

# #КАНАВТО *family*

*Chery*  
*та chérie:*

В КАН АВТО  
НОВЫЙ БРЕНД

ДА БУДЕТ  
ЦВЕТ!



*Елена*  
*Цагарелли:*

«КАН АВТО —  
*любовь*  
С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА»

**ПО ТУ СТОРОНУ  
ДИЛЕРА**



# ЕЩЕ БОЛЬШЕ GEELY В КАН АВТО!



 **Габдуллы Тукая, 115 | корпус 3**



Сибирский тракт, 48  
Габдуллы Тукая, 115 | корпус 3

**8 843 230-30-30**



УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ,  
СОТРУДНИКИ, ПАРТНЕРЫ!

**Р**ада приветствовать вас в новом выпуске #КАНАВТОfamily. Этот номер получился многогранным, наполненным, энергичным. Честно, вышло это случайно. Как и задумывалось.) Приглашаю в путешествие.

Побываем в Восточной Азии — узнаем о бренде CHERY, который теперь является частью семьи КАН АВТО.

Вместе отправимся в историю и узнаем о VA3-2101 — легендарной

модели российского автопрома. Кстати, познакомиться с легендой живую можно в ДЦ LADA на Сибирском тракте.

Вас ждет насыщенная прогулка по стране КАН АВТО. Узнайте о привилегиях для резидентов и законах этого государства. Самых активных и мотивированных читателей приглашаем в наши ряды! Возможно, это про вас?

Откровенно о КАН АВТО и не только расскажет главная героиня журнала — самодостаточная Елена Цагарелли. Встречаем прекрасную SELF-MADE WOMAN осени!

Образовательная экскурсия — приятный бонус. Мы вместе справимся с тревогой. Узнаем, как пройти чек-ап организма. Выучим английские идиомы. Подберем дизайн интерьера. И даже это не все — листайте, читайте, узнавайте еще больше!

Заберите этот выпуск домой. Желаю приятного прочтения.

*Лизабета Салаева,*  
директор по PR  
группы компаний «КАН АВТО»

Лицо с обложки | Елена Цагарелли  
Над журналом работали:  
Главный редактор | Лизавета Салаева  
Журналист-редактор | Тانيا Летошева  
Дизайнер | ООО «Куранты»



**ЧТО НОВОГО?**

Карьерная лестница

Лидеры продаж

SHERY MA SHERIE

Авто с пробегом –  
тренд-2022

Корпоративный  
кодекс КАНАВТО

ПРОГРАММА  
КАНАВТО  
ПРИВИЛЕГИЯ

SELF-MADE

Елена Цагарелли:  
«КАНАВТО — люди, которые  
были, есть и будут  
для меня примером»

4

8

12

14

18

22

24





## KANLIFE

Дорогая моя «копейка»:  
50-летняя история LADA

Обзор рынка

Время брать!

Новый NAVAL DARGO

ГОВОРИТЬ БУДУ Я:

Тревогу долой

Управление собой

По ту сторону дилера

Ликбез new



32

34

38

42

44

50

54

60

## РЕЦЕПТЫ NEW!

Да будет цвет!

Гид по интерьерам:  
что модно в 2022 году

Чашечка бодрости:  
7 неизвестных  
фактов о кофе

7 неочевидных причин  
заняться английским  
прямо сейчас

Полный чек-ап!

ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?

В ГОСТЯХ У ОСКАРА

В ОБЪЕКТИВЕ

64

68

70

72

78

80

83

102



# Карьерная лестница

Я начала с того, что заставила себя начать.

*Мадам Уолкер*

Нужен ли человеку карьерный рост? Пожалуй, без него можно обойтись точно так же, как и без красивой одежды, личного автомобиля и интересных путешествий. Тем не менее, все эти вещи и явления приносят нам целый спектр положительных чувств и ощущений, делая жизнь яркой, наполненной смыслом. Давайте достигать вместе новых высот! Знакомимся с новыми руководителями ГК «КАН АВТО».



**СЕРГЕЙ КУЗИН**

Сергей работает в КАН АВТО с 2013-ого, а в автомобильном бизнесе — с 2005 года. В нашу компанию пришел в качестве директора сервисного центра на Сибирском тракте. За годы работы побывал директором ДЦ LADA (ул. Мусина), директором ЦКР (ул. Сибирский тракт) и директором кузовного направления. Теперь Сергей — новый директор по сервисному обслуживанию ГК «КАН АВТО». Поздравляем с повышением!





**ЛЕНАР МИНГАЗИЗОВ**

Ленар работает в автобизнесе с 2010 года. Начинал в должности менеджера отдела продаж, затем был старшим менеджером. В КАН АВТО пришел в апреле 2017 года в качестве специалиста отдела закупок автомобилей КАН АВТО ЭКСПЕРТ (ул. Сибирский тракт), затем был заместителем руководителя и руководителем отдела продаж в этом же дилерском центре. С апреля 2022 года Ленар является генеральным директором КАН АВТО ЭКСПЕРТ (ул. Оренбургский тракт). Прекрасное восхождение по карьерной лестнице!



**АЛМАЗ НИГМАТЗЯНОВ**

Алмаз работает в автомобильном бизнесе практически 6 лет. Начинал карьеру в должности менеджера отдела продаж ДЦ LADA (ул. Минская), затем проработал в качестве заместителя руководителя отдела продаж в нескольких дилерских центрах КАН АВТО. А в 2022 году назначен на должность руководителя отдела продаж LADA (ул. Оренбургский тракт). Желаем успехов!



**РОМАН МИХАЙЛОВ**

Роман работает в компании 10 лет — с 2012 года. Начинал работу в должности менеджера отдела продаж, с 2019 по 2022 год работал заместителем руководителя отдела продаж КАН АВТО ЭКСПЕРТ на Оренбургском тракте, а с 18 апреля 2022 года вступил в должность руководителя отдела продаж КАН АВТО ЭКСПЕРТ на Сибирском тракте. Желаем не останавливаться на достигнутом успехе!



**ОЛЬГА КАРПУШИНА**

В автобизнесе Ольга работает уже целых 13 лет! Пришла в КАН АВТО в октябре 2013 года на должность администратора сервисного центра, в 2020 году была назначена на должность заместителя руководителя сервисного центра. В 2022 году получила очередное повышение: теперь Ольга является руководителем сервисного центра ДЦ Kia (ул. Сибирский тракт).



**АЙРАТ ГАЙБАДУЛИН**

В компанию КАН АВТО пришел в августе 2020 года на позицию менеджера отдела продаж. Затем был заместителем руководителя и руководителем отдела продаж. В июне 2022 года Айрат назначен на должность генерального директора ДЦ Geely. Поздравляем и желаем директору больших успехов в работе!



**МАРСЕЛЬ КАМАЛОВ**

Марсель пришел в КАН АВТО в 2013 году на должность автослесаря в сервисный центр GM. До 2021 года также работал в качестве мастера-приемщика и мастера цеха, пока не получил повышение до заместителя руководителя сервисного центра LADA (ул. Минская). С 2022 года Марсель является руководителем сервисного центра LADA (ул. Мусина).





**ДАМИР ГИМАДИЕВ**

Дамир работает в КАН АВТО с 2018 года. Начинал в должности менеджера отдела продаж, затем был назначен заместителем руководителя отдела продаж. С 2022 года Дамир получил повышение до заместителя директора по развитию. Поздравляем с повышением и желаем успехов!



**ИЛЬДАР ГИМАЕВ**

Ильдар работает в КАН АВТО с 2020 года. Начинал в должности техника транспортного отдела ДЦ LADA (ул. Оренбургский тракт). В июне 2022 года получил достойное повышение: теперь Ильдар является руководителем транспортного отдела ДЦ Toyota. Благодарим за работу и поздравляем с успехом!



**ДИЛЯРА ГИБАДУЛЛИНА**

Дилара пришла в КАН АВТО с многолетним опытом управления персоналом и многогранным развитием. Дилара является бизнес-тренером, мастер-коучем ICI, игропрактиком, фасилитатором, а теперь и руководителем отдела развития персонала КАН АВТО. Приветствуем нового руководителя!



# Лидеры продаж

Успех – это игра:  
чем чаще играешь, тем чаще выигрываешь.

*Аллан Пиз*

Корпоративная культура подразумевает многогранный подход к поощрениям, в котором денежное премирование сотрудников за достижения является лишь вершиной айсберга.

Отделы продаж являются своего рода «передовой» любой компании, занимающейся ритейлом. И мы регулярно отмечаем лучших из лучших — наших смелых победителей и мастеров искусства продаж. Встречайте новых героев: лучшие менеджеры по результатам, достигнутым за первое полугодие 2022 года!



**АРТУР ЗАКИРОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными Клиентами  
ДЦ Renault  
(ул. Оренбургский тракт)



**ИГОРЬ ГАВРИЛОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными Клиентами  
ДЦ Kia  
(ул. Оренбургский тракт)



**АЙДАР АХМЕТОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными Клиентами  
ДЦ Hyundai  
(ул. Оренбургский тракт)



**РЕЗЕДА МУРТАЗИНА**

менеджер по работе  
с корпоративными Клиентами  
ДЦ Toyota



**МАРАТ АХМЕТЗЯНОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными Клиентами  
ДЦ Škoda



**АЛЬБЕРТ САКАЕВ**

менеджер отдела продаж  
ДЦ LADA  
(ул. Сибирский тракт)



**АЙГУЛЬ ГАЛЛЯМОВА**

менеджер отдела продаж  
ДЦ Hyundai  
(ул. Сибирский тракт)



**ИВАН САРАТЦЕВ**

старший менеджер  
отдела продаж  
ДЦ КАН АВТО  
(ул. Тукая)



**АЗАТ ФАСАХОВ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Genesis



**АЙДАР ЗАГРЕТДИНОВ**

менеджер отдела продаж  
ДЦ Renault  
(ул. Оренбургский тракт)



**МЕЙЛИС ДЖУМАЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Škoda



**ДАМИР ГАББАСОВ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Geely



**ДМИТРИЙ КОТ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Geely



**ВЛАДИМИР МАКАРОВ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Toyota



**РИНАТ ХАБРИЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
ДЦ Mercedes-Benz



**ИЛЬНУР ГИМАДЕЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
КАН АВТО ЭКСПЕРТ



# CHERY MA CHERIE\*:

## ПРОСЛАВЛЕННЫЙ БРЕНД ТЕПЕРЬ В КАН АВТО

\* ma cherie — фр. «мой дорогой»

*В меняющемся мире мы тоже меняемся. И прямо сейчас с радостью представляем вам новинку в портфеле КАН АВТО. Знакомьтесь, CHERY!*

### — НАЗВАНИЕ —

Название бренда CHERY произошло от китайского слова, которое произносится как «Кирию». Такое звучание заметно отличается от привычного нам «Чери». С китайского языка это название переводится как «благословение свыше» и, судя по процветанию компании, это благословение имело место быть.

### — ДИЗАЙН —

Автомобили компании CHERY славятся оригинальным, стильным дизайном, полностью соответствующим современной автомобильной моде.



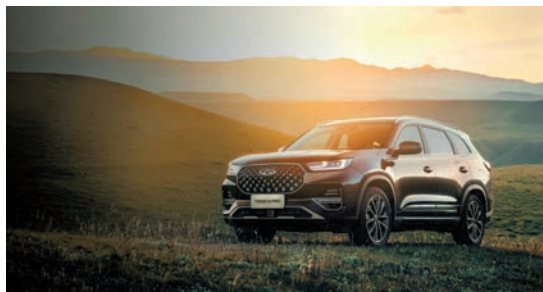


## ПОКРЫТИЕ

Российские любители кроссоверов CHERY к своему удовольствию в любой момент могут убедиться, что у автомобилей толщина нанесенного лакокрасочного покрытия вдвое превышает обычные стандарты. Высота этого слоя равна 110 микронам.

## БЕЗОПАСНОСТЬ

Автомобили CHERY известны высоким уровнем безопасности, который не раз был подтвержден специальными рейтингами. Базовый комплект CHERY содержит передние подушки безопасности, снижающие возможность травмирования при авариях. Антиблокировочная система не отказывает никогда, поэтому водитель может справиться с управлением машиной даже на заснеженных дорогах. Кроме того, все модели обладают безотказной системой «круиз-контроль», что создает особый комфорт при путешествиях на большие расстояния.



## CHERY КАН АВТО ТУКАЯ

Общая площадь дилерского центра составляет 440 кв. м. Из них 360 – площадь шоурума, который вмещает до 6 автомобилей.

Сервисная зона дилерского центра площадью 1 160 кв. м оснащена современным оборудованием, отвечающим высоким стандартам CHERY, и способна обслуживать 40 автомобилей ежедневно.



CHERY КАН АВТО предоставляет Клиентам полный комплекс услуг по продаже, гарантийному и постгарантийному обслуживанию автомобилей CHERY. Посетите новый дилерский центр, пройдите тест-драйв и откройте для себя новые горизонты безупречного качества и высокого стиля! Ждем с нетерпением по адресу:  
г. Казань, ул. Габдуллы Тукая, д. 115 корпус 3.

# АВТО С ПРОБЕГОМ — ТРЕНД-2022



*Ленар Мингазизов, генеральный директор  
КАН АВТО ЭКСПЕРТ (ул. Оренбургский тракт)*

2022 год стал новым вызовом для мира в целом и для автобизнеса в частности. Геополитическая напряженность привела к очередным переменам, так что дилеры столкнулись с новой реальностью, новыми ограничениями и... новыми трендами. Ограниченные поставки новых автомобилей привели к активности на рынке автомобилей с пробегом. Что нужно знать об этой сфере? Отвечает Ленар Мингазизов, генеральный директор КАН АВТО ЭКСПЕРТ (ул. Оренбургский тракт).



## ■ — На что обратить внимание при покупке авто с пробегом?

При покупке автомобиля с пробегом стоит обратить внимание на ряд критериев, таких как:

- Год выпуска;
- Объем двигателя;
- Количество владельцев в ПТС/ЭПТС;
- Комплектация и оснащение;
- Тип коробки переключения передач (МКПП, АКПП, РКПП);
- Состояние кузовных деталей (проверка на предмет вторичных окрасов), а также силовой структуры кузова;



- Состояние внутренних узлов и агрегатов;
- Юридическая чистота как собственника, так и покупаемого автомобиля (отсутствие запретов, ограничений);
- Ликвидность выбранного автомобиля на вторичном рынке.

## ■ — Как происходит продажа авто с пробегом в салон?

Условно процесс можно поделить на два этапа.

### *1 этап*

Сначала сотрудник отдела закупок проверяет автомобиль на отсутствие ограничений и запретов, действующих кредитов по данному автомобилю, проверяет юридическую чистоту.

После этого приступает к визуальному осмотру, где на специальном бланке отмечает все

повреждения (царапины, сколы и прочее), указывает восстановленные элементы кузова (и элементы, которые нуждаются в покраске), записывает комплектацию и оснащение, производит пробную поездку на автомобиле для первичной оценки состояния и работы двигателя, тормозной системы и трансмиссии. Данный процесс занимает не более 20 минут!

Далее происходит калькуляция, приценка расходов на подготовку автомобиля к товарному виду (если они есть) и анализ среднерыночной стоимости автомобиля, после чего сотрудник отдела закупок предлагает Клиенту справедливую цену за выкуп автомобиля с учетом среднерыночной стоимости автомобиля и всех расходов на подготовку. Данная процедура абсолютно бесплатна для всех Клиентов ГК «КАН АВТО»!

### **II этап**

Если Клиент согласен с предложенной ценой, производится диагностика автомобиля в сервисном центре. Здесь осуществляется проверка всех узлов и агрегатов автомобиля. В случае обнаружения недочетов после диагностики оговоренная ранее сумма корректируется и заключается договор купли-продажи с Клиентом.

### **Подготовка к продаже**

После того как автомобиль выкуплен, он поступает на предпродажную подготовку, где производится целый спектр работ, включая полировку кузова, химчистку салона, ремонт некоторых узлов и агрегатов автомобиля. Далее автомобиль выставляется на продажу.

### **■ — Почему стоит брать авто с пробегом у официала?**

Мы гарантируем юридическую чистоту всех автомобилей. Авто с пробегом проходят проверку по 91 пункту, чтобы Клиенты получили надежное качество. Кроме того, мы гарантируем высокий уровень Клиентского сервиса. Вы останетесь довольны процессом и результатом!

### **■ — Выгодно ли покупать авто с пробегом?**

Покупка автомобиля с пробегом является одним из самых рациональных вложений денежных средств. С каждым годом стоимость автомобилей в нашей стране только повышается, это влечет за собой и ежегодное увеличение стоимости авто с пробегом в разных категориях.

Конечно, критериев у выгодной перепродажи много: безаварийность владения, среднегодовой пробег, амортизация, ликвидность и другие. И тем не менее:

1. Вероятность продать авто дороже через 2-3 года крайне высока.

2. Лучшее время для покупки авто с пробегом — сейчас!

**■ — Продаются ли в КАН АВТО автомобили после такси, можно ли брать такую машину?**

Мы продаем проверенные автомобили под разные потребности и бюджет.

Автомобили после такси не исключение.

На наших площадках можно найти автомобили, которые использовались в качестве такси.

Менеджеры отдела продаж проинформируют вас об этом, а также обо всех других особенностях автомобиля. Как правило, подобные автомобили продаются несколько дешевле остальных автомобилей этого же класса, поскольку могут иметь следы повышенной эксплуатации.

**■ — Почему не стоит ехать за авто в другой регион, а лучше купить в проверенном ДЦ?**

Существуют некоторые риски покупки автомобиля в другом регионе, о которых хочется предупредить Клиентов. Это несоответствие заявленного и фактического состояния кузовных элементов и агрегатов автомобиля, расхождения данных в ПТС/ЭПТС, «криминальное прошлое» автомобиля, недобросовестные продавцы, а также ряд других подводных камней.

**Все доступные автомобили можно посмотреть на наших площадках по продаже автомобилей с пробегом КАН АВТО ЭКСПЕРТ, найти на нашем сайте [kanavto.ru](http://kanavto.ru) в разделе «Автомобили с пробегом» и в магазине на Авито.**



Мы выкупаем проверенные автомобили не только в Казани и пригороде, но и в других регионах РФ. Это позволяет нам создать обширную базу предложений — от самых бюджетных до автомобилей премиум-сегмента. На данный момент на наших площадках представлено порядка 2000 автомобилей.



# КОРПОРАТИВНЫЙ КОДЕКС **КАН АВТО**

Корпоративный кодекс — это новая миссия и ценности КАН АВТО.

В кодексе собрана полная информация о взаимоотношении сотрудников разных уровней, корпоративном имидже и стиле, личной ответственности, общении в социальных сетях и многом другом. Корпоративный кодекс обязателен к изучению и ознакомлению каждому

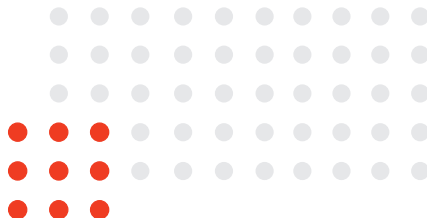
сотруднику КАН АВТО. А для удобства этот свод правил всегда можно найти в приложении КАНАВТОfamily в разделе «Документы».

Данный устав создавался на протяжении пяти месяцев — была продумана каждая фраза, чтобы кодекс получился кратким, понятным и отражал корпоративную культуру компании.



Корпоративный кодекс является воплощением философии компании, ее стратегии и тактики и отвечает на самые важные вопросы: «Зачем мы существуем, куда идем и какими принципами руководствуемся?».

Вот лишь несколько примеров сфер, которые затрагивает корпоративный кодекс.



### ВЗАИМООТНОШЕНИЯ



Люди — главный актив КАН АВТО. Мы создаем среду, в которой у сотрудников есть все возможности реализовать свой потенциал максимально.

### КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ И СТИЛЬ



Образ сотрудника олицетворяет представительность, надежность, стабильность.

### ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ



Обратная связь помогает людям становиться лучше.

### ЛИЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ



Здоровый образ жизни, уважение к окружающей среде и защита имиджа компании.



# МИССИЯ И ЦЕННОСТИ



**МИССИЯ — ДЕЛАЕМ НАСТОЯЩЕЕ, СТРЕМИМСЯ В БУДУЩЕЕ, ЧТОБЫ ВЫ НАСЛАЖДАЛИСЬ ДВИЖЕНИЕМ!**

# МЫ

#KANAVTOFAMILY

- ✓ Мы – команда профессионалов, любящих и ценящих свое дело.
- ✓ Мы – работаем так, чтобы наши Клиенты всегда улыбались.
- ✓ Мы – оказываем широкий спектр услуг, облегчая процесс владения автомобилем.
- ✓ Мы – знаем, что люди – основной капитал компании.
- ✓ Мы – даем возможность быть профессионалом, оставаясь собой.
- ✓ Мы – не боимся делать ошибок, но всегда извлекаем правильные уроки и двигаемся дальше.

## ЦЕННОСТИ



ПОРЯДОЧНОСТЬ



РАЗВИТИЕ



ДОВЕРИЕ



УВАЖЕНИЕ



### ПОРЯДОЧНОСТЬ



- Всегда выполнять свои обещания
- Поступать так, как хочешь, чтобы поступали с тобой
- Признавать свои ошибки
- Не наносить умышленный вред
- Нести ответственность за свои действия
- Быть вежливым, соблюдать деловой этикет
- Признавать, уважать, слышать чужое мнение
- Относиться ко всему имуществу бережно, соблюдать порядок
- Мыслить позитивно
- Быть честным
- Принимать решения в интересах Компании
- Всегда прийти на помощь



- Лицемерить
- Применять двойные стандарты
- Искать во всем виновных
- Лгать, сплетничать, сеять негатив, быть токсичным
- Перекидывать свои обязанности на других
- Не уважать чужое время



## РАЗВИТИЕ



- Двигаться вперед по карьерной лестнице
- Быть открытым изменениям
- Любые изменения начинать с себя
- Экспериментировать и ошибаться
- Следить за трендами и учитывать их в деятельности
- Учиться у лучших, перенимать опыт
- Делиться друг с другом любым опытом
- Ошибся – проанализируй, признай - откажись/докрути
- Предлагать идеи, открыто высказывать свое мнение
- Принимать, поощрять идеи/критику
- Действовать быстро
- Развивать электронные системы, сокращать бумажные носители
- Отстреливать «мертвые проекты»
- Постоянно расширять горизонт видения сотрудников
- Всегда думать о том, что нужно улучшить
- Каждому на своем примере показывать приверженность ценностям, миссии Компании
- Быть инициативным и вовлеченным в процессы
- Постоянно развиваться профессионально



- Сопротивляться изменениям
- Не делиться идеями, положительными и отрицательными практиками
- Упускать возможности
- Ждать, пока кто-то примет решение за тебя
- Бояться совершить ошибку
- Бросать реализацию задачи, не доводить начатое до конца



## ДОВЕРИЕ



- Делегировать
- Допускать право на ошибку
- Слышать друг друга
- Выполнять свою задачу качественно
- Обеспечивать ресурсами выполняющего задачу
- Быть всегда рядом и оказывать содействие
- Быть всегда открытым для диалога
- Смело высказывать свое мнение всем коллегам



- Бесконечно контролировать других
- Не сдерживать свое слово
- Скрывать риски
- Обманывать
- Сплетничать
- Чтобы слова расходились с делом
- Обещать, но не исполнять



## УВАЖЕНИЕ



- Признавать и открыто говорить о достоинствах другого
- Уважать личное пространство
- Относиться к другим так, как ты хотел бы, чтобы относились к тебе
- Соблюдать договоренности
- Принимать других такими, какие они есть
- Соблюдать социальные нормы и правила
- Создавать комфортные условия труда



- Обманывать
- Оскорблять/переходить на личности
- Нарушать личное пространство
- Игнорировать
- Не соблюдать договоренности
- Давать агрессивную обратную связь

ПРЕИМУЩЕСТВО БЫТЬ  
ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ:

# ПРОГРАММА КАН АВТО ПРИВИЛЕГИЯ



*Лиана Батыршина,  
руководитель  
отдела коммуникаций  
и корпоративного  
развития*

В прошлом номере мы рассказывали о том, что такое HR-бренд и почему сотрудники — главная инвестиция КАН АВТО. И да: самым большим разочарованием владельцев бизнеса может стать понимание, что людей мотивируют не деньги. «Как не деньги?» — спросят одни. «У меня тут не кружок по интересам», — возмутятся вторые. Но не будем долго философствовать на эту тему. Просто примите факт, что не только деньги мотивируют людей.

Все хорошо в мере. Если в вашей компании высокие зарплаты — это вовсе не значит, что ваши сотрудники самые лучшие и самые счастливые. Но это не значит, что денег быть не должно или что можно снизить зарплату до минимума. Разговор о другом — о балансе нематериальных методов мотивации и материальных. Как между добром и злом.

В этом ключе мы бы и хотели подробнее рассказать о проекте «КАН АВТО Привилегия».



## «КАН АВТО Привилегия» — что это?

«КАН АВТО Привилегия» — проект, который позволяет нашим сотрудникам получать скидки и бонусы на товары и услуги у компаний-партнеров.

## Забота о сотрудниках

На данный момент в программу входят партнеры из различных сфер деятельности: медицина, спорт, детское развитие, образование, недвижимость. Сотрудники КАН АВТО изучают английский с корпоративной скидкой, проходят внутреннее и внешнее обучение, включая компьютерные курсы и мобилографию, покупают жилье с выгодой и бесплатно посещают с детьми «город профессий» — уникальную площадку для развития малышей и подростков.

## Здоровье и развитие

Мы за здоровый образ жизни! Именно поэтому двое наших партнеров — это крупные фитнес-центры, где сотрудники могут приобрести абонемент с большой скидкой. Но и это не все!

На летний период в рамках программы «КАН АВТО Привилегия» мы организовали бесплатные занятия йогой и беговые тренировки в парках города.

## Дальше — больше

Проект активно развивается, в ближайшее время мы планируем подключить к программе партнеров из сфер туризма, бьюти-индустрии, развлечений, АЗС.

Подробную информацию о действующих партнерах и скидках, а также об условиях использования программы наши сотрудники могут узнать в корпоративном приложении КАНАВТОfamily в разделе «Привилегия».

*Мы открыты к сотрудничеству и с радостью ждем ваших идей и предложений по развитию программы «КАН АВТО Привилегия». Идеи можно передать руководителю отдела коммуникаций и корпоративного развития Батыршиной Лиане — лично или по почте [l.batyrshina@kanavto.ru](mailto:l.batyrshina@kanavto.ru). Все предложения будут обязательно рассмотрены.*

# Елена Цагарелли

«КАН АВТО – люди, которые были,  
есть и будут для меня примером»

SELF-MADE

#KAHABTCfamily



**SELF-MADE WOMAN:**

**Должность** — руководитель отдела кадров.

**Общий стаж работы в КАН АВТО** — 10 лет.

**Образование** — высшее.

**Специальность** — управление персоналом.

**Жизненный принцип** — «живи ярко».

**Семейное положение** — не замужем.

**Любимая книга** — Джджо Мойес, «Серебристая бухта».

**Любимый фильм** — «Отмель».

**Мечта** — дом у моря.

**Люблю** — путешествовать.

**Мужчина...** не должен спрашивать, должен самостоятельно принимать решения.

**Женщина...** должна запоминаться, быть непохожей на сотни других.



SELF-MADE

#KAHABT

family





#KAHABTO **Familia**

SELF-MADE



## КАН АВТО — ЛЮБОВЬ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

**Н**е знаю, была ли я самым сильным кандидатом, когда пришла сюда на собеседование 10 лет назад, но мои глаза горели. Я сказала, что очень хочу здесь работать. Мне поверили. Я не подвела. :)

## РАБОТА — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРО ДЕНЬГИ

**К**ак ни крути, большую часть жизни мы проводим на работе. Мы выбираем место, где нас понимают, где в нас нуждаются, где мы получили признание, где для нас открываются новые горизонты.

В КАН АВТО работают люди, которые были, есть и будут для меня примером. Примером не только в профессиональном плане, но и в личностном. Здесь работают мои друзья. Это люди, которых я ценю и люблю. Их советы и поддержка для меня бесценны.

## ОТДЕЛ КАДРОВ: ПРИЯТНО ВСТРЕЧАТЬ И ТЯЖЕЛО РАССТАВАТЬСЯ

**В**се начинается с нашего отдела и, как ни печально, им заканчивается. Причины ухода сотрудников разные: переезд, смена сферы деятельности, а кто-то, действуя по принципу «хорошо там, где нас нет»,

отправляется покорять новые горизонты в других компаниях. В любом случае, большинство бывших сотрудников вспоминают о КАН АВТО с трепетом. Многие возвращаются обратно.

В КАН АВТО принимают тех, кто увольняется и возвращается. Разумеется, это не какой-то определяющий критерий в подборе кандидатов. Но если человек эффективен и лоялен к компании, он не получит отказ. Наоборот, его с удовольствием вновь примут в нашу команду.

## 3 ЧЕЛОВЕКА НА 1700 СОТРУДНИКОВ — РЕАЛЬНО

**В** отделе кадров работают 3 человека, включая меня. Да, это реально! Объемы работы большие, интенсивность высокая. Ежедневно мы делим задачи на срочные и суперсрочные. Других у нас просто нет.

При этом я уверена, что нужно ценить не только рабочее время, но и личное. И не только свое, но, в первую очередь, своих сотрудников. Жизнь одна, второго шанса ее прожить не будет. Построить карьеру, создать семью, посвятить время путешествиям, заняться любимым делом и ловко это «запараллелить» — я считаю своим долгом предоставить своим девочкам возможности для всего этого.

Я очень ценю свою команду. Стереотипы о женских коллективах



на нашем примере рушатся. Мы не сплетничаем (возможно, просто некогда). Мы все разные, но при этом на одной волне. Мы всегда друг за друга и друг в друге уверены.

## КАРЬЕРНЫЙ РОСТ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

**У**важаемые читатели нашего журнала могут сделать вывод легко — по регулярной рубрике «Карьерная лестница» и количеству героев в ней. (*см. стр. 4 — прим. ред.*) Все более чем реально. Хочешь повышения — дерзай! Показывай результаты, старайся, заявляйся.

У каждого человека свои ценности, амбиции, приоритеты. Одни предпочитают работать и развиваться в рамках своей должности, постоянно совершенствуя профессиональное мастерство. Другим необходимо подниматься вверх по карьерной лестнице. В нашей компании несомненно есть ресурсы и для того, и для другого. Не хватает компетенций — действуй! Мы предоставляем много возможностей для внутреннего и внешнего обучения. В первую очередь, мотивируем себя сами. Если мы хотим что-то поменять в жизни, естественно, начинаем с себя. Можно сидеть и ждать, пока нам предложат интересные должности... Но эффективнее — начать действовать.

## О СЕБЕ

Что касается отдыха, я точно знаю: это не вопрос времени. Чтобы отдохнуть, восстановить силы, мне

нужно отвлечься. Обязательно сменить обстановку. Вообще уметь переключаться — это нужный и важный навык. Если держать все рабочие проблемы в голове, то и месяца не хватит, чтобы отдохнуть.

Влюбляйтесь. В работе и личной жизни — влюбляйтесь! Не только в кого-то, но и во все, что делаете. Любовь вдохновляет нас действовать и становиться лучше. В любых начинаниях должна быть искра. Иначе не получится. Ну, или получится, но не то... и не так, как нужно всем.

В любых проектах мне важно видеть эффект на каждом этапе. Чувствовать значимость того, что я делаю. Если это никому не нужно, тогда зачем это? Быстро остываешь, когда не чувствуешь отдачи.

## Успех в моем понимании — это:

- Когда можешь говорить то, что думаешь, даже если твое мнение идет вразрез с общепринятым;
- Когда ключевые решения принимаются с учетом твоего мнения;
- Когда работа приносит удовольствие;
- Когда твой доход соразмерен с твоими потребностями;
- Когда твой ребенок гордится тобой;
- А еще когда твое фото на обложке журнала #КАНАВТОfamily. :)



Нашим дорогим читателям  
хочу пожелать:  
Никогда не молчите, ведите  
диалоги с руководством  
и/или подчиненными.  
Люди не умеют читать  
мысли — учитесь четко  
формулировать их в слова.  
Говорите так, чтобы вас  
невозможно было не понять.  
Ставьте амбициозные цели,  
идите к ним, действуйте.  
Когда есть возможность,  
путешествуйте.  
Верьте в себя и в свои силы.  
Пробуйте новое!

# ДОРОГАЯ МОЯ «КОПЕЙКА»:

## 50-ЛЕТНЯЯ

## ИСТОРИЯ LADA



VAZ-2101 — легендарная модель российского автопрома. Шанс увидеть такую машину на автодорогах уверенно близится к нулю. Впрочем, встретить легенду все же можно, причем не только в сюжетах старых кинолент и исторических альманахах. В дилерском центре LADA «КАН АВТО» находится один такой аутентичный автомобиль в прекрасном состоянии.

19 апреля 2020 года автомобилю VAZ-2101 исполнилось 50 лет — отсчет ведется с начала выпуска первых моделей марки LADA. Именно 19 апреля 1970 года с конвейера Волжского автозавода сошли шесть седанов VAZ-2101 «Жигули» — 2 синих и 4 вишнёвых, что символизировало цвета флага РСФСР. С тех пор на автозаводе в Тольятти было выпущено более чем 50 серийных моделей.





ВАЗ-2101 дал начало самому многочисленному семейству легковых машин в истории предприятия и в истории российской автомобильной промышленности. С 1970 по 1988 год выпущено около 4,8 млн ВАЗ-2101 и его модификаций. Помимо ВАЗ-2101, самыми массовыми стали LADA 2106 (4,3 млн шт.), LADA 2107 (2,8 млн шт.), LADA 4x4 (2,5 млн шт.).

Все началось с «копейки» более 50 лет назад — а теперь модельный ряд LADA представлен 5 семействами: Vesta,

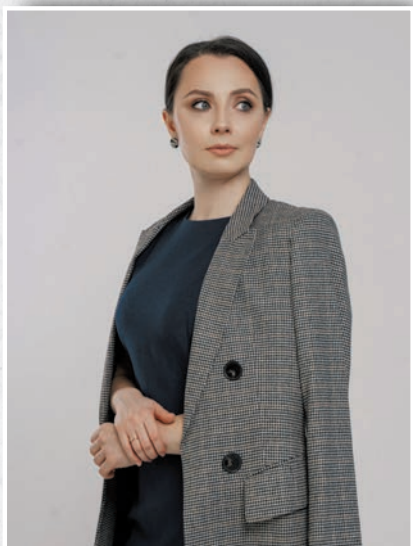
XRAY, Granta, Largus, Niva. LADA представляет своим покупателям широчайший выбор модификаций моделей: более двух десятков серийных машин – седанов, хэтчбеков, универсалов, кроссоверов; ряд специальных версий – фургоны, пикапы с открытым и закрытым бортом, инкассаторские броневики, болотоходы, социальное такси, скорая помощь, кинологовическая или спасательная служба.

Модель с 50-летней историей являет собой символ начала масштабного восхождения автомобильного бренда LADA, который продолжает непрестанно трансформироваться и улучшаться из года в год. Мы в «КАНАВТО» знаем и чтим историю, с уважением относимся к истокам, и смелый автомобиль ВАЗ-2101 всякий раз напоминает нам, как важно двигаться вперед к достижению целей и покорять новые горизонты.

*Познакомиться с легендой вживую можно в дилерском центре LADA: ул. Сибирский тракт, 48.*



# ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,  
директор по продажам*

В настоящее время автомобильный рынок России переживает структурную перестройку. Ситуация обусловлена влиянием санкций, ограничений на импорт и контрмер на бизнес.

Однако уход с рынка одних крупных автомобильных брендов дает толчок для развития других. Компания АВТОВАЗ начала выпуск упрощенных моделей, корейские компании Hyundai и Kia налаживают логистику и производство, ведущие китайские автопроизводители выводят на рынок новые модели и применяют гибкую ценовую политику.



## О ДИНАМИКЕ

Согласно данным Комитета автопроизводителей АЕБ, автомобильный рынок в июне 2022 года сократился на **82,0%** и на **57,5%** в I полугодии 2022 года. За этот период продажи новых легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей в России сокра-



тились на **57,5%** по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, или на **500 521** автомобиль, всего продажи составили **370 228** автомобилей.

Июнь 2022 г. ознаменовался падением уровня продаж новых автомобилей на **82,0%** или на **126 792** штуки по сравнению с июнем 2021 года, продажи составили **27 761** автомобилей.

Самые продаваемые модели на российском рынке по итогам I полугодия:

1. Lada Granta – **23 387** а/м;
2. Lada Vesta – **21 563** а/м;
3. Kia Rio – **21 075** а/м;
4. Hyundai Solaris – **16 888** а/м;
5. Hyundai Creta – **13 425** а/м.

Наименьшее падение и даже в некоторых случаях **рост продаж** показывают китайские автопроизводители.

Наименьшее падение продаж за I полугодие 2022 года показали бренды Changan (–9%), Geely (–16%), Chery (–27%), Haval (–28%).

Положительный прирост 254% по сравнению с I полугодием 2021 года показал бренд Cheryeceed, а также ISUZU на **39%**.

Большинство из перечисленных брендов представлены в портфеле ГК «КАН АВТО».



## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ

Компания «КАН АВТО» за I полугодие **2022** г. реализовала более **7 214** автомобилей, среди которых 3 705 новых и 3 509 с пробегом.

Лидерами по продажам по-прежнему остаются бренды:

- 1 Lada – **1510**
- 2 Renault – **623**
- 3 Kia – **556**
- 4 Hyundai – **388**

В «КАН АВТО» за I полугодие 2022 года мы видим отрицательную динамику по всем брендам.

Наименьшую отрицательную динамику продаж в сравнении с аналогичным периодом 2021 года показали автомобили с пробегом: **–31%**.





## ДОЛЯ РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН И Г. КАЗАНЬ

По данным АЕБ, за первые шесть месяцев 2022 года в Республике Татарстан было продано **13 576** автомобилей, а в городе Казань - **8 940**. На данный момент рынок Республики Татарстан занимает 3,7% от общего рынка Российской Федерации.

ГК «КАН АВТО» за I полугодие 2022 года имеет 27% доли рынка по продажам новых автомобилей по Республике Татарстан и 41% — по г. Казань.

## СТРУКТУРА ПРОДАЖ

### РАБОТА С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ

ГК «КАН АВТО» за I полугодие 2022 года реализовала **1 206** а/м корпоративным Клиентам, что составило 33% от общих продаж. Данный показатель за аналогичный период 2021 года составил 26%. Таким образом, доля корпоративных Клиентов превысила прошлогодний показатель на 7%. Свыше 50% от всех корпоративных

продаж составляют автомобили, приобретенные в лизинг (**607** а/м), около 11% составляют тендерные сделки (**127** а/м). По итогам I полугодия 2022 года наиболее крупными корпоративными Клиентами ГК «КАН АВТО» стали:

- Министерство здравоохранения РТ;
- ПАО «Таттелеком»;
- департамент Казначейства РТ;
- АО ХК «Чистополь».

### КРЕДИТНЫЕ СДЕЛКИ

Кредитная доля в реализации новых автомобилей снизилась на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года и составила 54%. В продажах автомобилей с пробегом наблюдается обратная ситуация: кредитная доля увеличилась на 4% и составила 37%. С июля запущена государственная программа на покупку LADA Granta, в связи с этим мы прогнозируем рост



числа кредитных сделок. В рамках государственных программ поддержки спроса на автомобили «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Медицинский работник»,

«Работник сферы образования» и «Trade-in» предоставляется субсидия (скидка) на уплату первоначального взноса в размере 20% от стоимости приобретаемого автомобиля.

## ТРЕЙД-ИН

Все такой же популярной остается услуга трейд-ин. По результатам I полугодия 2022 года доля трейд-ин составила 37%.

Это направление развивается из года в год. В 2022 году у наших Клиентов есть возможность не только сдать свой автомобиль в любом дилерском центре ГК «КАН АВТО», но и приобрести автомобиль с пробегом. Покупая

автомобиль с пробегом, Клиент может быть уверен в юридической чистоте сделки и техническом состоянии автомобиля.



## НОВОСТИ И ОЖИДАНИЯ

Во II квартале 2022 года мы начали работу с новым для нашей компании брендом - Geely. Дилерский центр Geely находится по адресу: ул. Тукая д. 115 к. 3.

Также мы открыли второй дилерский центр Geely и гордимся тем, что являемся единственным дилером этого бренда в Казани.

Мы в предвкушении больших результатов и продолжаем работу над качеством клиентского сервиса и усовершенствованием наших проектов!





# ВРЕМЯ БРАТЬ!

## Почему 2022 год — это снова лучшее время для покупки авто

Что происходит с ценообразованием, как купить авто выгодно и когда закончится дефицит моделей? Отвечаем на самые популярные вопросы.

2021 год завершился тем, что ситуация на российском автомобильном рынке так и не вернулась в нормальное русло. Негативные тренды, влияющие на развитие ситуации — это нехватка новых автомобилей из-за дефицита полупроводников,

логистические проблемы и глобальная инфляция. К этому списку следует добавить обвал курса рубля весной, вызванный тяжелой геополитической обстановкой в мире.

Покупатель оказывается перед сложным выбором. Купить или не купить? Вот в чем вопрос! Стоит ли дожидаться нормализации ситуации на рынке или выгоднее приобрести машину прямо сейчас?



## **Мнение №1.** **Рост цен продолжится, но медленнее**

Согласно одной экспертной точке зрения, цены на новые автомобили в этом году продолжат рост, однако существенно медленнее, чем в 2021 году. Решить проблемы с поставками электронных компонентов вряд ли удастся раньше второй половины нынешнего года.

## **Мнение №2.** **Улучшения ждать не придется**

Более негативно оценивают ситуацию другие эксперты: большинство производителей и импортеров техники не видят восстановления поставок раньше 2023 года. Поэтому дефицит новых автомобилей и рост цен сохранится, как минимум до конца нынешнего года. Рост цен составит очередные 10-15%. Стоимость допоборудования вырастет еще на 20%. В такой ситуации автомобилистам рекомендуется не откладывать с покупкой новой машины.

## **Мнение №3. Прогноз АЕБ**

Прогнозы Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) по ситуации на автомобильном рынке не самые оптимистические. Как подчеркнули в организации, «признаков скорого улучшения нет». При этом в АЕБ спрогнозировали, что продажи новых машин в России в 2022-м вырастут на 3,3%, до 1 722 000 автомобилей. К примеру, в 2021 г. было продано 1 666 780 новых машин. Эта цифра на 4,3% больше показателей «черного» 2020 года, на который пришлось серьезные ограничения (в том числе закрытие автосалонов) из-за пандемии COVID-19.



## Брать или не брать?

В вопросе покупки автомобиля каждый водитель должен исходить из своей жизненной ситуации. Следует понимать, что сейчас потенциальный клиент в любом случае столкнется с достаточно ограниченным количеством предложений из-за нехватки машин у дилеров, которую преодолеть так и не получилось. Когда ситуация придет в норму, сказать сложно. Скорее всего, произойдет это не раньше конца года. Не исключено, что и позже. При этом также следует понимать, что машины

вряд ли станут дешевле в этом году. В любом случае, если автомобиль очень нужен прямо сейчас, следует отправляться в автосалон.

Когда покупать автомобиль? Тогда, когда он нужен. Прямо сейчас выбор есть, нет слишком жестких ограничений по брендам. Кроме того, хорошие автомобили можно подобрать на рынке автомобилей с пробегом. Во многих смыслах сегодня более интересный вариант — это именно «молодые» авто на вторичном рынке.

---

А вы знали, что все автосалоны ГК «КАН АВТО» теперь реализуют также и автомобили с пробегом?

Узнайте подробности и выберите ближайший автосалон!

Подробнее на сайте <https://kanavto.ru> или по тел. +7 (843) 230-30-30.

---





# ЖДЕМ ТОЛЬКО ТЕБЯ!

## ЭКСКЛЮЗИВНО В КАН АВТО:

- Автоэлектрик-диагност
- Программист 1С
- Технический тренер

## НАЧАЛО КАРЬЕРЫ:

- Администратор
- Специалист по обратной связи в колл-центре

## ТОП-3:

- Менеджер отдела продаж автомобилей
- Сервисный консультант
- Автослесарь



Наведи камеру  
и узнай об актуальных  
вакансиях



[kanavto.ru](http://kanavto.ru)

Телефон отдела подбора:  
**234-42-34**

WhatsApp:  
**+7 965 628 67 14**



# НОВЫЙ HAVAL DARGO —

## ПОВОД ПРОЯВИТЬ ХАРАКТЕР

Свой на городских улицах, безупречный на трассе, уверенный на бездорожье.

Брутальная внешность Haval Dargo раскрывает его страсть к путешествиям, а ультрасовременное оснащение — любовь к инновациям и комфорту.



## ЦВЕТА Haval DARGO

Стильные цвета кузова с эффектом металлик подчеркивают яркий дизайн Haval DARGO.

## ПАНОРАМНАЯ КРЫША

Панорамная крыша обеспечивает дополнительное пространство внутри салона и наполняет его естественным светом.

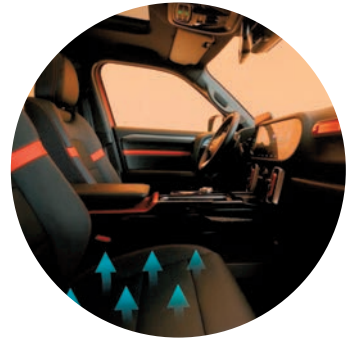


## ДВУХЗОННЫЙ КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ

Двухзонный климат-контроль дополнен очистителем воздуха с ионизацией.

## ВЕНТИЛЯЦИЯ СИДЕНИЙ ПЕРВОГО РЯДА

Вентиляция сидений и функция массажа водительского кресла дают неоценимые преимущества, если придется провести весь день за рулем.



## ЭЛЕКТРОРЕГУЛИРОВКА ПЕРЕДНИХ СИДЕНИЙ

Кресло водителя имеет 8 электрорегулировок, включая настройку поясничной поддержки. Для кресла переднего пассажира также есть вентиляция и 4 электрорегулировки.



# ТРЕВОГУ ДОЛОЙ

— ТАК ЧТО ЖЕ ВЫ ТАК СПОКОЙНЫ?

— Я ЛИБО УМИРАЮ, ЛИБО НЕТ. НЕ ТО ЧТОБЫ Я ХОТЕЛ УМЕРЕТЬ,  
НО ПЕРЕЖИВАНИЯ НИКОГО ЕЩЕ ВРОДЕ НЕ ВЫЛЕЧИЛИ.

ТЕЛЕСЕРИАЛ «ДОКТОР ХАУС»



Мария Пермякова,  
координатор обучения КАН АВТО

В наши дни трудно встретить хотя бы одного человека, который ни разу в жизни не испытывал неприятную зудящую щекотку где-то в районе сердца. С этой щекоткой трудно ходить, тяжело сидеть, невозможно сосредоточиться. Она заполняет постепенно, окутывая словно колючее шерстяное одеяло. И тут два варианта развития событий:

1. Заработать панические атаки, ОКР (обсессивно-компульсивное расстройство), фобии и прочие «вкусняшки»;
2. Научиться с тревогой договариваться.



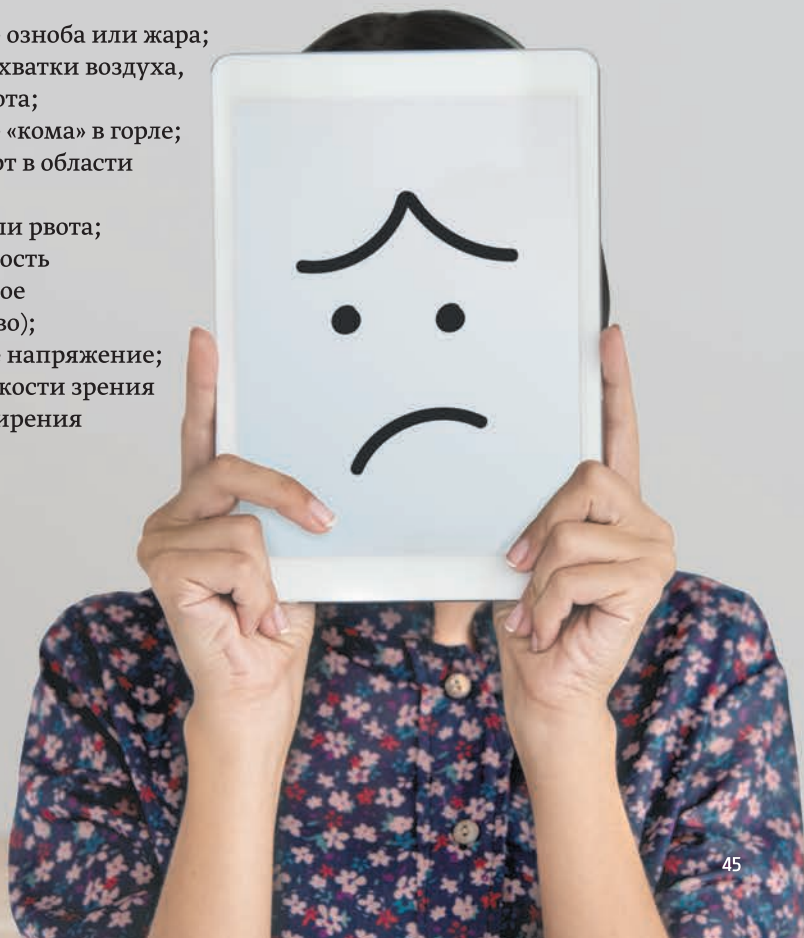
Я приглашаю тебя пройти вместе со мной путь в несколько листов. Давай вместе разберемся в природе появления тревоги, узнаем, как ей управлять, и приведем свое состояние в норму. Поверь, все получится. Стоит лишь захотеть.

## ПРОЯВЛЕНИЯ ТРЕВОГИ

Ее симптомы многообразны:

- Колебания артериального давления;
- Тахикардия (усиленное сердцебиение);
- Потливость;
- Похолодание/покалывание рук и ног;
- Ощущение озноба или жара;
- Чувство нехватки воздуха, удушье, зевота;
- Ощущение «кома» в горле;
- Дискомфорт в области желудка;
- Тошнота или рвота;
- Неусидчивость (двигательное беспокойство);
- Мышечное напряжение;
- Потеря четкости зрения (из-за расширения зрачков);

- Чувство страха (страх потерять контроль или сойти с ума, острый страх смерти);
- Чувство нереальности окружающего мира (дереализация) или отчуждения и нереальности самого себя (деперсонализация).





Одной из самых распространенных причин возникновения тревоги являются... Дела. Да. Дела и задачи, которые растут с каждым днем на работе и дома. Не успеваешь сделать одно — другое уже на подходе. Делаешь второе — третья задача уже стоит в очереди. Ты понимаешь, что ничего не успеваешь, рациональное мышление исчезает, появляются ошибки, накатывает тревога... Как же справиться с ней?

## ТРЕВОГА, ВОН!

Используй технику «заземление».  
Внимательно посмотри вокруг и найди:

- 5 вещей, которые ты можешь увидеть;
- 4 вещи, которые ты можешь потрогать;
- 3 вещи, которые ты можешь услышать;
- 2 вещи, которые ты можешь понюхать;
- 1 вещь, которую ты можешь попробовать на вкус.



### Важно!

Перестать наблюдать за внутренними ощущениями и переместить внимание вовне, отвлечь разум от фиксации на неприятных переживаниях.

## ПОЛЬЗА В ПЕРСПЕКТИВЕ

- **Выключение.** Как только ты почувствовал негативную мысль, попробуй переключить ее, как будто пультом от телевизора (сотри тряпкой со школьной доски или ластиком с листа). Не анализируй, не аргументируй самому себе. Просто выключи и на ее место поставь что-то другое.
- **Отстранение.** В этой технике мы не избавляемся от негативной мысли, а отстраняемся от нее и наблюдаем со стороны, не позво-

ля овладеть нами. Ты можешь сказать себе: «Сейчас ко мне пришла эта мысль. К чему бы это? Ну-ну, посмотрим, что будет с ней дальше...». Просто наблюдай.

- **Преувеличение.** Как только ты обнаруживаешь негативную мысль, попробуй преувеличить ее до абсурдного. Сделай ее смешной.
- **Противостояние.** Превращаем мысль в ее полную противополо-

ложность. Пришла мысль «Я не смогу продать»? Замени на полное противоречие: «Я обязательно продам!». Как только пришла мысль «Я ни на что не гожусь, я ни на что не способен», говори себе: «Я способен на все, я очень сильный, целеустремленный, уверенный в себе человек! И я добьюсь всего, чего захочу!».

- **Дыхательные практики.** Мы редко обращаем внимание на дыхание, а ведь именно оно является фактором, усиливающим тревожность. Ляг на спину и подыши, положив руку на живот. Вдох на счет 1-4, задержка дыхания на 1-2, выдох на 1-4. Десяти циклов дыхания будет достаточно.

- **Приятные занятия и хобби.**

Разбавляем обязанности увлекательными занятиями. Регулярно делай перерывы, смотри фильмы, выходи на прогулку.

- **Активность.** Спорт — отличный способ отвлечься, избавиться от негатива, зарядиться энергией.

Красивое тело — как бонус. Включи в свой распорядок 4-5 занятий в неделю протяженностью не меньше 30 минут.

- **Сон и полноценное питание.** К

целям ведет генератор — организм. Не закрыли базовые потребности — мотивация скажет ариведерчи!



## ШАГ ЗА ШАГОМ

### Шаг 1

Иногда наши мысли преувеличены и катастрофичны. Чтобы избежать страха, необходимо определить проблему. Фокусируйся на фактах, определи сердцевину тревоги. Мысли шире.

### Шаг 2

Мозговой штурм. Придумай как можно больше возможных решений, руководствуясь принципом: критике — нет, глупым решениям — да!

### Шаг 3

Выбор решения. Задавай себе вопросы: «Этот вариант решит мою проблему?», «Сколько времени и сил я на него потрачу?», «Как я буду себя чувствовать, если попробую?».

### Шаг 4

План к действию. Напиши простые и понятные шаги, необходимые для реализации выбранного решения.



## ДЛЯ ТЕХ, КТО В ОФИСЕ

Как избежать тревоги от большого количества задач на рабочем месте? Соблюдай принципы:

**Последовательность.** Наиболее эффективно наш мозг работает над последовательной обработкой информации. Это означает, что нужно работать над одной задачей за один промежуток времени, не обращая внимания ни на что другое.

**Пространство для маневра.** Люди плохо оценивают время, необходимое на выполнение задач. Запланируй в своем расписании буферное время — резервные 30-60 минут на случай форс-мажора.

**Деление задач.** Большие задачи лучше делить на части. Мозгу проще работать с маленьким объемом работы, к тому же дофамин вырабатывается каждый раз, когда мы выполняем мини-задачу. Так появляется мотивация работать дальше. Напротив, работа с большим объемом вызывает стресс, мы получаем

дозу кортизола, из-за чего тяга к делу только падает.

**Проактивность.** Проактивность — это принятие ответственности за свои решения. Ты — это единственное, над чем ты имеешь контроль. Начни с внутренних изменений, чтобы изменить мир вокруг.

**Приоритизация.** Ключевые проблемы решаем первым делом.

**Самосовершенствование.**

Очень важно постоянно развивать себя физически, эмоционально, интеллектуально и духовно.

Ты - твой главный ресурс.

Нет нерешаемых проблем. Все можно пережить и преодолеть. Особенно если есть рядом человек, который готов помочь и поддержать.

*Приходи получить совет, поддержку, решение сложного вопроса, выговориться и просто поговорить — в рабочее время меня можно найти в ОПП, ДЦ LADA (ул. Сибирский тракт), 2 этаж.*



# УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

## Часть I. Тревожная новость

*Лера проснулась от будильника.*  
«Почему всегда так... Хочется подольше поваляться утром, а лучше придумать 100500 отговорок и не вставать, но в очередной раз пообещать себе лечь пораньше....» Лера на автомате потянулась за телефоном и, заглянув в мессенджер, увидела то, что заставило ее округлить глаза и проснуться окончательно.

В телефоне было сообщение от руководителя о необходимости организовать мероприятие для партнеров компании буквально за пару дней. Но ведь подготовка к событиям подобного масштаба обычно занимает несколько недель! С учетом остальных задач внедрить план в жизнь казалось чем-то нереальным.

Лера почувствовала, как внутри что-то сжалось, шея напряглась и будто захотела спрятаться в



*Дилара Гибадуллина,  
руководитель отдела  
развития персонала КАН АВТО*

плечах. Она почувствовала, что ее спина ссутулилась, а челюсти сомкнулись сильнее. На секунду ей захотелось позвонить руководителю и сообщить о невозможности реализации этого проекта. Но она знала, насколько

значимы для компании этот партнер и все мероприятия, связанные с ним.

Она села на край кровати, сделала глубокий вдох, потянулась, почувствовала, как расслабляются плечи, вытянула позвоночник, уверенно встала на обе ноги. В таком положении, четко чувствуя опору под ногами, постояла несколько минут. *Нет, ощущение тревоги не улетучилось, но стало легче.* Она решила подумать и рассмотреть ситуацию с разных

сторон — может, не такая уж и нереальная эта задача.

Приняв душ, она пришла на кухню, где пил кофе муж, рассказала ему о новости, поделилась эмоциями и приступила к вкуснейшему завтраку. За порцией любимых сырников она обсудила с супругом домашние дела, а затем помыла посуду и побежала собираться. «Война войной, а красоту еще никто не отменял!» — подумала Лера.

---

## Часть II. Осуществить и нельзя провалить

По дороге Лера старалась отвлечься. Она дышала размеренно, рассматривала проезжающие мимо машины, прекрасное голубое небо и детишек, которые бегут в садики, школы и спортивные секции. Опыт подсказывал, что *тревога* — *плохой советчик* и что лучше дать себе немного времени привыкнуть к новой задаче. Тогда мозг обязательно выручит и предложит варианты решения.

В офисе она появилась с улыбкой на лице. Приветствуя коллектив, Лера желала всем хорошего дня. «Одна голова хорошо, а команда и горы свернуть может», — решила

Лера и собрала коллег, которые уже организовывали подобные мероприятия. Начала свое выступление с изложения фактов — без эмоций, но обозначая важность проекта и необходимость поиска быстрого решения задачи.

Буквально за 1,5-2 часа были придуманы решения, которые укладывались в обозначенные сроки. Опытные коллеги предложили даже несколько сценариев мероприятия. Очень быстро нашлись партнеры по кейтерингу, закрылся вопрос с кофе-брейками. Времени на заказ раздаточных материалов не хватало, но и здесь нашлось экспресс-решение: сделать материалы своими силами.

А что дальше? Все было безупречно. Мероприятие прошло на высшем уровне, партнеры были безмерно благодарны за помощь, оказанную в столь короткие сроки. За этим событием последовало

долгосрочное плодотворное сотрудничество на протяжении многих лет.

Но ведь могло быть и по-другому...  
Совсем по-другому.

### Часть III. А могло быть иначе

Если бы Лера не поняла свои ощущения в теле, не осознала необходимость реализации проекта и ушла в эмоции, то, скорее всего, она поругалась бы с руководителем еще с утра. Затем в плохом настроении пообщалась с супругом, накрутила себя по дороге на работу, а на работе эмоционально зарядила коллег «неадекватностью» задачи.

В любом случае проблему можно было бы решить, да и мероприятие провести. Но качество исполнения однозначно стало бы хуже, что могло

сказаться и на отношениях с партнерами, и на коммуникации в коллективе. Словом, картина так себе.

Ситуация одна — исход разный. Разные эмоции = разный результат. *Управление собой — это ключ к успеху. А радость от решения амбициозной сверхзадачи будет безгранична.* И нужно-то совсем немного — знать минимум информации о том, как работает наша нервная система, чувствовать сигналы тела и соединять их с разумом. А чтобы это уметь, стоит только познакомиться с некоторыми гормонами и нейромедиаторами.



Комментирует  
Мария Погодина,  
клинический психолог:

«Нужно понимать разницу между здоровым стрессом и нездоровым. Эустресс — положительный стресс, который закаляет и улучшает нас. Нам важно иметь с ним дело, чтобы в полной мере испытывать в жизни радость и счастье. Дистресс — негативный стресс, который несет за собой выброс большего количества кортизола и понижения уровня нейромедиаторов, отвечающих за

хорошее самочувствие — и вот здесь не забывайте о необходимости отрегулировать свой гормональный коктейль.

Например, принимая уверенное положение тела, расправляя плечи, выпрямляя спину и глубоко вдыхая, Лера влияла на уровень тестостерона в своем организме: расправленные плечи активизируют здоровую агрессию, включаются рецепторы в гипоталамусе, выделяющие тестостерон.

При объятиях с близким человеком, то есть с мужем, Лера включала «серотониновую систему»: в организме вырабатывался окситоцин — гормон, отвечающий за удовлетворение и доверие, влияющий на привязанность и эмпатию.

Полакомившись любимыми сырниками, Лера активировала

«дофаминовую систему», которая отвечает за удовольствие от вознаграждения. Покупка книги или вещи, премия от начальника, защита диплома на «отлично» и выполнение задачи — все это также вырабатывает дофамин. А сочетание окситоцина и дофамина понижает уровень кортизола (гормон стресса), человек начинает чувствовать себя намного лучше.

Прогуливаясь в хорошем темпе и рассматривая виды, Лера способствовала тому, что нейромедиаторы продолжали направлять в ее сознание и тело окситоцин, норадреналин, дофамин. По дороге она успела поделаться короткие дыхательные практики и, следовательно, понизить тревожность.

Таким образом, в офис Лера приехала в отличном расположении духа, понимая, что с ситуацией можно справиться».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы изо дня в день попадаем в сложные и нестандартные ситуации, на нас воздействует множество факторов. Для того, чтобы получать благоприятный результат, стоит работать над собой. Стоит уделять внимание себе и своим телесным реакциям. Не подчиняться им, а использовать как инструмент для

эффективной коммуникации с внешним и внутренним миром.

Новая жизнь начинается с новых привычек. Заведите привычку управлять собой, своими эмоциями и своим телом, для своего же блага. Увидите: жизнь заиграет новыми красками.



# ПО ТУ СТОРОНУ ДИЛЛЕРА

Люди — важнейшая составляющая любого бизнеса. Автомобильный — не исключение. Сотрудники дилерских центров трудятся для того, чтобы подобрать клиентам автомобиль, найти лучшее предложение, в последующем помочь с обслуживанием, ремонтом, апгрейдами. Кто эти люди, стоящие за «красотой, здоровьем» и надежностью вашего автомобиля?

Некоторым кандидатам на трудоустройство в дилерский центр кажется, что работать здесь просто — мол, *«я к дилеру пойду, пусть меня научат»*, прям как в стихотворении Маяковского «Кем быть». Впрочем, не будем занимать и другую, крайнюю, позицию и говорить, что в автобизнесе работать очень сложно — постараемся быть объективными, чтобы увидеть реальность. Давайте вместе заглянем в закулисы автомобильного дилерского центра. Наверняка у вас, тех, кто



Евгений Горянский,  
Эксперт автобизнеса

является Клиентами этих масштабных стеклянных зданий, хотя бы раз возникали мысли о сотрудниках компании — что это за люди и какие требования к ним предъявляются? Возможно, вы даже мысленно примеряли роль одного из сотрудников на себя?

## НА ПОРОГЕ РАБОТЫ МЕЧТЫ

Чтобы стать членом команды дилерского центра, нужно пройти отбор: помимо традиционного интервью-собеседования, есть тестирование центром оценки компетенций. Кандидату

предлагают решить бизнес-кейс, проявить себя в ролевой игре, ответить на вопросы комиссии — после всего он получит обратную связь в виде предложения о трудоустройстве либо отказ.

## УЧИТЬСЯ ПОЗДНО? НИКОГДА!

Кстати, центр оценки компетенций – это часто встречающийся инструмент не только для оценки знаний кандидатов, претендующих на ту или иную должность, но и обязательный этап развития каждого сотрудника. Раз в год сотрудники подтверждают свою компетенцию, а их личные достижения сверяются со стратегией компании.

Впоследствии таких тестов сотрудник получает план индивидуального развития с указанием как сильных сторон, так и зон роста — тех сфер, где присутствуют «пробелы» в знаниях. Для «подтягивания» знаний сотрудник направляется на тренинги внутри компании или вне ее.

В КАН АВТО есть свой учебный центр, где каждый сотрудник проходит определенные внутренние тренинги, выполняет задания и тем самым закрепляет полученные знания на практике. Помимо этого, действуют программы внешнего обучения от дистрибьюторов. Каждый сотрудник, вне зависимости от должности, обязан в течение определенного времени не только пройти тренинги, но и сдать квалификационный уровень: от механика до руководителя направления бизнеса (сервиса, отдела продаж) – всем положено сдавать сертификацию.

## ЦЕННОСТЬ ЭКСПЕРТА

Прошедшие сертификацию эксперты особенно ценны любому дилерскому центру — за колоссальный опыт и подтверждение уровня высочайшей компетенции со стороны дистрибьютора. Можете поверить: любой подобный сертификат — это кропотливый труд человека. Действительно: целая комиссия из разных экспертов принимает объективное решение, насколько сотрудник достоин быть сертифицированным, ведь для получения подобной лицензии сотруднику приходится знать стандарты марки и полностью им соответствовать.

## КАКИМ КРИТЕРИЯМ ДОЛЖЕН ОТВЕЧАТЬ КАНДИДАТ НА ТРУДОУСТРОЙСТВО В ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР?

В профессиональной команде не обойтись без требований и стандартов. И это понятно — работа у дилера и в гаражах серьезно отличается, о чем мы уже рассуждали в предыдущем выпуске #КАНАВТОfamily.

Во многих случаях работа с автомобилями требует

физической выносливости и некоторых ограничений по возрасту. Представим механика, которому предстоит обслужить от 4 автомобилей в день и на каждом из автомобилей выполнить несколько десятков технологических операций. Физическая нагрузка может быть неимоверной.

Стоит понимать, что работа в официальном дилерском центре — это соответствие стандартам дистрибьютора, использование специального инструмента, работа по технологическим картам. Все это требует внимательности и особенной ответственности за все действия, не говоря уже о том, что машина — источник повышенной опасности.

Что касается сотрудников «на передовой», которые общаются с Клиентами, здесь важны коммуникативные навыки, грамотность, владение компьютером, предпринимательская жилка и крайне важные качества, которые мы называем формой проявления клиентоориентированности, — вежливость и учтивость.

Отсюда вытекает простой вывод: если человек воспитан, вырос в нормальной среде, любит автомобили, общителен — в дилерском центре для него

откроются прекрасные возможности.

Что еще? Конечно, быть инициативным. Демонстрировать жажду знаний и желание стремиться к большему. Немного похвастаюсь и поделюсь собственным опытом.

Я пришел работать в автомобильный холдинг стажером мастера-приемщика сервисного центра. Перемещаясь по этапам развития программы подготовки кадров, стал директором двух дилерских центров, BMW и Toyota. Далее написал две собственные книги и еще две — в соавторстве с Игорем Манном. Но ничего этого я бы не смог достичь, если бы, будучи сотрудником дилерского центра, я не проявлял инициативу, не стремился познать новое и остановился в развитии!

## МИР ЗА КУЛИСАМИ

Помимо сотрудников колл-центра, ресепшн, продавцов, сервисных консультантов, сотрудников отдела страхования и кредитования, кассиров, за пределами шоурумов трудятся логисты, перегонщики, механики, мастера цехов, мойщики, инструментальщики, маркетологи, бухгалтера и их



руководители. И даже в этом списке перечислены не все! Автобизнес - целый мир, в котором, помимо автомобилей и продаж, есть свои показатели эффективности, взаимоотношения, структуры и стратегии - и сотрудникам все это нужно знать, в этом нужно ориентироваться. Так что работа у дилера — это и сложно, и просто одновременно. Скучно не будет точно. Интересно? Безумно!

Если вы чувствуете, что вам откликается работа у дилера — не бойтесь пробовать. Солідные компании заинтересованы в смелых и инициативных. И помните: хорошие люди притягивают хороших людей. Уверен, в «КАН АВТО» тянет именно таких!



# Мобильное приложение

## КАНАВТОfamily.

### Что нового?

Мы регулярно улучшаем мобильное приложение для сотрудников КАН АВТО. Спешим поделиться важными обновлениями! Что изменилось?

• Появился раздел **КАН АВТО**

**Привилегия:** программа лояльности для сотрудников.

• Создан центр обращений сотрудников, где сотрудники могут:

- Оставить заявку в банк идей;
- Задать вопрос правлению;
- Запросить документы в отделе кадров;
- Подать идею по развитию приложения и многое другое.

• Добавлены электронные версии всех выпусков журнала #КАНАВТОfamily с 2015 года. Пора окунуться в историю!

• Произведен редизайн: интерфейс приложения стал удобнее и привлекательнее.

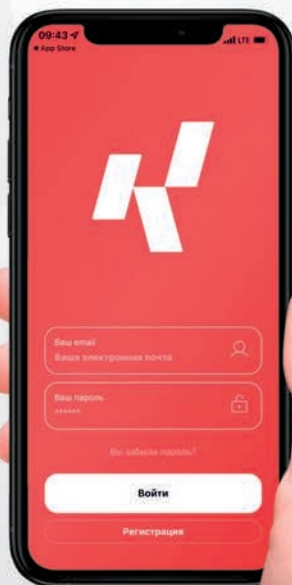
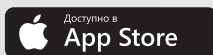
• Выполнена интеграция с 1С — ищите актуальный список сотрудников в разделе «Коллеги».

• Появился раздел «Опросы», где можно пройти eNPS и не только.

• Добавлен раздел «Документы», где хранится важная документация, например, корпоративный кодекс.

• Увидеть фото с корпоративных мероприятий можно в разделе «Медиа».

**Проверьте, используете ли вы последнюю версию!**



**Еще не пользуетесь приложением?  
Скачивайте из GooglePlay и Appstore прямо сейчас!**

# КАН АВТО Привилегия

КАН АВТО Привилегия – это программа лояльности для сотрудников КАН АВТО. Абсолютно любой сотрудник может воспользоваться бонусами программы. Сотрудники получают скидку или подарочные посещения площадки партнеров.

**В программу входят партнеры из разных сфер:**

1. НЕДВИЖИМОСТЬ
2. ОБРАЗОВАНИЕ
3. МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ
4. ДЕТСКОЕ РАЗВИТИЕ
5. СПОРТ



**softline**



**С НАМИ**  
СОТРУДНИЧАЮТ



**TeamSoft**  
тренинговая компания



# ЛикБез new

## «В команде с врагом»

Адам Кахане



Ильнур Хакимуллин,  
технический тренер «КАН АВТО»

**К**ак следует из названия, в книге совершается попытка получить ответ на вопрос: «Как люди, принципиально разные по своим целям, ценностям и убеждениям, работают вместе, не обращая внимания на эти различия?».

«Стандартное сотрудничество» требует, чтобы мы все были в одной команде и двигались в одном направлении, договорившись о том, что будет результатом. Но что нам делать, когда даже этот первый шаг кажется невозможным? Как нам продвигаться вперед с другими, если мы не можем прийти к соглашению даже в самых элементарных вещах?

Адам Кахане имеет огромный опыт работы в качестве ведущего координатора групповых процессов, направленных на разрешение давних политических тупиков во всем мире. Его деятельность связана с,

казалось бы, неразрешимыми проблемами. Книга изобилует увлекательными рассказами о работе автора с правительствами и частными корпорациями, о том, что привело его к развитию

собственной теории «напряженного сотрудничества», которую он противопоставляет «стандартному сотрудничеству» в следующих формах:

Стандартное сотрудничество	Напряженное сотрудничество
Ориентировано на коллективные цели и условия гармонии в команде.	Охватывает как конфликт, так и связь внутри и вне команды.
Строится на четких соглашениях о проблеме, способе ее решения и результате.	Позволяет экспериментировать с различными точками зрения и возможностями.
Управление ситуацией происходит извне, без погружения.	Полностью погружает в ситуацию, позволяет стать «частью проблемы», чтобы решить ее.



Главное утверждение автора книги состоит в том, что обычное сотрудничество может работать, когда команда однородна и согласна с желаемыми результатами. Но в современном все более сложном и неуправляемом мире такие

ситуации случаются редко. Это ведет к тому, что мы должны научиться сотрудничать по-другому. Как же это сделать? Ответить именно на этот вопрос поможет вам книга «В команде с врагом».

Заинтригованы? Долой интригу — пора узнать важное! Эту и другую литературу можно найти на полках современной корпоративной библиотеки KANLibrary: <http://library.kanavto.ru>.



# МЫ ОТКРЫЛИСЬ! ЦЕНТР ДЕТЕЙЛИНГА



ДЕТЕЙЛИНГ ЦЕНТР КАН АВТО  
ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 209Б  
8(843)510-49-83

ИЗ  
У  
Ч  
А  
Й



[library.kanavto.ru](http://library.kanavto.ru)

# ДА БУДЕТ ЦВЕТ!

Какие цвета использовать в интерьере, чтобы добиться спокойствия, а какие добавят энергии в вашу жизнь? Как происходит процесс подбора цветовой гаммы для помещений?

На эти и другие вопросы отвечает профессиональный дизайнер интерьеров Мария Курмашева.



Мария Курмашева,  
дизайнер интерьеров

## КАК ЦВЕТА ВЛИЯЮТ НА ЧЕЛОВЕКА

При создании дизайн-проекта мы подбираем цветовую гамму для каждого конкретного помещения. Конечно, в первую очередь нужно ориентироваться на предпочтения заказчика. Затем идут другие критерии: функция помещения, степень освещенности, характер жильцов.



Теплые оттенки в интерьере обладают тонизирующим эффектом: повышают работоспособность и подбадривают. Яркие тона бодрят сильнее, но очень быстро перевозбуждают нервную систему. Холодные оттенки успокаивают, снимают напряжение, поддерживают работоспособность, зрительно

## ЭСТЕТИКА ПРОСТРАНСТВА

Эстетика – понятие, связанное с эмоциями, чувствами и внутренними ощущениями. Для каждого человека ощущение красоты индивидуально, но имеет общую грань – гармонию. Именно гармония вызывает в нас ощущение счастья.

Эстетичный интерьер — гармоничный. В таком интерьере идеально все: стены удачно сочетаются с полом, потолок расширяет границы пространства, а аксессуары наполняют комнату индивидуальностью.

Место, где мы находимся и живем, конечно же, влияет на наше настроение и самочувствие. В своем доме мы должны чувствовать себя комфортно, легко и надежно.

расширяют комнату. Знание этих особенностей помогает подобрать оптимальную цветовую гамму.

*Кстати, комбинируя в одном помещении и теплые, и холодные оттенки, можно создать необычное пространство и добиться довольно интересных результатов.*

*При создании проекта мы отражаем индивидуальность и характер заказчика, создаем стильное пространство, в котором людям будет комфортно.*





## ЦВЕТА ДЛЯ СПОКОЙСТВИЯ

Спокойными считаются светлые или даже полупрозрачные оттенки. Обратите внимание на бежевую гамму: она гораздо обширнее, чем может казаться. Любой природный цвет текстиля или аксессуаров привнесет легкость в дизайн интерьера. Так же и холодные оттенки серого

## ЦВЕТА ДЛЯ ЭНЕРГИИ

Более насыщенные цвета дарят бодрость и энергичность. В общих помещениях, таких как прихожая и гостиная, можно разбавить интерьер ярким акцентом — например, акцентной стеной, картиной, скульптурой, вазой.

## РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО

При создании интерьера рабочего пространства важно учитывать особенности цветов, их влияние на работоспособность и на состояние человека в целом. При выборе цвета стен важную роль играет площадь помещения и степень освещенности: чем меньше и темнее пространство, тем светлее стены.

расслабляют и успокаивают человека. Например, светло-серые стены в сочетании с теплым оттенком пола.

*Главное — не делать цвета слишком насыщенными, чтобы не привести к отвлечению внимания. Важно сохранять баланс.*

*Акцентная стена будет первым делом бросаться в глаза при входе в комнату. Ее можно выделить не только цветом, но и с помощью фактуры.*

- Белые цвета гармоничны в маленьких помещениях с недостаточным естественным освещением. Они способствуют повышению работоспособности и увеличивают скорость работы.
- Пастельные, бежевые цвета успокаивают, дарят стабильность. Это идеальная основа для яркого



точечного декора, который сделает дизайн завершенным.

- Серые оттенки символизируют аккуратность, минимализм и сдержанность. Они подходят как для основного фона и мебели, так и для точечного декора.
- Помещение, оформленное в тонах синего цвета, наладит рабочий процесс, настроит на успешные переговоры, в стрессовых ситуациях поможет успокоиться.
- Зеленые оттенки повышают креативность, усиливают творческие способности.

### *Идеальная рабочая зона:*

- Удобная и практичная;
- Содержит все необходимое для работы;
- Гармонирует с интерьером;
- Хорошо освещается.

Сдержанный минимализм поможет не отвлекаться от рабочего процесса. Можно добавить интересную настольную лампу или маленькое комнатное растение в кашпо — такое интерьерное украшение станет отличным средством для расслабления глаз.

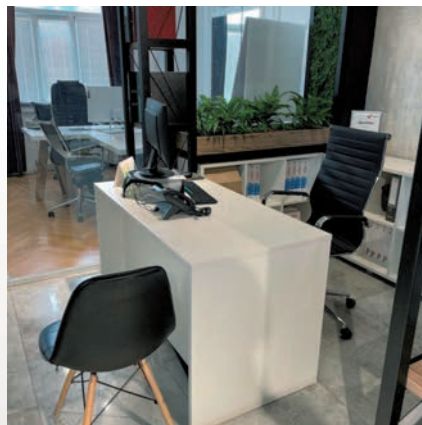
«Рабочие места проработаны достаточно удобно и грамотно. Приятная гамма с яркими акцентами, логичное зонирование помещения.

Сохранен тренд на натуральность, актуальный в 2022 году — бетон, дерево, растения».



Узнайте, как сделать ваше пространство еще лучше — свяжитесь с Марией!

Контакты: +7 917 293-00-96  
и [t.me/byumariakurtmasheva](https://t.me/byumariakurtmasheva).



# Гид по интерьерам: что модно в 2022 году



## ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Основная идея — использование экологически чистых материалов. Это натуральный камень, дерево, бетонные стены или пол, много живых растений.

## НЕЖНОСТЬ

Нежные оттенки и пастель — тренд, который обещает быть долговременным. Все больше внимания уделяется натуральным бежевому и серому цветам.



## ТЕПЛЫЙ МИНИМАЛИЗМ

Синтез классического минимализма и домашнего уюта — один из главных трендов в 2022 году. В этой концепции простота интерьера сочетается с ощущением теплоты.



### РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВА

Прием используется в небольших квартирах и студиях. Пространство можно расширить с помощью ниш, многоярусной мебели, скрытых ящиков и полочек. Модульная и функциональная мебель поможет сэкономить пространство и трансформировать его под свои нужды.



### ОБТЕКАЕМОСТЬ


Округлые формы предметов интерьера. Обтекаемые линии и закругленные края – это стильно и современно.

### ЗЕЛЕНАЯ ТРОПА

Главным цветом года можно назвать зеленый и все его оттенки, особенно — хаки и оливковый.









Раньше кофейные деревья достигали 9 м. Сейчас их культивировали так, чтобы высота не превышала 3 м для удобства сбора урожая.



Родиной кофе является Эфиопия, а мировую известность он получил благодаря Йемену.




Ежедневное потребление кофе **снижает риск развития рака печени**




**2** Кофе занимает 2 место в мире по экспорту, уступая только нефти.

# ЧАШЕЧКА БОДРОСТИ: 7 НЕИЗВЕСТНЫХ ФАКТОВ О КОФЕ



**Черный кофе** лучше усваивается, чем с молоком.



**Арабика** полезнее робусты, т. к. в ней **меньше кофеина**

В кофе содержится **больше антиоксидантов**, чем в чае.



# АРОМАТНОЕ ДЕЛО НОНОРО

## КОФЕЙНЯ — БИЗНЕС, ДОСТУПНЫЙ КАЖДОМУ

Вы хотите открыть бизнес, но не знаете, в чем себя найти? Не планируете уходить с основной работы и погружаться в собственное дело? Есть небольшие накопления?

Есть один бизнес, который подходит как начинающим, так и продвинутым бизнесменам и инвесторам. Если вы давно ждете знака, чтобы попробовать себя в роли предпринимателя, можете считать, что это он.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ИНВЕСТИЦИЙ В ОТКРЫТИЕ КОФЕЙНИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ:

- Самый простой и понятный бизнес
- Прибыль от 40 000 руб./мес. или от 480 000 руб./год
- Минимальный порог входа от 415 000 руб.
- Высокая маржинальность: от 45%
- Быстрая окупаемость: от 10 мес.
- 15 мин. вашего времени в день\*

*«Кофейня самообслуживания — простой способ заявить себе. От вас потребуются низкие материальные и временные затраты — и вот вы успешный предприниматель с постоянным*



**Ильнар Шамсутдинов,**  
предприниматель:

*стабильным доходом! Но стоит иметь в виду, что остановиться на одной кофейне сложно. Appetit растет быстро: многие наши партнеры открывают свои мини-сети. Например, в Казани у одного из бизнесменов 18 кофеен, оборот за 2021 год составил 8 000 000 руб., из них 4 500 000 руб. — чистая прибыль.*

*Безусловно, на рынке много конкурентов, поэтому стоит тщательно выбрать, у кого купить кофейню. Начинать нужно с проверенным франчайзером, чтобы вам передали права на использование интеллектуальной собственности, то есть полностью описанные бизнес-процессы, а также полный набор инструментов, который поможет вести бизнес лично вам».*

\* при изучении Базы Знаний сети и рекомендаций УК



Компания НОНОРО существует на рынке с 2019 года. Весь накопленный опыт отработан на собственных 400+ точках и на всей сети размером 2700+ точек. Федеральная сеть кофеен НОНОРО рада новым партнерам.

Если вам стало интересно:  
**8-800-2345977** или  
[www.hohoro.ru](http://www.hohoro.ru)

# 7 неочевидных причин

## заняться английским прямо сейчас

Зачем учить английский, если вы не мечтаете переехать в другую страну и не знаете ни одного иностранца? Причин очень много. Вместе с онлайн-школой английского языка Skyeng без труда нашли семь, и ни одна из них не связана с пересечением границы.



Марина Евстратова,  
руководитель тренерского центра  
для преподавателей онлайн-школы  
английского языка Skyeng



## Чтобы больше зарабатывать

Английский нужен не только тем, кто намерен уехать работать в другую страну или хочет построить карьеру в международной корпорации. Сотрудники российских компаний, которые владеют английским языком, и в родной стране могут зарабатывать на 15-40% больше, чем их коллеги, которые говорят только на одном языке. Это показало совместное исследование Skyeng и портала hh.ru. Особенно это касается тех, кто работает в сфере науки и образования, занимается IT, PR или маркетингом.

## Чтобы лучше распоряжаться деньгами

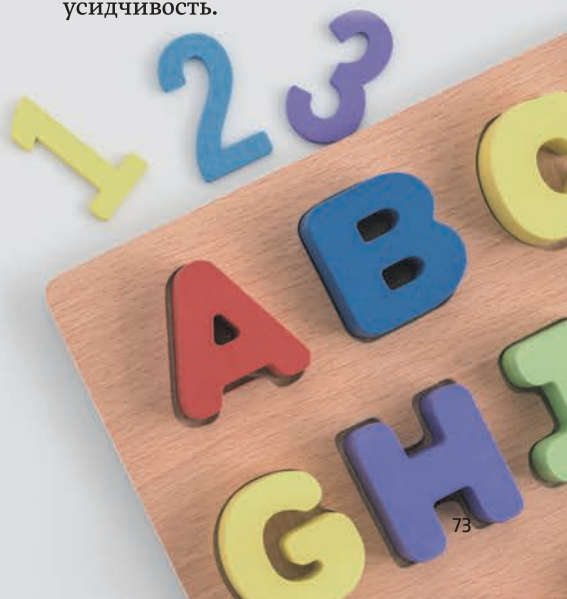
Исследователи из Университета Чикаго провели занятный эксперимент: англоговорящим студентам, которые учили испанский, дали по пятнадцать долларов. Ученики могли просто сохранить их или рискнуть и сделать ставку по доллару на круг, сыграв в «орел и решка»: в случае проигрыша участник терял доллар, в случае выигрыша — зарабатывал полтора.

Студенты, которые получали инструкции на родном английском, сосредотачивались

на возможности потерять деньги и рисковали только в 54% случаев. А вот те, кому игру объясняли на испанском, подкидывали монетку в 71% случаев. В итоге они заработали больше.

## Чтобы быстрее учиться другим вещам

Изучение иностранных языков увеличивает скорость освоения любой другой информации. А все потому, что занятия английским равномерно тренируют все когнитивные способности. Запоминая слова, вы будете тренировать память. Разбирая грамматику, научитесь быстро видеть закономерности и применять теорию на практике. Аудирование улучшит умение воспринимать информацию на слух, а домашка разовьет усидчивость.







## Чтобы изменить образ мысли

Многие люди, изучающие иностранные языки, говорят, что этот процесс меняет их. Когда мы говорим на английском, мы действительно становимся немного другими людьми — в хорошем смысле.

Согласно одному исследованию, женщины, говорящие как по-испански, так и по-английски, считают, что переключение на испанский делает их более экстравертными.

Но почему это происходит? Из-за культурных ассоциаций. Каждая культура имеет свой собственный набор ожиданий относительно того, как люди будут действовать и самовыражаться. А разговор на определенном языке подсознательно побуждает нас смотреть на себя с точки зрения культурных обычаев, с которыми мы ассоциируем этот язык.

## Чтобы поверить в свои силы

Когда мы ставим перед собой какую-либо цель и достигаем ее, это неизбежно повышает уверенность в себе. Наверняка вы читали коучей и психологов, которые советуют в трудные моменты переключаться на то, что у вас всегда выходит хорошо.

Если у вас что-то не получается — делайте, что получается! Вымойте пол, напишите пост в соцсетях, поиграйте с собакой. Такие незначительные достижения моментально запускают выработку дофамина, гормона вознаграждения, который дает нам это приятное чувство победы и успеха. Примерно то же самое происходит, когда мы достигаем микро-целей в изучении языка. Смогли вспомнить нужное слово? Прекрасно! Маленькие интеллектуальные радости дают большой заряд веры в себя.

## Чтобы справиться со стрессом

Билингвы меньше подвержены стрессу и легче справляются с жизненными коллизиями. Да и в целом они лучше ладят с самыми разными людьми — даже неприятными. Исследование 2010 года показало, что дети, которые говорят на двух языках, испытывают меньше беспокойства и грусти, реже демонстрируют низкую самооценку, практически не бывают одиноки. Они также склонны меньше драться и злиться. Другое исследование, проведенное в Чикаго в 2015 году, доказало, что билингвам проще смотреть на вещи с разных точек зрения и понимать, что думают окружающие.

## Чтобы сохранить здоровье и ясность ума

Английский помогает бороться со старческой деменцией. Но начинать лучше прямо сейчас. Нейропсихологи уже много лет твердят, что изучение иностранных языков может помочь в борьбе с деменцией и болезнью Альцгеймера. Как минимум — отсрочить начало заболевания примерно на четыре года. У людей, знающих несколько языков, в мозгу больше серого вещества, а это помогает компенсировать снижение умственных способностей.

Обучение в онлайн-школе английского языка Skyeng — отличная возможность выучить английский. Дружелюбные преподаватели, персонализированный подход, гибкая и удобная платформа — все направлено на достижение вашего результата. Запишитесь на бесплатный вводный урок и добивайтесь поставленных перед собой целей вместе со Skyeng! Подробности: [skyeng.ru](https://skyeng.ru).



English

## АНГЛИЙСКИЕ СЛОВА, КОТОРЫХ ТАК НЕ ХВАТАЕТ В РУССКОМ

**Name-dropping** — фамилярное упоминание в разговоре имен знаменитостей, желание похвастаться знакомствами.

**Fortnight** — две недели. От fourteen (четырнацать) и night (ночь).

**Cheesy** — что-то чересчур романтическое, такое приторное, что даже немного стыдно.

**Earworm** (буквально «ушной червяк») — прилипчивая песенка, которую напеваешь все время, даже если не хочешь.

**Challenging** - требующий смелости, решительности, напряжения, сил и полной отдачи.



## САМЫЕ МЕТКИЕ

АНГЛИЙСКИЕ  
ИДИОМЫ**As cool as a cucumber**

(«холодный, как огурец») —  
невозмутимый человек

**To have green fingers**

(«иметь зеленые пальцы») —  
быть хорошим садоводом

**Backseat driver**

(«водитель на заднем сиденье») —  
непрощенный советчик

**Couch potato**

(«диванная картофелина») —  
лежебока, лентяй

**To have ants in one's pants**

(«муравьи в штанах») —  
беспокойно себя вести  
в предвкушении чего-то

**Chase rainbows**

(«гоняться за радугами») —  
преследовать  
несбыточную мечту





# ПОЛНЫЙ ЧЕК – АП!

Есть или не есть? Вот в чем вопрос... Конечно, позволить себе кусочек пиццы иногда полезно. Но есть ситуации, когда даже стакан воды может быть лишним. Например, перед сдачей некоторых анализов. Каких именно? В этом и других вопросах о чек-апе организма разбираемся вместе с Ириной Минлигареевой, терапевтом и заведующей отделением сети медицинских центров «Айболит» (ул. Зур Урам, 1А).



*Минлигареева Ирина Александровна, терапевт, заведующая отделением в медицинском центре «Айболит»*

## АНАЛИЗЫ: ПОДГОТОВКА

### накануне:

- Легкий ужин, не принимать жирную, жареную пищу.
- Прием лекарств и БАДов исключить по согласованию с врачом.
- За сутки до процедуры исключить тяжелые физические нагрузки, в т. ч. занятия спортом.
- За 72 часа исключить прием алкоголя.

### В день анализов:

- Анализы сдаются натощак.
- Не принимать напитки, максимум — 1 стакан теплой воды без газа за час до процедур. Исключение: перед сдачей коагулограммы нельзя пить даже воду.
- Не курить как минимум за 30 минут до сдачи анализов.

- Избегать стрессов и физических нагрузок.
- Рассчитываем время: приходим в клинику спокойным шагом, поддерживаем спокойствие внутри. Идеальный вариант — прийти в клинику пораньше, чтобы успокоиться и восстановить пульс.

**Важно! Женщинам при сдаче анализов на гормоны нужно знать день цикла.**

## ВАКЦИНАЦИЯ ВЗРОСЛЫХ

- От столбняка — раз в 10 лет.
- От кори — 1 раз в детстве или до 35 лет включительно, если не прививались, не болели ранее или данные утеряны. С 36 до 55 лет включительно прививку делают тем, кто входит в группу риска: работники медицинских и образовательных учреждений, торговой, транспортной, коммунальной и социальной сфер. Также прививка нужна, если нет антител к вирусу кори.
- От гриппа — ежегодно на фоне хорошего самочувствия, без обострения хронических заболеваний.

## ЧЕК-АП

**При хорошем самочувствии: раз в год.** Общие анализы крови, мочи, биохимический анализ крови, АЛТ, АСТ, билирубин общий и прямой, щелочная фосфатаза, ГГТП, креатинин, мочевины, сахар, холестерин, ЭКГ.

**При наличии хронических заболеваний:** частоту анализов и их перечень определяет лечащий

врач. Нужно контролировать состояние. Например, если у пациента есть заболевания почек, ему нужны регулярные проверки креатинина, мочевины, общие анализы крови и мочи. Для каждого заболевания список процедур свой.

## ЗДОРОВЬЕ – ПРОСТО

- Сбалансированное питание. Больше свежих овощей, зелени, фруктов. Меньше выпечки, сахара, фаст-фуда.
- Физические нагрузки: прогулки, плавание, лечебная физкультура. Важно гулять в лесопарковой зоне, а не вдоль дорог.
- Минимум использования гаджетов и социальных сетей без необходимости.
- Полноценный сон. В идеале — ложиться до 22:00. Перед сном: прогулка, проветривание комнаты, отдых без телефона, компьютера и телевизора.
- Баланс труда и отдыха.
- Положительный эмоциональный настрой.

*Знаете ли вы, что сотрудники КАН АВТО могут проходить лабораторные исследования в медицинском центре «Айболит» со скидкой 15%? Ищите подробности в корпоративном приложении КАНАВТОfamily — раздел «Привилегия».*

# ФАКТЫ ОБ ОСЕНИ, которые вы могли не знать



Осенью  
у людей  
слабеет

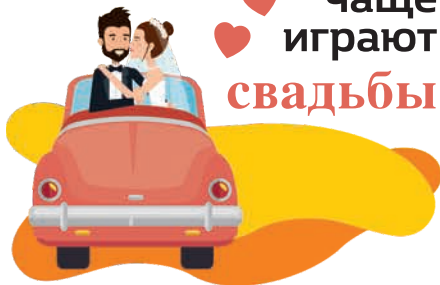
**чувство  
страха**



До XVIII века на Руси  
осень начиналась 23 сентября,  
а заканчивалась 25 декабря



Осенью  
чаще  
играют  
свадьбы



**НА ЭКВАТОРЕ  
не бывает осени**

## Осенняя депрессия —

настоящий  
диагноз



## 1 сентября 1714 года



создана **первая**  
государственная  
библиотека в России

**ТОРМОЗНОЙ ПУТЬ  
АВТОМОБИЛЯ  
НА МОКРЫХ ЛИСТЬЯХ  
ДЛИННЕЕ  
В 5–10 РАЗ**



**ДЕНЬ ЗНАНИЙ**  
отмечается ежегодно



ПУШКИН  
СЧИТАЛ  
**ОКТАБРЬ**  
ЛУЧШИМ  
ВРЕМЕНЕМ  
ДЛЯ  
**ТВОРЧЕСТВА**



# ГОРОД НУЖНЫХ ПРОФЕССИЙ

*Выбор заботливых родителей*

*Дарим подарок по промокоду  
«Забава», приходите!*



пр. Ямашева, 115А  
т. 8 (843) 500-53-98



# HAVAL DARGO

## УЖЕ В ПРОДАЖЕ

АВТОМОБИЛИ В НАЛИЧИИ



HAVAL KAN AVTO  
ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 209Б  
8 (843) 230-30-30

**HAVAL**

## КАН АВТО & САБАНТУЙ-2022

ГК «КАН АВТО» приняла участие в традиционном семейном праздновании Сабантуя на природе.

Не обошлось и без нашей персональной традиции: на Сабантуе присутствовал лев Оскар. В качестве подарков для юных посетителей были воздушные шары, брендированные раскраски и наклейки, кепки для спасения от палящего июльского солнца. Все желающие могли сделать фото на память.







Взрослые посетители могли получить консультацию от менеджеров КАН АВТО — узнать подробнее о моделях брендов Haval и Geely. Для части гостей марки оказались знакомы, в то время как другие узнали впервые и были рады познакомиться с брендами из Китая.

Благодарим всех участников мероприятия за активность и интерес!





# ПЕРВЫЙ ЛЕТНИЙ ТЕСТ-ДРАЙВ: GEELY И Haval НА ПРАЗДНИКЕ ДЛЯ ИТ-ПАРКА

5 июня состоялся выездной тест-драйв автомобилей брендов Haval и GEELY в рамках мероприятия «Дня защиты детей» для детей сотрудников и резидентов ИТ-парка. Местом стала площадка стадиона «Ак Барс Арена» перед «Кидспейс».



Пока взрослые испытывали мощности автомобилей в тест-драйве, 380 детей участвовали в веселом детском мероприятии. Воздушные шары, сладкие подарки и раскраски от КАН АВТО раздавал, конечно же, наш любимый лев Оскар!



Для экспонирования и тест-драйва были доступны автомобили:

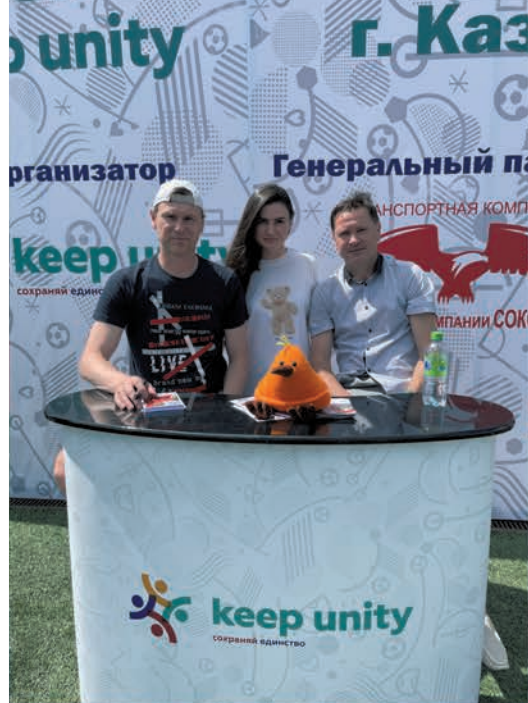
- Haval Jolion;
- Haval F7x (обновленная версия);
- Haval H9;
- Geely Coolray;
- Geely Atlas Pro;
- Geely Tugella.

Благодарим всех, кто принял участие!



# ЗВЕЗДЫ БЛИЖЕ: КОРПОРАТИВНЫЕ КОМАНДЫ КАН АВТО ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В «КУБКЕ ЗВЕЗД ФУТБОЛА»

25 июня на стадионе «Трудовые резервы» прошел «Кубок Звезд футбола», организованный компанией «Keep Unity». Средства, собранные с этого благотворительного проекта, отправляются в фонд помощи «Подари жизнь».





Корпоративные команды «КАН АВТО» участвовали в турнирах по футболу, дартсу и настольному теннису. Заместитель руководителя сервисного центра ДЦ Hyundai Артур Бикмурзин с результатом в 298 очков занял 1 место по дартсу! Поздравляем с блестящей победой!



А в финале победители встречались с командой «Звезд» — Егором Титовым, Дмитрием Аленичевым, Сергеем Рыжиковым, Романом Шароновым!



## ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ: КАН АВТО В КЛУБЕ X-FIT

13 августа состоялся «День открытых дверей» для КАН АВТО в фитнес-клубе X-fit.

Для сотрудников КАН АВТО была организована экскурсия по фитнес-клубу и час функциональной тренировки. Все желающие могли бесплатно воспользоваться услугами клуба:

- Бассейн с морской водой
- Финская сауна и турецкая парная
- Кардио-зал и зал силовых тренажеров
- Посещение групповых программ и акваэробики

Благодарим всех присутствующих и, конечно, клуб X-fit — нашего партнера программы «КАН АВТО Привилегия»!

Это наше первое пробное мероприятие в фитнес-клубе, но далеко не последнее. Следите за новостями!



## ЗДОРОВОЕ ТЕЛО ДЛЯ НОВЫХ ПОБЕД: СПОРТ И АКТИВНОСТИ В КАН АВТО

Осваиваем асаны. Делаем растяжку. Освобождаем ум от лишних мыслей. Расслабляемся. Работаем с дыханием. Становимся лучше. Все это — летняя йога в парках для сотрудников КАН АВТО!

А для тех, кто предпочитает всплеск эндорфина и заряд энергии, есть бег.

Психологи утверждают, что регулярные занятия бегом делают человека менее раздражительным и помогают избавиться от бессонницы. А мы знаем, что коллективные занятия помогают лучше побороть лень и прокрастинацию. Присоединяйтесь!



# ФУТБОЛ – САМОЕ ВАЖНОЕ ДЕЛО ИЗ ВСЕХ «НЕВАЖНЫХ» ДЕЛ

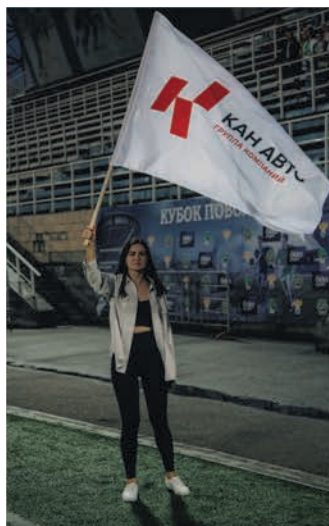
26 июля мы узнали, кто стал победителем по Внутреннему Чемпионату по футболу ГК «КАН АВТО».  
Первое место и заслуженный кубок отправились сборной КАН АВТО ЭКСПЕРТ. Поздравляем!





Второе место — сборная Hyundai.  
Третье место — сборная Сибирского  
тракта, Geely и Сервис СТ.

Благодарим игроков за великолепную  
игру, а болельщиков и руководителей  
за вовлеченность и участие. До  
встречи на играх в следующем году!





## ГРОМКАЯ ПРЕМЬЕРА: ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО Haval DARGO В КАН АВТО



28 июля в дилерском центре Haval «КАН АВТО» состоялась презентация новой модели Haval DARGO.

Мы были рады, что гостям мероприятия удалось одними из первых увидеть новую модель в линейке Haval. Более полусотни гостей оценили по достоинству уникальные качества новинки. Проведено более 30 тест-драйвов — хочется отметить, что желающих оказалось гораздо больше, чем позволяло отведенное время.

Для наших дорогих Клиентов и их семей была организована развлекательная программа, предложены легкие угощения и напитки. По традиции сувениры и подарки вручала наша знаменитость — Лев Оскар!

Мы ждем вас вновь в Haval Кан Авто!



## ЧИНГИСХАН MEMORY CUP: БЛАГОДАРИМ ЗА ЗРЕЛИЩНУЮ ИГРУ!

3 сентября среди корпоративных команд прошел Кубок «Чингисхан Memory Cup». Это соревнование по пейнтболу, посвященное памяти Ирека Миннахметова. В этом году команда КАН АВТО достойно билась с соперниками. Чуть-чуть не хватило удачи, чтобы пройти в четверть финала.



Мы благодарим команду за великолепную игру. Ваши сила, выдержка и достоинство вне всяких наград!



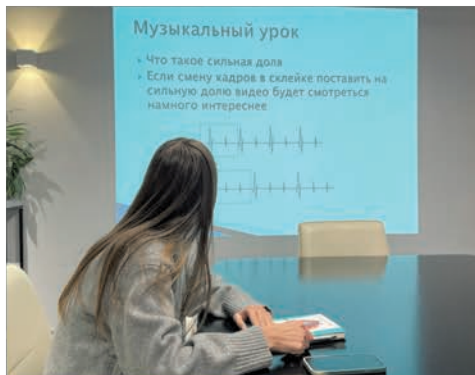






# ПЕЧЕМСЯ О ТАЛАНТАХ: «КИНОПЕЧКА» — БЕСПЛАТНАЯ МОБИЛОГРАФИЯ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КАН АВТО

В нашей компании появились бесплатные курсы по мобилографии. Мобилография - это умение создавать видео легко и просто. Вместе с блогером Риммой Галямовой сотрудники КАН АВТО учатся снимать крутые видео на телефон, монтировать и даже зарабатывать на этом!



## WITH CHERY WITH LOVE

18 августа 2022 года состоялся летний OPEN AIR с CHERY КАН АВТО ТУКАЯ совместно с «Татар Радиосы»!

Мероприятие посетило 10 тысяч гостей. В программе было: экспонирование автомобилей CHERY, аниматоры, развлечения, ценные подарки, конкурсы, развлечения для детей, возможность записаться на тест-драйв автомобилей CHERY в КАН АВТО и персональная скидка на покупку.

Так мы проводили лето вместе с CHERY КАН АВТО ТУКАЯ. Благодарим за участие!





**CHERY**

# МЫ ОТКРЫЛИСЬ! CHERY



**CHERY КАН АВТО ТУКАЯ**

ул. Габдуллы Тукая д. 115 корпус 3

**8 (843) 230 30 30**



**КАН АВТО**  
ГРУППА КОМПАНИЙ