узла связи. А уже в декабре он стал нести боевую службу в 239-м Гвардейском стрелковом полку 76-й Черниговской гвардейской Краснознаменной воздушно-десантной дивизии на должности начальника радиостанции. Мой дед участвовал в боях в Белоруссии, в освобождении Ковеля, Бреста. 24 июля 1944 года был ранен, но через месяц продолжил участие в боях в Польше и Германии.

Мой дед вспоминал такой бой. 27 января 1945 года его дивизия вышла к Висле. Их полку была поставлена задача — с ходу форсировать реку и на ее западном берегу овладеть городом Швец (Свеце). Ширина Вислы здесь не превышала полкилометра, у берегов река была покрыта льдом, однако ее фарватер — до 100 метров — оставался незамерзшим. Взятый полковыми разведчиками «язык» на допросе показал, что в городе расположены рота охраны и отдельные тыловые подразделения противника.

Стоя по пояс в ледяной воде, гвардейцы подтаскивали лодки, полупонтоны и тяжелое вооружение к причалам. В ночь полк был переправлен на другой берег, а с полудня 28 января они отражали многочисленные контратаки врага. Трудные испытания выпали и батальону моего деда. Они захватили двухэтажное здание, из которого хорошо просматривались расположение противника и шоссейная дорога, идущая вдоль Вислы. По ней прорывалась из окружения торуньская группировка. Бой не прекращался ни на минуту.

На третий день на рассвете показались три колонны противника из 500–700 человек с самоходными орудиями, которые открыли огонь, и снаряды попали внутрь здания. Нескольких человек ранило, были и убитые. Фашисты завладели первым этажом. Бойцы разделились на три группы по числу лестниц, ведущих на второй этаж. «Будем защищаться до последнего патрона», — решили они. Кончились боеприпасы. Немцы кричали: «Рус капут! Иван, сдавайсь!» Группа фашистов пыталась прорваться на второй этаж через завалы. Стреляя из автоматов, немцы прорвались на площадку второго этажа. Наши радисты перебили их и завладели автоматами с запасом патронов. Вооружившись трофеями, воспрянули духом. Вечером мой дед сообщил командованию полка по радио: «Нет патронов и гранат, мало осталось бойцов, три дня не доставлялось питание. Просим помощи!» Командир полка М.Г. Горб ответил: «Держитесь!» Ночью к ним прорвались несколько офицеров с солдатами взвода управления из подошедшей на помощь минометной бригады. Сутки они корректировали огонь минометов, принимая огонь на себя. На следующий день решительной атаки их полк овладел городом Швец.

За отвагу и героизм, проявленные в боях, мой дед награжден тремя орденами и девятью медалями. Закончил службу на побережье Балтийского моря у города Висмар. В июне 1945 года их дивизия возвращалась на родину. Проходя город Торн, они сделали привал и посетили кладбище, где были похоронены солдаты их полка, чтобы попрощаться с навечно оставшимися на польской земле однополчанами. Они возвращались на родину с победой. ▶

Руководитель службы персонала Мария Консманова, Астрахань

Александр Пантелеевич Голубков

Он отомстил фрицам за свой сбитый самолет

Мой дед Александр Пантелеевич Голубков воевал на Юго-Западном фронте и на Воронежском направлении. Он был младшим лейтенантом в составе Штурмового авиационного полка. Не раз доказывал свою отвагу и мужество в боях против фашистов. За четыре боевых вылета он уничтожил 8 танков, 18 автомашин, 3 орудия и 120 солдат противника. Несмотря на сильный огонь зенитной артиллерии и атаки истребителей, мой дед не уходил с поля боя до полного расходования боеприпасов. А 6 июля 1942 года при выполнении боевого задания его атаковали 6 истребителей и зажгли его самолет, но все же мой дед выполнил задание и привел горящий самолет на свою территорию. Вернувшись в часть, он обратился с просьбой дать возможность на второй день лететь на боевое задание и заявил: «Я отомщу фрицам за свой сбитый самолет!» За свои подвиги мой дед был награжден Орденом Красной Звезды.

Специалист по кадрам Наталья Петрова, Астрахань

Пройти три войны

Мой дед Михаил Кузьмич Каратаев был призван в ряды Красной Армии еще в 1918 году. Тогда он участвовал в боях против белогвардейцев и закончил войну на Дальнем Востоке в Приморском крае. А в 1939 году принимал участие в боях при Халхин-Голе против японских захватчиков, через год он вернулся домой, в родную Астраханскую область, а уже через два года снова отправился на фронт под Сталинград, где принимал участие в обороне города. Ему пришлось брать высоту в составе роты из 200 человек. Высота была взята, но из 200 человек осталось только 40. За тот подвиг он был награжден первой медалью «За отвагу». За три последних года войны он прошел с боями от Сталинграда до Праги, был награжден многими боевыми орденами и медалями, а сентябре 1945 года вернулся домой, в Астраханскую область. Вернулся с победой!

Каратаевы Анна Степановна и Михаил Кузьмич

Дедушка не очень любит вспоминать...

Выпускающий редактор
Наталья Громова,
Нижний Новгород

В этом году моему деду Ивану Ефимовичу Снатину исполнилось уже 92 года. Он участник Великой Отечественной войны, и каждое 9 мая вся наша семья собирается вместе, чтобы поздравить его с праздником, с Днем Победы. Дедушка не очень любит вспоминать те страшные и тяжелые дни войны, но иногда удается выпросить маленький рассказ.

5 октября 1940 года девятнадцатилетний Иван Снатин был призван на службу в армию в Польшу, в войска пехотной дивизии. Первые месяцы службы проходили в училище, где готовили радистов. Незадолго до 22 июня 1941 года вместе с сослуживцем мой дед убирался в красном уголке училища. За разговором товарищ упомянул, что, по словам офицера госбезопасности (у которого он был связным), в этом месяце будет война. Тогда они еще не знали, какими долгими и страшными будут предстоящие пять лет.

Накануне 22 июня у деда была стажировка, и после трудного дня он вернулся в казарму. А в 4 утра по казарме начали стрелять. Рядом располагалась больница, куда уже сразу начали поступать первые раненые прохожие, что и увидел дед, выглянув в окно. Прозвучала боевая тревога, солдаты пытались спрятаться в лесу. Там ничего было не понятно, раздавались звуки пулеметной очереди, крики. Совсем низко, задевая деревья, пролетали немецкие самолеты и расстреливали убегающих. Кто-то кричал: «Не стрелять! Не стрелять!», а ведь летчика было видно, да и винтовки были. Возможно, такое распоряжение давали переодетые в русских немецкие офицеры. Но это так и останется тайной.

Много было разных ситуаций, но чаще всего дед вспоминает вот такой случай. Офицер позвал двух радистов, в том числе и деда, на старый узел связи, который находился в землянке. Через некоторые время офицер приказал убегать, кто как может. А нужно возвращаться в штаб. И вот бежит он, а рядом снаряды свистят, падают осколки. Как только выстрелят, дед сразу падает, пуля пролетит — поднимается и снова бежит. Убежал. Хотя и были вокруг одни немцы.

Вот еще случай. Когда покоряли Польшу, было там белое здание, которое называется Белосток. И вот когда дед шел от этого здания, по нему стреляли враги. А за дорогой только торф. Ну что ж, пришлось прыгать туда. Чуть позже мимо проезжал трактор с дальнобойным орудием, благодаря которому дед смог выбраться с этой обстреливаемой дороги.

Но время идет, и, какими бы сложными ни были те годы, 9 мая 1945 года наступило. В первую очередь домой отправили солдат 1905 года рождения, вторым эшелоном — по 1916 год рождения. А третьим эшелоном — по 1923 год, в нем и был мой дед. Так он домой, в Россию, попал только через год после Дня Победы.

Я очень горжусь своим дедом, который участвовал в Великой Отечественной войне и, рискуя своей жизнью, защищал весь наш народ и свою Родину. Очень важно помнить этот великой подвиг моего деда и всех участников войны, Спасибо деду за победу! ▶

Иван Ефимович Снатин

PR-менеджер Евгения Сафонова, Нижний Новгород

Выжить, несмотря ни на что...

Моя бабушка Зина встретила войну в городе Луга, который находился на передовой линии и был стратегически важным объектом на пути к Ленинграду. Тысячи ленинградцев и жителей пригородов днем и ночью строили оборонительные рубежи с траншеями, противотанковыми рвами, железобетонными лотами и минными полями.

На тот момент она только-только окончила 1-й класс школы. Ее брат Аркаша и сестра Аля были еще младше. Их маму, врача МВД, вызвали на фронт как военнообязанную, а трое детей остались одни в страхе из-за нескончаемых бомбежек и с постоянным чувством голода: «Нам все время хотелось есть. Что нашел — то и съел. Поднимали, вытирали и ели, будь то очистки от картофеля или засохшие корки хлеба». Через несколько недель после начала бомбежек их вывезли в Ленинград, а оттуда — по разным городам России. Моя бабушка попала в эшелон, который шел на Горький: «Нас вывозили в вагонах для лошадей. Помню, посередине вагона стояла печка-буржуйка, вокруг которой было очень много людей, пытающихся отогреться. У меня был сильный бронхит, и я кашляла всю дорогу до Горького», — рассказывала она мне.

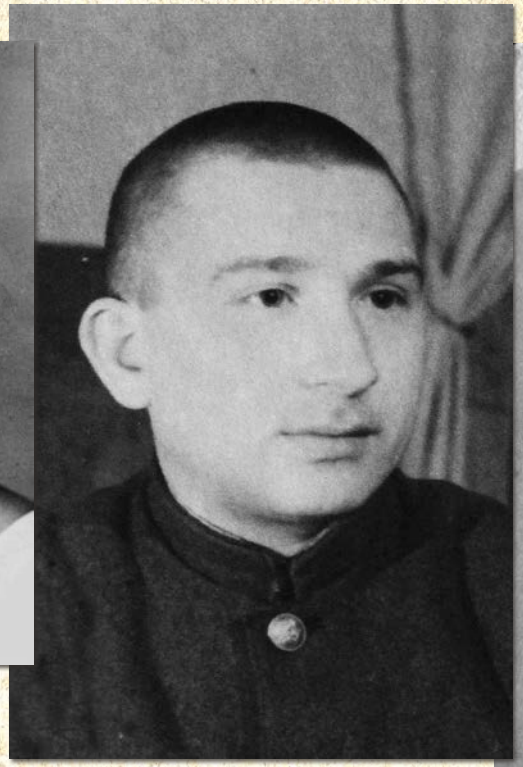
Из Горького всю «семью» перебросили на задание в Кировскую область — отец и его жена были геолого-разведчиками. Там бабушка снова пошла в школу и пробыла до окончания войны. Со своей родной мамой, братом и сестрой она встретилась уже только после войны — в Москве, на вручении медалей.

Моя прабабушка (мама бабушки) закончила войну в ранге капитана медицинской службы, получила две медали за оборону Ленинграда и Сталинграда, медаль «За отвагу» — во время блокады она вывозила раненых по Дороге жизни. «Я не знаю, как она смогла через все это пройти. На все мои расспросы мама всегда отвечала молчанием, а те, кто прошел через блокаду, всеми способами старались обойти эту тему», — вспоминает бабушка.

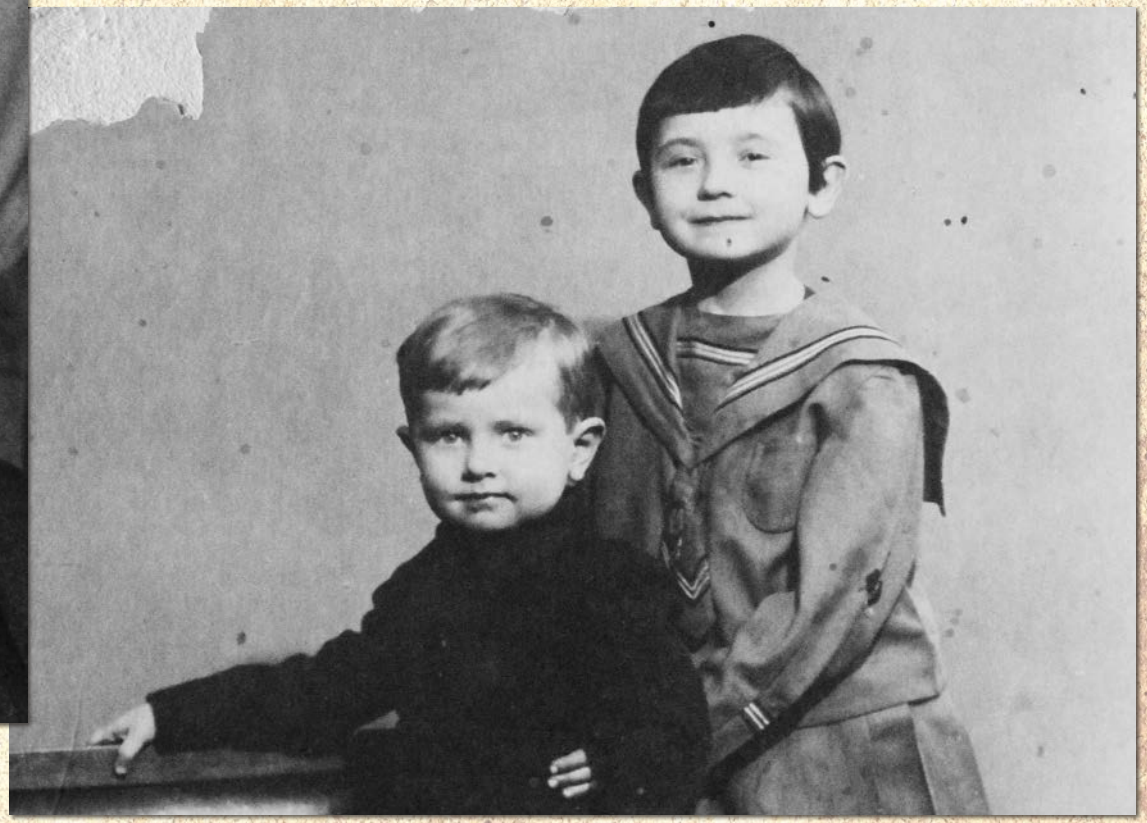
Мой дедушка Валера встретил Победу в Венгрии, будучи в составе десантных войск 2-го Украинского фронта. Именно этот фронт завершил взятие Венгрии, освободил Чехословакию, восточные районы Австрии, ее столицу Вену. Дедушка Ваня и бабушка Жанна по маминой линии тоже прошли войну: дедушка в пехоте, бабушка в тылу, тоже с медалями.

Я искренне верю, что мне повезло. Повезло иметь в роду тех, кем можно гордиться, тех, кто смог продержаться, отстоять Родину и выжить, несмотря ни на что. Я говорю им: «СПАСИБО!»

Зинаида Матвеевна Сафонова



Валерий Андреевич Сафонов



Зинаида Сафонова со своим младшим братом Аркадием

Екатерина Кулагина (Шохирева), юрисконсульт, Нижний Новгород

Нести «Вахту памяти»

Поступив в институт, я узнала, что в нем есть Патриотический клуб, одно из направлений деятельности которого — участие поискового отряда вуза во Всероссийской вахте памяти. Ребята в отряде ищут останки воинов, погибших во время Великой Отечественной войны, восстанавливают их имена и увековечивают их память. Тогда и мне захотелось проверить свои силы, возможности, узнать, что такое война, увидеть ее своими глазами, ведь война затронула и нашу семью — у меня погибли оба прадедушки, один из которых до сих пор числится пропавшим без вести.

Перед поездкой на места боев мы изучаем архивы, карту местности, узнаем, сколько человек участвовало в сражении, сколько погибло. Потом выезжаем на место, обустраиваем лагерь, начинаем разведку. Рабочий день поисковиков начинается с 7–8 утра. Отряд берет с собой основные рабочие инструменты: металлоискатели, щупы (длинные, тонкие металлические палки), саперные лопатки.

В отряде, как правило, имеются карты местности — военного времени и современные. Карты накладываются друг на друга, по ним командир выбирает направление и возможные координаты места, где проходил бой. Далее ребята работают щупами и металлоискателями. Наверное, спросите, почему металлоискателями? На металлоискатель можно зацепить железо: каски, винтовки, пули. Так как эти вещи всегда сопровождали солдата в бою, существует большая вероятность, что рядом лежат останки бойца. Щупами прощупывается почва, если щуп задевает железный предмет или камень, слышится звонкий скрежет, очень часто бывает сложно отличить на слух звук железа от звука камня. Когда же щуп попадает на останки, слышится звук более приглушенный, похожий на стук зубов. Если что-то удается обнаружить, 2–3 человека делают раскоп. Остальные внимательно прощупывают почву, буквально каждый сантиметр, чтобы не пропустить ни одной косточки и заветный медальон бойца (пластиковая капсула, в которой был бумажный вкладыш с данными солдата). Очень часто медальоны оказываются пустыми, потому что на войне была такая примета: если заполняешь данный вкладыш, значит обрекаешь себя на смерть, поэтому в медальонах солдаты часто хранили нитки, иголки и прочую мелочь. Медальоны в конце 1942 года заменили на книжки красноармейцев, и по приказу, когда бойцы шли в бой, они должны были отдать свои красноармейские книжки командиру.

Поэтому так много погибших в бою солдат, которые до сих пор считаются пропавшими без вести.

Найденные в течение всей Вахты останки бойцов перевозятся к местам захоронений — воинским мемориалам и там же останки раскладываются по гробам. Далее в торжественной обстановке происходит их погребение со всеми воинскими почестями.

Поиск родственников ведется в основном через Интернет. Если данные о бойце из медальона читаемы, то они размещаются в сети Интернет — на различных специализированных форумах и сайтах.

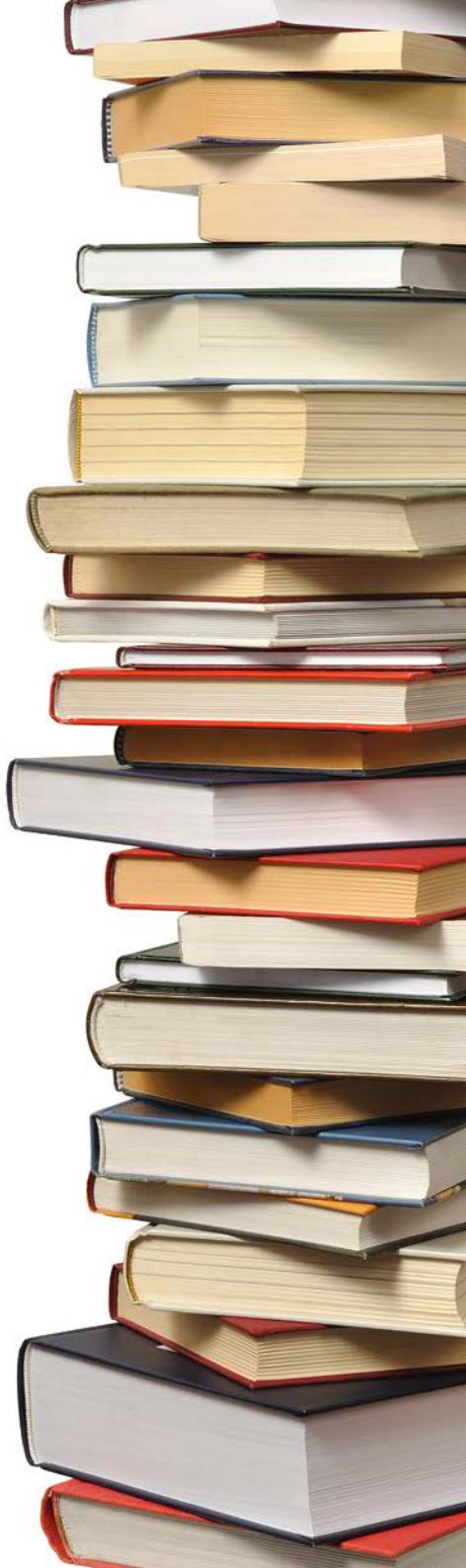
В кругу поисковиков всегда ходят невыдуманные интересные истории. Например, нашему командиру на одной из Вахт памяти приснился сон, в котором он увидел место гибели солдата. Утром он вспомнил этот сон и решил пойти в поиск на то самое место, которое ему приснилось. Действительно, ощупав почву, отряд наткнулся на железные патроны, каску, лопатку, дальше начали делать раскоп и нашли останки бойца. И такие случаи далеко не редкость, помню, друзья-поисковики рассказывали реальную историю: после тяжелого рабочего дня на Вахте они уже находились в своих палатках и готовились ко сну, и вдруг они услышали топот, звон, шелест, как будто бы рота солдат прошла в сторону леса. На утро было решено идти на поиск в направлении леса, и в тот день они подняли 11 бойцов.

Когда своими руками прикасаешься к войне, понимаешь, как было тяжело солдатам в те времена, ведь они были нашими ровесниками. После Вахты начинаешь на мир смотреть совершенно другими глазами.

ТОП 8 ДОСТИЖЕНИЙ АГАТОВЦЕВ

НАУКА

Успех, достижение... Думаем, каждый из нас предложит свой вариант определения этих понятий. Наши достижения — это результат наших сил, мыслей, желаний, действий. Сегодня коллеги делятся своими успехами, и, мы надеемся, их истории позволят нам поверить в свои силы и достигнуть того, чего мы всегда хотели достичь. А может быть, и взобраться на такие вершины, о которых мы раньше могли только мечтать.



Доцент и кандидат наук

Дмитрий Кречетов, директор по правовым вопросам, Нижний Новгород

Кандидат юридических наук, по совместительству является доцентом кафедры теории и истории государства и права ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Имеет свыше 30 научных публикаций, в том числе монографий по проблемам государства и права.

Я начинал преподавание в вузах с 1998 года, читал курсы по предпринимательскому и международному праву. В 2002–2004 годах на кафедре уголовного процесса и криминалистики был председателем государственной экзаменационной комиссии по уголовному и уголовно-процессуальному праву, а затем в 2004–2005 годах перешел на кафедру теории и истории государства и права в качестве доцента. Преподавал теорию и проблемы теории государства и права, проблемы теории законности. Защитил диссертацию по теме «Проблемы надзора за исполнением финансового законодательства Российской Федерации». Защита состоялась в 2002 году в НИИ проблем укрепления законности и правопорядка (Москва). Мне интересны проблемы государства и права, интересны причины их появления, исторические формы, философское обоснование и трактовка. В настоящее время (учебный год 2012–2013) взял тайм-аут, непосредственно в учебном процессе не участвую, но остаюсь членом ученого совета юридического факультета ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Являюсь кандидатом юридических наук. В научных журналах было опубликовано свыше 30 моих статей и одна монография, также я принял участие более чем в 20 научных конференциях, в том числе в трех международных. Среди опубликованных статей есть такие: «Честь и достоинство (исторический аспект)», «Законность в организации местного самоуправления и формировании межбюджетных отношений», «Организация и проведение проверок исполнения законодательства о защите прав потребителей при перевозках пассажиров».

СПОРТ

Выжимаю по полной!

Татьяна Муромцева, специалист по удаленному урегулированию убытков, отдел кузовного ремонта, ДЦ Ford/ Mitsubishi, Волгоград.

Чемпионка по пауэрлифтингу ЮФО и СКФО, неоднократная победительница и рекордсменка чемпионатов Волгоградской области.

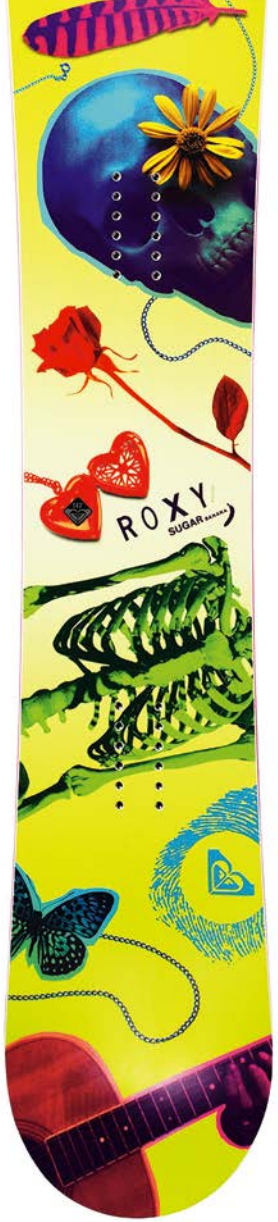
По версии Всемирного конгресса пауэрлифтинга (IPF):

Абсолютная чемпионка ЮФО и СКФО 2012 г., бронзовый призер Чемпионата России 2013 г. в г. Тула. Неоднократная чемпионка и рекордсменка Волгоградской области

По версии Международной федерации пауэрлифтинга (WPC):

Бронзовый призер кубка Европы 2010 г., победительница Чемпионата Евразии 2010 г., 9-ти кратная рекордсменка Мира.

Я занимаюсь спортом с 3,5 лет: 10 лет танцев, гребля на байдарках, метание копья. А штангой начала заниматься после поступления в институт... сначала ради интереса попробовала, и тут понеслось. Целеустремленность, упорство и нацеленность на результат — все это пришло из спорта и переносится на работу. Радует, что коллеги относятся к моему увлечению положительно, всячески поддерживают и интересуются моими успехами. Тренируюсь в послерабочее время... можно сказать, что всегда и везде, когда успею. А на будущее — планирую выжимать по полной, делать все, что в силах, и не останавливаться :)



СПОРТ

С высоты 3500 метров на сноуборде

Виктория Дьяконова, администратор, Астрахань

Покоритель горных вершин

Домбай — это неповторимая красота и романтика горных вершин, которые манили меня с давних времен. Но только этой зимой нам удалось познакомиться ближе. В первый день было знакомство со сноубордом, а во второй я, с улыбкой до ушей, в предвкушении села сначала на одну канатную дорожку, преодолев несколько уровней вверх, затем на другую. На нужной высоте перехватило дыхание, я не верила своим глазам: ярко сияющее солнце и белый снег, который в таком количестве я еще не видела. У меня невольно выступили слезы и задрожали ноги — трасса, по которой нужно было ехать, была очень узкой и крутой! Собрав свою волю в кулак, через слезы, падения, ушибы и синяки я все-таки сделала это! Сейчас вспоминаются эти захватывающие дух склоны, обрывы будоражат сознание, и адреналин впрыскивается в кровь — это высшее чувство эйфории! Только на высоте 3,5 тысяч километров я могу почувствовать себя свободной и сильной! Гармония с природой дает новые силы, лечит и вдохновляет! Буду стремиться к тому, чтобы полюбившийся мне спорт стал ежегодным занятием, а Домбай был не последней покоренной мной горной местностью! ▶

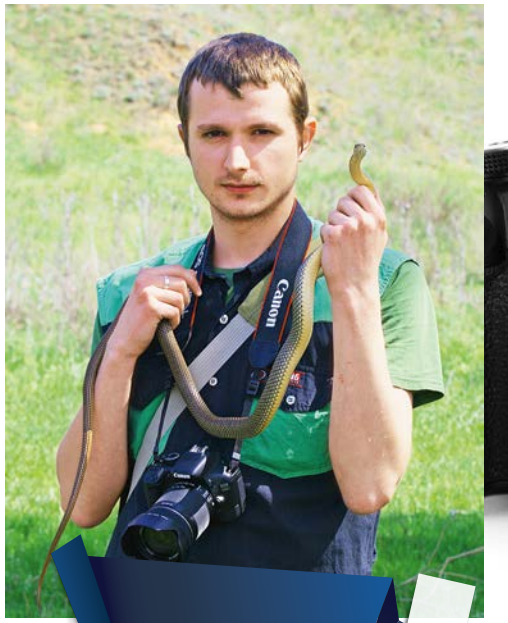
СПОРТ

Эта нелегкая легкая атлетика

Алена Кретова, заместитель директора по маркетингу и рекламе, Нижний Новгород

Кандидат в мастера спорта по легкой атлетике

Я начала заниматься легкой атлетикой в 10 лет. Для меня спорт — это всегда было испытание... Испытание своих возможностей — я хотела понять, на что я еще способна. Поэтому и работала на износ: мне было плохо, я болела, но продолжала бежать. Некоторые люди занимаются спортом ради удовольствия, ради хорошей физической формы, хорошего здоровья. Как хобби... Я же всегда занималась спортом ради результата, ради первого места, ради признания. Ни с чем не сравнимые воспоминания победы не только в соревнованиях, но и над предубеждениями. Спорт очень много дал мне и в жизни. Все, что я делаю, я делаю ради результата, а не ради процесса. Я не вижу смысла делать что-то, если это не приведет к конечному результату, который я тем более не смогу оценить. Желание быть первой во всем, лучшей во всем, что я делаю, — вот что мне дал спорт. Кандидатом в мастера спорта я стала в 16 лет. Немножко поздновато — его можно получить с 14 лет. Но никто никогда не говорил, что в легкой атлетике очень просто получить это звание. Хорошо помню, как тяжело было пробежать норматив... Около года ежедневной работы для того, чтобы уложиться в эти пресловутые 8 минут 26 секунд (я бегала на длинные дистанции и защищалась на дистанции 3000 метров).



ФОТОДЕЛО

С божьей коровкой — в финалисты конкурса National Geographic

Владимир Горбачев, менеджер отдела дополнительного оборудования, ДЦ Hyundai/SKODA, Волгоград

С самого детства я был неравнодушен к природе и ко всему, что в ней обитает. Мой дедушка серьезно занимался фотоделом, и я всегда просил его дать мне пофотографировать. Так начинала расти моя любовь к фотоделу, но долгое время все оставалось на уровне любителя. В 2010 году я уже понял, что хочу заниматься этим серьезно. Но еще до покупки фотокамеры я уже точно знал, что именно будет на моих снимках, — дикая природа. Я мгновенно влюбился в макросъемку, ведь она так непредсказуема: можно запланировать сюжет, но не известно, когда будет желаемый результат, поэтому удача здесь тоже играет свою роль. Макрообъектив позволяет погрузиться в другой мир, параллельный нашему, который большинство из нас просто не замечает. А фотография — это очень хороший способ показать людям, увязшим в городской суете и своих делах, удивительную красоту и разнообразие другого мира — микромира. Я открыл для себя много интересного и познавательного, но возникло много вопросов, ответы на которые я получал из книг о насекомых. Таким образом, я незаметно увлекся энтомологией (наука о насекомых), сейчас состою в Русском энтомологическом обществе при педагогическом университете Волгограда, где также получаю много полезных знаний. Посудите

сами: когда знаешь места обитания, повадки и время активности насекомых, уже гораздо легче сделать удачный кадр. Через два года моего увлечения фотоделом я решил поучаствовать в фотоконкурсах, посвященных дикой природе, хотелось посоревноваться с любителями и профессионалами, получить оценку своих фоторабот. И уже в 2012 году они получили оценку: мои фотоработы и статью опубликовали в журнале Foto&Video, где я участвовал в фотоконкурсе. Тогда же я стал финалистом фотоконкурса National Geographic «Дикая природа России — 2012», где моя фотография вошла в сотню лучших работ из 43 000 участвовавших. Работу, которая прошла в финал (божью коровку на фоне пробивающихся первых растений), я снял весной в районе Красной Слободы. Там была балка с нерастаявшим снегом. Присмотрелся — сделал удачный кадр! Все это придает еще больший стимул совершенствоваться, повышать свой профессионализм, набирать знания и стремиться быть лучшим! ▶

ПРОФЕССИЯ

на фото: Наталья Софронова вторая слева

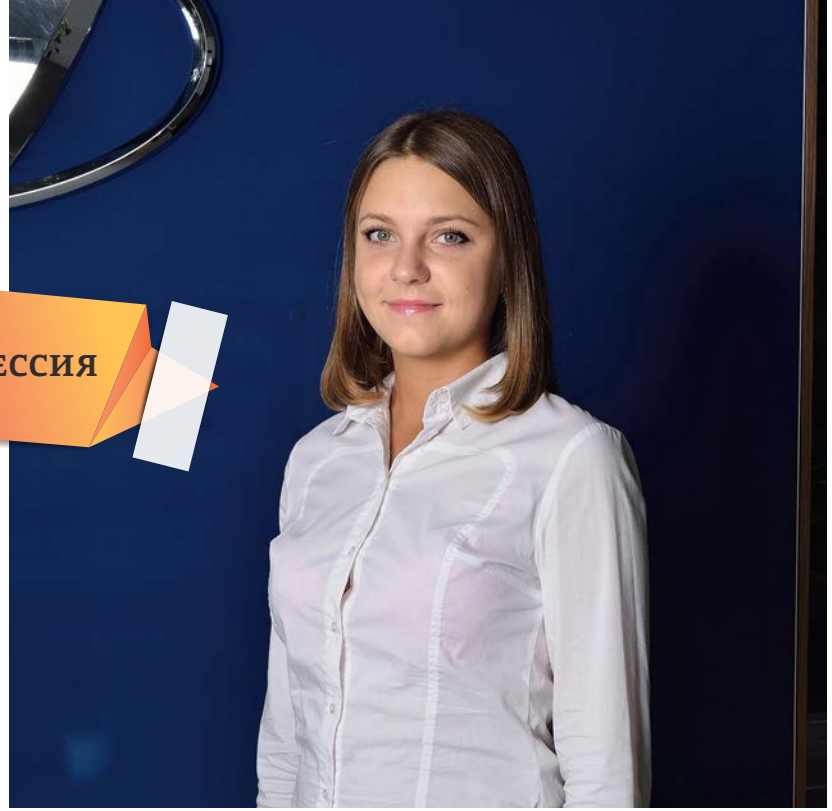
Один из лучших маркетологов марки ŠKODA в России

Компания ŠKODA вручила награду «Лучший менеджер по маркетингу — 2012» бренд-менеджеру данного направления Наталье Софроновой (Нижний Новгород)

Конечно, у меня не было цели стать лучшей или не очень, я просто делала свою работу, выполняя все пункты чек-листа. Дилером была особо отмечена наша работа по клиентским мероприятиям. К примеру, «Ледовая Валентинка», открытие нового ДЦ «АГАТ» на Комсомольском. А проект «Семейный экипаж» стал проектом года, его презентовали коллегам из других стран. Требования со стороны ŠKODA очень высокие, и каждый год планка повышается, так как на маркетологов делают большие ставки — повысить узнаваемость бренда, доказать, что автомобили того стоят, — задача не из легких. Я не скажу, что у нас большое количество инструкций, бренд-буков — это рамки, скорее, это цель соответствовать уровню марки, это порядок в работе, порядок внутри себя.

Политика дилерского маркетинга ŠKODA из двух десятков листов описывает все правила игры, если так можно выразиться. Согласование, от визитки до слов ведущего на мероприятии, дисциплинирует. Работая в «АГАТе», я занималась брендами Ford и Infiniti и уже год занимаюсь продвижением бренда ŠKODA. Каждый бренд по-своему интересен, но, по моим ощущениям, ŠKODA — особенный бренд. Импортер много требует, но, мне кажется, еще и больше дает. Интересные двухдневные курсы по обучению в области маркетинга, экскурсии на заводы и, конечно, мотивационные программы. Меня наградили поездкой во Францию... Четыре дня, проведенные на Лазурном берегу, стоят того, чтобы работать до девяти вечера и в выходные, чтобы иногда даже всплакнуть, если что-то не получается. В поездке о нас очень хорошо позаботились, сделали все, чтобы даже дождливая погода не омрачила наше настроение. Прогулка с гидом по вечерней Английской набережной в Ницце, дегустация вин, увлекательный трансфер на автомобилях ŠKODA, включая Rapid из Ниццы в Канны через красивый горный поселок Сан-Поль-де-Ванс... Как же прекрасно почувствовать себя парфюмером на фабрике духов Fragonard в тихом городке Эз... Словами не передать такое путешествие. Фотографиями и воспоминаниями наслаждаюсь каждый день! Спасибо ŠKODA, спасибо, «АГАТ»!

ПРОФЕССИЯ



Голос России, по версии Hyundai Motor

Мария Пузанова, оформитель СЦ Hyundai, в настоящее время менеджер кузовного центра (Саратов)

Качество коммуникаций Марии заметил и оценил региональный менеджер Hyundai Motor СНГ Андрей Самылов, который периодически проводит аудит нашей работы как официального дилера. Он решил, что аудиозапись с голосом Марии (ее работа по записи клиента) будет служить образцом для всех дилерских центров, и теперь Марию слушают сотрудники всех ДЦ Hyundai в России с целью повысить эффективность проведения контакта с клиентом сервиса. Мария пришла в компанию в ноябре 2011 года, работала администратором салона, но со временем поняла, что ей интересна работа на сервисе, и с февраля 2012 года была переведена оператором сервис-бюро. Работая в отделе интерактивной приемки уже более года, стремится стать мастером-консультантом или менеджером кузовного отдела: «За время работы в компании я поняла, что в «АГАТе» для меня существуют безграничные возможности!»

ПРОФЕССИЯ

В двадцатке лучших продавцов автомобилей LADA

С мая по декабрь 2012 года ОАО «АВТОВАЗ» определяло лучших продавцов-консультантов, реализовавших наибольшее количество автомобилей LADA, в ТОП-20 вошел наш коллега Сергей Крашенинников, старший менеджер отдела продаж ДЦ ВАЗ, ГАЗ, ИЖ, Волгоград

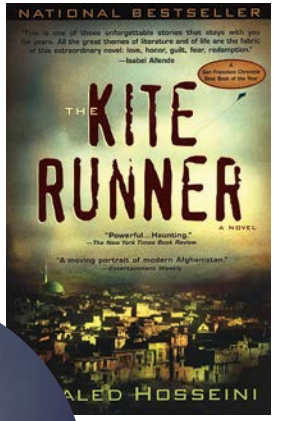
Для участия в конкурсе требовалось ежемесячное 100%-ное выполнение плана продаж. Еще одним требованием было прохождение всех тренингов «АВТОВАЗа». (В данной ситуации обучение помогло не только повысить качество работы, но и дало возможность участвовать и победить в конкурсе).

Награждение победителей проходило в Тольятти, в присутствии руководства «АВТОВАЗа». Грамоты и памятные подарки нам вручили вице-президент по продажам и маркетингу А. Федосов, начальник управления по маркетингу А. Бредихин и директор по продажам Г. Ратц. Уверен, что входить в список 20 лучших продавцов на протяжении 8 месяцев мне помогли терпение и труд (а они, как говорится, все перетрут), нацеленность на результат, желание быть в числе лучших и стремление поддержать престиж компании. Но главное в работе продавца — профессиональная работа с клиентом. Что за этим стоит? Конечно, уважение, максимум внимания, пунктуальность и верность своим обещаниям.

Приятным бонусом стало посещение Женевского автосалона. Эта поездка в Швейцарию заслуживает отдельного рассказа. Если вкратце, то, конечно, впечатлили размеры выставочного павильона, но самое интересное ожидало внутри. Чтобы обойти все стенды и рассмотреть все представленные автомобили, не хватит и недели, но и за один день можно увидеть многое. Последние новинки, автомобили премиум-класса и бюджетные городские трехдверки, электромобили и «гибриды», проекты тюнинг-ателье, автомобили, которые в нашу страну, к величайшему сожалению, вообще не поставляются. Стенд каждого производителя привлекал чем-то особенным — необычные экспозиции, конкурсы и призы, компьютерные симуляторы, демонстрация фирменных технологий (двигатель sky-active от Mazda в разрезе, кузов от Hyundai Sonata в разрезе).

Пусть ваши достижения соответствуют вашим надеждам и ожиданиям, стремитесь к лучшему, становитесь лучше и достигайте тех высот, о которых мечтаете. У вас всё получится, главное — верьте в это! Успехов вам!

УЧИМСЯ БЫТЬ ИСКРЕННЕЕ, СИЛЬНЕЕ...



«БЕГУЩИЙ ЗА ВЕТРОМ» Х. ХОССЕЙНИ

Я очень люблю читать. Больше всего я мечтаю о том, что когда-нибудь у меня будет целая библиотека, и поэтому просто не могу уйти из книжного магазина с пустыми руками.

Благодаря своему увлечению я прочитала много интересных книг, о которых хотелось бы рассказать всем вокруг. Но вам я расскажу только об одной.

Это книга из разряда художественной литературы. Написана она писателем из Афганистана Халедом Хоссейни и называется «Бегущий за ветром». В этой книге показана жизнь Афганистана при правлении Талибана. Автор рассказывает о том, как два мальчика: один — сын богатого гражданина, а второй — сын его слуги, — живут под одной крышей. Эта книга о дружбе и предательстве, о преданности и чувстве вины, о раскаянии и искуплении. История затрагивает до глубины души своей простотой и искренностью. Не буду вдаваться в подробности сюжета, чтобы не раскрывать всю интригу, поэтому просто посоветую ее прочитать. По этой книге был снят фильм с одноименным названием.

Ольга Хрусталева, экономист, Волгоград

«СЕМЕЙКА ДЖОНСОВ»

«Семейка Джонсов» — фильм, который я бы рекомендовала к просмотру. В один городок приезжает семья из четырех человек, которая становится кумиром для жителей. Эта семья идеальна: красивые люди, дорогие и шикарные вещи и автомобили. На эту семью хотят быть похожими все. Но никто не догадывается, что это миф, всего лишь иллюзия. Семья не настоящая, это сотрудники маркетинговой компании. А их жизнь — это нестандартный способ рекламы. Но не все так просто... Не буду пересказывать весь фильм, пусть останется небольшая интрига. :)

Фильм «Семейка Джонсов» поистине уникальный. Каждый зритель сможет найти в нем что-то для себя. Кто-то найдет ответы на простые вопросы, а кто-то наоборот, задумается над смыслом жизни. А кто-то, возможно, увидит, что, для того чтобы хорошо продать любой продукт, он (продукт) должен стать стилем жизни. Может, стоит все это взять на заметку? В общем, приятный фильм, который даст пищу для размышления. Ну, а тем, кто смотрит фильмы, чтобы отдохнуть, приятно будет посмотреть на актеров, ведь в главных ролях — Деми Мур и Дэвид Духовны. Приятного и полезного вам просмотра! :)

Наталья Громова, выпускающий редактор, Нижний Новгород

ЧТО ОН ДЕЛАЕТ? УЧИТ БЫТЬ СИЛЬНЕЕ! «ХЕШЕР» Р. ПОЛАНСКИ

Обожаю фильмы Романа Полански! Все его фильмы шедевральны! «Пианист» уже признан одним из величайших фильмов современности, входит в различные ТОП и т.п. «Горькая луна» — необычная кинодрама, повествующая о взаимоотношениях, любимый фильм многих психологов. А «Хешер» больше артхаусный фильм, «не для всех».

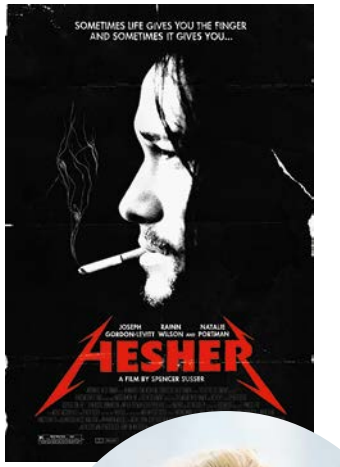
Арт-хаус славится своей смелостью и откровением. «Хешер» переполнен и тем, и другим.

Суть фильма вкратце: при весьма странных обстоятельствах неотесанный рокер, задира и пироман по имени Хешер знакомится с мальчишкой Ти Джеем и его семьей — отцом, погибающим от депрессии, и престарелой бабулей, что-то меняется... ломается... рушится. Что-то становится другим. Хешер — абсолютно девиантный человек, которому плевать на все нормы, правила и предубеждения, он удивительное создание, отказавшееся от принципов, у него нет амбиций, и этот человек просто созерцает жизнь такой, как она есть. Он свободно говорит о неприличных вещах и делает все, что считает нужным. Хешер — свободный человек во всех отношениях. Этот человек резко меняет судьбы других персонажей картины. Точнее, не судьбы, а их отношение к судьбе.

При просмотре этого фильма сначала создается впечатление, что Хешер — негативный персонаж. Ну, зачем он появился в доме, где мальчик, его отец и бабушка убиваются горем от недавней гибели матери Ти Джея? Зачем он добивает эту семью, издевается над ними своим безразличием к их чувствам и переживаниям? Основной и самый часто повторяющийся вопрос в фильме: «Что ты делаешь?» Но к концу фильма понимаешь, что он учит эту семью быть сильнее, он учит их бороться с их горем, он учит отказываться от их чувства самобичевания. В начале фильма главные герои кажутся угнетенными, несчастными... Но после появления в их доме Хешера что-то меняется... Их жизнь становится другой. Хешер приносит в их семью желание снова жить, действовать. Когда в семье Ти Джея все налаживается, Хешер пропадает.

В первой половине фильма Хешера ненавидят, в середине — свыкаются, в конце — любят.

Алена Кретова, заместитель директора по маркетингу и рекламе, Нижний Новгород



СДЕЛАЛИ НОЧЬ ЯРЧЕ С HYUNDAI i40!

Елена Кукушкина

Сотни мыльных пузырей, переливающихся в свете неона, выступление «Театра теней» и светодиодные шары, — чтобы полюбоваться этим зрелищем и познакомиться с чудом автомобильной мысли — Hyundai i40, гости заполнили всю набережную в Астрахани. Обо всем подробнее рассказывает ведущий менеджер по рекламе и маркетингу Елена Кукушкина.

9 июня этого года на центральной набережной в Астрахани состоялась масштабная презентация автомобиля Hyundai i40, организованная нашим отделом маркетинга и рекламы. В восемь часов вечера астраханцы начали заполнять площадь перед фонтаном, а через час гостей уже было не счесть. Главный герой вечеринки, интеллектуальный автомобиль, был скрыт от глаз и таинственно интриговал пришедших перед сценой. Темнело. И мы начали отжигать!

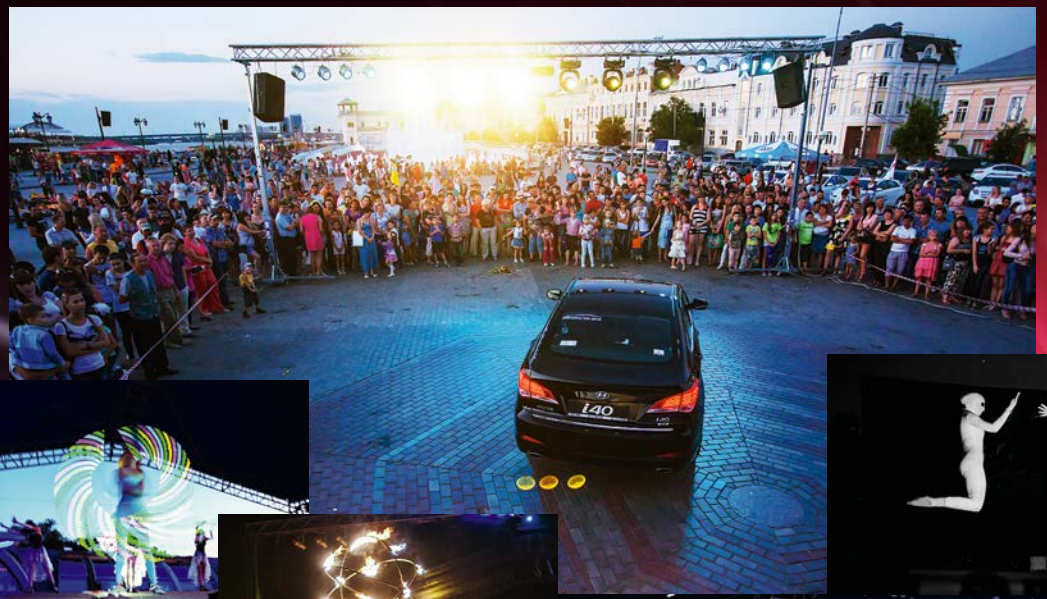
К слову, отжигать — стало главной темой мероприятия, ведь дело было практически ночью, поэтому световые и зрительные эффекты были использованы по полной. Главной задачей было погрузить гостей в яркую атмосферу праздника, который бы ассоциировался у них с новым автомобилем Hyundai i40. Неслучайно вечеринку открыла шоу-группа «МиМАкС» с фрик- шоу «Золотые ангелы». Зрители словно очутились в сказке: со сцены разлетались сотни мыльных пузырей, которые переливались в неоновом свете прожекторов, а актеры в золотистых костюмах создавали фантастическую атмосферу. Кроме этого, «Театр теней» представил номер, в котором удивительно сочетались свет, пластика и кино.

Ну, а какой праздник без подарков? Гости стали участниками праздничной лотереи и выиграли более 35 призов и подарков от ДЦ «АГАТ-Плюс» и партнеров.

Кульминацией праздника стало, конечно, фаер-шоу. Огонь завораживает. А танцующий огонь в умелых руках факиров особенно. И как яркое и трогательное заключение праздника — в небо взмыли сотни светодиодных шаров, словно небесные маячки-точки из буквы i, которые еще раз напомнили гостям об автомобиле Hyundai i40.

Так мы поставили не точку, а многоточие в продвижении этого авто.

P.S. На следующий день в соцсетях появилось сообщение о неопознанных светящихся объектах в небе над набережной. Участники выдвигали различные идеи о том, что это могло быть, некоторые даже склонялись к версии об НЛО. Удивительно, что даже после завершения праздника фантастическое не заканчивается. А если говорить о реальных цифрах, то около 100 человек из наших гостей уже записались на тест-драйвы, а некоторые успели испытать автомобиль в реальных условиях.



В ПРАГЕ ПОБЫВАТЬ — ПО-ЧЕШСКИ ПОНИМАТЬ

Елена Маркина

Не хотите ли оказаться в Старе Месте, увидеть Карлов мост, а может быть, желаете отведать «черствы потравны» со свежим пивом? Да-да, сегодня мы отправляемся в Прагу. Наш экскурсовод — ведущий специалист отдела труда и зарплаты Елена Маркина (Н. Новгород) — побывала в Праге не только в качестве туриста, но и в качестве жителя, поэтому не удивительно, что Елена знает об этом городе почти все...

Оказалась я в Праге, можно сказать, случайно: оформляла документы на выезд в США, но туда уехать не удалось, а настрой поехать куда-нибудь уже появился, так и возникла идея отправиться в Европу. Страну выбирала недолго, так как давно хотела посетить Прагу, а тут представилась возможность посмотреть на нее не только глазами туриста, но и почувствовать себя местным жителем: поработать, пообщаться с местным населением, побродить не только по историческому центру, но и по обыкновенным жилым кварталам. Решение в пользу Праги было принято, и, быстро оформив необходимые документы, захватив с собой русско-чешский разговорник, я полетела в Чехию. Я хорошо знала английский язык, и мой работодатель заверил меня, что этого достаточно, так как моя работа была связана с иностранцами. Но для того чтобы иметь возможность общаться с местным населением, я решила все-таки хоть немного ознакомиться с чешским.

Он настоящий!

И вот, уютно устроившись в кресле самолета, я открыла разговорник и в ужасе обнаружила, что он какой-то не настоящий... словно карикатура... На обложке была изображена смешная картинка взъерошенного туриста, а все слова, указанные по-чешски, были словно исковерканные, с обратным смыслом, русские.

Но по прилету я поняла, что разговорник был самый что ни на есть настоящий... Просто чешский язык кажется каким-то исковерканно-смешным для русского человека. Например, свежие продукты по-чешски — «черствы потравны» (c*erstvy potraviny) — мало того, что они черствы (совсем не ассоциируется со свежим), да еще и потравны... Аппетит пропадает при одной мысли, что речь идет о чем-то съедобном. «Да» по-чешски «Ано» (Ano) — я поначалу слышала только «но» и думала, что это отрицание. В первый день моего пребывания в Праге увидела рекламу стирального порошка по телевизору, в которой женщина нюхает стопку белья и, с довольным видом, громко восклицает: «А така свежа вунь!» Смеялась от души... «Вонит» по-чешски — «приятно пахнет», а духи по-чешски — «вонявка»...

Также смешно было видеть дорожные знаки на улицах Праги, начинающиеся со слов «Позор (Pozor)!», что означает «Внимание». Фрукты по-чешски — «овощи» (ovoce — овоце), а овощи — «зеленина». Огурцы по-чешски — «окурки» (okurky)... не желаете отведать салат из свежих окурков? В общем, первое время приходилось прикладывать немалые усилия, чтобы адекватно реагировать на местный диалект. ▶

Место жительства — Жижки

В Праге я поселилась в жилом квартале под названием Жижки — с ним рядом (в шаговой доступности) располагалось место моей работы. Этот район Праги так называется в честь национального героя Яна Жижки, который был предводителем армии гуситов и одержал победу в сражении на Витковском холме в 1420 году. Впоследствии район, расположенный у подножия этого холма, назвали в честь Яна Жижки, а на вершине этого холма ему была возведена огромная бронзовая конная статуя. По моим сведениям, это самая большая конная статуя в мире.

Еще в этом районе Праги располагается жижковская телевизионная башня — это самое высокое сооружение в Праге. Конструкция башни достаточно необычна, особенно фигурки карабкающихся по ней детей. На этой башне есть смотровые площадки, с которых открывается отличный вид на город.

Но телебашню я увидела немного позже, а вот в первый день моего пребывания совершенно неожиданно я обнаружила железнодорожную ветку прямо над моим окном, а поселилась я — ни много, ни мало — на третьем этаже. Внизу проходила обыкновенная автомобильная дорога, по которой ездили машины и автобусы, по тротуарам гуляли пешеходы, на первых этажах располагались небольшие магазинчики, а прямо над всем этим проходила самая настоящая железнодорожная линия, по которой то и дело курсировали поезда. Я много раз в жизни видела железную дорогу, проходящую по земле, но железную дорогу, проходившую над жилыми домами, в столице Чехии я совсем не ожидала увидеть...

Но про эту «маленькую неприятность» я тут же забыла, лишь только увидела шикарное восьмиэтажное здание в стиле модерн — знаменитый пятизвездочный отель HILTON — я работала в нем администратором. Это самая большая и роскошная гостиница в Чешской Республике. Просторные номера с потрясающим видом на реку Влтаву, конференц-залы, рестораны, спортивно-оздоровительный комплекс с бассейном, для азартных постояльцев — свое казино, есть очень уютный внутренний дворик. От отеля до исторического центра Праги не более 15 минут ходьбы неспешным шагом, поэтому после работы у меня была великолепная возможность не спеша осмотреть достопримечательности Праги, с ее старинными площадями и часовнями, с ее тихими узкими улочками, по которым можно гулять бесконечно...

Услышать крик петуха

Начала я свое путешествие со Староместской площади, окруженной старинными зданиями. Здесь еще в XI веке находился главный пражский рынок, поэтому купцы предпочитали селиться где-то неподалеку. Так вблизи этой площади и стали появляться многочисленные общественные и частные здания. Когда гуляешь по этому району Праги, создается полное впечатление, что ты нашел машину времени и переместился на несколько веков назад. Главной достопримечательностью этой площади, на мой взгляд, является старинная ратуша с астрономическими часами, состоящими из движущихся кукол, сферы и календаря. Каждый час кукла, изображающая старуху-смерть, звонит в колокол, после чего в оконных отверстиях один за другим появляются 12 апостолов, а завершается процессия пронзительным криком петуха. Помимо многочисленных старинных построек, особое внимание туристов привлекают Тынский храм и внушительный бронзовый памятник Яну Гусу — великому реформатору того времени.

Летом эта площадь кишит различными пивными ресторанчиками с открытыми площадками, где можно выпить кружечку великолепного холодненького чешского пива с разнообразными закусками. Кстати, еще одной национальной особенностью Чехии являются очень большие порции. Всё, что бы ты ни заказал, тебе приносят в очень большом количестве на очень большой тарелке. При этом чешская пища достаточно жирная и сильно соленая, поэтому многие туристы первое время мучаются от изжоги. Но только не русские люди — наши всё это жирное и соленое запивают большим количеством свежего чешского пива и чувствуют себя превосходно!

Карлов мост: гулять в сумерках
Немного передохнув, я отправилась искать знаменитый Карлов мост. Пока дошла до него, уже немного стемнело, и моему взору открылась картина удивительной красоты: со всех сторон мост был подсвечен теплым желтым светом, что создавало эффект чего-то волшебного. Карлов мост является пешеходной зоной и соединяет Старый город (Старе Место) и Малую Страну (названия пражских кварталов). Стоит он на 16 могучих опорах и своим возникновением обязан Карлу IV, который отдал распоряжение о его возведении в 1357 году. Конструкция получилась очень красивой: вдоль моста водружены многочисленные скульптуры, а по бокам возвышаются могучие башни в готическом стиле. Если двигаться по мосту со стороны Старе Места, то справа можно увидеть изваяния Мадонны со Св. Бернардом, Мадонну со Св. Домиником и Св. Фомой Аквинским (XVIII в.), Распятие, несколько изображений святых, за которыми следует самая знаменитая и самая старинная (1683) статуя на мосту — статуя Св. Яна Непомуцкого, необыкновенно чтимого в Праге мученика, утопленного во Влтаве по приказанию короля Вацлава IV. По легенде, если прикоснуться к этой статуе и искренне попросить о чем-то очень сокровенном, то желаемое обязательно сбудется. Я попробовала — и правда, работает...

Пройдя по Карлову мосту и немного поднявшись вверх по старинным пражским улочкам, можно попасть в Пражский кремль — это гигантский архитектурный ансамбль (похож на наш Кремль). Он расположился на холме над Малой Страной. Главным украшением этого «города в городе» является величественно возвышающийся над стенами кремля грандиозный собор Св. Вита — символ пражской истории. Его украшают удивительные по красоте мозаичные картины и витражи. Он является одним из лучших образцов чешской готики. В нем располагается гробница Св. Яна Непомуцкого, выполненная целиком из серебра в XVIII в., гробница Карла IV, его сына Вацлава IV, Рудольфа II и других членов правящих династий. ▶

Кто с нами на Аральское море?

Если вы привыкли верить своим глазам и переживать уникальные эмоции, а не смотреть на жизнь через призму Интернета, тогда необычное приключение ждет вас! Присоединяйтесь к внедорожной экспедиции на Аральское море, и вы сможете посетить один из самых уникальных природных ландшафтов Земли: плато Устюрт, увидеть настоящие «корабли пустыни» и усыхающее море.

Экспедицию организует Алексей Ковальчук, ведущий менеджер по обучению, г. Волгоград.

По всем вопросам вы можете обращаться по тел. +7-961-087-25-73 или по электронной почте: a.kovalchuk@agatgroup.com

Состав участников формируется до 15 августа 2013 года, старт экспедиции назначен на конец августа — начало сентября.

В поисках зоопарка

Однажды, выйдя с утра пораньше на очередную прогулку, я увидела на карте Праги огромный парк — Пражский зоопарк. Оказалось, что до него можно легко добраться общественным транспортом — сначала на метро, а затем на автобусе.

Вообще, по моему ощущению, транспортные развязки и схемы движения в Праге очень простые и понятные: метро всего три ветки: желтая, зеленая и красная. Всюду карты, подсказывающие плакаты и указатели. Автобусы в Праге ездят по четкому расписанию, которое можно увидеть на каждой остановке, и если ты подошел хоть на одну минуту позже, придется ждать следующего.

И вот я сначала на метро, а затем пересев на 112-й автобус, отправилась на окраину Праги искать зоопарк. По дороге от местных жителей я узнала, что в Чехии очень трепетно относятся к разведению животных в неволе, поэтому зоопарки там, как правило, занимают обширные площади. Подтверждение этим словам я увидела, добравшись до Пражского зоопарка (ZOO PRAHA). Он занимает огромную площадь Тройского парка. Животные живут в огромных естественных вольерах среди скал и водоемов. Территория парка настолько огромна, что мы не успели обойти его за один день, хотя перемещались достаточно быстро, а иногда пользовались услугами специального прогулочного поезда.

Зоопарк специализируется на выведении редких и исчезающих видов животных. Многие его обитатели занесены в Красную книгу. Причем разводят там не только животных, но и очень красивых птиц, различных пресмыкающихся и даже редкие виды растений. Посещение Пражского зоопарка одно удовольствие — ты гуляешь в тени деревьев по извилистым дорожкам и живописным мостикам роскошного парка, и периодически то с одной, то с другой стороны появляются вольеры и пруды с красивейшими животными. Многие из них, такие как тигры, большие черепахи и крокодилы, живут в вольерах за толстым стеклом, что позволяет любоваться ими с минимального расстояния. Также там можно увидеть слонов, жирафов, белых медведей, горилл, фламинго — первый раз в жизни видела их в таком большом количестве, а также множество диких кошек и различных плавающих и летающих обитателей нашей планеты. Около каждого вольера есть информация о живущем в нем животном на чешском, английском, немецком и русском языках, что значительно облегчает знакомство с обитателями зоопарка. Нагулявшись на свежем воздухе, уже через несколько часов начинаешь испытывать легкое чувство голода, и тут на помощь приходят небольшие киоски с несложной едой и напитками — они периодически встречаются по маршруту движения посетителей. Около одного пункта питания я даже увидела микроволновку, которой мог воспользоваться каждый желающий — вот такую заботу о посетителях проявляют сотрудники зоопарка.

От посещения этого чудного места у меня осталась масса положительных эмоций — там действительно отдыхаешь душой и телом...

Нове Место пусто не бывает

Еще одним местом, обязательным для посещения туристов, является Вацлавская площадь в районе Праги под названием Нове Место (то есть Новый Город — названного так в противовес Старе Месту, то есть Старому Городу, упомянутому мной выше). Основано это местечко было также по приказу Карла IV (того же, в честь которого назван Карлов мост) в XIV веке. По его указу об основании Нового Места, жилье вне Старого Города, традиционного места обитания аристократии и буржуазии, должно было строиться именно в Новом Городе, который в короткие сроки превратился в центр ремесел и торговли. Здесь были проложены прекрасные широкие улицы и устроены три больших пространства, предназначенные для рынков скота, лошадей и сена. Позже они превратились в три площади — Карлову, Вацлавскую и Сеновазную. Как самая популярная, красивая и значительная среди них выделялась Вацлавская. Эта площадь стала символом национального самосознания чехов и свободолюбивого духа горожан. Во время самых важных исторических событий именно на ней собирались толпы людей, выходивших сюда во имя свободы, которой они часто бывали лишены. Здесь же проходили всевозможные манифестации и митинги, принимавшие порой формы жертвоприношения, как это произошло в 1968 году, когда юный студент факультета философии Ян Палах сжег себя на этой площади в знак протеста против оккупации родной страны. Как напоминание об этой роли площади тут установлен конный монумент св. Князю Вацлаву и четырем небесным покровителям Чехии, а напротив него — трогательный памятник жертвам коммунизма: простая клумба с цветами и свечками, куда пражане приносят фотографии погибших за свободу.

Любителям истории

На месте Конной заставы теперь появилось внушительное здание Национального музея. Этот музей был основан чешскими патриотами в 1818 году и собрал в своих пышных мраморных интерьерах коллекции, посвященные антропологии, зоологии, минералогии и археологии. В нем же располагается прославленная библиотека, где хранятся средневековые рукописи. Здания по периметру этой всегда людной площади, нижние этажи которой заняты магазинами, сувенирными лавками, кафе и ресторанами,— это архитектурный музей под открытым небом. Здесь можно встретить и дом архитектора Антонина Виля, украшенный на фасаде фресками в том же стиле, что и Национальный музей, и отель «Европа», возведенный еще в 1903–1906 годах. На стороне площади, противоположной Национальному музею, высится особняк Коруна, названный так по короне, что его венчает. Местные жители шутливо называют этот стиль «вавилонским», так как он иллюстрирует интерес к археологии, родившейся на рубеже XIX–XX веков после раскопок в Месопотамии. Практически каждое здание здесь имеет свою интересную историю и заслуживает внимания. От Вацлавской площади по пешеходной улочке На Пршикопе (то есть На Рву), также застроенной домами прекрасной архитектуры, можно выйти к другому важному зданию Нового Места, расположившемуся на берегу Влтавы, Национальному театру, олицетворяющему художественную историю Чехии. Оно имеет непростую судьбу: его строили несколько десятилетий (из-за недостаточного финансирования), и, когда, наконец, театр был открыт в 1841 году, чехи искренне ликовали, однако спустя несколько недель он полностью сгорел. Вновь отстроили его уже через два года по проекту того же архитектора, который был автором Национального музея, Й. Шульца. Здание получилось поистине роскошным: со статуями Аполлона и Муз, а его могучий корпус увенчан красивым голубым куполом со звездами.

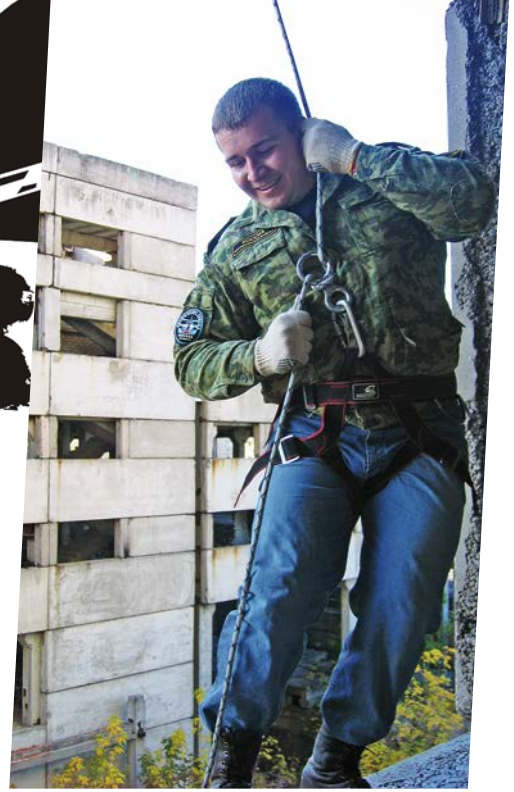
Вот лишь небольшая часть тех достопримечательностей, которые я открыла для себя в Праге, так как этот чудесный город за свою тысячелетнюю историю сосредоточил на своей территории такое количество красивейших дворцов, построек, башен, домов и домиков, что рассказать о каждом не представляется возможным. Здесь каждый камень дышит историей, у каждой башни и строения есть своя легенда... Страниц нашего журнала не хватит, а у меня не хватит эпитетов, чтобы описать в подробностях и передать вам все то прекрасное, что я видела в нем. Поэтому я закругляюсь и могу только искренне посоветовать вам обязательно посетить Прагу и ее окрестности и своими глазами увидеть этот старинный прекрасный город на земле...

ЧТО НАША ЖИЗНЬ — ИГРА

Как, вы думаете, что играть можно только в детстве? Нет, игра сопровождает нас всю жизнь, и увлечения наших коллег — верное тому подтверждение. Читайте рассказы наших коллег о том, что игра — это очень серьезно, ведь она учит нас многому: терпению, выдержке, смекалке, находчивости...

NIGHT GAME
DOZOR

Те, кто играет в Dozor, становятся друзьями на всю жизнь



Владимир Ивлев, руководитель технической службы «АГАТ-Логистик», Нижний Новгород

Увидеть город таким, каким его никогда не знали. Взорвать тишину ревом моторов и рассечь тьму лучами фар. Еще два года назад я выходил в «Дозор».

Впервые об игре DozoR я узнал в 2008 году, тогда присоединился к своим друзьям, но пока в качестве зрителя. Тот драйв, необыкновенная энергетика и позитив произвели на меня сильное впечатление. Итак, DozoR — это некая смесь «Зарницы», «Форта Байярд», «Что? Где? Когда?» и «12 записок», но вся фишка в том, что это городская игра на автомобилях. В нее играют командами, которые состоят из штаба и нескольких автомобильных экипажей, снаряженных фонарями, ноутбуками, мобильной, GPRS и Интернет-связью.

Игра проходит ночью: участники, словно детективы и гонщики одновременно, ищут в городе зашифрованные места. Причем вариантов шифровки может быть больше сотни: загадки, ребусы, кроссворды... В ответе зашифрован адрес какого-либо объекта — «локации», куда отправляется экипаж для поиска кода на этой территории. Иногда загадки попадаются настолько сложные, что ни одна команда не может их разгадать. Одно из запомнившихся заданий на моей памяти было зашифровано на клавиатуре — ответы были скрыты на клавишах, находившихся рядом с теми, что были в представленном слове, причем в английской раскладке. А однажды в качестве локации была водонапорная башня в деревне в Борском направлении. Скажу честно, игра бывает опасной — тогда же на высокой башне в 35-градусный мороз мы искали спрятанный код в течение часа. Отчасти из-за своей опасности игра перестала быть популярной. Сейчас в нее практически не играют или играют в упрощенном варианте. Помимо удовольствия от игры Dozor дал мне возможность получить опыт руководства: я был капитаном на протяжении двух лет, получил опыт сплочения людей идеей, общим интересом. Но главное — это друзья, ведь те, кто сошлись в команде, остаются друзьями на всю жизнь.

БИЛЬЯРД как life style

Эльвира Карпочева, руководитель отдела кредитования и страхования (продажа новых автомобилей Hyundai), Саратов

Мне кажется, бильярд тоже можно назвать популярным... Я раньше думала, что он относится к развлечениям, и впервые встала за стол в 2005 году.

Уже через два года я стала мастером спорта по спортивному бильярду. Участвовала в Чемпионате России среди женщин, в Открытых кубках России и Европы, в Чемпионате Европы.

В турнирах я участвовала всего год-два — этого недостаточно для повышения качества, эффективности, профессионализма. Играть в бильярд — это так интересно, эти слова и в «АГАТе» применяются достаточно часто. К сожалению, мне не удалось стать мастером спорта международного класса и заслуженным мастером спорта, но я стала играть лучше многих мужчин, а это тоже достижение!

Если среди агатовцев есть бильярдисты, они меня поймут, что бильярд — это не столько хобби и развлечение, сколько стиль жизни, как и «АГАТ». Для меня «АГАТ» — это тоже стиль жизни.

Три веселых буквы и девушка в форме

Варвара Безроднова, оператор сервис-бюро, Астрахань

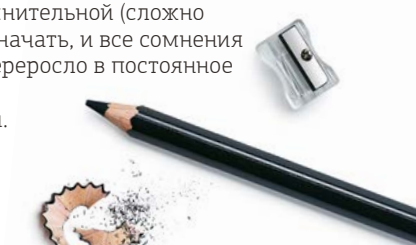
КВН — это три буквы, которые могут изменить жизнь до неузнаваемости. Попала я в «Клуб веселых и находчивых» в 2010 году по предложению моего друга, в тогда еще начинающую, но подающую надежды команду «Люди в форме». Влилась в команду ребят с легкостью и стала отличным дополнением к сильной мужской компании. Уже после первого фестиваля мы вошли в Первую лигу КВН Астрахани. Это так нас зацепило, что в последующих играх мы не отступали от главной цели — ПОБЕДЫ. В первом сезоне команда дошла до финала, во втором — стала чемпионом лиги КВН Астрахани. Что мне дает КВН? Он научил меня креативно мыслить, научил общению с людьми, я стала уверенной в себе. Появилось много отличных друзей, а главное — это умение позитивно смотреть на все в жизни. КВН — игра удивительная, уникальная. «КВН не для всех — КВН для умных». КВН дарит людям радость, улыбки, позитивные эмоции. Играя в КВН, заряжаешь людей энергией, делишься с ними своим настроением и сам заряжаешься положительными эмоциями.

Игра с лицами: портреты превращаются в милые шаржи

Ксения Акимова, администратор ДЦ ГАЗ, Нижний Новгород

Никогда не думала, что буду заниматься рисованием шаржей, но однажды просто от скуки нарисовала кого-то из своих друзей. На удивление шарж оказался очень узнаваемым и был с восторгом встречен моими знакомыми. После этого было еще несколько дружеских шаржей, реакция оказалось также положительной. Со временем шарж стал отличным вариантом подарка: дешево и эмоций доставляет гораздо больше, чем стандартные подарки. Так бы, наверное, это и осталось простым хобби, если бы однажды вечером мне не позвонила подруга и не попросила нарисовать «шарж на заказ», на свадьбу ее друзей. Сначала идея показалась мне довольно сомнительной (сложно изобразить человека, которого ни разу не видела), но стоило мне начать, и все сомнения исчезли. Наверное, именно с этого момента обычное увлечение переросло в постоянное хобби, а со временем и в постоянный дополнительный заработок.

Одна из последних работ Ксении — шарж Натальи Ибрагимовой.



Трус не играет в хоккей

Андрей Назаров, менеджер по продажам ДЦ Infiniti, Нижний Новгород

Все началось, когда я был совсем юным, мне было лет около двенадцати. Тогда я ночами просиживал перед телевизором, записывая хоккейные матчи NHL, которые показывали в прямом эфире из Америки. Когда мне исполнилось четырнадцать лет, я уже самостоятельно посещал матчи «Торпедо» во Дворце спорта им. Коноваленко. Тогда я следил не столько за игрой в целом, сколько за игрой вратарей. Мне нравилась их роль тем, что вратарь был один и считался половиной команды, тогда как полевых игроков было четыре пятерки. Я восхищался их защитной формой, на мой взгляд, сочетающей в себе всю мужественность и грацию этого вида спорта. Одним из основных элементов защиты вратаря является шлем, на котором изображали различные рисунки, связанные с эмблемами команд, или открытые пасти хищных зверей, чтобы напугать соперника. Именно этот атрибут и послужил толчком к осуществлению моей детской мечты... Летом 2011 года я пожертвовал многим ради того, чтобы купить собственную квартиру, и мне тогда требовалось поднять свой боевой дух. Я решил, что нужно купить то, о чем всегда мечтал, но не решался приобрести. Так я заказал в Америке профессиональный вратарский шлем, который планировал раскрасить и поставить на полку в новой квартире. Спустя две недели он пылился на той самой полке, ожидая покраски, но судьба распорядилась иначе... Одним осенним днем в автосалон Infiniti зашел человек, сильно похожий на нападающего ХК «Торпедо» Дмитрия Макарова, как выяснилось потом, это был именно он с супругой Екатериной. Катя оказалась тем человеком, который дал мне понять, что если в жизни чего-то очень хочешь на протяжении десяти с лишним лет, то нужно воплощать это в жизнь. Это были очень важные слова, так как все вокруг говорили, что я занимаюсь ерундой и нерационально расходую деньги. Мечта была только одна — выйти на лед в полной экипировке и занять место в воротах! Последние сомнения были разрушены, когда мне на мобильный позвонил Виталий Коваль (вратарь «Торпедо» и сборной Белоруссии), вопрос у него был по тюнингу его INFINITI FX50S. При встрече мы много говорили и о хоккее. Узнав, что я хочу играть, он дал мне пару мудрых советов, и мы вместе окончательно определились с заказом формы. И вот, наконец, раздался телефонный звонок курьера, и уже вечером я стоял в воротах за команду людей, которые играют не первый год. Сказать, что это было тяжело — это не сказать ничего!!! Мне было достаточно десяти минут, чтобы я на четвереньках отправился на скамейку запасных и выпил всю воду из бутылки. Шли дни, недели... И спустя несколько месяцев я играл по две полуторачасовых тренировки подряд, жертвуя сном и личной жизнью ради того, чтобы ощущать, как летящая шайба попадает в твою ловушку или ударяется о щитки! Боль и неудачи только придавали сил, заставляли концентрироваться и работать над ошибками. Каждый отбитый бросок шайбы воодушевлял меня, а каждый пропущенный гол придавал мне спортивной злости. Сломанная клюшка, порезанные коньками щитки, разбитая защита шеи и многое другое — это лишь малая часть того, что приняла на себя экипировка, для того чтобы вечером на льду я испытывал только удовольствие, а утром в полном здравии спокойно и рассудительно занимался своей работой. В сентябре 2012 года, на свой день рождения, я все-таки заказал еще один шлем, и Артем Миллер раскрасил мне его именно так, как я и хотел, потратив на это больше месяца. Теперь он является частью моего домашнего интерьера и вряд ли почувствует все те удары шайбой и клюшками, что чувствует тот самый шлем, который должен был быть на его месте. Огромное спасибо всем людям, которые поддержали меня в желании играть, сказали правильные слова, ну, и, конечно, «АГАТу» за то, что дал мне возможность познакомиться с ними!!!

Закаляем характер

Антон Малов, руководитель проектов по IT, Нижний Новгород

Начал играть в волейбол я еще в школе. Помню, как на уроках физкультуры учителя играли против нас, учеников. Потом были соревнования между классами, а затем и между школами. Чтобы не ударить в грязь лицом, приходили играть в качестве факультатива после уроков. Городской чемпионат по волейболу между школами тогда стал традицией. Первая игра в турнире была всегда с самой сильной командой области, и наша команда проигрывала в игре против них, но это очень закаляло, после этого хотелось усиленно тренироваться, чтобы не уступить им в следующий раз.

Поступив в университет им. Н.И. Лобачевского (факультет дистанционного обучения в Дзержинске), я не мог остаться без любимой игры и подбил однокурсников собираться и играть в волейбол. А через определенное время при поддержке преподавателя физкультуры мы организовали соревнования между группами. Я был капитаном и главным организатором мероприятия, и наша команда выиграла соревнования. Это была первая победа! И мы решили идти дальше — организовали сборную факультета и стали тренироваться каждый день. Ректор университета дал нам добро на проведение межфакультетных игр. Первый раз мы поехали в Арзамас, откуда вернулись с победой. Но наш фурор был недолгим. В следующем году поехали играть на Бор, где нам вместо университетской команды поставили игроков городской сборной Бора. Мы достойно сражались, а игра закончилась со счетом 3:2 в пользу команды Бора. После этой игры мы заявили свое желание участвовать в городском чемпионате г. Дзержинска среди организаций. К сожалению, особых результатов мы там не достигли, призовых мест не завоевали. Характер закаляется именно тогда, когда приходится прикладывать усилия, когда не все идет так гладко, как задумал. Затем пришлось взять паузу в волейбольной «карьере»: учиться на ВМК было достаточно непросто, поэтому пришлось делать выбор между учебой и увлечением.

Хорошая возможность вернуться к увлечению появилась с объединением IT-отделов Волгограда и Нижнего. Среди ребят из Волгограда я нашел своих соратников, с которыми мы решили собрать желающих играть в волейбол и собираться после работы. Теперь мы играем два раза в неделю. В нижегородской команде — сотрудники нескольких отделов: рекламы, HR и отдела допоборудования. Причем у нас играют как парни, так и девушки. Каждую неделю во вторник и среду с 19:00 до 21:00 мы пытаемся выяснить, у кого подача мощнее и кто лучше «закручивает» мячи. Желающие, присоединяйтесь!

Игрушки на всю жизнь

Оксана Пешехонова, специалист по урегулированию убытков, «АГАТ-Логистик», Нижний Новгород

Шить и вязать крючком мне всегда нравилось, а началось все с подарка на день рождения одной из сотрудниц нашего отдела. Я работаю в замечательном коллективе, и мне очень хотелось порадовать девочек в их дни рождения. В результате за 2012 год я подарила каждой из них игрушку, сделанную своими руками. От полученных подарков девочки в восторге (конечно, если верить их словам и эмоциям :) На данный момент готовлю в подарок своему другу Смурфетту.

Развиваем интеллект

28 марта прошел первый турнир по интеллектуально-развлекательной игре «КВИЗ» среди сотрудников ГК «АГАТ» в Волгограде. В уютной атмосфере бара «Гаштет» собрались 9 команд, чтобы проверить уровень своего IQ, побороться за звание «Самых умных» и просто пообщаться с коллегами в неформальной обстановке. Наши сотрудники продемонстрировали разносторонние знания и железную логику в различных областях: архитектуре, народном творчестве, кинематографии, шоу-бизнесе, литературе, географии и т.д. Музыкальный раунд показал, что в «АГАТе» много меломанов: участники были готовы не только отвечать на вопросы, но и «пойти в пляс». Прекрасные девушки блеснули умом в раунде «для блондинок», а капитаны защищали честь своих команд в специальных вопросах для них. В напряженной борьбе между здравым смыслом и неординарностью победил все-таки разум в лице команды «Моя любимая команда» (ДЦ Toyota)! Ребятам вручили заслуженный кубок «САМЫЕ УМНЫЕ в ГК «АГАТ» Волгоград», грамоты и денежный приз, который был сформирован из взносов всех участников турнира.

Кроме этого, наши коллеги победили в игре «Большой КВИЗ Новой волны», которая прошла в рамках празднования дня рождения радиостанции. В чемпионате приняли участие 22 команды (партнеры радиостанции и зрители), но наши ребята оказались эрудированнее всех! Они с первого раунда захватили пальму первенства и уже не выпускали ее из рук.

Поздравляем героев из команд «Моя любимая команда» и «Men's dream»: Константина Щепетова (руководитель отдела запчастей ДЦ Toyota), Александра Богачева (мастер кузовного цеха ДЦ Toyota), Елену Каплунову (кладовщик-материалист ДЦ Toyota), Евгению Попову (оформитель документов отдела запчастей ДЦ Toyota, Анну Шевлякову (диспетчер IT-отдела) и Марию Козыренкову (специалист по кадрам).

Мы очень рады, что в нашей компании работают такие эрудированные сотрудники!

БЫТЬ УМНЫМ МОДНО КВИЗ

Квиз (англ. *quiz* — предварительный экзамен, проверочный опрос):

1. *радио- или телевизионная игра в вопросы-ответы на разные темы с призами для победителей;*
2. *литературная, музыкальная или какая-либо другая викторина.*

БЕЖАТЬ, ЧТОБЫ НЕ ЗАРЖАВЕТЬ!

Месяца три назад я купила абонемент в фитнес-клуб, но за это время у меня получилось сходить на тренировку лишь однажды. Каждый раз, когда вставал выбор, идти в спорт зал или нет, находилось более важное дело или очередное оправдание: устала на работе, уже поздно и надо ехать домой готовить ужин родным, помогать с уроками детям, обещала встретиться с подругой. В эти дни я себе обещала, что уж если не завтра, то послезавтра обязательно доберусь до фитнес-клуба. На днях мне довелось встретиться с необычным человеком: Светлана Хисамутдинова живет сегодняшнем днем, не откладывая ничего на мифическое «завтра». В свои 69 она преодолевает такие расстояния, что многим молодым даже не снилось, читает лекции о здоровом образе жизни в разных городах России, путешествует по миру. Сегодня мы постараемся рассказать о том, как Светлане удается оставаться здоровой, энергичной, молодой и счастливой в новой рубрике БУДЕМ ЗДОРОВЫ.

В 10 лет Светлана осталась без родителей и перешла на попечение к тете своей мамы. «Мне всегда везло на людей — они оказывались рядом со мной в нужный момент и в нужное время,— говорит она.— Мои 13, 27 и 49 лет можно смело назвать «контрольными точками» — в моей жизни появлялись знаковые личности, которые оказывали сильное влияние на мою судьбу. Когда мне было 13, в школу пришел учитель физкультуры Иван Голоженко. Мы с ним и на шлюпках классом ходили, и плавать научились. Я впервые осознала, какая это радость — спорт. Позже увлеклась коньками. Мне нравилось ощущение скорости и полета. А поза конькобежца на повороте? Это же птица! Стала чемпионкой Курской области по конькобежному спорту. На зональных соревнованиях меня заметили тренеры, пригласили учиться в Смоленский институт физкультуры и включили в сборную команду. В свои 27 я была на 10 лет старше своих однокурсников, но это не помешало мне попасть в команду ЦС «Буревестник». До 36 лет была действующей спортсменкой. Потом поступила в аспирантуру, стала тренером, защитила диссертацию. После защиты была настоящая радость, ведь я, сама для себя, многого достигла, многое смогла. Но эйфория продлилась 10 дней, а потом пришло ощущение пустоты, топтания на одном месте».

Назло болезням

До 49-ти ей постоянно приходилось бороться с болезнями: артрозы переходили в артриты, камни в почках, компрессионный перелом четвертого позвонка... В один момент пришло осознание: пора что-то менять в жизни. Ее приводили в восхищение люди, которые переплывали Ла-Манш, совершали длительные забеги, рекордсмены Книги Гиннеса. Светлана начала бегать, увлеклась философией, и все изменилось: «Я поняла: нужно концентрироваться не на проблемах, а на положительных моментах. Есть хорошее правило: «Не пытайся изменить мир. Измени себя». Мы становимся тем, о чем думаем, чем себя окружаем. Если все время смотреть кровавые боевики, читать криминальную хронику, в твоей жизни прибавится негатива. Если же представлять себе море, восходящее солнце, изменится отношение к жизни, а, следовательно, и сама жизнь. Я посмотрела на других и поняла: человек может достичь невозможного. Вот только ум боится, предостерегает, перестраховывает. Слишком осторожное отношение к жизни ограничивает ее. Это, наверное, свойство моего характера — решаться. Помню, в детстве стоишь на вершине горы, а потом как зажмуришься и — на санках вниз! Счастье просто огромное. Вот и в беге — выбросишь весь страх, и как с горки... Вы знаете, чувствую, что стала гораздо здоровее, несмотря на нагрузки. Мне кажется, даже если бежать небыстро, пусть даже в темпе ходьбы, это приносит большую пользу. Клеточки организма должны сотрясаться, вибрировать. Главное, чтобы была фаза полета!»

СПРАВКА:
Светлана Хисамутдинова — победительница сверхдальних марафонов в Швейцарии и Нью-Йорке, мастер спорта по конькобежному спорту, кандидат педагогических наук.

Ускоряемся и устремляемся

Свой первый 42-километровый марафон Светлана преодолела в 50 лет. После этого она стала бегать ежедневно, постепенно увеличивая дистанцию, а уже в 54 года выиграла суточный пробег в 162 км. После этого в Швейцарии Светлана завоевала золотую медаль, пробежав 172 км под проливным дождем и при температуре +20 С. Всего Светлана пробежала 27 марафонов, 13 суточных, 7 двенадцатичасовых пробегов и 6 сверхдальних многосуточных пробегов. Последний раз бежала три пробега по 19 суток — 100 км в день.

По мнению Светланы, в жизни каждого человека есть два пути: путь желаний и путь устремлений: «Когда человек начинает укрощать свои желания, которые его связывают, он не приведет нас к чему-то очень светлому. Когда человек устремляется, он карабкается, как альпинист. Пусть не всегда удается достигнуть вершины, но можно подняться над собой. Я получаю от бега радость, хотя мне многие говорят, что изнашиваюсь на 20 лет, укорачиваю свою жизнь. Отвечаю им словами мудрого человека: «Лучше износиться, чем заржаветь». Не ржавею и не изнашиваюсь, наоборот — обновляюсь, забыла о своих болячках. Проведено много исследований ученых на клеточном уровне. Они доказали, что радость — мощнейшее лекарство. У нас 90 с лишним процентов болезней можно излечить, если человек находится в радости, в гармонии. Еще, конечно, нужно работать, преодолевать себя. Если подойти к ситуации с позиции ума и начать рассуждать, то не выдержишь. Тот путь, которым иду, — это путь сердца. Мечтаю пробежать дистанцию в 3100 миль».

Секреты счастья

По мнению Светланы, главный фактор здоровья — это духовность, затем — правильное питание. На третьем месте стоит двигательная активность, ведь клетки должны вибрировать, чтобы не зашлаковываться. Но обо всем по порядку и чуть подробнее.

СЕКРЕТ ПЕРВЫЙ: **СИЛА ДУХА**

Светлана Хисамутдинова считает, что нужно вести постоянный диалог с душой, забыть, что такое лень, работать над собой, не останавливаться на достигнутом и все время идти вперед, несмотря на все трудности, и получать радостные эмоции от побед. Ведь в гармонии с собой человек находит гармонию с окружающим его миром. Светлана отказалась от мысли, что «нам все должны», важно наоборот делиться и приносить пользу.

СЕКРЕТ ВТОРОЙ: **ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ**

Как говорит Светлана, пища должна давать энергию организму, а не забирать ее. Поэтому из своего рациона она исключила мясо, рыбу (хотя однажды Светлана даже стала чемпионкой области по подледной ловле!). Основа ее рациона — каши на воде, овощи, фрукты. Она отказалась от сахара и соли, хлеба, кофе и крепкого чая. Молоко и молочные продукты заменяет водой. Заметим, в день марафона она выпивает до шести литров воды.

СЕКРЕТ ТРЕТИЙ: **ДВИЖЕНИЕ**

Движение — это жизнь. Перефразируя это выражение, Светлана говорит: «Клеткам организма нужна вибрация», поэтому такое большое внимание она уделяет бегу: «Когда я была профессиональной спортсменкой, всегда мечтала победить соперников, а сейчас для меня главное — преодолеть себя, а не превзойти других». Если клетки человеческого тела не вибрируют, оно застаивается, зашлаковывается, в нем накапливаются продукты распада. Обратим внимание, что бег должен приносить удовольствие: «Когда я бегу, всегда улыбаюсь, как ребенок забавляюсь. Нужно, чтобы вам было комфортно, а бег был в радость».

Вряд ли кто-то из нас сегодня же наденет кроссовки и встанет на беговую дорожку, да это и не было нашей целью. Гораздо важнее увидеть, насколько безграничны человеческие возможности. Марафоны лишь малая часть здорового образа жизни Светланы. Если каждый из нас осознанно подойдет к здоровью, достаточно будет часовой пробежки в день. Повысится работоспособность, улучшится общее самочувствие, и мы начнем быстрее принимать решения. И, уверяем вас, полтора часа для того, чтобы убежать от собственных болячек и неприятностей, всегда найдутся. Будьте здоровы и счастливы!
P.S. Что ж, вечером стартую в фитнес-клуб. Кто со мной?

ПРОСТО ДОБАВЬ ВОДЫ!

Я не медик и не профессор Йельского университета, но я очень благодарна одной книге, которая попала мне в руки: Ф. Батмангхелидж «Вода для здоровья». Ее содержание произвело на меня огромное впечатление. Если вам некогда болеть, позвольте порекомендовать вам одно эффективное средство для улучшения здоровья и предотвращения болезней. Для него не нужен рецепт врача, у него нет побочных эффектов, оно есть везде — это простая, чистая негазированная питьевая вода. Вы удивитесь, но организму человека ежедневно требуется большое количество воды, примерно до 2–2,5 л. Точно так же, как вы не ждете, пока в вашей машине закончится бензин, прежде чем поехать на заправку, не ждите, пока ваш организм обезводится, прежде чем вы начнете пить воду. На любой бутылочке с водой прописан показатель общей минерализации, допустимо 150–200 мг/л. Вода поможет избавиться от головной боли, депрессии, чувства усталости, гнева, раздражительности, чувства тревоги, подавленности, расстройства, обеспечит прилив сил, укрепит костную систему, нормализует работу систем мозга.

Обратите внимание, что сок, чай, кофе, молоко, суп являются жидкими продуктами, а организм для функционирования нужно не только накормить, но и напоить водой.

Мы все живем в ежесекундно меняющемся мире, и для того чтобы наш организм мог приспособиться к такой динамике, чувствовал себя на 100%, нужно следовать простому правилу: не забывать про воду. Средство проверено на себе, чувствую себя превосходно, коллеги и родные это отмечают. Пейте воду, господа — будете здоровы!

Юлия Кушнир
менеджер отдела маркетинга и рекламы,
Нижний Новгород

О'КЕЙ, «АГАТ»!

Только одного гола не хватило нашей команде. Каждый раз, соревнуясь с командой сети гипермаркетов «О'Кей», последние оказывались на гол впереди.

Сборная команды нижегородского «АГАТа» приняла участие в Чемпионате по мини-футболу, организованном компанией «О'KEY». За титул чемпионов боролись 12 команд, среди которых были «Ашан-МЕГА», «ОРДЕР», «ЛЕНТА», «7 небо» и др.

А начали игру наши футболисты с головокружительной победы. Команду НЖК они обыграли со счетом 12:1. Несмотря на то, что уступили команде «О'Кей» со счетом 5:4, следующий матч снова был разгромным для соперников: команда «Ашан» осталась позади со счетом 13:1. Затем состоялся матч с командой «Ордер», где счет снова был в пользу наших футболистов 5:1 — так «АГАТ» уверенно прорывался в финал. У нас был только один серьезный соперник — это команда «О'KEY», которой мы уступили со счетом 5:4 в отборочном туре и встретились в финале с желанием взять реванш. В итоге счет финала 3:2, «О'KEY» становятся чемпионами, а мы заняли достойное второе место. Отличный результат для такого уровня. Спасибо команде и главному коучу Ираклию Оганезову за игру и хороший результат!

Вот они, наши герои:
Иван Крыжнёв, коммерческий директор ГК «АГАТ»
Алексей Шадымов, директор «АГАТ-Логистик»
Алексей Авдалян, кузовной центр
Алексей Николаев, мастер-приемщик ДЦ ŠKODA/Mitsubishi
Виктор Раевский, кладовщик ДЦ ŠKODA/Mitsubishi
Дмитрий Ёлкин, продавец-консультант ДЦ Mitsubishi, Hyundai, Škoda, Ford
Евгений Пестрецов, логист «АГАТ-Логистик»,
Олег Токарев, специалист по логистике «АГАТ-Логистик»,
Андрей Назаров — вратарь команды — продавец-консультант ДЦ Infiniti

ВЗЯЛИ КУБОК «ЕВРОПЛАНА»

В Волгограде состоялся ежегодный чемпионат по мини-футболу на кубок «Европлана». По традиции в чемпионате участвовали команды автомобильных салонов, поэтому нам было важно показать свое мастерство и организованность конкурентам. Из 12 команд Волгограда «АГАТ» представляли 8 составов. Несмотря на то, что порой нам приходилось соревноваться друг с другом, результат — ошеломительный! Обо всех подробностях рассказывает менеджер по оценке и развитию персонала Ольга Медведева.

Начиная с 18 апреля 2013 года команды состязались в ловкости и скорости, умении обводить соперников и защищать свои ворота, мастерстве забивать голы. В каждом матче футболисты демонстрировали великолепную технику владения мячом.

Отличный дебют состоялся для команды ДЦ Ford/Mitsubishi. Поразили своей игрой футболисты из ДЦ Hyundai/Citroën: команда в составе пяти человек смогла без замен не просто продержаться два тайма, а даже обыграть команду ДЦ ŠKODA/Hyundai, общей численностью 10 игроков (с учетом замен)! В то же время команда ДЦ ŠKODA/Hyundai продемонстрировала свой великолепный командный дух: всегда дружные игроки, веселые болельщики и боевой настрой на игру! Блестяще начала свои игры в чемпионате команда ДЦ «ВАЗ/ГАЗ/УАЗ»: значительно вырос по сравнению с прошлым годом профессионализм игроков!

В каждом матче чувствовалось, что команды настроены только на победу и не хотят уступать. Опасные моменты держали болельщиков в постоянном напряжении, а зрелищные голы вызывали бесконечное чувство гордости за своих коллег, которые по мастерству владения мячом не уступают профессиональным игрокам в футбол! Приятно осознавать, что чемпионат стал практически «нашим» — ведь среди соперников в полуфинале осталась только команда из компании «П-сервис». А в финале с разгромным счетом 14:2 их победила наша команда «АГАТ» — ДЦ Toyota! Игра была очень зрелищной, напряженной и даже травматичной. Нервы соперников не выдерживали, возникало много опасных моментов. Но наши ребята как всегда оказались на высоте!

Вот они, наши герои: Евгений Медведев, Роман Галицкий, Константин Щепетов, Павел Меркулов, Дмитрий Антонов, Максим Шевченко, Роман Дармодехин, Олег Захаров, Дмитрий Сибирский и Дмитрий Ребрин. Также организаторы чемпионата выделили лучшего бомбардира и голкипера чемпионата. Особенно приятно отметить, что ими стали наши сотрудники: менеджер отдела запасных частей Павел Меркулов и кладовщик Дмитрий Антонов. Поздравляем!!!

В борьбе за 3-е место победу одержала команда «Форд» (ДЦ Ford/Mitsubishi). Их матч с командой «Премиум» (ДЦ Lexus) закончился со счетом 7:6. На протяжении всей игры было заметно, что силы соперников практически равные: инициатива владения мячом постоянно переходила от команды к команде. В итоге верх одержали те, чья сыгранность и профессионализм оказались немного лучше, чем у соперников.

Все команды получили заслуженные медали и грамоты, а игроки команды «АГАТ», помимо Кубка «Европлана», получили денежный приз от нашей компании.

ЧЕЙ РЕБЕНОК? РАССКАЗЫВАЕМ!

Говорят, что дети — отражение родителей. Но мы развеяли этот миф. На самом деле каждый уникален, даже малыш! В конкурсе «Чей ребенок», объявленном в прошлом номере, приняла участие только Дарья Ковалева — администратор ДЦ Ford в Волгограде. За ее смелость и внимательность, а Дарья правильно определила родителей 8 деток (!), мы вручили ей приятный и полезный летний приз.

Дарья Ковалева

Итак, правильные ответы:
(Цветом выделены угаданные детки)

Каверина Алена — сын Макар (13)
Петрушов Андрей — сын Матвей (19)
Комочков Сергей — сын Никита (20)
Ситникова Анастасия — дочь Дарья (21)
Васина Ирина — сын Максим (14)
Мавричева Елена — сын Георгий (15)
Массольд Нина — дочь Катя (9)
Афонин Антон — дочь Арина (8)
Щербина Наталья — сын Александр (7)
Ванина Юлия — сын Богдан (4)
Лапшин Алексей — дочь Софья (3)
Сухова Мария — сын Рома (2)
Шилкина Анна — сын Кирилл (5) и дочь Арина (6)
Вербицкий Михаил — сын Максим (17)
Ломакина Вера — дочь Виктория (16)
Нечугуенко Светлана — сын Арсений (11)
Золина Надежда — сын Артем (10)
Семенова Светлана — дочь Катя (1)
Дементьева Марина — сын Олег (18)
Сафронов Денис — сын Иван (12)

СЛОВО СОСТАВИЛИ!

На страницах прошлого номера мы спрятали буквы, из которых нужно было составить слово. Правильное слово составили нижегородки — бухгалтер-экономист Елена Захарова и ведущий бухгалтер «АГАТ-Логистик» Ирина Строителева. В качестве призов они получили подарочные сертификаты в «Л'Этуаль».

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ для каждого из нас — это непрерывный процесс, именно это слово было зашифровано в прошлом номере. Поздравляем наших прекрасных победительниц!

Ирина Строителева

Елена Захарова

Продолжается конкурс летних фотографий! Присылайте свои пейзажи, портреты, ситуации и кадры макросъемки на redaktor@agatgroup.com файлами размером 2–5 Мб в формате JPG до 30 сентября 2013 года.

ВНИМАНИЕ, ГОТОВИТСЯ КОНКУРС!

Владельцы домашних питомцев, присылайте свои фото, фото и рассказы о своих любимцах — они войдут в конкурс следующего номера! Ждем ваши истории и фото на redaktor@agatgroup.com до 1 сентября 2013 года

ФОТОКОНКУРС «ЧЕЙ АВТОМОБИЛЬ?»

Ждем ваши ответы до 1 сентября 2013 года по электронной почте: redaktor@agatgroup.com Среди победителей конкурса будут разыграны призы. Желаем вам удачи!

Дорогие друзья!
Говорят, что автомобиль отражает характер своего владельца. А вы согласны с таким утверждением? Предлагаем вам угадать, кому из наших коллег принадлежат представленные авто. А чтобы легче было угадывать, автовладельцы дают вам подсказки.

Екатерина Вострышева, *ведущий специалист по адаптации и развитию персонала, Н. Новгород:*
«Я называю свою машину «Фиесточка», характер у машины спокойный, но хорошо себя ведет она только в руках хозяйки».

Александр Уткин, *руководитель отдела запчастей, Иваново:*
«Свою Ласточку, как и всех бывших, зову Ac.u.La. Это настоящий Party-мобиль. Ездим мы в основном по центральным улицам города, так как просвет не позволяет выбираться в поля».

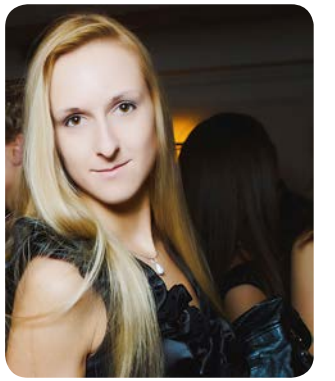
Антон Малов, *руководитель проектов по информационным технологиям, Н. Новгород*
Благодаря машине дорога на работу теперь не утомительна, а совсем наоборот. В отличие от многих автомобилистов, имя для нее я так и не придумал, но могу точно сказать, что по характеру она добрая, т.к. многое мне прощает :).

Раиль Аитов, *менеджер по работе с корпоративными клиентами, Астрахань*
«Имя моего автомобиля — Черная молния, характер — взрывной, упорный».

Артем Малов, *программист, Н. Новгород*
Уже по названию машины ясно, что она озорная, шкодливая, но я ее ласково называю Ласточка, и она мне платит тем же. Хотя чаще я езжу на работу, но могу уехать и куда глаза глядят, главное, чтобы дорога была, а не бездорожье.

Виктория Дьяконова, *администратор, Астрахань*
«Моя машина зовётся белкой! Она такая же маленькая, быстрая и юркая по своему характеру! На зеркале заднего вида висит белка из мультфильма «Ледниковый период», которая вместе со мной пристально следит за всем происходящим на дорогах!»

Наталья Громова, *выпускающий редактор, Н. Новгород*
«Моя машинка не имеет точного имени. Чаще всего я зову ее Солнышком, но могу и другими ласковыми словами. Когда сложная ситуация (горы песка или снега), с лаской и уговорами мы проходим без проблем все препятствия. Однако у машинки случаются и капризные периоды, тогда она может заурчать, присвистнуть или даже погреметь. В основном она шустрая, легкая на подъем, любит скорость, но в разумных пределах. Довольно часто выбирается за город или даже в другой город. Все дела и поездки сопровождаются музыкой. И самое главное, мы не можем друг без друга».



Яна Темнова, *бренд-менеджер Hyundai, Н. Новгород*
«С тех пор, как она у меня появилась, просто не представляю, как раньше без нее жила! Экономичная в расходе топлива, компактная и удобная для парковки, яркая и динамичная — что еще нужно для счастья автоледи? ;) Каждый раз, стоя в пробках по дороге на работу, оцениваю преимущество владения автомобилем А-класса. За ее ярко-рыжий цвет коллеги ласково прозвали ее «морковочкой», что ей очень понравилось :) на другие имена она уже не откликается :)»

Наталья Щербина, *руководитель службы персонала, Саратов:*
«Мой автомобиль однозначно с мужским характером, но при этом он успешно сочетает в себе динамичность, агрессивность, комфорт и романтичный французский шарм. Он выручает меня абсолютно в любых ситуациях независимо от того, зима или лето, безупречно ровная дорога или бездорожье. В основном я езжу по городу, но частенько приходится передвигаться по трассе».

1

2

3

4
KIA

5

6

7

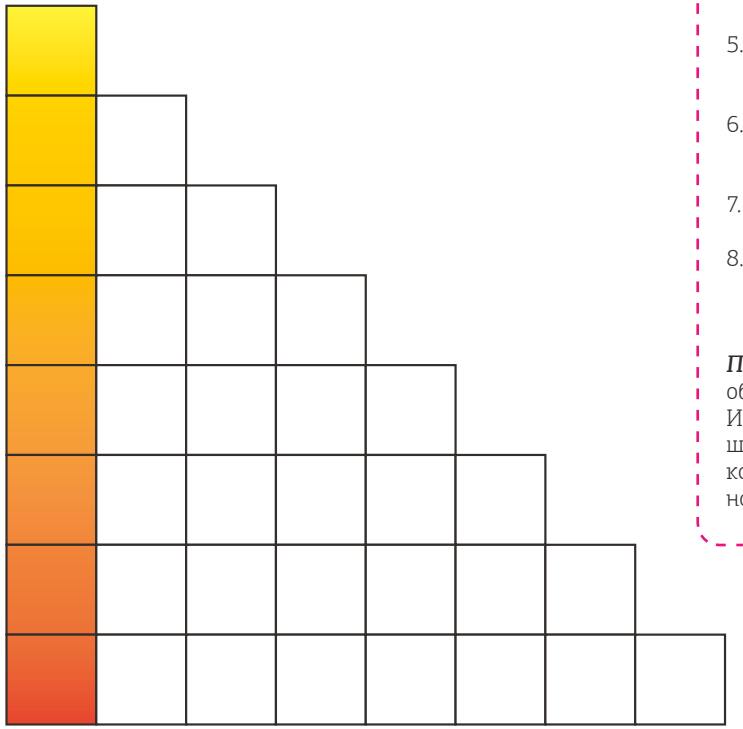
8

9

МАЛЬЧИШКАМ И ДЕВЧОНКАМ, А ТАКЖЕ ИХ РОДИТЕЛЯМ!

Дорогие друзья!
Эта рубрика адресуется нашим маленьким читателям, но вы, уважаемые коллеги, тоже можете немножко отвлечься от «взрослой» информации и вместе с детьми вспомнить правила дорожного движения, поиграть и поучаствовать в конкурсе. Приятного вам общения!

РЕШИ АВТОДОРОЖНЫЙ КРОССВОРД



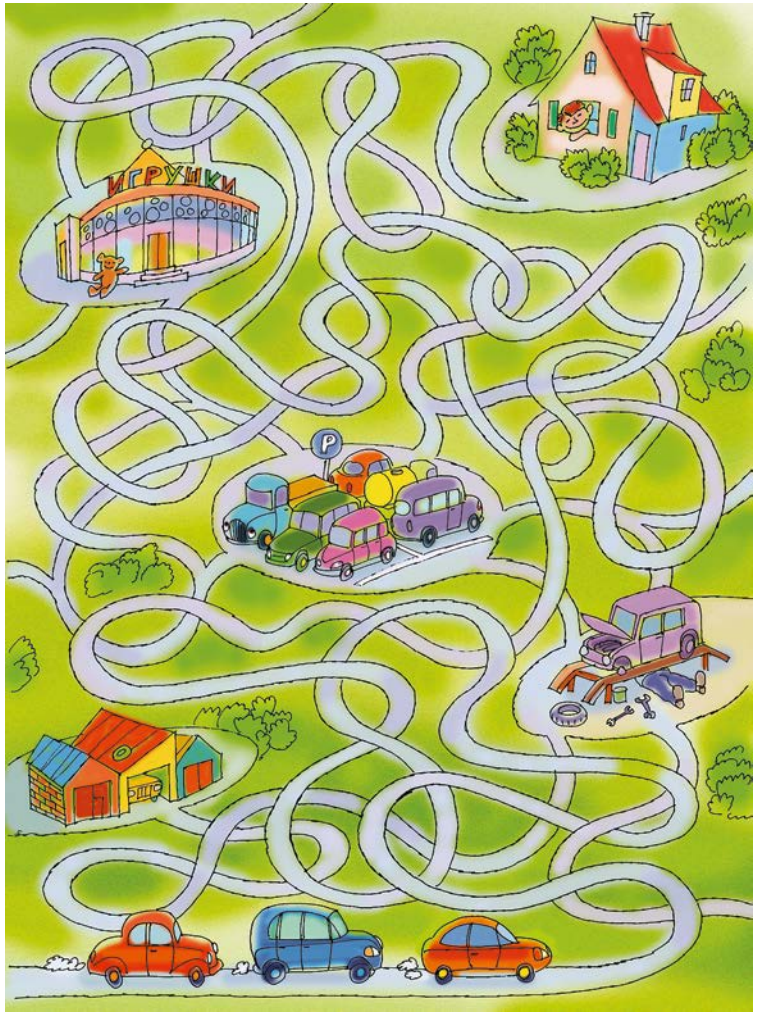
В цветной колонке зашифровано слово, обозначающее систему механизмов и деталей и узлов, которая соединяет автомобильный кузов с дорогой:

1. Это не слово, а буква, которая больше остальных букв похожа на гаражные ворота.
2. Международное слово, означающее, в том числе и у водителей, «да», «хорошо».
3. То, без чего не обходится ни один двигатель внутреннего сгорания, несмотря на то, что все механики с ним активно борются.
4. Им скрепляют почти все детали и узлы автомобиля.
5. В старину так называли всадников, а теперь — только беспечных водителей.
6. Маленький мотоцикл с небольшим мотором, который спрятан под сиденьем.
7. Родственник бензина, без которого не могут летать самолеты.
8. Большая площадка для автомобильных соревнований или испытаний как автомобилей, так и водителей.

Подсказка: слово в цветной колонке обозначает еще и ювелирное украшение. Именно такое украшение однажды пришлось везти из Лондона для французской королевы, чтобы избежать международного скандала.

Правильный ответ: *подвеска*

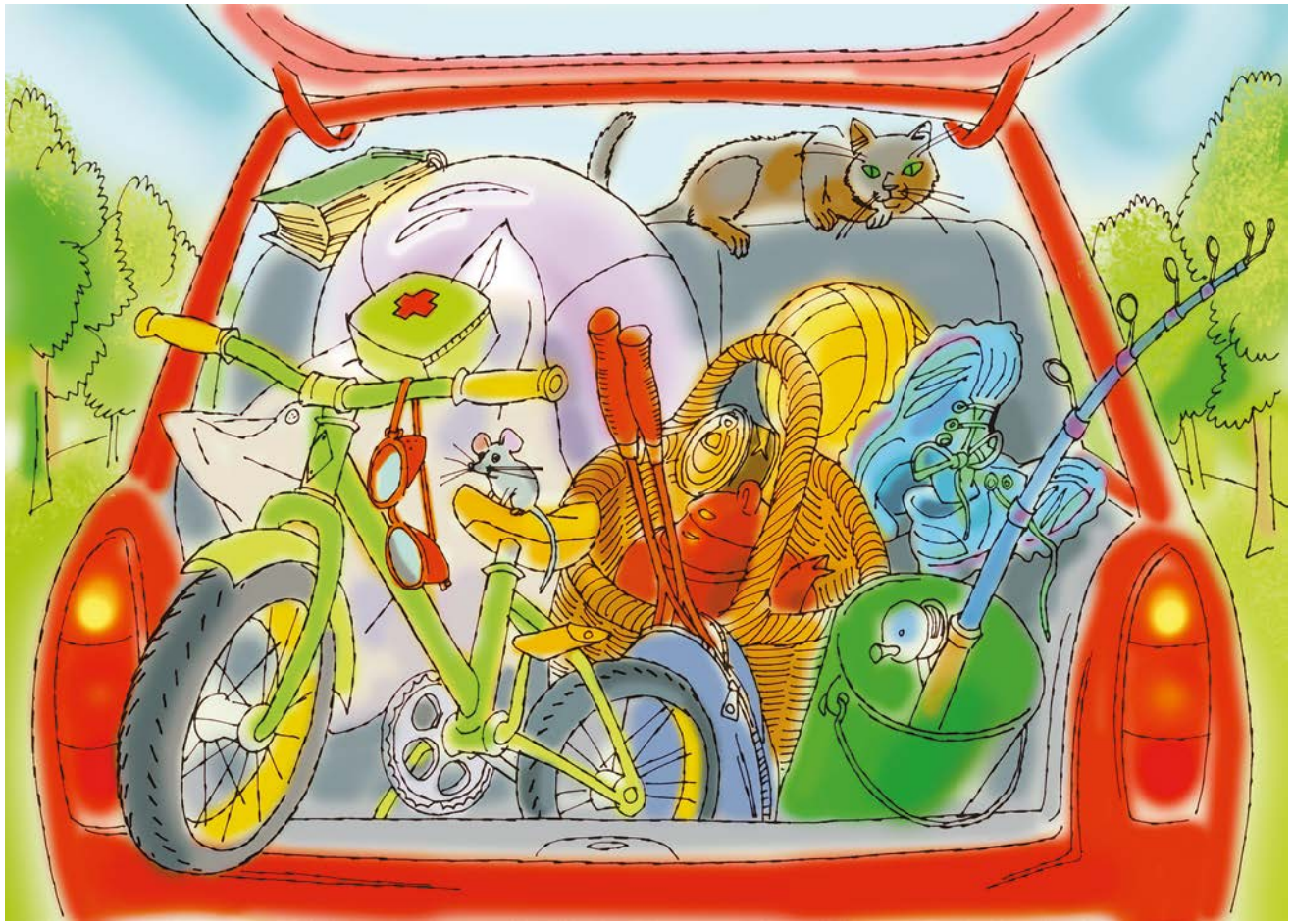
КУДА ЕДЕТ МАШИНКА?



Правильный ответ: *к другу Вовке*

1. в гараж 2. на стоянку 3. в сервис 4. к другу Вовке 5. в магазин игрушек

ЧТО ОТСУТСТВУЕТ В БАГАЖНИКЕ?



Правильный ответ: багон

1. велосипед
2. подушка
3. батон
4. кошка
5. мышка
6. очки
7. ракетки от бадминтона?

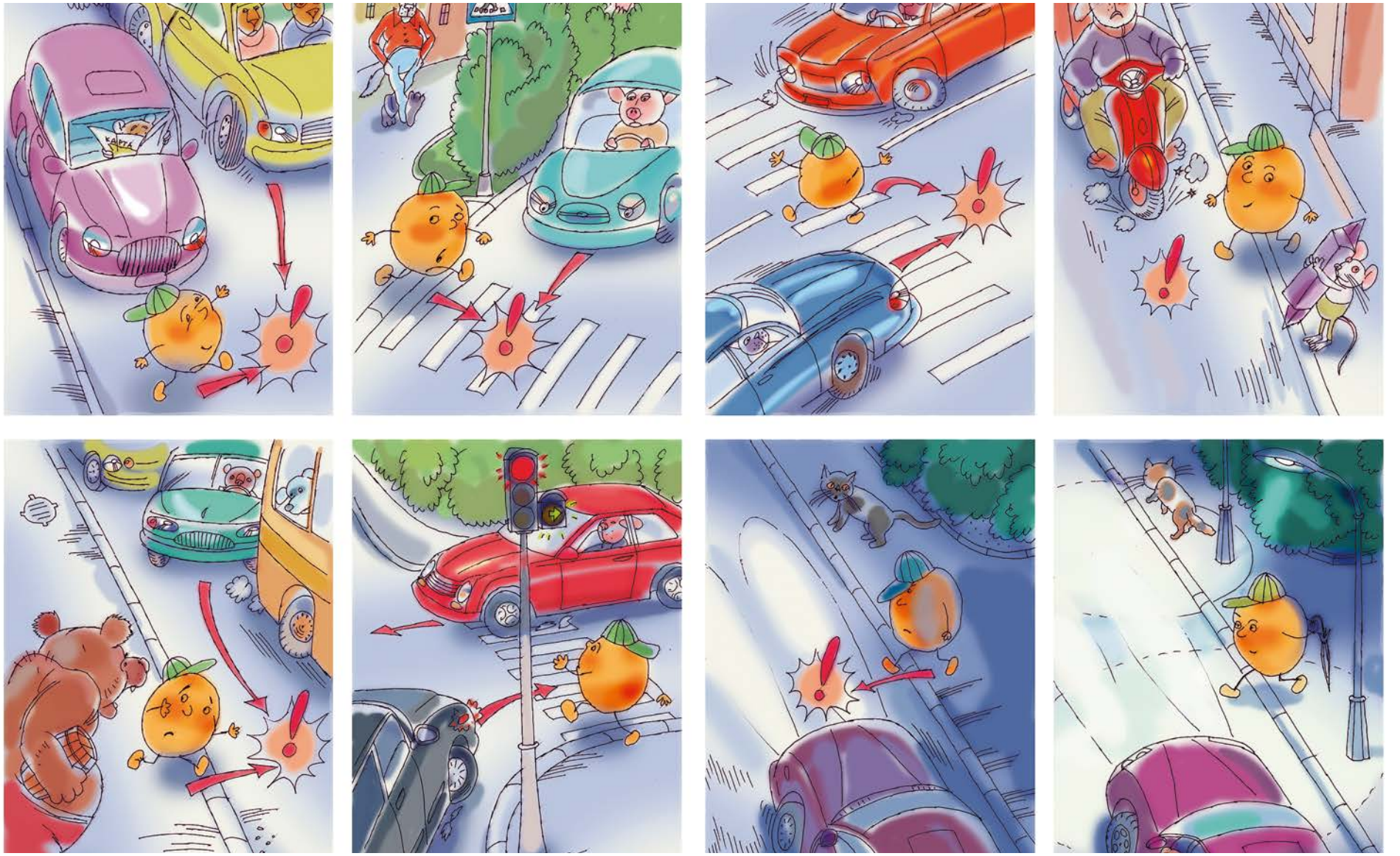
ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

НАРИСУЙ СЛЕДУЮЩИЕ ДОРОЖНЫЕ ЗНАКИ:

- «Движение верхом на папе»
- «Низколетящие ковры-самолеты»
- «Движение вверх ногами запрещено»
- «Мороженое через 100 метров»
- «Возможно неожиданное появление Кощея на проезжей части»
- «Обгон Тортиллы запрещен»
- «Подковомонтаж для блох»
- «Движение только на ослике»
- «Пешеходный переход для гномов»
- «Осторожно, Змей Горыныч»

Готовые рисунки отдай маме или папе, чтобы они их прислали в редакцию.
Победителей конкурса ждут призы!
Дорогие мамы и папы, присылайте рисунки ваших детей до 1 сентября на адрес редакции: redaktor@agatgroup.com

ОПАСНОСТИ, ПОДСТЕРЕГАЮЩИЕ КОЛОБКА НА ДОРОГЕ



Дорогие ребята!
Переходить дорогу нужно только по пешеходному переходу, предварительно убедившись, что машины пропускают вас и водителям вас видно. Убедитесь в безопасности своего движения, если переход без светофора. Посмотрите, какие опасные ситуации могут возникнуть, если колобок не будет внимательным.

Материал для данной рубрики подготовлен по материалам книги Георгия Севрука «Прошныряки в городе, или Тысяча происшествий за один вечер», художник Евгений Плотников.

НАЙДИ 15 ОТЛИЧИЙ!

Правильные ответы:
1. Капли из крана. 2. Цвет шарика. 3. Цвет колес. 4. На верхнем чемодане кошка. 5. Еще одна птичка около трубы. 6. Цвет медали и ошейника собаки. 7. Цвет волос у девочки на чердаке. 8. Рисунок крыши. 9. Цветочки — ромашки. 10. Фонарь. 11. Солнышко с ручками. 12. Цвет кофточки девочки за рулем. 13. Хомяк с пирогом на ступеньке. 14. Второе колесо у прицепа. 15. Две застежки у чемодана.

«АГАТ» ОБЪЕДИНЯЕТ

Невероятно, но факт!

Я верю в то, что все в нашей жизни не случайно и что выбор человека влияет на его будущее или даже судьбу. Наше знакомство с мужем — прямое доказательство этого.

Проработав 2,5 года в «АГАТе» в Астрахани, я сделала выбор, о котором еще ни разу не пожалела. Мечтая работать в «АГАТе» в Волгограде, в одном из самых успешных дилерских центров группы компаний, я рискнула и выбрала старт-ап и новое для себя направление в «АГАТе» города Саратова. Так осенью 2010 года я оказалась в Саратове. Той же осенью судьба привела и Владимира в нашу компанию. Вова вырос в семье врачей, но не стал хирургом в третьем поколении, к нашему счастью. В одном коллективе мы проработали около года, а ровно через год после начала отношений, 26 октября 2012 года, мы поженились.

Нам удалось за три недели подготовить две свадьбы нашей мечты, у нас их было две: одна в Астрахани, вторая в Саратове. Это было нашим первым совместным испытанием, которое мы успешно прошли!

День нашей свадьбы — одно из самых незабываемых и невероятных событий в моей жизни!

Руководитель отдела кредитования и страхования Эльвира Карпочева (Иргалиева) и менеджер по корпоративным продажам Владимир Карпочев, Саратов

Живем и развиваемся вместе!

Мы познакомились в начале 2007 года здесь, в компании «АГАТ». Около двух лет просто общались на работе как коллеги, потом дружили — пили вместе кофе, иногда подвозили друг друга, так как жили неподалеку...

В итоге дружба переросла в нечто большее, поняв это, мы поехали вместе отдыхать и больше не расставались. Прожив вместе два года, поженились в 2011 году, в 2012-м родилась дочка Алена.

Есть мнение, что семейной паре нелегко работать вместе (сейчас мы работаем в одном отделе), но это не про нас, работать вместе нам нравится — много общих интересов, общих тем для разговора, много общих друзей в «АГАТе».

Мечтаем о большой семье, своем доме, строительством которого недавно занялись, в общем, живем и развиваемся вместе, как все счастливые семьи!

Инженер по гарантии коммерческих автомобилей Александр Потылицин и бухгалтер по гарантии Людмила Потылицина (Конькова), Нижний Новгород

Антон + Лена: мечты сбываются!

История нашего знакомства началась 6 июля 2008 года, когда мы вечером с подружкой приехали на машине к озеру прогуляться. К нам сразу же подошли два молодых человека и предложили провести вместе этот летний вечер. Я не была настроена на знакомство, так что любви с первого взгляда не произошло, но моя подружка сразу же подружилась с ними, и через десять минут общения мы с Антоном обменялись телефонами, а позже мы даже подвезли их до дома. По иронии судьбы на следующий день у меня украли телефон со всеми контактами, и до меня никто не мог дозвониться. Прошло несколько дней, и я уже не надеялась на встречу с Антоном, как в один прекрасный день он оказался рядом с моей машиной и ждал меня. Оказалось, что в тот вечер он запомнил номер машины и после ряда неудачных попыток дозвониться до меня поехал по нашему району искать мою машину. Вот так мы познакомились, стали общаться ближе, встречаться каждый день и с тех пор больше никогда не расставались. Мы познакомили наших друзей между собой, и теперь у нас большая и дружная компания. На тот момент я занималась конным спортом и вечерами пропадала на конюшне, а Антон приходил ко мне каждый вечер, и после тренировки я катала его на лошадях. Вскоре мы вместе сделали загранпаспорта и каждый год ездили то в Турцию, то в Египет. На мой день рождения в 2011 году Антон сделал мне предложение, от которого я не могла отказаться, так как уже не представляла свою жизнь без него. А 19 августа 2011 года мы поженились — это был очень важный день для нас, ведь мы теперь вместе навсегда, несмотря на все сложности подготовки к свадьбе. На следующий день мы отправились в свадебное путешествие в Тунис и привезли с собой незабываемые впечатления! Мы вместе с Антоном мечтаем о большой и дружной семье, о детишках, о своем уютном доме, о своей лошади и о том, что в нашей жизни все будет хорошо и мы всегда будем вместе! Сейчас я нахожусь в отпуске по уходу за ребенком — недавно у нас родился замечательный малыш!!! Теперь нас трое, и можно смело сказать, что мечты сбываются, стоит только очень сильно захотеть!!!

Заместитель директора по запасным частям Антон Трифонов и оформитель документов отдела продаж Елена Трифонова, Нижний Новгород

Поздравляем!

Дочки или сыночки?
Многие будущие родители мечтают, чтобы у них родилась именно дочка, другие — чтобы был именно сын. И случается, что загаданное исполняется, но бывает и наоборот. Что же тогда — расстраиваться? Ни в коем случае! У нас ведь всего два варианта — и оба — прекрасные! Мы поздравляем наших коллег, которые стали родителями в этом году. Здоровья вам и вашим деткам. Пусть в ваших семьях инь и ян всегда будут в гармонии.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

МАЛЬЧИКИ

Елену Блинову *(специалиста)* с рождением сына 15 января
Марию Ванякину *(специалиста по страхованию)* с рождением сына 22 февраля
Михаила Вялова *(менеджера по допоборудованию)* с рождением сына 13 января
Сергея Головейко *(главного инженера)* с рождением сына 1 апреля
Ольгу Овчинникову *(начальника отдела)* с рождением сына 29 января
Антона и Елену Трифоновых *(зам. начальника отдела и оформителя документов)* с рождением сына 14 марта
Ольгу Кудюрову *(старшего бухгалтера-операциониста)* с рождением сына 26 марта
Ирину Кроитор *(специалиста)* с рождением сына 25 января
Светлану Кысса *(специалиста)* с рождением сына 21 февраля
Наталью Львову *(бухгалтера-экономиста)* с рождением сына 13 марта
Михаила Кузина *(водителя)* с рождением сына 1 января
Вячеслава Таразанова *(водителя-экспедитора автовоза)* с рождением сына 8 февраля

ДЕВОЧКИ

Марию Гусеву *(кассира)* с рождением дочки 9 февраля
Александра Жесткова *(подготовщика)* с рождением дочки 16 января
Кристину Костякову *(специалиста)* с рождением дочки 16 января
Алексея Красножона *(продавца-консультанта)* с рождением дочки 17 марта
Игоря и Наталью Мальцевых *(заместителя технического директора и оператора сервис-бюро)* с рождением дочки 25 апреля
Надежду Семанину *(специалиста по страхованию)* с рождением дочки 5 марта
Анну Тарасову *(менеджера по персоналу)* с рождением дочки 24 января
Алсу Ульянову *(оформителя документов)* с рождением дочки 13 февраля
Дмитрия Шмарова *(продавца-консультанта)* с рождением дочки 2 января
Марину Щербакову *(оформителя документов)* с рождением дочки 31 января
Михаила Зайцева (водителя-экспедитора автовоза) с рождением дочки 3 февраля
Сергея Купрюшина *(водителя-экспедитора)* с рождением дочки 20 февраля
Вячеслава Мирокина *(водителя-экспедитора автовоза)* с рождением дочки 27 февраля

АСТРАХАНЬ

МАЛЬЧИКИ

Руслана Сапуанова *(слесаря по ремонту автомобилей)* с рождением сына 9 апреля
Алексея Кудинова *(старшего продавца-консультанта)* с рождением сына 26 февраля
Юлию Котельникову *(бухгалтера материальной части)* с рождением сына 6 мая
Максима Дружкова *(консультанта по кузовному ремонту)* с рождением сына 30 апреля

ДЕВОЧКИ

Марию Консманову *(руководителя службы персонала)* с рождением дочки 6 мая
Рината Яруллина *(оператора моечных машин)* с рождением дочки 1 марта
Людмилу Жеглову *(кредитного консультанта)* с рождением дочки 01 апреля

ВОЛГОГРАД

МАЛЬЧИКИ

Екатерину Полубояринову *(экономиста)* с рождением сына 16 марта
Нину Сологуб *(специалиста по работе с клиентами)* с рождением сына 19 марта
Диану Пономареву *(администратора)* с рождением сына 1 марта
Надежду Осоцкову *(старшего специалиста по страхованию)* с рождением сына 29 января
Сергея Кастрикина *(инженера по гарантии)* с рождением сына 31 мая

ДЕВОЧКИ

Данила Акимова *(начальника отдела запасных частей)* с рождением дочки 1 марта
Татьяну Зимину *(специалисту по кадрам)* с рождением дочки 20 января
Ольгу Чалову *(заместителя управляющего по финансовым вопросам)* с рождением дочки 13 февраля
Евгения Медведева *(начальника отдела продаж коммерческой техники)* с рождением дочки 20 апреля
Маргариту Торшину *(инженера)* с рождением дочки 15 марта
Сергея Кушнарева *(слесаря по ремонту автомобилей)* с рождением дочек-близняшек 5 мая

САРАТОВ

МАЛЬЧИКИ

Анну Гуркину *(оператора сервис-бюро)* с рождением сына 30 мая

ДЕВОЧКИ

Анну Подгорную *(оператора сервис-бюро)* с рождением дочки 22 апреля
Ольгу Ноеву *(оператора сервис-бюро)* с рождением дочек-двойняшек 7 марта
Рамиля Манцерова *(слесаря по ремонту автомобилей)* с рождением дочки 20 мая

27 Девочки | **22** Мальчики

Удивительно, но в летних номерах нашего журнала лидируют девочки!

ЦИТАТЫ НОМЕРА

Доверие — вот ключевое слово! Но главное помнить, что каждый клиент — это личность. Порой ставить себя на его место, радоваться с ним и расстраиваться. Надо замечать самые тонкие нотки настроения и пытаться подстроиться под них. Это нелегко, но в этом и заключается смысл этой должности. Своеобразный специфически настроенный психоанализ с добавлением запчастей и работ.:) Этим я с удовольствием горжусь, этим я и дышу.

Оксана Баранова, мастер-консультант,
ДЦ Hyundai/Mitsubishi, Нижний Новгород

Клиентам важны только 20% всех характеристик выбираемого автомобиля. И вот, что я хотел бы посоветовать всем сотрудникам фронт-лайна: уделяйте больше внимания установлению контакта — это, пожалуй, самый важный шаг при будущей продаже автомобиля, да и любого продукта, наверно. И в нем лучше всего слушать, не перебивая, и задавать правильные вопросы, чтобы потом использовать полученную информацию и сделать хорошую презентацию.

Георгий Гогошвили, менеджер отдела продаж
ДЦ Hyundai, Саратов

Особенно важно в нашей работе успеть в срок. И здесь мы работаем не с 8:00 до 20:00, а до тех пор, пока не окончишь свою работу. Потому что заказчику-то, в принципе, не очень интересно знать, что ты устал, и у него на свою машину зачастую уже планы есть, и он ее ждет к обещанному числу.

Иван Сердобинцев, технический
эксперт ДЦ Toyota, Волгоград

«АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ» № 3/2013
Корпоративный журнал для сотрудников ГК «АГАТ»

Учредители:
ООО «ТД «Агат», 603053, Нижний Новгород, проспект Бусыгина, д. 19 А
ООО «Агат-Логистик», 603053, Нижний Новгород, проспект Бусыгина, д. 19 А
ООО «АртКар», 603105, Нижний Новгород, ул. Республиканская, д. 25, корп. 1, 18
ООО «Флагман», 603126, Нижний Новгород, ул. Родионова, д. 203
ООО «АГАТ-Плюс», 416474, Астраханская обл., Приволжский р-н, с. Кулаковка, 1-й проезд Рождественского, 6
ООО «Торговый дом «АГАТ-АВТО», 400048, Волгоград, шоссе Авиаторов, 2 А
ООО «АгатВолгаСервис», 400048, Волгоград, шоссе Авиаторов, дом 2 Г
ООО «Акцент», 400048, Волгоград, ул. Землячки, д. 11
ООО «Агат-Центр», 603124, Нижний Новгород, Московское шоссе, д. 294 Г

Редакция и издатель: ООО «Крона», 603124, г. Нижний Новгород, Московское шоссе, 294 г, тел. (831) 220-13-70
Журнал «АГАТ. Мы вместе» зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Нижегородской области.
Номер регистрации ПИ № ФС 77–50030 от 29 мая 2012 г.
Любая перепечатка и копирование материалов журнала запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией.
Распространяется бесплатно. Тираж 2000 экземпляров. Выходит 1 раз в 3 месяца. Подписано в печать 24.06.2013
Отпечатано в типографии ООО «Юнион Принт», 603022, Н. Новгород, Окский съезд, д.2, тел. (831) 439-44-99, 430-71-22
Дизайн, верстка и препресс: Студия «Протон», www.proton-studio.ru
Фотографы: Валерий Шибанов, Анастасия Хаустова, Наталья Громова, Евгения Сафонова, Камила Алыкова, Владимир Радченко.
Выпускающие редакторы: Анастасия Сергеева, Наталья Громова

Адрес редакции:
Нижний Новгород, Московское шоссе, 294 Б, тел./факс: +7 (831) 220-13-70, e-mail: redaktor@agat-group.com

Благодарим наших коллег за помощь в подготовке номера:

НИЖНИЙ НОВГОРОД
Алексей Федотов
Алена Кретова
Артем Морозов
Евгения Сафонова
Екатерина Вострышева
Екатерина Ульянова
Елена Маркова
Ирина Крытьева
Максим Самарин
Наталья Поваренкова
Юлия Кушнир
Мария Жиркова

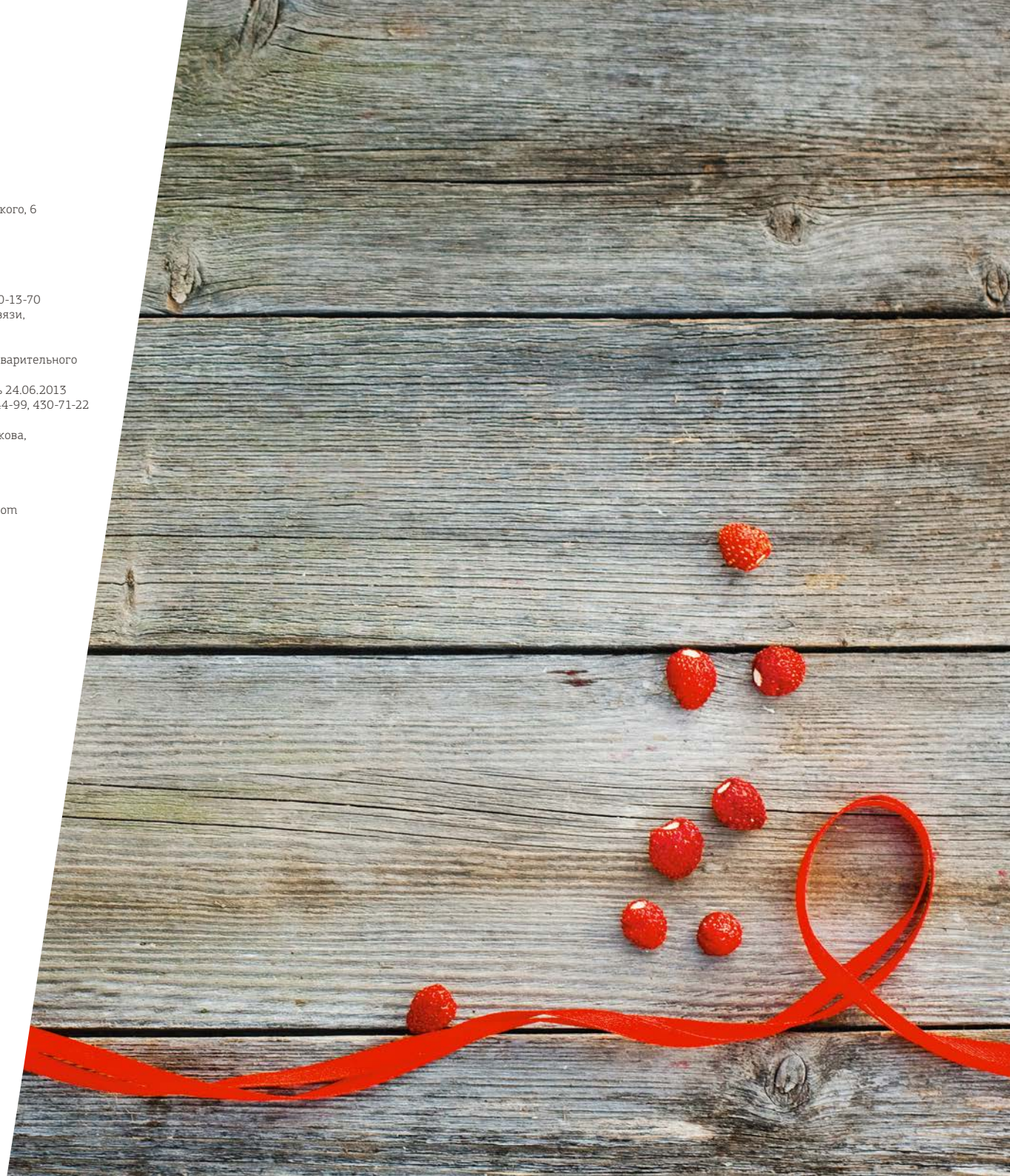
ВОЛГОГРАД
Антон Каневец
Игорь Шлыков
Илья Коваль
Кристина Исакова
Ольга Медведева
Маргарита Козлова
Юлия Куликова

АСТРАХАНЬ
Елена Кукушкина
Милана Черевкова

САРАТОВ
Анна Сафронова
Наталья Щербина

ИВАНОВО
Анна Бондина

КИРОВ
Илья Кураев

СЫКТЫВКАР
Анастасия Смышляева

АГАТ. МЫ ВМЕСТЕ