

№ 31 | ЛЕТО 2024

#КАНАВТО family

Когда
каждый Клиент –
VIP-персона.
Старт проекта
«Консьерж-сервис»

**RELAB FOOD
& КАН АВТО.**
Открытие кафе
для сотрудников
компании

5 правил
для успешного
прохождения
интервью

АРТЕМ
САЗОНОВ

Клиенты – крутые учителя, которые
научили меня терпимости и гибкости

Новая версия мобильного приложения КАНАВТОfamily

Создан раздел "Личный профиль":



ПРОФИЛЬ



КАРЬЕРА



КАЛЕНДАРЬ



ТМЦ



ДОКУМЕНТЫ

Также стала доступна **ВЕБ-ВЕРСИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ!**

Теперь вы можете зайти в Личный профиль со своего компьютера.



- И еще одна хорошая новость:** теперь зайти в приложение (в мобильную и в веб-версию) можно
- по логину и паролю от Вашей корпоративной почты.



Сейчас Вы можете авторизоваться во всех ресурсах (почта, рабочий компьютер, приложение) под одним и тем же логином и паролем.



Теплый сезон радует нас не только жаркими днями, путешествиями и вкусным урожаем, но и новым выпуском #КАНАВТОfamily. Добро пожаловать на страницы нашего летнего журнала!

Как и в жизни, с приходом лета, #КАНАВТОfamily словно вдыхает глоток свежего воздуха, знакомит читателей с новыми лицами компании, ТОПами рынка и профессионалами своего дела. Помните, как звучит наша миссия? «С нами владеть автомобилем просто!» Мы рады,

что Клиенты могут находить подтверждение этим словам снова и снова, ведь именно стремление сделать как можно больше наших Клиентов и сотрудников счастливыми выводит нас в ТОПы автомобильного рынка. А 8-е место по версии журнала Forbes в рейтинге крупнейших автомобильных дилеров России по выручке — это лишь начало большого и интересного пути ГК «КАН АВТО» среди крупнейших российских автодилеров.

В этот раз на страницах корпоративного журнала вы найдете актуальные советы для прохождения собеседования, способы профилактики и борьбы с выгоранием, идеи продаж через личный бренд в соцсетях и необычные варианты для вашего летнего путешествия рядом с Казанью. Мы поделились главными победами и достижениями ГК «КАН АВТО» и наших сотрудников, чтобы разделить эти радости вместе, а также рассказали о предстоящей коллаборации с известным ресторатором Казани.

Приятного чтения
и солнечных дней!

Лизавета Салаева,
директор по PR
группы компаний «КАН АВТО»

Лицо с обложки
Над журналом работали:
Главный редактор
Журналист-редактор
Дизайнер

Артём Сазонов
Лизавета Салаева
Диана Батршина
ООО «Куранты»



| | |
|---|----|
| ЧТО НОВОГО? | |
| Карьерная лестница | 6 |
| Лидеры продаж | 10 |
| Когда каждый клиент – VIP-персона | 12 |
| Награда за лучший видеобзор на Москвич 6 | 14 |
| TANK DEALER AWARD | 16 |
| SELF-MADE | |
| Артём Сазонов: «Клиенты – крутые учителя, которые научили меня терпимости и гибкости» | 18 |
| КАНЛИФЕ | |
| Эффективные лидеры 2024 | 28 |
| Разговоры за рулем. Дайджест | 34 |



Автопутешествие
по Державинским
местам и не только:
готовый маршрут
на выходные

Обзор рынка

ГОВОРИТЬ БУДУ Я!

5 правил
для успешного
прохождения интервью

Села батарейка:
как справиться
с апатией и выгоранием.
Секретная техника
медитации

Инновационный подход
к продажам и брендингу:
как увеличить продажи
и развить личный
бренд менеджера

42

48

54

58

64



Китайская
вишенка на торте

68

Ликбез new

72

РЕЦЕПТЫ NEW!

RELAX FOOD & КАНАВТО

74

Что выгоднее
для бизнеса:
автокредит
или лизинг?

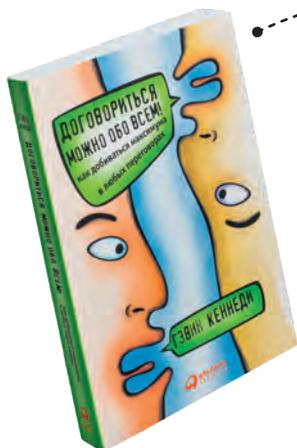
80

В ГОСТЯХ У ОСКАРА

83

В ОБЪЕКТИВЕ

88



Карьерная лестница

«Два самых важных условия для достижения крупного успеха: во-первых, оказаться в нужном месте в нужное время, а во-вторых, сделать что-то для этого».

Рэй Крок, американский предприниматель, основатель компании McDonald's.

Если вам кажется, что все истории «успешного успеха» идентичны, а продвижение по карьерной лестнице — это лишь симбиоз удачи и везения, то самое время зарядиться мотивацией от наших коллег и настроиться на плодотворную работу. Посмотрим, в какие ключевые условия успеха верят наши герои? В этом выпуске мы расскажем об основных изменениях в управляющей компании.



СТАНИСЛАВ ПОПОВ

Директор по сервисному обслуживанию

Я в компании КАН АВТО с 4 марта 2020 года, а в автобизнесе с 2007 года. Начинал в бренде Volkswagen, также работал в брендах Toyota, Nissan и LADA. Прошел путь: продавец автомобилей — старший продавец — руководитель отдела продаж — генеральный директор — бренд директор. И за это время сменил 3 города: Магнитогорск — Красноярск — Казань. В работе руководствуюсь по большей части двумя тезисами: «Невозможно управлять тем, что нельзя измерить», «Результат — это последовательное выполнение скучных процессов».

КИРЕЕВ СЕРГЕЙ*директор IT департамента*

Я пришел в компанию в феврале 2017 года на позицию помощника директора по продажам. Работа для меня была очень интересной — много аналитики, регламентация деятельности, погружение в бизнес-процессы компании, администрирование CRM-системы. Впервые провели конкурсы по определению лучших менеджеров отдела продаж и лучших мастеров-приемщиков. С особой теплотой вспоминаю тот период.

Через два года в ГК был основан отдел развития бизнес-процессов, начинал я один и искал единомышленников, которые были готовы поучаствовать в построении отдела с нуля. Очень много учились, экспериментировали. Основной функционал сосредоточен на выявлении потребностей внутренних заказчиков по доработке функционала, на анализе,



написании технических заданий, передаче в разработку, тестировании и внедрении. Охватили большинство процессов в компании, но работы еще очень много, идем дальше!

В мае текущего года поступило предложение возглавить IT департамент. Предложение было для меня неожиданным, но очень хотелось попробовать себя в новой роли с новыми горизонтами. Верю в нашу команду IT департамента. Выражаю благодарность руководству ГК «КАН АВТО» за оказанное доверие!



Я пришел на эту должность в мае 2024 года, ранее проходил службу в органах внутренних дел, в основном в службах криминальной полиции. Последняя должность,

ИЛЬНУР ХАЯЛИЕВ

*Директор по режиму
и экономической безопасности*

которую я там занимал — начальник полиции Управления МВД России по Казани, а сейчас я полковник полиции в отставке. Основная цель в ГК «КАН АВТО» и задача, которая вытекает из нее — обеспечение безопасности как внутри компании, так и от внешних факторов.

Руководство видит во мне и в моей службе в первую очередь защиту и обеспечение нормальной

жизнедеятельности компании.

Я уверен, что в новом коллективе мы выстроим плодотворную и комфортную совместную работу. Сразу отметил масштабы ГК, разнообразие направлений бизнеса и молодой коллектив, последнее, по моему мнению — огромный плюс для компании и ее развития.

 GAC MOTOR

ДОРОГУ МОЛОДЫМ



GS3

от 2 600 000 ₽*



КАН АВТО
ГРУППА КОМПАНИЙ

Сибирский тракт, 52
8 843 230 30 30

Запишитесь
на тест-драйв



*Цена переднеприводного автомобиля GAC GS3 в комплектации GL 2024 года производства. Предложение ограничено, не является офертой и действует до 30.07.2024 г. Подробности уточняйте в официальном дилерском центре GAC KAN AVTO.

Лидеры продаж

Как известно, самый большой актив для компании — это люди. В этой рубрике собраны имена настоящих профессионалов своего дела, которые как никто другой понимают, что давать Клиентам чуточку больше, чем они ожидают получить — это залог успеха для любого менеджера по продажам.



**АНДРЕЙ
ВОРЖЕВ**

менеджер по работе
с ключевыми клиентами



**ЭЛЬМИР
КАРИМОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ KIA



**НИКИТА
СЕМЕЛЕНОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ Exeed



**АЙВАЗ
ЮСУПОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ RENAULT



**ИВАН
ФИЛИППОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ KIA



**ИЛЬДАР
ХАЙРУТДИНОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ TANK



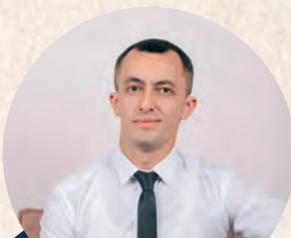
**ПАВЕЛ
ШИРОКОВ**

менеджер
отдела продаж
КАН АВТО ЭКСПЕРТ
(Сибирский тракт)



**МАРСЕЛЬ
ГИСМАТОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ HAVAI



**МАРАТ
ФАЙЗРАХМАНОВ**

старший менеджер
отдела продаж
ДЦ CHERY



**АЛЕКСЕЙ
КУЗНЕЦОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ RENAULT



**РОМАН
ЗАРИПОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ Exeed



**ДАМИР
МУДАРИСОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ GEELY



**АНТОН
ПОЛИТОВ**

менеджер
отдела продаж
ДЦ OMODA

КОГДА КАЖДЫЙ КЛИЕНТ —

VIP-ПЕРСОНА



В сентябре в ГК «КАН АВТО» стартовал проект «Консьерж-сервис», который поможет каждому Клиенту сделать процесс выбора автомобиля гораздо приятнее и быстрее. Для этого команда универсальных менеджеров по продажам, работающих во всех автосалонах сети ГК «КАН АВТО», полностью сопровождает Клиента на каждом этапе покупки автомобиля, знакомит с новыми брендами и предложениями.



«На самом деле, работая на должности VIP-менеджера я

научилась многим новым навыкам и отточила те, которыми уже владела, например, находить подход к каждому Клиенту, говорить на «их языке», уметь слышать и слушать Клиента, больше разбираться в людях, коммуницировать с ними. Мотивацией для меня является саморазвитие, возможность карьерного роста, как нам уже всем известно, «КАН АВТО» дает все возможности для этого»,
— **Ильсия Каримова, менеджер по работе с VIP-Клиентами.**



«Работа с VIP-Клиентами в продажах автомобилей с пробегом — это для меня новый этап, здесь я бы хотел поблагодарить вышестоящее руководство за высокое доверие. В этом направлении не имеешь права на ошибку, ведь ты представляешь всю Группу Компаний. Наша задача — выслушать пожелания Клиента и приложить все усилия, чтобы выполнить их на максимальном уровне, предоставляя полную информацию по автомобилям, чтобы не было никаких подводных камней. Ведь наш консьерж-сервис работает только на положительную обратную связь и самую лучшую рекомендацию своим друзьям, коллегам и родным!»
— Марсель Турсунов, менеджер по работе с VIP-Клиентами в продажах автомобилей с пробегом.



«Моя роль заключается в том, чтобы все Клиенты не оставались без внимания, так как порой мы сами не знаем, что хотим, а на практике 90% Клиентов покупают не тот авто, за которым приходили.

Менеджер по VIP-Клиентам как бизнес-класс в самолете, только в самолете вы переплачиваете деньгами, а в нашем случае достаточно вашего доверия, и мы подберем вам действительно то, что нужно.

Мы сможем подобрать вам автомобиль не в одной локации, а сразу по всей ГК «КАН АВТО», а значит, будем выбирать из 1000+ вариантов. Этот сервис идеально подойдет тем, кому действительно нужен автомобиль и тем, кто ценит свое время»
— Павел Широков, менеджер по работе с VIP-Клиентами в продажах автомобилей с пробегом.

НАГРАДА

ЗА ЛУЧШИЙ
ВИДЕООБЗОР

НА МОСКВИЧ 6

КАНАВТО получил заслуженное призовое место за победу в конкурсе продуктовых видеообзоров на новую модель Москвич 6. Итоги конкурса завод «Москвич» подвел перед новогодними праздниками, подчеркнув старания и творческий подход к делу:

«Знаем, что вы с нетерпением ждали результатов конкурса видеообзоров Москвич 6. Хотим сказать вам огромное спасибо за

участие, очень радостно было видеть столь креативный и качественный подход! Выбор был непростым, потому что мы видели, как старательно вы подошли к съёмкам!», — комментирует результат команда дилерского маркетинга АО МАЗ «Москвич».



Новый бренд XSITE уже в КАН АВТО



**Городской кроссовер XSITE X- Cross 7
от 2 499 000 РУБ**

В дилерских центрах по адресам:

Сибирский тракт, 48
Оренбургский тракт, 207а
Минская, 1

Мусина, 37
Восстания, 131

 8 843 230 30 30



XSITE

TANK

DEALER AWARD



По результатам программы 2023 года КАН АВТО получил награду TANK DEALER AWARD. В течение полугода TANK оценивал дилеров по результатам деятельности, в том числе по выполнению стандартов бренда, проявленной

инициативе, сервисному обслуживанию, нестандартному подходу и эффективной деятельности. Принимаем поздравления в адрес наших коллег!



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:

-  **НЕДВИЖИМОСТЬ**
-  **ОБРАЗОВАНИЕ**
-  **МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ**
-  **ДЕТСКОЕ РАЗВИТИЕ**
-  **СПОРТ**



Артём Сазонов

О своем профессиональном становлении, самых крупных сделках, критериях идеального клиента и способах оставаться в тонусе — менеджер по работе с корпоративными и ключевыми клиентами ДЦ Mercedes-Benz

Артём Сазонов: #категоричность. Дисциплина. Планирование



#Категоричность

#Дисциплина

#Планирование

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ

Мой опыт в продажах начался в 2007 году. В свое время в Нижнекамске мы с одногруппниками организовали небольшой салон, в который привозили машины из Москвы и перепродавали их. По образованию я инженер автоматизации, закончил Казанский химико-технологический институт (КНИТУ). И учеба дала мне глубинное понимание такого сложного механизма, как автомобиль. Если бы не продажи, то я, наверное, пошел бы работать по специальности.

МАШИНЫ — ЭТО МОЯ СТРАСТЬ

Журналы «За рулем» у меня были с детства. И когда поступило предложение заняться машинами, я, не раздумывая, бросился в этот омут с головой. Потом с 2007 по 2009 года я работал в продажах, в том числе руководителем в кузовном сервисе в

Нижнекамске. А в 2013 году переехал в Казань и устроился обычным продавцом в «Делфо-авто», который был первым дилером General Motors, сейчас же там находится один из наших ДЦ. А путь в ГК «КАН АВТО» начался в 2015 году в роли продавца в новом салоне Hyundai на Сибирском тракте. Работал я под руководством Тарасова Алексея Юрьевича, он тогда был генеральным директором. Параллельно в этот же период я пытался устроиться в Mercedes-Benz-Ирбис, но узнал, что в планах нашей компании было открытие МВ КАН АВТО, и остался в Hyundai до 2017 года. Далее мы уже проходили обучения, развивали стартап здесь, в Mercedes-Benz. Первые пол года я работал на позиции розничного менеджера, а позже мне предложили стать корпоративным менеджером, и вот более шести лет я занимаю эту должность.

**Идеальный
Клиент — это тот,
который потом
возвращается**



СДЕЛКА НА 60 МИЛЛИОНОВ

Самые запоминающиеся и серьезные продажи были здесь, в МВ КАН АВТО. Помню одну достаточно сложную для того времени и условий сделку, когда команда только открыла Mercedes-Benz, поступила задача приготовить условно 10-12 машин, я за 5 месяцев

собрал 9 автомобилей Е-класса, 1 В-класса и 1 С-класса и отвез это все в Рязань. У КАН АВТО есть классная фишка — мы можем привезти машину «под ключ» в любое место, с торжественной выдачей, документами, а Клиент в это время может выбирать автомобиль из дома в другом городе. Основная особенность Mercedes-Benz КАН АВТО — это, конечно, высокая клиентоориентированность в первую очередь.



У нашей компании очень много друзей и партнеров по всей стране и за ее пределами, потому что нас рекомендуют, а мы, в свою очередь, их не подводим.

**Ты же знаешь, что
мне нужно, просто
подбери несколько
вариантов**



Я привык строить планы и следовать им, без этого никак.

- Опишите идеального клиента

Идеальных не существует, это было бы не интересно. Идеальный Клиент — это тот, который потом возвращается, который может позвонить и сказать: «Слушай, я тут подумал, хочу обновить машину». Идеальный может начинаться с каких-то курьезов или недопониманий в хорошем смысле, а потом он превращается в Клиента, у которого счет приобретенных автомобилей исчисляется десятками, а доверие к менеджеру повышается до уровня «Ты же знаешь, что мне нужно, просто подбери несколько вариантов». Среди Клиентов есть очень классные, интересные личности, общаясь с которыми понимаешь, что они настоящие профессионалы в своем деле. И каждый действительно силен в чем-то. Клиенты — крутые учителя, которые научили меня терпимости и гибкости. Мы никогда не говорим «мы не можем», вопрос лишь в цене и возможностях.

Клиенты — крутые учителя.



- Как оставаться верным своему делу, совершенствоваться в нем и быть всегда в тонусе?

Мне помогают кейсы и командировки. У меня всегда были такие

руководители, с которыми точно не соскучишься в хорошем смысле, поэтому кейсы были самые разные, которые круто развивали меня. Именно такие интересные задачи, которые время от времени тебе подкидывают, удерживают тебя в этом бизнесе. А еще учеба и книги. Я прошел обучения по всем брендам, для меня это отдельный пунктик, в том числе в КАН Академии. Не люблю «умную» литературу, отдаю предпочтение художественной, например, нравится читать Михаила Задорнова, Братьев Стругацких.

- Как вы проводите свободное время?

В последнее время мое хобби — это путешествия, особенно сейчас. В свое время мы с

женой очень много путешествовали и объездили всю Европу и Азию. Еще меня очень успокаивает дорога.

Планы в КАН АВТО

Я не особо стремлюсь к руководящей должности, хотя строить карьеру в этом направлении — абсолютно нормально. Многие мои коллеги, с которыми я начинал работу, сейчас занимают высшие должности. Но я профессионал в своем деле, мне нравится это, и я собираюсь расти дальше.

Приветы

Многие люди, с которыми я работал в КАН АВТО, достигли реально крутых успехов. Наблюдаю и действительно радуюсь за своих коллег, приветы всем!

**Я профессионал
в своем деле,
мне нравится
это, и я
собираюсь
расти дальше.**



HUNGRY CHEF MAGAZINE №23 RUSTIC

При создании этого номера команда VASILCHUKI вдохновлялась тем, что невозможно превзойти, тем, с чем невозможно соревноваться, тем, что в своём воплощении совершенно – простота и красота природы

Мы как часть природы растворяемся во всём её великолепии. Но можем и перенимать у неё то, что нашему взору заметно, то, с чем можем соприкоснуться, то, что является плодами её безукоризненного творения. Основные продукты для приготовления блюд собраны из многих регионов России. Наша цель не превзойти природу! Мы постарались достичь гармонии, сочетая простые ингредиенты с более изысканными

Страницы этого выпуска оформлены просто. Лёгкость, которую они передают, поможет погрузиться в безмятежное состояние. Калька на некоторых из них, словно дымка, отгородит вас от суеты и шума города, позволит уловить ни с чем не сравнимые минуты единения со вкусом

Это наше толкование Rustic, его воплощение



БРУСКЕТТА С КОЗЬИМ СЫРОМ И АВОКАДО



Наш ресторан расположен в самом центре города с многовековой историей. Общая площадь ресторана составляет 2000 квадратных метров просторного и светлого интерьера, с легкостью вмещающего в себя 400 посадочных мест

В хорошую погоду можно выйти на самую большую веранду города, отодвинуть стеклянные панорамные окна и наслаждаться свежим воздухом с потрясающим видом на город

На нашей террасе есть уютные столики под крышей и без нее, кресла - качалки, даже лежаки и столики с видом на Казанский кремль, входящий в число объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО

Для самых юных посетителей нашего ресторана оборудована специальная детская комната. Кроме того, для гостей нашего ресторана предусмотрена собственная парковка. Приходите или приезжайте в ресторан VASILCHUKI на Московской 20

УЛ. МОСКОВСКАЯ, 20
495 234-02-33
CHAIHONA.RU



ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛИДЕРЫ 2024



РАДИСЛАВ ГАНДАПАС

САМЫЙ ИЗВЕСТНЫЙ
В РОССИИ СПЕЦИАЛИСТ
ПО ЛИДЕРСТВУ.

ЕДИНСТВЕННЫЙ
В РОССИИ ОБЛАДАТЕЛЬ
СТАТУСА CERTIFIED
SPEAKING PROFESSIONAL,
ЗАНИМАЕТ 11-Ю ПОЗИЦИЮ
В МИРОВОМ РЕЙТИНГЕ
СПИКЕРОВ.

– Откуда вы черпаете материал?

Источников три. Первый — собственный опыт. Но это источник не очень надежный. В последнее время появилось много предпринимателей, выступающих на форумах и проводящих тренинги. Они описывают там свой опыт, рассчитывая, что это поможет другим. Вряд ли, ведь здесь не учитываются десятки деталей, которые повлияли на успех и вряд ли повторятся при новой попытке. Второй источник — книги, тренинги и семинары, созданные другими. Я постоянно читаю, прохожу обучения. Собираю лучшее, добавляю к тому, с чем уже работаю. И третий источник — собственные размышления. Когда погружаешься в важную для себя тему, обязательно появляется собственная концепция.

– У вас почти 30-летний опыт работы в этой сфере.

Когда вы начинали, для большинства это было совершенно чуждое и непонятное явление. Расскажите, как происходила трансформация этого рынка?

Да, сначала приходилось доказывать и убеждать. Международные компании были тогда основными заказчиками тренингов, ведь в их странах это было уже не событием, а неотъемлемым условием развития бизнеса. Культура формируется

постепенно. На рынке появились явные лидеры, которые задали планку. Стали проводиться крупные выставки и форумы. Все привыкли. И сейчас человек бизнеса, который стал бы оценивать целесообразность тренинга, выглядел бы как дикарь.

– Какие у вас критерии успешного тренинга?

Критерий один — эффективность. Участники должны получить инструменты, с помощью которых они будут успешнее справляться со своими задачами. И эти инструменты должны стоить тех денег и времени, которые они потратили.

– Всем ли нужен бизнес-тренер?

Я бы провел здесь аналогию со спортом. Многие посетители фитнес-залов не пользуются услугами тренеров. Я наблюдаю за ними. Некоторые сами из спорта, поэтому могут тренироваться самостоятельно. Большинство же лишь имитирует тренировку. Они беспорядочно делают упражнения, наблюдая за другими. Часто даже неправильно используют тренажеры. В худшем случае, они рискуют получить травму, в лучшем — почти бесполезно проводят время. Это такой способ тусовки. В жизни тоже можно тусоваться и имитировать. А можно жить на полную мощность и получать заметные результаты. Тут без тренера не обойтись.

2024 год для нашей компании, как вы знаете, стал годом непрерывного развития. Каждый сотрудник будет прокачивать свои компетенции, совершенствовать учебные программы и оттачивать мастерство вместе с командой профессионалов. В этом году свои обучающие тренинги и сессии уже успели провести такие лидеры рынка, как Татьяна Речкунова, Сергей Дерябин, Константин Борисов, Радислав Гандапас, Сергей Озеров и Владимир Соловьев.

15 И 16 АПРЕЛЯ

прошло обучение у Радислава Гандапаса

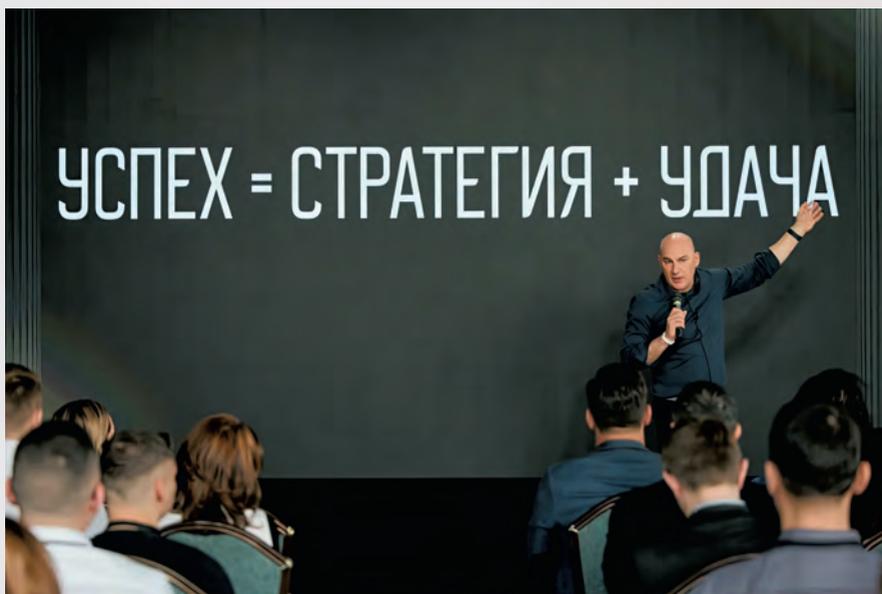
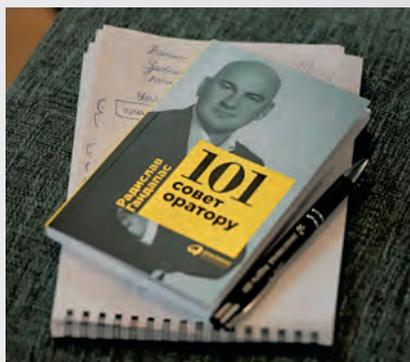
Мы провели два тренинга: «Лидерские стратегии» и «Ораторское искусство 2.0» подряд. Причем, обе темы таковы, что в них необходимо полное погружение и известная самоотдача. Помню, что один из участников был в ортезе и с костылем, но даже он вставал, когда это было нужно по ходу тренинга и делал все упражнения. Это было очень ценно. Во многих компаниях тренинги — это событие. Когда я увидел системный подход к обучению, мне это очень понравилось. Это дает синергический эффект. Обратил я внимание и на принцип, по которому подбирались тренеры и спикеры — прицел был в верхнюю планку. Соответственно, это говорит и о готовности руководства компании инвестировать в своих



сотрудников и смотреть в долгосрочную перспективу. Очевидно, в команде есть сложившаяся культура обучения. Я это понял с первых минут, когда увидел, как группа легко откликается на вовлечение в процесс. Скажу больше, атмосферу приподнятости, готовности проявлять себя активно я почувствовал даже до начала — на приветственном кофе.

Что мешает людям достигать целей и раскрывать свой потенциал?

Этот вопрос давно изучен, и среди причин на первом месте — отсутствие внятных целей. Невозможно двигаться к результату, который представляешь себе очень приблизительно. Вторая причина — оглядка на окружение. Человеку неловко делать что-то исключительное, когда вокруг люди не одобряют такого рвения. Мы ориентируемся на тех, чье мнение для нас ценно. Довольно часто людей, поставивших себе масштабные цели, начинают отговаривать близкие. Даже явно положительное намерение



бросить курить или похудеть часто встречает скепсис друзей и родственников. Что тут говорить о финансовом или карьерном росте. Третья причина — ожидание быстрых результатов. Когда Уоррен Баффет написал книгу, в которой описал, как стал миллионером, она стала бестселлером. Но мало кто из читателей разбогател вследствие ее прочтения. Когда журналист язвительно спросил автора причину, Уоррен ответил: «Никто не хочет богатеть медленно». Все хотят быстро похудеть, выучить английский, купить престижную машину и квартиру. Мало кто готов медленно и неуклонно двигаться к результату. Поэтому на рынке так много разного рода аферистов, предлагающих быстрые деньги и быстрые навыки. Еще одна немаловажная причина — неуверенность в своих силах. «Мне уже поздно», «У меня

никогда не было лидерских качеств», «Я такую нагрузку не потяну» и прочие отговорки оправдывают отсутствие усилий по достижению цели. Ну и, наконец, отсутствие необходимых знаний и навыков. Чтобы сделать бизнес не достаточно желания и стартового капитала. Нужно понимать его закономерности. Чтобы сделать презентацию и продвинуть проект, нужно уметь выступать публично. Чтобы масштабировать бизнес, нужно развивать сеть контактов. Этому учит нетворкинг. Чтобы сохранять высокую эффективность при нарастающей нагрузке, нужно овладеть тайм-менеджментом. Поэтому я всегда приветствую программы корпоративного обучения и развития. Они снимают большую часть из этих препятствий.



Какие три ежедневных действия совершает успешный человек?

Успешные люди очень разные, у них разный темперамент и уклад жизни. Не все они наделены титанической работоспособностью и маниакальными амбициями. Но кое-что об успешном человеке сказать можно. Он просыпается, уже зная, чем он займется в этот день и к каким результатам должен прийти. Он думает о большой цели и соотносит с ней то, что он делает. Он общается с людьми, зная, зачем он это делает и каким должен быть результат беседы. Конечно, это не относится к дружеским беседам.

Успешный человек = счастливый человек?

Так должно было бы быть, но это не так. Скажу больше, довольно часто стремление к успеху разрушало счастье человека. Я считаю идею успеха в том виде, в котором мы привыкли ее воспринимать, дискредитировавшей себя. Успех не должен мешать счастью, он должен быть для него строительным материалом. А как многие воспринимают успех и то, как к нему прийти? Вычеркнуть из жизни нищербродов, друзей детства и втереться в круг богатых и влиятельных людей, проводить с ними время, разделить их увлечения. Сторониться женщин



(мужчин), к которым чувствуешь неподдельное влечение и выбрать себе в партнеры по жизни дочь (сына) человека, который может повлиять на твой успех или, по крайней мере, яркого, сексуального, раскованного человека, появление с которым в обществе влияет на твой успех. Заниматься не тем, что приносит тебе радость, а тем, что сулит большую прибыль. Забыть о досуге, все свое время подчиняя развитию успеха. Итог такого подхода к жизни предсказуем: нет дружбы, нет любви, нет радости, нет душевного, а порой и физического здоровья. А деньги? А деньги есть, есть влияние, престиж, карьера... Все это есть, но нет ощущения удовлетворенности жизнью.

РАЗГОВОРЫ ЗА РУЛЁМ.

ДАЙДЖЕСТ

Новый выпуск — новые герои интервью. Как приготовить идеальную карбонару по рецепту известного ресторатора, совмещать материнство и бизнес, кто заведует круизной коллекцией одежды и на чем сейчас держится рынок недвижимости? Лизавета Салаева, директор по PR и главный редактор журнала #КАНАВТОfamily встретила за рулем с нашими героями, чтобы обсудить все самое интересное лично.

Переходите по QR-коду и смотрите любимые выпуски интервью, а чтобы не пропустить обновления — подписывайтесь на наш канал!



АРТУР ГАЛАЙЧУК -

@artur_galaichuk.relab_family

основатель известных
баров и ресторанов
в Казани

В этом интервью Артур приоткрыл нам завесу жизни ресторатора, рассказал с чего начинал и у кого брал стартовый капитал на развитие проектов, а еще поделился секретным рецептом «правильной» карбонары и авторских коктейлей прямо на кухне ReLab Cocktail bar.



КСЕНИЯ ИВАНОВА -

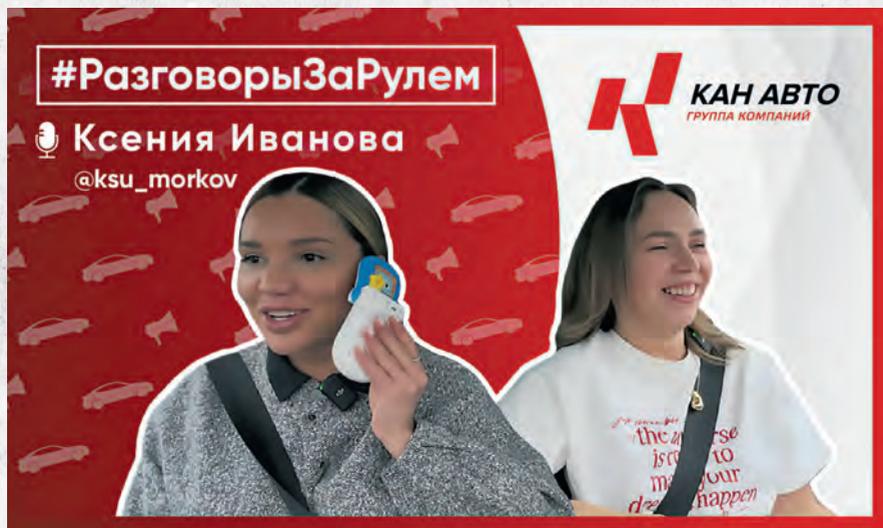
@ksu_morkov

лайфстайл блогер,
многодетная мама
и бизнесвумен

Если вас тоже вдохновляют истории многодетных мам о том, как они виртуозно совмещают разные амплуа в жизни, то вам точно стоит посмотреть этот выпуск. Днем Ксения в роли успешного предпринимателя с детским брендом одежды и лайфстайл блогером, а вечером —



любимая мама. А подробнее о своем пути гостя поделилась в интервью.





ЭЛЬЗА ЗИГАНТДИНОВА -

@elza_zaza

блогер, создатель
сумочек ручной работы

Откровенный выпуск с казанским блогером о сокровенных мыслях, истории своего пути в блоге и о том, как Эльзе пришла идея создавать сумочки из бусин и сделать на этом бизнес.



ТИМУР ПОЛИЧ -

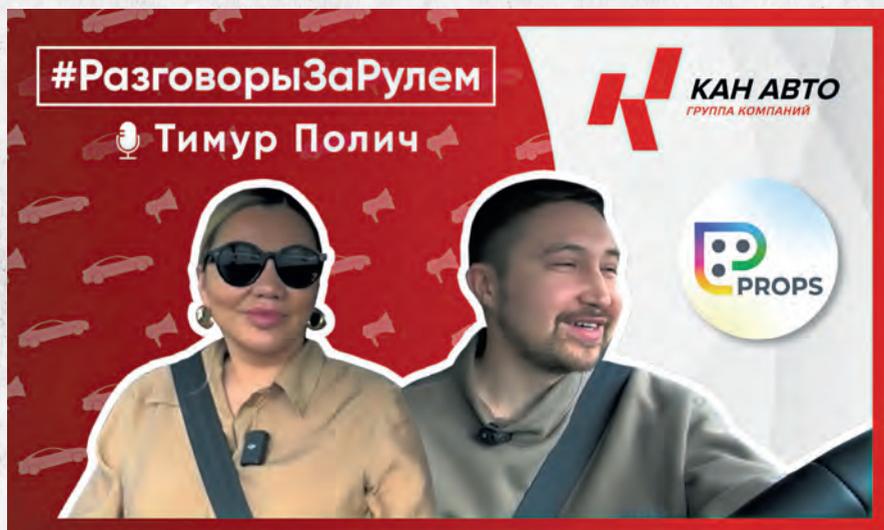
@i.am.timurpolich

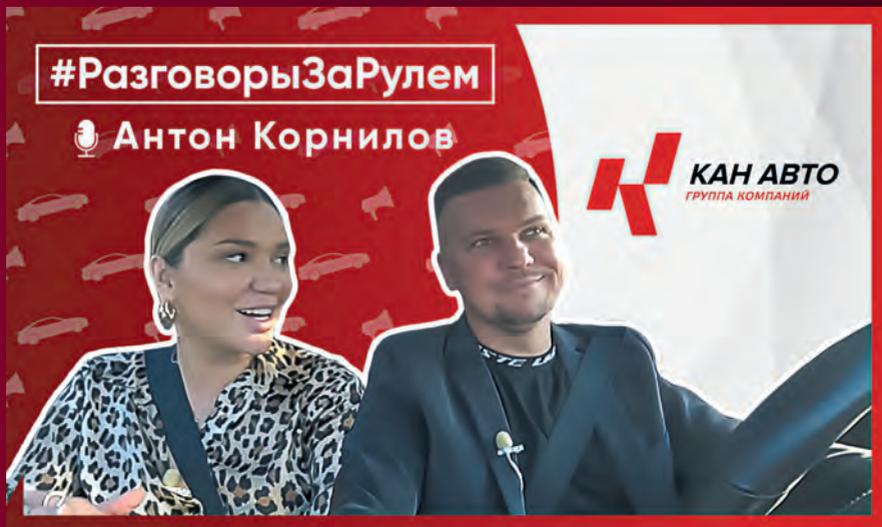
основатель
интернет-медиа
@propskzn

Чем живет и занимается основатель популярных интернет медиа вне работы? Как оказалось, еще и организовывает трипы и ивенты в Казани. В этом выпуске мы поговорили с Тимуром о том, кто был у истоков проектов @propskzn и @propsbelagus, сколько зарабатывали



ребята в самом начале и с кем из медийных личностей удалось пообщаться за все время работы.





АНТОН КОРНИЛОВ -

@antonio_korn

сооснователь
и генеральный директор
My Corner by Unistroy

С чего начинался путь Антона в сфере недвижимости, как сейчас устроен рынок и в чем преимущества компании My Corner by Unistroy? Обо всем этом и не только вы узнаете после просмотра интервью с нашим героем, который создает комьюнити с



душой в Казани, Москве и Санкт-Петербурге.

ЛИЛИЯ ФАТТАХОВА -

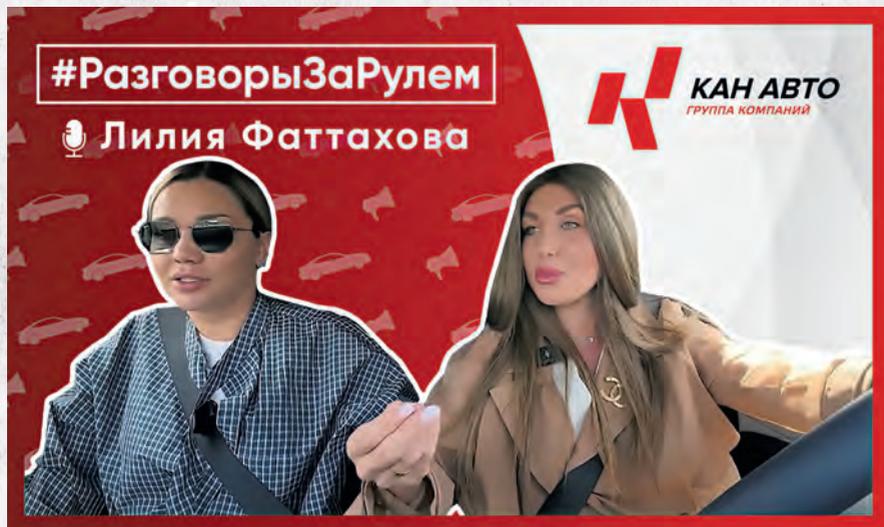
@liliya_fattakhova

СТИЛИСТ,
fashion-блогер
и основательница
бренда @cruise_de_luxe

Кто же был в роли первых моделей у Лилии — ныне известного Казанского стилиста с опытом более 10 лет и основательницы дизайнерской одежды с собственным производством? В интервью поговорили об истории создания



fashion-бизнеса и поделились эксклюзивом из личной жизни имиджмейкера.





АЛСУ ГУЗЕЛЬБАЕВА -

@alsu_ambra

блогер,
ведущая YouTube-шоу
«Птичка Напела»
и основательница
брендов @chix.bags,
@ambra.collection,
@ispekli.kazan

С чего начинался путь успешной
бизнес вумен, как проходит день
мамы-блогера, что обсуждают
героини на женском YouTube-шоу и в



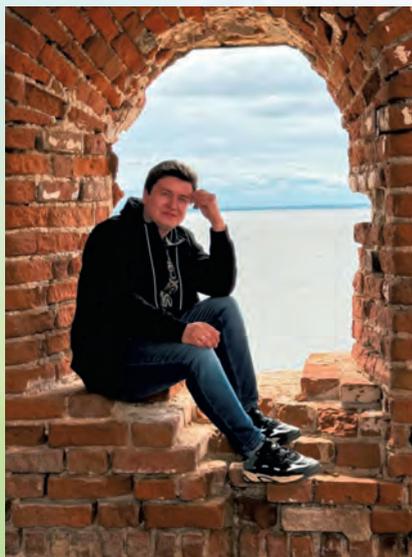
чем особенность семейного
бизнеса? Обо всем этом и не только
нам рассказала яркая и
неповторимая Алсу Амбра

ПОЕХАЛИ!

АВТОПУТЕШЕСТВИЕ

ПО ДЕРЖАВИНСКИМ МЕСТАМ И НЕ ТОЛЬКО:

готовый маршрут
на выходные

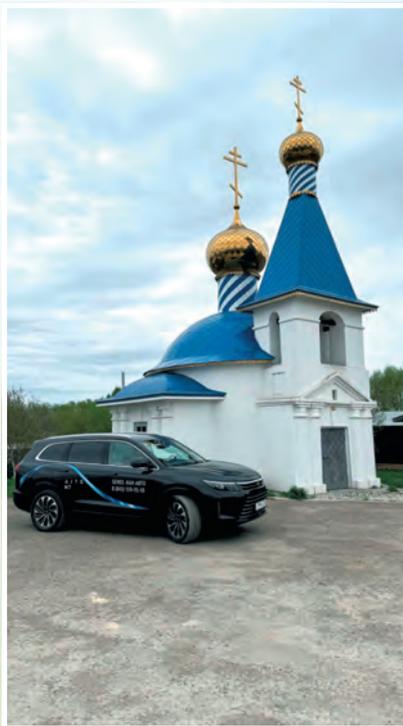


Руслан Бикеев,
лучший сити-блогер 2023 от Мэрии Казани

Начну с того, что мне давно хотелось прокатиться по исторической части Лаишевского района, тем более у «КАН АВТО» появилась очень интересная новинка SERES AITO M7. Самое время испытать ее в дальнем путешествии. Кстати, поставками автомобилей занимается бывший дистрибьютор Mercedes-Benz РУС.

Свое путешествие начну с рассказа о Державине. Гавриил Державин родился в 1743 году под Казанью, в селе Сокуры. Вошел в историю не только как писатель, но еще и человек, прошедший путь от рядового гвардии до министра юстиции Российской

империи. Был губернатором двух областей и личным помощником Екатерины II. Он написал первый неофициальный гимн России, участвовал в одном из первых литературных кружков XVIII века, а потом создал свой — «Беседу любителей русского слова». Много написано книг о его биографии, однако ранний период его жизни, связанный с Казанской губернией и Лаишевским уездом в частности, известен не так широко.



Первая наша остановка — село Сокуры. Расположено оно недалеко от Казани по Оренбургскому тракту. В этом небольшом поселении стоит Крестовоздвиженская церковь. С 1740 года эти земли принадлежали Державиным — родителям Гавриила Романовича, которые здесь венчались. Место рождения первенца в точности неизвестно по причине отсутствия метрических записей. Но среди местных жителей живет предание, что Гавриил Романович родился в Кормачах или Сокурах, так как тут находилось родовое имение Державиных. Скорее всего, наш великий земляк здесь же был и крещен.

Адрес: Луговая ул., 3, село Сокуры

Дальше дорога ведет в Егорьево, к **церкви Богоявления Господня**. Рядом с церковью находится могила родителей поэта Г.Р. Державина — бригадира Романа Николаевича Державина и Феклы Андреевны Державиной. На похоронах матери и ее отпевании в храме села Егорьево присутствовал сам Гавриил Романович Державин. На церковном погосте в 1753 году похоронен отец поэта — Роман Николаевич Державин, а в 1784 — мать, Фекла Андреевна Козлова. При археологических раскопках на месте захоронения родителей Гавриила Романовича обнаружен склеп с захоронениями, проведена его очистка и реставрация. Место захоронения восстановлено в первоначальном виде, таким, каким оно было заказано самим Державиным, в таком виде оно простояло до 1916 года.



Адрес: Заречная ул., 3/1,
село Егорьево

Следующая точка — село **Державино** (Хрущево), которое было основано в 1697 году купцом Хрущевым. Он был хозяином крестьян села, купцы которого занимались торговлей. Товары возили в Высокую Гору, Рыбную Слободу, Тюлячи. Название Хрущево село носило долго. А в 1719-1725 годах была построена церковь. В честь построенного храма — Никольской церкви, село переименовали в Никольское. Барский дом с садом и озером находился на месте нынешней фермы. В честь 100-летия со дня рождения Державина, в 1847 году, на средства, собранные Лаишевским дворянством и интеллигенцией, был установлен бронзовый памятник. Он простоял до 1881 года, позже был перевезен в Казань. После революции 1917 года земли поместья были отданы крестьянам. В 1929 году в селе организовали колхоз.

Дальше путешествие ведет нас к одному из самых красивых храмов Лаишевского района в деревне Смолдеярово. Это церковь Казанской иконы Божией Матери (**Казанско-Богородицкая церковь**). В 1902 году Павел Васильевич Щетинкин тяжело заболел, что и сподвигло его построить величественный храм в Смолдеярово. Закладка трехпрестольного храма

состоялась 18 августа 1902 года. Крупный пятиглавый храм с высокой четырехъярусной колокольной был выстроен в стиле эклектики русско-византийского направления по проекту казанского епархиального архитектора Ф.Н. Малиновского. По своей архитектуре, стилю, нарядности, отделке новая церковь заметно выделялась среди сельских храмов Поволжья и Прикамья. На его возведение было потрачено более 125 тысяч рублей — огромные деньги по тому времени. Храм освятил



*Адрес: Центральная ул. , д. 13,
село Смолдеярово*

Высокопреосвященнейший Димитрий, архиепископ Казанский в присутствии супругов Щетинкиных, профессора Казанской Духовной академии Н.И. Ивановского и других высоких лиц. Всем присутствующим в этот торжественный день раздали крестики и брошюру «Ко дню освящения Храма», изданную также на средства Щетинкина.

Справа, при входе в церковь села Смолдеярово, сохранилась закладная доска: «Храмъ сей во имя Казанской Божией Матери, съ приделами во имя Святителя Чудотворца Николая и Св. мученика Мины заложенъ 18-го августа 1902 г. Протоиереемъ г. Казани Николо-Низской церкви Николаемъ Максимовичемъ Варушкинымъ и сооруженъ усердиемъ землевладельца села Смольдиярова и деревни Средне Девятовой Потомственного Почетнаго Гражданина Павла Васильевича Щетинкина и жены его Марии Петровны».

Следующая точка — **Лаишево**

История поселения очень древняя. Селение Лаиш было основано булгарами в конце 10-начале 11 века. А нынешнее поселение берет свою историю в 1557 году, как Лаишев. Первоначальное население

Лаишево состояло из стрельцов, затинщиков, пушкарей и прочего военного люда. Название отражает предание о переселении старика Лаиша из Болгара после разорения его Тимуром. В Лаишево находятся два каменных храма: собор Николая Чудотворца (1870, бывш. Софийский собор) и Софийский собор (1911, бывш. Троицкий собор), построенный в византийском стиле. Также около собора и церкви присутствуют звонницы.

Лаишево часто неофициально называют центром Державинского края в честь выдающегося русского поэта Г. Р. Державина. С 2003 года одна из площадей в Лаишево называется Державинской, и на ней установлен памятник поэту. Кроме того, имя Державина в городе носит районный краеведческий музей в Доме народного творчества, где поэту посвящена большая часть экспозиций. В Лаишево с 2000 года ежегодно проводится пышный костюмированный праздник Державина, а с 2002 года — Державинские чтения с вручением республиканской литературной премии имени поэта. И конечно, в пяти минутах от Лаишево находится искусственный поселок «СЕМРУК», который построили специально для съемок сериала «Зулейха открывает глаза».



*Адрес: г. Лаишево,
ул. Чернышевского, 24,
ул. Ленина, 20Б*

Следующая точка — **село Шуран**, где я давно хотел побывать. Главная достопримечательность поселения — развалины церкви Рождества Христова 1735 года, которые стоят на крутом обрыве над рекой. Взглянуть на них можно как сверху, так и спустившись к воде.



*Координаты:
Храм — 55.3641646, 49.82899198;
Лестница — 55.3655103, 49.8236716.*

Завершите маршрут **Сорочьими горами** — селом в Рыбно-Слабодском районе Татарстана. Здесь вид на бескрайнюю Каму дополнит мост, соединяющий Казань с Чистополем.



Координаты: 55.2058, 50.0029

Почему не какой-нибудь другой автомобиль, а именно **Seres АГТО М7**? Вот несколько причин, почему я считаю его идеальным автомобилем для семейных путешествий, на котором я проехал более 1500 километров:

- 1) Запас хода. В сумме запас хода может достичь 1100 км. Это не маркетинговый трюк, хоть и понятно, что это показатели при умеренной езде.
- 2) Кроссовер. Высокий клиренс. Полный привод.
- 3) 6 мест для размещения, 3 ряда сидений.
- 4) Включает в себя адаптивный круиз-контроль с радаром и датчиками, а также автоматическую парковку.
- 5) Хранилище электроники, HarmonyOS, но в будущем переключатся на «голый» Андроид для доступа всех функций Android Auto и Apple CarPlay.
- 7) Добротный внешний вид и продуманность внутреннего наполнения. Хорошие материалы.
- 8) Официальная гарантия от Mercedes-Benz РУС, а они, по опыту, трепетно относятся к своим клиентам.



Капля дегтя, ведь не всегда все идеально:

- 1) Запаски нет, только ремонтный комплект. Но это у всех электричек.
- 2) Консервативный внешний вид, хотя для многих это будет плюсом.
- 3) Доводчики дверей — только в полной комплектации доводчики дверей.
- 4) Показалось, что музыка слабовата, не хватало объема и басов.

**Спасибо ГК «КАН АВТО»
за предоставленный автомобиль!**

ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,
директор по продажам*

Трансформация российского автомобильного рынка продолжается и идет достаточно быстрыми темпами.

Китайские марки занимают половину рынка. Этому способствует расширение дилерской сети, выход интересных новинок, гарантии импортеров и дилеров, доступность запчастей.

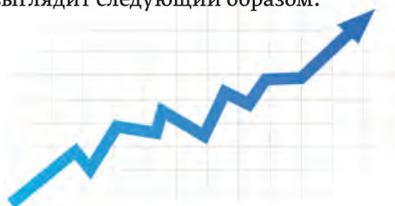
Растет и доля отечественных марок. По результатам пяти месяцев 2024 года треть продаж приходится на отечественные марки.

О ДИНАМИКЕ

По данным «АВТОСТАТ», за январь-май 2024 года в нашей стране было реализовано 594 917 автомобилей, что на **86,4%** больше относительно показателей прошлого года (319 159 а/м).

На российском рынке новых легковых автомобилей по-прежнему доминирует отечественная марка LADA, продажи которых за 5 месяцев 2024 года составили 173 205

автомобилей, что составляет **29,11%** доли рынка. По итогу пяти месяцев 2024 года ТОП-5 марок по продажам новых легковых автомобилей выглядит следующим образом:



| Бренд | Кол-во продаж в РФ за январь-май 2024 г. | Доля от общих продаж в РФ за январь-май 2024 г. |
|-----------|--|---|
| 1 LADA | 173 205 | 29,11% |
| 2 Haval | 66 240 | 11,13% |
| 3 GEELY | 58 014 | 9,75% |
| 4 CHERY | 57 780 | 9,71% |
| 5 CHANGAN | 38 631 | 6,49% |

Лидерство в модельном рейтинге по-прежнему сохраняет LADA Granta. В ТОП-5 моделей по продажам новых легковых автомобилей за пять месяцев 2024 года входят:

- 1 LADA GRANTA – 79 979;
- 2 LADA VESTA – 50 602;
- 3 Haval JOLION – 28 236;
- 4 CHERY TIGGO 7 PRO MAX – 21 659;
- 5 LADA NIVA TRAVEL – 21 853.



Согласно данным агентства «АВТОСТАТ», за четыре месяца 2024 года было продано 1 735 752 легковых автомобиля с пробегом, что на **0,8%** меньше, чем результаты аналогичного периода 2023 года (1 749 305 а/м).

Лидерство в марочной структуре вторичного рынка традиционно

принадлежит отечественной LADA. В ТОП-5 марок на рынке легковых автомобилей с пробегом входят:



| Бренд | Кол-во продаж в ГК за январь-май 2024 г. | Доля от общих продаж в ГК за январь-май 2024 г. |
|-----------|--|---|
| 1 LADA | 430 233 | 24,8% |
| 2 TOYOTA | 183 461 | 10,6% |
| 3 KIA | 97 777 | 5,6% |
| 4 HYUNDAI | 94 382 | 5,4% |
| 5 NISSAN | 82 768 | 4,8% |

По данным Минпромторга, Республика Татарстан входит в ТОП-5 по продажам новых легковых автомобилей:



| Регион | Продажи новых легковых автомобилей за 5 мес. 2024 г. | Доля от общих продаж новых легковых автомобилей 5 мес. 2024 г. |
|----------------------|--|--|
| Москва | 77 887 | 13,2% |
| Московская область | 43 426 | 7,3% |
| Санкт-Петербург | 35 766 | 6,1% |
| Краснодарский край | 31 291 | 5,3% |
| Республика Татарстан | 28 726 | 4,9% |

ДОЛЯ РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН И Г. КАЗАНЬ

По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», за пять месяцев 2024 года в Республике Татарстан было продано 28 779 автомобилей. На данный момент рынок Республики Татарстан занимает **4,8%** от общего автомобильного рынка Российской Федерации.

По результатам обмена данными по продажам новых автомобилей среди крупных дилеров в г. Казань за январь-май 2024 года ГК «КАН АВТО» занимает **57,5%** доли рынка, по продажам автомобилей с пробегом – **40,9%**.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ КАН АВТО

Группа Компаний «КАН АВТО» за январь-май 2024 года реализовала 13 946 автомобилей, среди которых 8 387 новых и 5 559 с пробегом. По сравнению с аналогичным периодом 2023 года (9 314 автомобилей) продажи ГК «КАН АВТО» выросли на **49,7%**.

Исходя из статистики, лидерами по продажам новых автомобилей стали следующие бренды:



| Бренд | Кол-во продаж в ГК за январь-май 2024 г. | Доля от общих продаж в ГК за январь-май 2024 г. |
|-----------|--|---|
| 1 LADA | 4 031 | 48,1% |
| 2 Haval | 1 144 | 13,6% |
| 3 GEELY | 634 | 7,6% |
| 4 CHERY | 568 | 6,8% |
| 5 CHANGAN | 471 | 5,6% |

За первые пять месяцев 2024 года продажи автомобилей с пробегом показали динамику, прирост относительно показателей 2023 года (5 077 а/м) составил **9,5%**.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ

| Работа с корпоративными Клиентами

В ГК «КАН АВТО» за январь-май 2024 года количество корпоративных продаж новых автомобилей выросло на **75,1%** относительно аналогичного периода 2023 года и составило 2 206 новых автомобилей. Однако доля корпоративных продаж снизилась на **3,4%** и составила **26,3%** от общих продаж. **69%** от всех корпоративных продаж составляют автомобили, приобретенные в лизинг (1 446 а/м), около **5%** составляют тендерные сделки (100 а/м).

| Кредитные сделки

По результатам января-мая 2024 года кредитная доля в реализации новых автомобилей увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2023 года на **7%** и составила **75%**.

В продажах автомобилей с пробегом кредитная доля осталась на уровне показателей января-мая 2023 года и составила **41%**.

| Трейд-ин

Трейд-ин является одним из ключевых каналов, обеспечивающих дилера автомобилями с пробегом. Наибольшие доли трейд-ин показывают те бренды, в которых есть дополнительные скидки от дистрибьютора.

По результатам периода с января по май 2024 года доля трейд-ин по новым автомобилям составила **33,8%**, по автомобилям с пробегом - **16,4%**.

НОВОСТИ И ОЖИДАНИЯ

В портфеле ГК «КАН АВТО» появились новые бренды, которые ранее не были представлены - ORA, WEY, Haval Pro.



НОВЫЙ Haval H3

Веди яркую жизнь

ЦЕНА ОТ 2 599 000 ₽*



HAVAL PRO КАН АВТО
Оренбургский тракт, 209в
8 843 230-30-30

**ЗАПИСАТЬСЯ
НА ТЕСТ-ДРАЙВ И
УЗНАТЬ О ВЫГОДАХ**

*Цена переднеприводного автомобиля Haval H3 в комплектации Premium (Премиум) с двигателем 1,5T 2024 года производства. Предложение ограничено, не является офертой и действует до 30.06.2024 г. Подробности уточняйте в официальном дилерском центре Haval Pro КАН АВТО.

5 ПРАВИЛ

для успешного прохождения интервью



Игорь Еришов, IT HR «КАНАВТО»

Привет! На связи Игорь — IT HR «КАНАВТО».

Кто помнит свое первое собеседование в компанию? Вы готовились к нему или нет? Как себя чувствовали?

Предлагаю нам с вами вернуться в это время и вместе построить наиболее правильный путь от первого созвона с рекрутером до оффера (предложения о работе) с помощью моих 5 правил.

Поехали:

Правило 1.

Рекрутер всегда чувствует подвох

Работа над тем, как рекрутер воспринимает нас как кандидатов — это основополагающая часть, о которой, к сожалению, многие забывают. Да, понятно, что работодатель должен выбирать кандидатов исходя из опыта, навыков и достижений, но то, насколько вы соответствуете корпоративной культуре, корпоративному духу и ценностям компании, является критичным моментом, поэтому этим нельзя пренебрегать.

Если вы знаете, что в компании приняты определенные устои и ценности, то рекомендую подумать, насколько они подходят именно вам. Если они вам не откликаются, то предлагаю не тратить время и идти дальше искать работу мечты.

Но как узнать, подходит ли вам эта компания по ценностям или нет? Очень просто:

- Понаблюдайте, как с вами разговаривает HR, как общается ваш возможный руководитель.
- Если интервью очное, наблюдайте, какая атмосфера царит в офисе компании, как коллеги проводят там время.
- Самое простое: задайте наводящие вопросы на тему корпоративной культуры. К примеру:

- 1) Бывают ли переработки у сотрудников? Если да, то как часто?
- 2) Как часто руководитель проводит встречи с командой?
- 3) Попросите рекрутера описать команду идеального кандидата на позицию
- 4) Как компания поддерживает корпоративную культуру?

Правило 2.**Подготовка к интервью = 50% успеха**

Кто бы что ни говорил, но к встрече с рекрутером/работодателем готовиться нужно обязательно.

- Рекомендую подготовить самопрезентацию на 2-3 минуты, чтобы не потеряться по ходу общения.

- Подготовьтесь отвечать на не самые удобные вопросы про сложный кейс или главную неудачу в карьере. Грамотный и подготовленный ответ может дать вам дополнительные баллы при прохождении интервью!

- Кроме того не забудьте посмотреть сайт компании, чем она занимается, какие у нее достижения и успехи на рынке.

ЛАЙФХАК. Рекомендую выделиться среди других кандидатов за счет создания небольшой презентации в качестве визуального сопровождения. Работодатель оценит.

Правило 3.**Ложь превратит вас из победителя в побежденного**

Об этом говорить много не буду, думаю, и так понятно, что в резюме можно написать всё что угодно, но путем нехитрых вопросов можно вскрыть любую неправду. Будьте с этим осторожны. Лучше написать как есть, чем приукрасить и по итогу оплошать на интервью.

Еще хуже, если вас все-таки возьмут, но по ходу испытательного срока поймут, что новоиспеченный коллега не знает и половины того, что указал в резюме. В таком случае человека могут уволить и по статье, а это не очень хорошо.



Правило 4.

Задавай неклишированные вопросы

Вопросы по типу «Какая ЗП? Какой график? Когда приступать?», конечно, важны, так как без этой информации мы не сможем удовлетворить свои первостепенные внутренние хотелки, но чаще всего эти вопросы скажут о вас, как о не самом заинтересованном кандидате.

Другое дело, когда вы с первых минут общения ведете двустороннюю коммуникацию. Рекрутерам нравится, когда интересуются рабочими моментами, говорят, что познакомились с социальными сетями, сайтом компании и сразу могут выделить, что им понравилось больше и почему.

Отдельно для IT-шников: будет здорово, если вы зададите вопросы на тему проектов, разделения ролей, стека технологий и так далее. Это значительно поднимет вас среди всех остальных кандидатов на позицию.

Правило 5.

Устанавливайте дедлайны

Помните, что вы не единственный кандидат у рекрутера и может быть такое, что у него еще 10-20 вакансий по 10 кандидатов на каждой. Поэтому будет совершенно нормально, по окончание встречи обговорить дедлайны: до какого числа и времени вам ждать обратную связь.

Кроме того, вы можете сами предложить напомнить о себе (**в некоторых случаях так будет даже лучше**). Зато вы точно перестанете переживать, что вдруг пропустили звонок или email.

Мы дошли до финала. Установили 5 правил, на которые вы точно в состоянии повлиять!) Если у вас остались вопросы, нужна карьерная консультация по поиску работы или составлению резюме, вы знаете где меня найти - @HR_igorershov (Telegram).

Успеха!

СЕЛА БАТАРЕЙКА: как справиться с апатией и выгоранием

СЕКРЕТНАЯ ТЕХНИКА МЕДИТАЦИИ



Дильяра Гибадуллина,
руководитель отдела развития персонала

Рабочие дни летят как секунды: встречи, договора, счета, приказы, согласования, спикеры, райдеры, собеседования, задачи, планерки и множество коммуникаций — голова начинает идти кругом.

Каждый из нас в разный период жизни может чувствовать усталость, злость, срывать дедлайны, ловить выгорание, но в моем арсенале есть советы, проверенные лично, которые помогают справиться с апатией и даже предотвратить ее:

1. Читать. Не смотреть сериалы, а читать книги, которые расширяют картину мира, которые погружают в другой мир и в другое состояние, отличное от ежедневного. Особенно рекомендую не «умную» литературу, а художественную, она как раз и развивает нейронные связи и помогает

погрузиться в «другой» мир, а это очень полезно! Например: «Анна Каренина» Л.Н.Толстого, «Сто лет одиночества» Г.Г.Маркеса, «Шантарам» Г.Д.Робертс, «Дерево растет в Бруклине» Б. Смит.

2. Общаться с теми, кто вас любит и поддерживает по-настоящему. Это очень ценно, таких людей, как правило, немного, но они — настоящее спасение!

3. Медитировать. И это вовсе не значит, что нужно сидеть в позе лотоса и ловить состояние нирваны. Есть очень классные и эффективные медитации, чтобы успокоить мозг. Я вот одну недавно протестировала на себе — работает! Далее я поделюсь секретной техникой ее выполнения.

4. Помогать другим. Сместить фокус внимания со своего вороха проблем и задач на помощь другому, это всегда помогает самому человеку!

5. Гулять на свежем воздухе при любой возможности. Банально, но работает! Воздух — это стихия, а любая стихия отлично снимает стресс.

6. Находить опору в себе и своих сильных сторонах, помнить о своих успехах и достижениях и вести дневник выполненных задач. Например, в конце дня я получаю настоящее удовольствие, когда ставлю 10 галочек напротив 10 поставленных задач.

7. Слушать музыку. Громкая и динамичная дает энергию, а тихая и размеренная успокаивает. А еще есть любимая музыка, которая погружает в приятные воспоминания.

8. Задавать себе вопросы: что дает мне эта ситуация? Чему может научить? Как это мне может быть полезно? Но не погружаться в излишнюю рефлекссию.



Секретная техника медитации в 4 этапа:

Успокоение ума

○ Для начала сделайте три глубоких вдоха и выдоха. Мягко направьте внимание на дыхание, осознавайте вдохи, выдохи и промежутки между ними. Направьте внимание на свое тело, держа фокус на ощущениях в ступнях, икрах, коленях, тазе, груди, руках, плечах, спине, шее, затылке и лице.

(Длинная пауза)

Неудача

○ Теперь давайте на четыре минуты переключимся на переживание неудачи. Вспомните, когда потерпели серьезную неудачу — не достигли цели, подвели себя и других. Увидьте, услышьте и почувствуйте ситуацию. Наблюдайте все связанные с ней эмоции и замечайте, как они проявляются в теле.

(Двухминутная пауза)

○ Давайте попробуем развить способность переживать все эти эмоции без отвращения. Представьте, что эмоции, которые вы испытываете — это чисто

физические ощущения и больше ничего. Они могут быть неприятными, но это только ощущения. Просто позвольте этим ощущениям быть, приходите и уходите, когда им захочется. Будьте с ними добры, нежны и великодушны.

(Длинная пауза)

Успех

○ Теперь давайте немного развеемся и на четыре минуты переключимся на переживание успеха. Вспомните, когда вы достигли значительного успеха — добились большего, чем ожидали, заслужили всеобщее восхищение и были довольны собой. Увидьте, услышьте и почувствуйте эту ситуацию. Наблюдайте все связанные с ней эмоции и замечайте, как они проявляются в теле.

(Двухминутная пауза)

○ Давайте попробуем развить способность переживать все эти эмоции без заикленности. Представьте, что эмоции, которые вы испытываете — это чисто физические ощущения и больше ничего. Они могут быть очень приятными, но это только

ощущения. Просто позвольте этим ощущениям быть, приходите и уходите, когда им захочется. Будьте с ними добры, нежны и великодушны.

(Длинная пауза)

Возвращение

в состояние покоя

○ Теперь давайте на три минуты вернемся в настоящий момент. Обратите внимание на свое тело и ощущения в нем.

(Пауза)

○ Глубоко вдохните и выдохните. Продолжайте направлять расслабленное внимание на дыхание и, если вам хочется, положите руку себе на грудь.

(Пауза)

○ Продолжая наблюдать за тем, что происходит в вашем теле, медленно откройте глаза.



ЖДЕМ ТОЛЬКО ТЕБЯ!

IT - НАПРАВЛЕНИЕ

- Программист 1С
- Специалист технической поддержки
- Системный аналитик

АКТУАЛЬНЫЕ ВАКАНСИИ

- Оператор call-центра
- Администратор
- Оформитель
- Менеджер отдела продаж автомобилей
- Координатор записи
- Мастер-приемщик
- Водитель-перегонщик
- Автомеханик
- Автоэлектрик-диагност
- Инженер по гарантии

Телефон отдела подбора:
234-42-34

WhatsApp:
8 (968) 230-30-30

kanavto.ru



Наведи камеру
и узнай об актуальных
вакансиях

ФИТНЕС КЛУБ С БАССЕЙНОМ

НАВЕДИ КАМЕРУ



И ПОЛУЧАЙ
ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ПР. ИБРАГИМОВА, 54
8 (843) 558-45-08

afitness.ru

Реклама. Не является
публичной офертой.

 A-FITNESS

Инновационный подход к продажам и брендингу:

как увеличить продажи и развить личный бренд менеджера



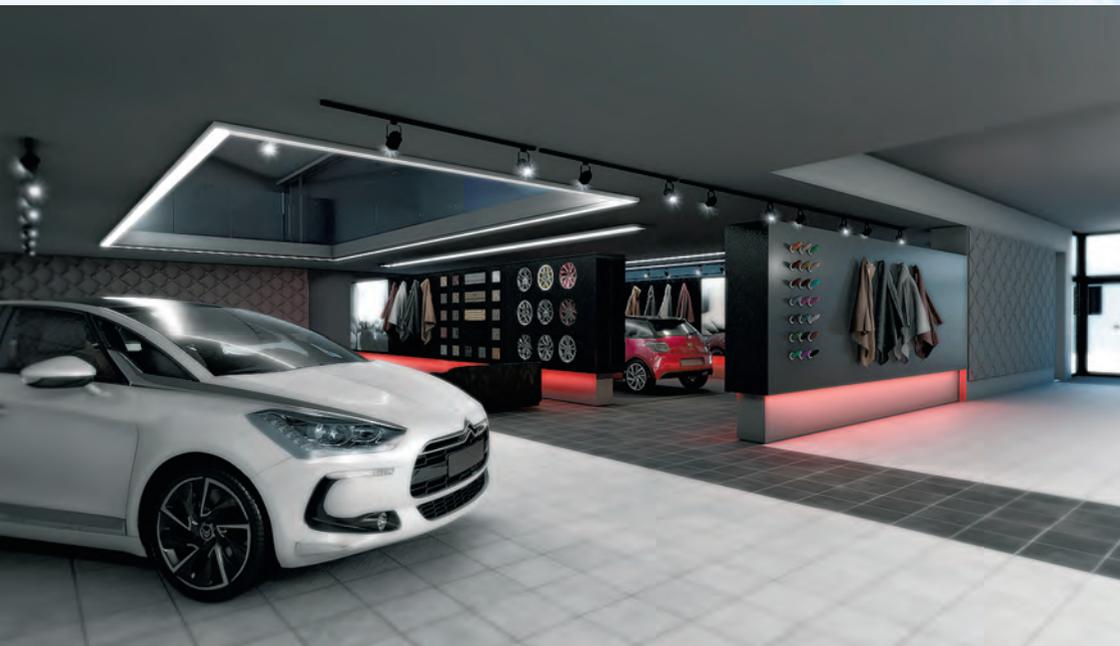
В современном мире, где технологии играют все более важную роль в нашей жизни, возникает необходимость внедрения инновационных подходов к бизнесу. Один из таких подходов — создание онлайн-шоурума для продажи автомобилей. В этой статье мы рассмотрим основные преимущества и возможности такого решения, а также его влияние на развитие личного бренда менеджера.

Ильдар Юсупов, менеджер по продажам автомобилей ДЦ ОМОДА/АЕСОО (Тукая)

Преимущества онлайн-шоурума для продажи автомобилей:

1) Удобство для покупателя. Онлайн-шоурум позволит покупателям легко и быстро ознакомиться с ассортиментом автомобилей, сравнить их характеристики и цены, а также получить информацию о доступных акциях и скидках. Это значительно упростит процесс выбора автомобиля и сократит время на поиск подходящего варианта.

2) Экономия времени и средств. Наличие онлайн-шоурума поможет сократить расходы на аренду торговых площадей, зарплату персонала и другие сопутствующие затраты. Кроме того, эта площадка сэкономит время покупателей, так как им не придется тратить время на поездку в автосалон.



3) Гибкость и адаптивность. Онлайн-шоурум может быть адаптирован под различные типы устройств, включая компьютеры, планшеты и смартфоны, что обеспечит удобство использования для всех категорий покупателей.

4) Возможность персонализации. Онлайн-шоурум также настроит параметры поиска и фильтрации автомобилей в соответствии с предпочтениями покупателя, что сделает процесс выбора автомобиля еще более удобным и индивидуальным.





Влияние онлайн-шоурума на развитие личного бренда менеджера:

Создание онлайн-шоурума дает возможность менеджеру продемонстрировать свои знания и опыт в области автомобильной индустрии, а также умение работать с различными типами Клиентов. Это способствует формированию положительного имиджа менеджера и повышению его авторитета среди потенциальных Клиентов.

Кроме того, онлайн-шоурум позволит менеджеру активно взаимодействовать с Клиентами, отвечать на их вопросы и предоставлять консультации по выбору автомобиля. Это укрепит доверие Клиентов и будет способствовать установлению долгосрочных отношений с ними.

Онлайн-шоурум для продажи автомобилей — это

перспективное направление развития бизнеса, которое позволит повысить эффективность продаж, сэкономить время и средства, а также укрепить личный бренд менеджера. В условиях современного рынка это актуальный и востребованный подход к продажам и брендингу, где технологии играют ключевую роль в развитии бизнеса.

Таким образом, создание онлайн-шоурума сможет расширить географию продаж, привлечь новых Клиентов и сформировать личный бренд менеджера, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли и укреплению позиций на рынке автомобильных услуг ГК «КАНАВТО».

Китайская ВИШЕНКА на торте



*Наталья Кузнецова,
руководитель отдела качества ДЦ KIA,
ДЦ CHANGAN, ДЦ Haval PRO*

Насколько сильно изменился Клиентский сервис и потребности Клиента с приходом абсолютно новых брендов? Изменились ли тенденции и подход к Клиенту?

Ни для кого не секрет, что рынок сейчас меняется, Клиентский опыт требует трансформации всех служб дилерских центров, всем нужно держать руку на пульсе современных тенденций и продолжать задавать свои тренды.

Когда я пришла работать на должность руководителя отдела качества у меня были все известные корейские бренды, такие как Kia и Hyundai. Далее появились китайские бренды. Сначала это был KAIGU, потом добавился CHANGAN, а сейчас в работе открытие такого крутого бренда, как Haval PRO. Могу однозначно сказать, что у каждого бренда свои фишки, стандарты относительно качества и сервиса обслуживания Клиентов. Какие-то бренды очень сфокусированы на мнении/голосе Клиента, проводят опросы, присылают тайных покупателей, собирают отчеты, анкеты, а какие-то бренды чуть

менее этим заинтересованы: в то же время некоторые бренды очень строго относятся к брендбуку, вплоть до того под каким углом должен стоять автомобиль в автосалоне, а кто-то относится не так критично, и им главное, чтобы автомобили продавались и Клиенты были довольны.

Если рассматривать фишки китайских брендов, то, например, в бренде CHANGAN обязательно, чтобы Клиенту, пока он находится в дилерском центре было предложено бесплатно не менее трех напитков (чай, кофе, сок), а на выдаче автомобиля, желательно шампанское, чтобы Клиент в полной мере прочувствовал праздничную атмосферу. Если на улице идет дождь, сотрудник салона должен встречать Клиентов с зонтом и провожать до входа. Кроме этого, в зоне ресепшн и Клиентских зонах обязательно должен стоять тейбл-тент «Забота и лояльность», где рассказывается основная миссия бренда, в которой раскрываются следующие принципы:

- 1) прозрачность
- 2) пунктуальность
- 3) профессионализм
- 4) оперативность
- 5) поддержка

Данная миссия, кстати говоря, схожа с миссией нашей компании «С нами владеть автомобилем просто!», где основные ценности:

- 1) порядочность
- 2) развитие
- 3) уважение
- 4) доверие
- 5) скорость

Такого подхода и стандартов у корейских брендов не было!

Что касается послепродажного обслуживания, гарантийной политики, у китайских брендов никаких проблем нет. Все необходимые запчасти есть в наличии под заказ. Бывают даже ситуации, когда необходимо



доставить очень сложные запчасти, которых у дистрибьютора нет на складе, но он максимально проникается проблемой Клиента и оперативно организует их доставку. Но есть различие относительно технического обслуживания автомобилей, если в корейских брендах Kia и Hyundai нулевое техническое обслуживание было бесплатное, то в CHANGAN оно платное. Разница в том, что в CHANGAN происходит замена расходных материалов, а у корейской группы — только осмотр.

Изменился ли Клиент?

Определенно, да. С учетом того, что средняя стоимость на автомобиль значительно выросла, выросли и запросы Клиентов к качеству и сервису обслуживания. Сейчас Клиенты больше ценят комфорт и время! Даже новые Клиентские зоны в наших центрах соответствуют новым запросам. Также Клиентам очень важно внимание! Внимание от всех участников процесса, позитивный настрой и неформальный подход. Все больше Клиентов стали воспринимать менеджеров по продажам как друзей, без лишнего формализма. Мы оперативно реагируем на потребности и желания Клиента и быстро меняемся! Мы убеждены, что с покупки автомобиля наши

взаимоотношения с Клиентом только начинаются, поэтому особое внимание уделяем выдаче и поддержанию контакта после нее: современные китайские автомобили весьма технологичные, к ним нужно привыкнуть, поэтому мы всегда на связи удобным для Клиентов способом и готовы ответить на возникающие у него вопросы об эксплуатации машины. Также мы знаем, что дорога всегда полна неожиданных ситуаций, и, чтобы Клиенты чувствовали себя уверенно, мы в обязательном порядке обеспечиваем помощь на дорогах. И конечно же, важную роль играет сервис и скорость обслуживания. Все это влияет на положительный опыт владения автомобилем и укрепляет позиции китайских брендов на рынке.

Хочется также рассмотреть интересную тему относительно произношения китайских марок автомобилей:

Naval - многие называют данную марку «Хавал». Однако жители поднебесной считают, что по-русски название бренда нужно произносить как «Хэвл» с ударением на первый слог или «Хавэйл». Примечательно, что в основе названия бренда стоит англоязычная фраза «I Have All» («У меня есть все»). Сами же китайцы говорят: «Ха Фу», что означает «свободный полет» или «всемогущий».

Chery — традиционно все произносят название бренда как «Чери», на английский манер. Но обратим внимание, что в английском варианте слова chery «вишня» две буквы «г». С китайского данный бренд переводится как «Удача» или «Особое благословение», что соответствует транскрипции «Ци Жуй».

«Новая мода» — так с китайского языка переводится название бренда Omoda. В оригинале звучит как «Оу Мэнда». Но привычная «Омода» используется чаще всего.

Бренд Jetour тоже имеет различные варианты произношении. Но наиболее распространенным является «Дже тур». В оригинале же данное название произносится как «Цзе Ту» и означает «кратчайший путь».

«Триумфальные крылья» — это перевод бренда Kaiyi. Традиционного у нас его произносят как «Кай» или «Кайя». Истинное же название бренда «Кай И».

Полное название компании, производящей автомобили — Geely Automobile. По-китайски название звучит как «Цзили». По правилам чтения английская буква "G" читается как русский звук "ЖИ", и, казалось бы, правильно произносить «ЖИЛИ». Но

устоявшееся «Джили» никого не обижает. Кстати, в переводе название бренда означает «счастье».

Больше всех повезло суббренду EXEED. Название премиальных внедорожников произносится также, как и читается — «Эксид». Название бренда EXEED переводится как «Превосходить удачу».

Еще одна китайская марка, недавно появившаяся на российском рынке — Voyah. Некоторые её произносят как «Войях» либо «Войэх». Правильным будет произношение «Вояя».

Китайские автомобили Changan в России обычно называют «Чанган», «Чэнган» и т.д. На самом деле правильным произношением считается «Чанъянь».

В завершении хочу сказать, что долгосрочные взаимовыгодные отношения с Клиентами — фундамент любого бизнеса и основа его процветания. Поэтому проявляйте интерес к Клиенту, цените его время, умейте признавать ошибки, не спешите продавать, удивляйте Клиентов, собирайте обратную связь, будьте честны, заботьтесь о репутации и формируйте доверие, потому что Клиент - это самый важный посетитель.

ДикБез new

«Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах»

Гэвин Кеннеди



Ольга Здорнова, бизнес-тренер

Работа в сфере «человек-человек», умение вести переговоры и договариваться — это навык номер один. «Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах» — этой книгой я открываю рубрику. Думаю, что этот отзыв будет с очень большим количеством букв, так как книгу считаю полезной и интересной. Так что приготовьтесь!

Во-первых, понравилась структура книги: автор каждую главу делит на три части. В первой содержится тест, в котором юному переговорщику представлена короткая ситуация и три-четыре варианта ответа/действия. Во второй — поучительные истории из жизни автора, его слушателей, партнеров,

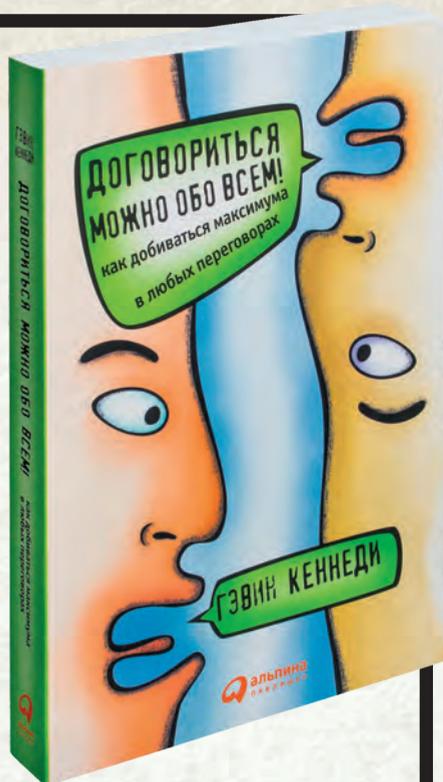
коллег, которые дают более развернутое представление о каждом из вопросов и варианты, как человек поступил в этой ситуации с последующим разбором. В третьей, как несложно догадаться, содержится ответ, точнее пояснение каждого ответа, и вам присуждается одна из степеней: Осёл, Овца, Лис или Сова.

Автор условно делит всех переговорщиков на четыре указанных типа:

Ослы тверды и уперты в своих намерениях и действиях. Пусть хоть рак на горе свистнет — ослы продолжают свой путь, пренебрегая изменившимся положением дел. Тем самым они проигрывают переговоры, захлопывая дверь перед любой надеждой на какой-либо консенсус.

Овцы тверды в своем желании услужить и гибки к своим потерям. Пойдут на всё, чтобы факт договоренности состоялся и не важно как быстро после этого пойдут ко дну все, кто за ними стоит.

Лисы хитры, расчетливы и гибки, как и полагается. Они всегда выигрывают переговоры с блестящим результатом, выжимая все соки из второй стороны переговоров, чем оставляют крайне неприятное послевкусие, что, в свою очередь, несет разовую



краткосрочную победу здесь и сейчас, но на повторное взаимодействие вторая сторона никогда не пойдет, ощущая жульничество Лисов и бесперспективность сделки.

Совы безоговорочно мудры. Они не так жестоки как Лисы и ни при каких условиях не доят до последней капли овец, ослов и лис, потому что понимают, что долгосрочные перспективы взаимодействия принесут гораздо больше выгоды, чем сиюминутная победа в битве. Но своего никогда

не упустят. Всегда отличают обещание перспектив от перспектив.

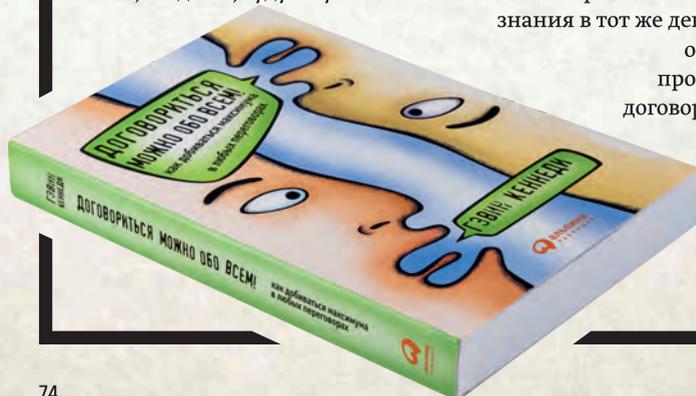
Во-вторых, когда автор приводит примеры из своего опыта, зачастую описывает неудачу героя, из которой он сделал выводы и впредь не повторяет такие ошибки. В то же время логично предположить, что неудача одной стороны ведет к удаче другой, но жизнь длинная, Земля круглая и часто всё завершается обоюдной неудачей для обеих, о чем Гэвин без устали твердит всю книгу.

А теперь хотелось бы рассказать про одну из глав — «Никогда не принимайте первое предложение». На 25-ти страницах писатель-консультант рассказывает три различные истории с кучей обосновывающих фактов почему нельзя соглашаться на первое предложение временного оппонента, как важно торговаться, как много курсов и презентаций он провел на эту тему. А завершает главу двухстраничным рассказом о случае, произошедшем лично с ним, когда он, будучи уже

опытным переговорщиком и консультантом, появился в офисе крупной компании для заключения сделки с генеральным директором на проведение курсов для менеджеров. Тот спросил Гэвина какую тему он предложит слушателем, на что получил ответ «Никогда не принимайте первое предложение». После чего они два часа обсуждали полезность и важность этой темы для менеджеров этой компании, приводили личные примеры. В результате Генеральный директор спросил сколько будут стоить курсы, на что автор ответил стандартной суммой своего гонорара, в ответ на которую генеральный директор сказал: «Отлично! Пришлите счет!». (Они оба провалили урок, который так долго обсуждали).

В-третьих, понравился слог и объем историй. Мало лишнего (а может и совсем нет), много теории и инструментария для практики ведения переговоров.

В-четвертых, каждый из читателей может применять полученные знания в тот же день, для этого не обязательно быть профессиональным договорником, ведь мы каждый день попадаем в ситуацию ведения переговоров. Увлекательного чтения! ;-)





library.kanavto.ru

RELAV FOOD & КАН АВТО

Известный ресторатор Артур Галайчук в коллаборации с КАН АВТО создает кафе ресторанного качества для сотрудников компании.



Артур Галайчук, основатель известных баров и ресторанов в Казани

Всем привет! Мы на финишной прямой перед открытием проекта RELAV FOOD. Это коллаборация в рамках социального проекта по улучшению условий для сотрудников. Наша цель — сделать очень удобную зону не только для приема пищи, но и для отдыха в

широком смысле. Поэтому запуск кафе с готовой едой — только первая часть задуманного.

Это наш первый проект подобного «народного» формата, где сделан упор на готовую и каждый день свежую еду, скорость отдачи и разнообразие. В меню будут первые блюда, завтраки, салаты, закуски, супы, десерты, выпечка, азиатская кухня и, конечно, разнообразные лимонады, кофе и чай. Мы не ждем, что сразу выйдет все идеально, но постепенно наша цель — закрыть все потребности сотрудников автосалонов «КАН АВТО» на Оренбургском тракте. Для этого мы планируем постоянно собирать обратную связь, обновлять ассортимент и вводить экспериментальные позиции.

Главное отличие от других кафе с готовой едой и сервисов типа «Самокат» и «Лавка» — в

ежедневной поставке свежей еды ресторанным качества. Это будет достигнуто за счет собственного производства и логистики. Вечером можно будет купить блюда со скидкой, а после закрытия все, что осталось, списывается. С утра новая поставка.

Кроме того, мы планируем постоянное взаимодействие с сотрудниками «КАН АВТО» на

Оренбургском тракте через мессенджеры, систему лояльности, различные акционные предложения.

Выдержки из меню запуска: «Омлет с хумусом», «Вафли с яйцом и форелью», «Паста Карбонара», «Хинкали», «Лазанья с говядиной», «Ролл с крабом», «Солянка», «Боул с киноа», «Кольцо с лимонным курдом», «Плетенка с корицей».

А пока ловите ТОП-3 освежающих коктейля на лето в домашних условиях:

Грейпфрутовый СПРИЦ

Его легко приготовить, потому что все ингредиенты продаются в любом сетевом магазине.

Необходимо приобрести итальянский Биттер Aperol или ароматизированное вино Martini Fiero, свежие грейпфруты и классический тоник. Из грейпфрутов выжимаем свежий сок (если лень — купите качественный пакетированный).

Далее в винный бокал, полностью наполненный льдом, наливаем 50 мл алкоголя (1 шот), 50 мл сока грейпфрута и доливаем тоник, перемешиваем и украшаем тонким слайсом свежего грейпфрута. Пьем без трубочки и наслаждаемся ароматом.

LED

БИТТЕР
APEROL
ИЛИ
MARTINI
FIERO

КЛАССИЧЕСКИЙ
ТОНИК

СВЕЖИЙ
ГРЕЙПФРУТ

NEGRONI Sbagliato

Коктейль для красивой летней вечеринки. Ничего подготавливать не нужно.

Покупаем в магазине сладкий красный вермут (Мартини), Кампари и сухое игристое вино (просекко, брют, кава и тд).

Смешиваем в равной пропорции кампари и вермут и получившуюся смесь разливаем в бокалы для вина по 40 мл. (1 шот), насыпаем лед доверху и заливаем игристым вином. Украшаем слайсом апельсина и наслаждаемся.

Подавать без трубочки, потому что у напитка отличная ароматика.



Мицелада

НАПИТОК
ДЛЯ БАРБЕКЮ
ВЕЧЕРИНКИ

Мицелада — один из главных напитков Мексики. Готовится он на основе пива и томатного микса (также подходит для Кровавой Мэри).

Для начала необходимо приготовить томатный микс: 1 л хорошего плотного томатного сока, соль 3 ч/л, черный перец 0,5 ч/л, табаско 10 (или аналог) каплей, сахар 2 ч/л — это база.

Если у вас есть любимые соусы или специи — добавляйте по вкусу.

Далее берем пивной стакан, наполняем его полностью льдом, наливаем половину томатного микса и половину доливаем светлым пивом (он же лагер).

Перемешиваем и наслаждаемся. Подавать к любым блюдам, жаренным на мангале или открытом огне.





Что выгоднее для бизнеса: автокредит или лизинг?

Приобретая автотранспорт и технику для бизнеса, все больше компаний делает выбор в пользу лизинга. Лизинг — это долгосрочная аренда предмета лизинга с последующим выкупом. Чтобы понять, чем лизинг привлекателен, расскажем о его ключевых особенностях.



Гулия Шагеева,
Генеральный директор ЛК «ФИНСМАРТ»

1. Экономия на налогах до 40%.

Лизинг дает существенные выгоды, т. к. он позволяет включать ежемесячные платежи в расходы компании, что поможет оптимизировать налоговую нагрузку.

2. Гибкие условия. Лизинг предлагает персональные графики платежей: равный, уменьшающийся или сезонный.

3. Оформление. Упрощенная процедура оформления и меньшее количество требуемых документов.

4. Досрочный выкуп. При заключении договора лизинга (ДЛ) есть возможность досрочного выкупа имущества на иное третье

лицо, что позволит закрыть сделку раньше срока, переведя в собственность предмет лизинга.

5. Обновление автомобиля. По окончании срока лизинга вы можете реализовать автомобиль и взять новый, что позволит вам всегда пользоваться новым автомобилем с современными технологиями.

Мы предлагаем гибкие и эффективные решения, подходящие каждому клиенту:

- Рассмотрение заявок **от 90 минут**
- Оформление **по 2-м документам**
- Аванс **от 0%**
- **Скидки** от поставщиков
- **Субсидия до 35%** по программе льготного лизинга

Все это делает сотрудничество с **ФИНСМАРТ** привлекательным.

6. Возвратный лизинг, при котором компания продает свое имущество лизинговой компании, а затем оформляет его в лизинг. Так предприятие получает денежные средства на развитие бизнеса и право пользоваться активами. По окончании договора имущество вновь переходит в собственность организации.



ФИНСМАРТ – современная динамично развивающаяся лизинговая компания, которая вошла в ТОП-35 лучших ЛК РФ*.

Является официальным участником программы Минпромторга России.**



Позвоните нам
и мы расскажем
вам больше!

+7 (800) 700-10-71

*в рейтинге ЛК по числу сделок за 2023 год.
**Постановление Правительства Российской Федерации от 08.05.2020 г. №649
Вся информация, предоставленная в данном материале, носит исключительно информационный характер и не является публичной офертой. Услуги предоставляются лизинговой компанией ООО «ФИНСМАРТ». Подробности уточняйте по телефону +7 (800) 700-10-71



КИДСПЕЙС

4+

9+

ГОРОД, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ!

- ★ Целый город профессий - 33 игровые станции
- ★ Полезные занятия в формате «играй и учись»
- ★ Лучшие в мире наставники
- ★ И более 100 профессий, среди которых дети точно найдут занятие по душе!

Приходите в КидСпейс!

+7 (843) 500-53-04

Пр.Ямашева, д. 115А,
стадион «АкБарс Арена»





ПРИВЕТ, МОЙ МАЛЕНЬКИЙ ВЕРНЫЙ ДРУГ!
 ЛЕТО — МОЕ САМОЕ ЛЮБИМОЕ ВРЕМЯ ГОДА.
 МОЖНО ДОЛГО-ДОЛГО ИГРАТЬ НА УЛИЦЕ,
 КУПАТЬСЯ И ЛАКОМИТЬСЯ ЯГОДАМИ
 В ОГОРОДЕ. КСТАТИ, А ТЫ УЖЕ
 ЗНАЕШЬ, КАК ПРОВЕДЕШЬ ЭТО ЛЕТО?
 ЕСЛИ НЕТ, ТО ВНИМАТЕЛЬНО
 ВЗГЛЯНИ НА СЛОВА, И ПЕРВЫЕ 5
 ИЗ НИХ, КОТОРЫЕ ТЫ УВИДИШЬ,
 БУДУТ ЗНАКОМ, КАК
 ПРОЙДУТ ТВОИ КАНИКУЛЫ!





Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ ЛЕТНИЙ УРОЖАЙ:
ФРУКТЫ, ОВОЩИ, ЯГОДЫ.
ДАВАЙ ПОСЧИТАЕМ,
ЧЕГО В МОЕЙ КОРЗИНЕ БОЛЬШЕ



ПРОДОЛЖИ РЯДЫ ПО ОБРАЗЦУ



РАСШИРЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ГК КАН АВТО*



Добровольное медицинское
страхование (ДМС)



Абонемент в фитнес-клуб на 1 год

Инструкции по активации бонуса ДМС или абонемент в фитнес-клуб, Вы можете найти в блоке "**Документы**" на главной странице приложения КАНАВТОfamily

Заходите в раздел "**Привилегия**" на Главной странице мобильного приложения и **отправляйте запрос на бонус** каждый месяц 10-20 число.

*3 и 4 категория сотрудников



Если остались вопросы -
пиши в **центр обращений**

КОНФЕРЕНЦИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДЦ LADA

26 марта в Казани состоялась ежегодная конференция руководителей ДЦ LADA.

Благодаря руководству ГК «КАН АВТО» генеральным директорам ДЦ удалось поучаствовать в этой конференции, где присутствовали Президент и члены Правления АО «АВТОВАЗ», собственники и топ-менеджеры ДЦ LADA со всей России.

Свое выступление Президент «АВТОВАЗа» М.Ю. Соколов начал с подведения итогов совместной работы в 2023 году, а также отметил, что предыдущий год был одним из

самых непростых для «АВТОВАЗа», однако благодаря настоящей командной работе они выстояли и планируют сохранить лидирующее положение LADA на российском автомобильном рынке. Деловую часть конференции продолжили Вице-президент по продажам и маркетингу Д.И. Костромин и другие руководители направлений, которые поделились планами на будущее и путями их достижения. Вечер закончился гала-ужином, где присутствующие познакомились и обменивались опытом друг с другом.



AUTO CHINA 2024

С 24 апреля по 1 мая члены Правления и бренд-директора ГК «КАН АВТО» отправились на международную выставку новинок китайского автопрома в Пекине — Auto China 2024. В ходе нее удалось посетить три города: Пекин, Уху и Шанхай.

В Пекинском автосалоне были представлены а/м как для экспортных рынков, так и для внутреннего рынка. Новинки китайских брендов и «старого света». В г. Уху посетили завод Chery — современное автоматизированное производство, ничем не уступающее европейским аналогам, штаб-квартиру и дизайн центр Chery / Exeed с модельным рядом, который будет представлен в России в 2025 г. Прошли тест драйв а/м Exlantix, продажи которых стартуют в РФ во втором полугодии 2024 г. — это премиальный бренд электрических а/м, состоящий пока из двух моделей.

Посетили международную конференцию Exeed и бизнес конференцию Chery, где рассказали о планах развития брендов на ближайшие 2 года и вручили награды лучшим дилерам ГК «КАН АВТО», в их числе — целых 7 наград на дилерскую сеть.



«HR-ГАСТРОЛИ» НА ВСЕРОССИЙСКОЙ ЯРМАРКЕ ТРУДА

12 апреля опергруппа «HR-гастроли» приняла участие во Всероссийской ярмарке труда в КФУ при поддержке ЦЗН. В программе были консультации молодых специалистов, презентация ГК «КАН АВТО», интерактив: «Приключения Оскара в КФУ», или фотоохота на льва,



выступление среди студентов и школьников и знакомство с руководителями ВУЗов и ССУЗов. А как итог: 43 анкеты соискателей, 7 контактов профильных учебных заведений, пустая коробочка с мерчем и полезные контакты с организаторами мероприятия.

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ В «КАН АВТО»

А 2 мая в «КАН АВТО» на Сибирском тракте прошел День открытых дверей для студентов Казанского автотранспортного техникума. В ходе экскурсии по ДЦ ребята узнали об условиях работы в компании, преимуществах, возможностях и перспективах развития сразу после учебы. Во время презентации и чаепития Дмитрий Шенин, директор ДЦ МОСКВИЧ, ДЦ Renault отметил: *«У меня не было опыта работы лучше, чем в «КАН АВТО», мне нравится здесь работать, и я хочу здесь работать. У тех, кто придет к нам, обязательно все получится, потому что у нас в*



Правлении достаточно молодой коллектив и этот год направлен на обучение».



ПОКОРЯЕМ МИР СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ВМЕСТЕ С КАНТЕНТОМ!

«Специально для сотрудников Группы Компаний «КАН АВТО» я создала интересную программу обучения, которая позволяет познать все азы и

навыки в области социальных сетей», — Лейла, спикер программы и креатор ГК «КАН АВТО».

Программа тренинга создана так, что сотрудник постепенно погружается в этот прекрасный и креативный мир контента! Все по полочкам и структурировано: узнаем про упаковку профиля, про взаимодействие с аудиторией, изучим этапы и правила съемки, и вишенка на торте — монтаж! Все этапы обучения проходят в формате очных встреч, где мы не только слушаем и записываем, но и обсуждаем и применяем все на практике, чтобы каждый мог прокачивать свой блог или продавать через него услуги или товары!

КОГДА:

каждый четверг в 18:00-19:00

**ГДЕ:**

Сибирский тракт 48, Бизнес-центр,
3 этаж, большая переговорная

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ВНЕДОРОЖНИКИ НА «TATENERGYEXPO»

В Международном выставочном центре «Казань Экспо» с 3 по 5 апреля 2024 года прошел Татарстанский международный форум по энергетике и энергоресурсоэффективности (ТЭФ). В рамках форума «КАН АВТО» представил новые электрические премиальные внедорожники из Китая — это M-Него I и Wey 05, которые вызвали неподдельный интерес у всех посетителей выставки. А сам глава республики Рустам Минниханов сел за руль представленных автомобилей и заинтересовался технической частью. В выставке «TatEnergyExpo» приняли участие 16 регионов России и делегаты из Беларуси, Киргизии, Казахстана, Китая и Бразилии.



КАН АВТО НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ ФОРУМЕ 2024

КАН АВТО принял участие в качестве партнера в значимом событии — Российском венчурном форуме 2024, который прошел в «Казань Экспо» 25 и 26 апреля.

Приветствуя всех гостей и участников форума, Раис РТ Рустам Минниханов отметил, что проведение этого мероприятия в Республике — свидетельство консолидации усилий Татарстана и всех субъектов национальной инновационной системы.

В рамках форума КАН АВТО представил новые модели автомобилей из Китая. Презентацию проводил бренд-директор ГК «КАН АВТО» Радик Шакиров.



КАН АВТО НА МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ «РОССИЯ-ИСЛАМСКИЙ МИР»

15 мая КАН АВТО принял участие в экономическом форуме «Россия-Исламский Мир: KAZANFORUM 2024», что позволило продемонстрировать свою приверженность инновациям и качеству, укрепить позиции на рынке и привлечь новых клиентов и партнеров.

Экспозиция КАН АВТО включала в себя широкий спектр автомобилей, от компактных городских моделей до мощных внедорожников и спортивных автомобилей: ORA, WEY, Geely, Changan, EXEED, GAC, Jetour.

Особое внимание привлекли гибридные и электрические автомобили, которые стали символом экологичности и эффективности.

Многие были впечатлены передовыми технологиями и дизайном представленных моделей. Делегация из Катара во главе с шейхом Сухари Аль Тани получила возможность задать вопросы бренд-директору ГК «КАН АВТО» Радую Шакирову и обсудить перспективы развития автомобильной отрасли.



КАНОВСКИЙ МАРАФОН



ГК «КАН АВТО» совместно с брендом CHERY стали официальными партнерами юбилейного Казанского марафона.

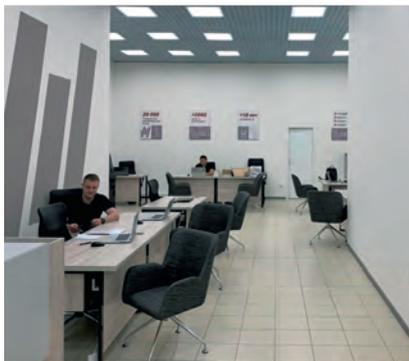
30 тыс. участников, 14 стран, 80 регионов, 60 лучших российских марафонцев и два гостя из Кении! Команда КАН АВТО в составе 24 человек достойно прошли свои дистанции и заняли 9-е место в общекомандном зачете среди корпоративных участников. Для участников был организован шатер, в котором бегуны могли насладиться приятным общением, поделиться эмоциями и отдохнуть.

11 мая среди всех участников забега был разыгран автомобиль CHERY TIGGO 4 PRO, а 12 мая разыграли велосипед бренда CHERY. Поздравляем наших победителей!



ОТКРЫТИЕ КАН АВТО ЭКСПЕРТ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Еще одна новая локация, новая точка притяжения всех ценителей автомобилей с пробегом. Мы работаем исключительно с проверенными авто с прозрачной историей владения. В наличии имеется большой выбор автомобилей с пробегом в разном ценовом диапазоне, в том числе с НДС.



Наша цель — сделать процесс покупки максимально безопасным и комфортным для Вас. Предоставляем полный спектр услуг:

- Trade-in — обмен Вашего автомобиля;
- Комиссионная продажа на Ваших условиях;
- Кредитование;
- Страхование КАСКО, ОСАГО;
- Выкуп.





НАСЛЕДИЕ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Рассрочка на 2 года

800м. от м.Горки



+7 (843) 205 51 35

| zknasledie.ru |

ул. Родины, 20

Беспроцентная рассрочка предоставляется на покупку квартир в ЖК «Наследие» (ООО «Специализированный застройщик «ГлобалПлюс»). Проектная декларация размещены на сайте наш.дом.рф. Первоначальный взнос от 50% и ежемесячные платежи в равных долях. Остаток стоимости можно внести согласно графику платежей). Во всех случаях цена по договору оплачивается до фактического ввода дома (включая досрочный ввод объекта), условия внесения остатка стоимости уточняйте у менеджера. Акция действительна до 30.06.2024 г. или пока квартиры есть в наличии. Подробности по телефону 8 (843) 205-51-35. Не является публичной офертой.



МЫ ОТКРЫЛИСЬ!



- СИБИРСКИЙ ТРАКТ, 51
- ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 209А

☎ 8 843 230-30-30



Работодатель по версии hh.ru



НАША МИССИЯ

«С НАМИ ВЛАДЕТЬ АВТОМОБИЛЕМ ПРОСТО!»

НАШИ ЦЕННОСТИ

- ✓ **П** ОРЯДОЧНОСТЬ
- ✓ **Р** АЗВИТИЕ
- ✓ **У** ВАЖЕНИЕ
- ✓ **Д** ОВЕРИЕ
- ✓ **С** КОРОСТЬ

О главных событиях нашей компании
читай в приложении

#КАНАВТОfamily



App Store



Google Store