FOR PEOPLE
глянцевое издание о людях
10 (21) май 2019

дзи
от Александры Селивановой

4 Лицо с обложки

6 Масштабные гивы в Казахстане

10 Перманентная красота

12 Facefitness

14 Маникюр объединяет

16 Beauty персона

18 Нарастить и удивить

22 Человек, который создает праздник

24 People Awards 2019

30 Благотворительность спасет мир

32 Новая программа омоложения

34 Креативная команда 2ГИС

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Александр Гребенников**
Aset Isabaev **Dmitriy Andreyev**	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	**Асет Исабаев** **Дмитрий Андреев**
Vitaly Kirsanov	Production editor	Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Serzh Sivanskiy	Editor	Редактор	**Серж Сиванский**
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	**Валерия Максименко**
	Distribution manager	Менеджер по распространению	**Марина Бутрым**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov **Ilya Ivanets**	Photographers	Фотографы	**Виталий Кирсанов** **Илья Иванец**
Yanina Sukhareva **Mansur Feda** **Vladimir Sesselkin** **Barsukov Ruslan**	Advertising executives	Менеджер по работе с клиентами	**Янина Сурхаева** **Мансур Феда** **Владимир Сеселкин** **Барсуков Руслан**

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz
+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz
Журнал «Глянцевая газета For People» № 10 (21)
Периодичность 2 раза в месяц
Собственник/издатель: ИП A-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz
Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель.
Редакция журнала «Глянцевая газета For People» в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает свое мнение. По вопросам и претензиям:
+7-727-339-89-85, director@tpeople.kz

Команда O!BEAUTY @obeauty salon
Mua: Цой Оксана @oxygen888
Hair: Спытко Виктория

дзи

на все случаи жизни

Владелица магазина амулетов и магических камней Александра Селиванова рассказала редакции глянца For People о том, как амулет может реализовать желание или уберечь от негатива.

Александра, вы уже 7 лет занимаетесь камнями и амулетами, у вас крупнейший магазин по их продаже. Скажите, прибегаете ли вы сами к защите с помощью амулетов? Или вы «сапожник без сапог»?

– Отчего зависит успех любого дела? От качества товара, его подлинности, от любви к своему делу, от миссии, которую ты несешь. Мое дело заключается в помощи и простым людям, которые хотят улучшить свою жизнь, и богатым, желающим сохранить и приумножить свои средства, и тем, кто мечтают о любви, семье, тем, кто жаждет мудрости и знаний. Все товары привозятся из святых мест. Я сама ношу амулеты, мои родственники, друзья. У меня более тысячи отзывов благодарных клиентов.

– На какие амулеты больший спрос: на привлечение удачи или на защиту?

– Спрос практически одинаков. Основные направления: снятие негатива (сглаза, порчи), защита от него, привлечение денег, любви, здоровья. А уже какие-то подвиды талисманов действуют на отдельные группы клиентов и предназначены, например, для развития способностей, лидерских качеств и т.д.

– А какие камни используют, чтобы прилечь любовь, деньги, удачу? И какие будут подходить для того, чтобы защитить свою ауру от негативной энергии?

– Выбор камней в магазине большой. Обычно при покупке тибетского талисмана дзи клиенту подбирается браслет для усиления действия бусины. Например, агат черепаховый усиливает бусину дзи на здоровье, розовый кварц, гранат – для любви, яшма, агат для денег, аметист, лабрадор, обсидиан от сглаза и для защиты. Камни у нас в магазинах также подбирают не только по характеристикам для усиления, но и по знаку Зодиака.

– Амулеты нужно носить не снимая? И можно ли их время от времени менять?

– Если амулеты в виде браслетов, кулонов, то их носят постоянно, с ними нужно работать, не забывать просить, благодарить, чистить, заряжать. Снимать только во время сна или посещения увеселительных заведений и больниц. Бывает, что иногда амулетам нужен отдых, так же, как и вам. Например, какая-то ситуация отработана, можно амулет отложить на время, носить другой. У меня самой около 20 бусин дзи, и я ношу их по настроению и по мере надобности в той или иной ситуации. Самое главное, чтобы о них не забывали и проявляли уважение. Если временно вы их не носите, они не должны валяться и пылиться на полке или в сумочке, а лежать в каком-то тайнике, шкатулочке, на красном коврике или в мешочке и желательно выше уровня ваших плеч: как знак уважения к помощникам. Если это талисманы для кошелька, то носить их нужно в кошельке.

– А можно ли сделать амулет в домашних условиях?

– Сейчас много разной литературы, в том числе по созданию амулетов. Но я думаю, что для создания амулета нужно как минимум обладать какими-то определенными знаниями. Если это на травах, нужно разбираться в травах, если это какие-то ритуальные амулеты, следует иметь знания в области эзотерики и психологии. Я бы не советовала без опыта в этом деле рисковать. Если создавать талисман по непроверенной информации, неизвестно откуда взявшейся, можно дел наделать и еще, не дай бог, ухудшить то, что есть.

– До этого мы говорили только о пользе амулетов. А может ли неправильно подобранный амулет навредить?

– В нашем магазине это исключено, у нас грамотные продавцы, которые слушают клиента, вникают в его ситуацию, советуют, что можно подобрать. Но если клиент не умеет правильно формулировать желания или загадывает желания, способные нанести кому-то вред, тогда это уже другой вопрос. Мы всё же надеемся, что наши амулеты и талисманы используют только для благих целей.

– Если к вам пришел человек, ничего не понимающий в камнях и амулетах, вы даете ему консультацию?

– Конечно, для этого у нас специально обученные консультанты с очень стойкой психикой. Поверьте, такой поток проблемных ситуаций, с которыми нужно работать, не каждый может выдержать. Продавцы у нас с многолетним опытом, знающие толк в своем деле, способные и сочувствовать, и выслушать, и посоветовать, что лучше выбрать в определенной ситуации. Мы стараемся. Также постоянно продавцы проходят тренинги и мастер-классы для повышения уровня знаний и качества обслуживания.

@businidzi
+7-707-521-21-35
+7-701-521-21-35

Айнур Капсеметова – организатор

масштабных **ГИВОВ** в Казахстане

MUA: @kamalimakeup
Hair: @idris_hairstyle

Айнур, прежде чем мы начнем углубляться в суть того, чем вы занимаетесь, давайте с вами познакомимся. Расскажите, сфера маркетинга вам всегда была интересна или это пришло со временем?

– В 17 лет после окончания школы я уехала в Пекин, получила там высшее образование в университете международной торговли и экономики, степень магистра. Училась на гранте, и мне даже был предложен грант на докторантуру от университета, но я выбрала карьеру. Работала в лидирующей компании по реализации спецтехники и автобусов. Продала 500 автобусов на Мадагаскар. Скоро будет два года, как я вернулась в Алматы и заново начала свой путь. Пробовала себя в бизнесе, связанном с маркетингом, внедрением CRM систем в мсб сектор. Тогда я влюбилась в маркетинг по уши и поняла, что это мое. Позже открыла для себя, что Инстаграм – это мощнейший бизнес-инструмент, ударилась в smm, а летом прошлого года впервые столкнулась с организацией giveaway-конкурсов в Инстаграм. И начала сразу с самого масштабного проекта prizcamry70.

– Расскажите о вашей команде.

– Организация конкурсов – это очень сложный процесс, ресурсоемкий и энергозатратный. Работаю я с командой профессионалов, с которой мне повезло, вместе мы уже давно, поэтому у нас сложился крепкий тандем. Данияр Дутбаев – мой ключевой партнер, универсальный маркетолог, отвечающий за стратегию, аналитику проекта и концепцию в целом.

Дина Балтабаева – незаменимый проектный менеджер, она отвечает за техническую часть, составление договоров и с недавних пор даже за дизайн. Также в команде у нас свой продакшн дизайнер, отдел продаж.

– Подобрались к самому интересному. Как мы уже знаем, вы организатор масштабных гив-конкурсов в Казахстане. Для чего проводятся эти конкурсы? И кто может стать участником: каждый желающий?

– Как маркетолог-практик, отвечу: гив-конкурсы – это один из инструментов, который позволяет быстро собрать большую аудиторию в Инстраграм аккаунте. Спонсорами могут стать все те, кто хочет раскрутить аккаунт: это могут быть коммерческие аккаунты, крупные бренды, также бизнесмены, «качающие» свой личный бренд, блогеры, вайнеры, паблики, артисты и т.д. А если вы имеете в виду просто участие в самом розыгрыше, то абсолютно все могут принимать участие. Мы разыграли три автомобиля, большие денежные призы, айфоны, технику, вот и путешествие хотим скоро подарить.

– А вы когда-нибудь становились участником?

– Я участвовала в гивах, прежде чем начать их организовывать, и даже один раз выиграла билеты на концерт. Честно скажу, до этих гивов я не знала многих аккаунтов, на которые я по сей день подписана, пользуюсь их услугами или наблюдаю за их блогами. Сейчас уже не принимаю участия в местных конкурсах – положение не позволяет, но в российских я участвую во всех, чисто для профессионального наблюдения, как всё делается. Уровень проведения у наших соседей намного выше, соответственно, выше и цена участия.

– Расскажите о самом большом гиве за вашу практику. Какая была аудитория. И сколько он длился?

– Самый большой гив был енаш первый. Это гив prizcamry70, где мы разыграли новую Toyota CAMRY 70 с участием более 40 медийных личностей. Генеральными спонсорами были «Тойота Жетысу» и университет «Синергия». Участники в возрасте от 18 до 44 лет были со всего Казахстана, львиная доля которых пришлась на Алматы и Астану. Участие приняли 70% женщин и 30% мужчин.

– А в плане организации сложное ли это занятие? С чего всё начинается?

– Да, это сложная задача, но всегда интересная, потому что наш бизнес чреват риском: заказывая рекламу у блогеров, сложно предугадать приход подписчиков. Учитывая все риски, важно сделать прогноз, и, конечно, это большая ответственность. Со стороны кажется, что всё легко. Начинается всё с разработки концепции конкурса: думаем, каких блогеров привлечь, определяем призовой фонд, аудиторию, которую хотим видеть, решаем, какую гарантию можем дать спонсорам. Важно иметь цель, то есть определить «Что? Зачем? Для кого?». Исходя из этого, мы приступаем к организации. И всегда придерживаемся разработанной стратегии. Важно также уметь разруливать все форс-мажорные ситуации в ходе проекта. Нами движет побуждение приносить пользу.

– А можно ли потом, по окончании гива, удержать всю аудиторию, которая пришла в аккаунт участника?

– Мы всегда делимся наработанным опытом, инструментами, даем рекомендации по удержанию аудитории, советы, как правильно с ней взаимодействовать. Знакомим аудиторию с брендом спонсоров. Отписка есть, и всегда будет: нецелевая аудитория отпишется, она и не нужна в целом. Но мы всегда сегментируем целевую аудиторию наших спонсоров, максимально оставляем их с ними. В среднем отписка составляет 30%, самая максимальная была у нас 47%, а минимальная 18%. Только у блогеров, у которых хороший контент, отписки почти нет.

– Есть ли в этом деле мошенники? И как на них не нарваться?

– Да, есть, и, к сожалению, много. Сейчас мы ведем активную работу по борьбе с мошенниками, чтоб никто не попадался на их предложения. А выявить их нетрудно: обычно у них низкая цена участия и большой гарант на подписчиков. Также они любители накручивать ботов.

@ainur.kapsemetova +7-701-722-88-84

Я помогу создать
уникальный интерьер для **вашего дома**

Юлия Сафронова –
дизайнер интерьера

Дизайн – это интеллектуальный труд, в результате которого объединяются технические условия и красота.
Главная задача дизайнера – направить пожелания заказчика в нужное русло и помочь их осуществить. Часто заказчики приходят с просьбой создать интерьер как у друзей, соседей, и это происходит потому, что в этих местах они чувствуют больше комфорта или визуального удовлетворения. Но, не будучи специалистами в данной области, не могут объяснить, что именно привлекает, а в чем, напротив, ощущается недостаток. В этом случае задача дизайнера – показать такие способы и варианты исполнения, которые подходили бы для конкретного заказчика. Ведь, как известно, истинный стиль в индивидуальности.
В первую очередь дизайн – это комфорт, то есть интерьер должен следовать за человеком, окружать его и приспосабливаться под его нужды, а не наоборот.
Затем следует визуальная составляющая: дизайн должен удовлетворять потребность в красоте, а она у всех разная. Для кого-то открытое пространство и ощущение воздуха – это главное достояние, здесь мы работаем над продуманными системами хранения, чтобы ничего не создавало визуального шума. Другому

же нужно, чтобы интерьер его обнимал, создавал уют и комфорт, тогда больше внимания уделяется декорированию, чтобы наполнить интерьер.
Новые потребности всё больше укореняются в нашей жизни. Люди хотят иметь приватные зоны и вместе с тем интересные общие зоны для взаимодействия, которые будут нравиться, будоражить. Уже никого не удивишь гостевым санузлом, чтобы и гость чувствовал себя комфортно и в то же время не вторгался на личную территорию хозяев. Телевизоры отходят на задний план, часто ывает такое пожелание заказчиков, когда два дивана обращены друг к другу, а не к телевизору, предполагая живое общение.
Сегодня наиболее главная роскошь в интерьере – это не мебель, а пространство. Удивительно, но если открыть окна, помещения сразу станут значительно больше. Да, шторы создают уют, но при этом они «съедают» много места: попробуйте заменить обычный тюль на что-то менее громоздкое, например, римские шторы или ролеты; в сочетании с портьерами они уже не выглядят кухонным вариантом, а вполне составляют

удачную композицию с ними. Транзитные зоны – такие, как холлы и коридоры с множеством дверей и зачастую узкой и длинной конфигурации желательно оборудовать окнами или хотя бы оставлять доступ естественного света через двери, чтобы они не перекрывались поворотами. Окна «раздвигают» стены. Ну и также на увеличение пространства влияют отражающие поверхности. Это не только зеркала, а все поверхности с глянцевым и даже просто бликующим эффектом.
Микс современных элементов и материалов с классическими деталями делает обстановку интересной и запоминающейся. Сочетание и переплетение разных культур в одном интерьере всегда привносит ноту уникальности и создает особую атмосферу. Ведь каждому человеку, который обращается к дизайнеру, хочется получить что-то особенное, что бы делало его дом уникальным и отличало от других типовых квартир, а не только вмещало всё невмещаемое. Моя цель – создать красивый интерьер и комфортную обстановку.
Дизайн-проект включает в себя разработку эргономичной планировки, определение концепции, подбор стилистического и цветового решения. Затем следует 3D-визуализация – фотореалистичные изображения, которые дают возможность увидеть свой интерьер еще на этапе проектирования. После утверждения всех нюансов переходим к проектной документации: рабочим чертежам, по которым будет реализовано всё задуманное.
Авторское сопровождение при реализации дает вам гарантию, что после завершения всех работ Вы получите именно тот интерьер, который планировали, поскольку это живой процесс.

Возможны изменения в ходе исполнения проекта, и здесь важно своевременно внести коррективы, а также грамотно заранее распланировать бюджет на ремонт.
Так мы создадим интерьер Вашего Дома – интерьер для жизни…

Тел./WhatsApp +7-701-22-11-291
@safronova_design
Facebook ysafronovadesign

Перманентная красота

Анеля Амурллаева поделилась с читателями For People своей заветной мечтой, которая впоследствии стала для нее любимым делом.

Анеля, как долго вы работаете в сфере красоты? Вы можете сказать, что профессия мастера по перманентному макияжу была давней мечтой?

– В сфере красоты я работаю три года. Времена проходят, соответственно, со временем меняется и индустрия красоты. Сейчас модными стали перманентный макияж бровей, губ, век. У меня было желание открыть свой салон, ведь красивые и выразительные брови – мечта многих женщин. Вот и я воплотила ее, чтобы сделать женщин красивыми.

– Вы специализируетесь на перманентном макияже бровей. Насколько сложное это занятие? Ведь в этом деле нет права на ошибку.

– В настоящее время эта профессия набирает популярность. Наша работа непростая. Нужно иметь прекрасное зрение, усидчивость, крепкие нервы и железное здоровье. И, конечно, мы не имеем права на ошибку. Я считаю, что главное в моей работе – это хороший вкус. А это значит четко видеть пропорцию лица, форму, уметь подобрать цвет, прекрасно разбираться в нормах теории.

– С какой техникой предпочитаете работать? И почему?

– Один из видов татуажа – теневая растушевка – подразумевает, что пигмент маскирует любые недостатки брови. В идеале первым делом я провожу мини-инструктаж: показываю инструменты, рассказываю о ходе работы. Главное в растушевке – это эффект дымчатости в виде подкрашенных бровей. После такой «архитектуры» брови приобретают естественный и выразительный вид.

– Приходится ли исправлять ошибки других мастеров?

– Увы, люди ведутся на низкие цены и хотят стать красивыми, а в итоге мне приходится исправлять ошибки других мастеров. Прежде чем решиться сделать перманентный макияж, нужно тщательно изучать работы, отзывы, фотографии профессиональных мастеров.

– Давайте поговорим о вашем салоне красоты: на каких услугах он специализируется?

– Забота о красоте – постоянная потребность. Какими бы ни были времена, делать укладку, маникюр, макияж женщины не перестанут. В настоящий момент в нашем саорне две основные услуги: оказание малозатратных услуг для потребителей эконом-класса и более широкий перечень услуг, кроме ногтевого сервиса, оказывают косметологи для представителей бизнес-класса.

– У каждого салона есть свои отличительные «фишки». Есть ли у вас таковая?

– Моя «фишка» – это фотостена довольных и счастливых клиенток моего салона красоты, отличный способ повысить лояльность и привлекательность для других посетителей.

– Как удается держаться на плаву да еще и конкурировать?

– Конкуренция играет в любом бизнесе положительную роль, а меня заставляет интенсивно и рационально трудиться, чтобы не отстать в развитии и не потерять клиентов. Именно поэтому необходимо заранее выявить конкурентов и определить степень их влияния. У каждого есть свои слабые места, которые следует изучить и учесть, работая в своем салоне. Держаться на плаву мне помогают мои мастера, с которыми мы часто организовываем акции, предоставляем бонусы, афишируем интернет-отзывы. А в основном я не уделяю конкурентам большего внимания, чем клиентам. Для меня главное – не сходить с пути и не сдаваться. Там, где я чувствую любовь и вдохновение от своей работы, я думаю, нельзя ошибиться.

@anel.permanent
+7-707-444-65-07

facefitness

или

как с помощью гимнастики лица выглядеть моложе

Команда O!BEAUTY @obeauty_salon
Mua: Цой Оксана @oxygen888
Hair: Абдужалилова Наиля @_nailkaa

Процесс старения можно остановить. Нет, не требуется никаких хирургических вмешательств. Нужно просто делать гимнастику для лица. А как, вы узнаете из этого интервью. Беседа состоялась с Асией – экспертом в области facefitness и скульптурного лифтинга лица.

Асия, ваша услуга называется «Красивое лицо и стиль». Что она включает в себя, и как вы пришли к этому?

– Моя услуга представляет собой три в одном: facefitness +скульптурный лифтинг лица+ консультация по стилю. А пришла я к этому постепенно, пропуская через себя информацию и экспериментируя на собственном лице.

Женщина хочет быть красивой и молодой в любом возрасте. И нет такой женщины, которая не хочет выглядеть моложе своих лет. Да и мужчин тоже. Тем более что современный мир более лоялен к личностям, которые выглядят хорошо и моложе своих лет, им автоматически присваивается статус успешного человека, а это по нынешним меркам дорогого стоит. А годы бегут, и в этой круговерти не замечаешь изменений на лице, происходящих постепенно. И вдруг в зеркале появляется «старая тетка». Я тоже не исключение, и в один непрекрасный день «старая тетка» мне подмигнула.

Что делать? И куда бежать? Но интернет всё рассказал и показал: мышцы лица можно и нужно тренировать точно так же, как и мышцы тела. Четыре года я занималась самостоятельно, используя всевозможные источники: вебинары, марафоны, специальную литературу.

– Сколько потребовалось времени, чтобы получить первые результаты и убедиться, что это работает?

– Мои первые результаты были уже через два месяца, если учесть, что я начала заниматься, уже находясь в «возрасте счастья». Заметно подтянулась кожа лица, стала упругой и «сияющей», очистились поры. Теперь я твердо знаю, что начать никогда не поздно, и в достаточно зрелом возрасте можно заметно сгладить следы, которые время оставляет на наших лицах.

– Как восстанавливается и подтягивается кожа в процессе facefitness?

– В процессе упражнений мы тренируем мышцы лица, а их у нас на лице более 50. Эффект воздействия тренировок такой же, как от тренировки тела. Упражнения для лица улучшают микроциркуляцию крови, что позволяет клеткам кожи получать больше кислорода и питательных веществ. В результате мышцы становятся более упругими и держат лицо, кожа постепенно разглаживается, восстанавливается. Увеличивается синтез коллагена и эластина: веществ, которые придают коже эластичность. Лицо остается молодым, а кожа сохраняет гладкость и упругость.

– Можно ли навредить себе, занимаясь facefitness без первичной личной консультации с экспертом?

– Однозначно да, по собственному опыту знаю, что можно нагнать себе не только новые морщины, но легко и незаметно получить «эффект опущения лица» и асимметрию черт лица. Свои ошибки я поняла на очных занятиях с тренером Школы молодости в Санкт-Петербурге. Мой совет: прежде чем заняться facefitness, возьмите одну личную консультацию. Тренер вам подскажет, как правильно делать упражнения и чего делать нельзя.

– У вас комплексная услуга «facefitness и скульптурный лифтинг лица». Что это значит?

– Facefitness запускает процесс восстановления мышечного тонуса, а скульптурный лифтинг – это «волшебный пендель» для лицевых мышц. В результате комплекса процедур тонус и эластичность мышц и кожи быстрее приходят в норму. Снимаются спазмы и блоки, активизируется обмен веществ, исчезает отечность, подтягивается овал, разглаживаются морщины. В комплексе это дает колоссальный успех.

> **“А годы бегут, и в этой круговерти не замечаешь изменений на лице, происходящих постепенно. И вдруг в зеркале появляется «старая тетка»**

Подтяжка лица происходит без операций и инъекций за счет тонизации и расслабления базовых мимических мышц лица.

– Расскажите, как проходят занятия с вами.

– Занятие проходит по следующему алгоритму: 30 минут мы занимаемся facefitness – разбираем проблемные зоны, работаем с ними, составляем план тренировок в домашних условиях, 60 минут длится скульптурный лифтинг лица. Если клиент ориентирован на результат, то улучшения всегда есть. Не бывает так, что нет результата, при котором клиент сам себе нравится. И после прохождения курса я провожу консультацию по стилю. Красивое лицо требует нового образа.

Сейчас любой человек, закончивший курсы facefitness, скульптурного лифтинга и стиля, может считать себя экспертом и преподавать в этом направлении.

– Как понять, что преподаватель действительно квалифицированный?

– Не каждый преподаватель может быть таковым. Выбирая преподавателей для себя, я смотрела на то, как человек выглядит внешне, какие имеет отзывы, благо их можно найти в интернете, какой методикой обладает. Таким образом в facefitness я выбрала Галину Дубинину: во-первых, она моих лет, и результаты работы просматриваются на ее лице (молодые тренеры и так красивы, и у них еще нет явных возрастных изменений), и, во-вторых, она президент Ассоциации тренеров по гимнастике лица, что, согласитесь, вызывает доверие. Преподаватель скульптурного лифтинга Яков Гершкович является автором этой методики. Я занималась у него на очных занятиях. А стилист – это Мади Бекдаир, думаю, его имя известно не только у нас в Казахстане. Знания, которыми он щедро делился, в полной мере дополнили мое базовое образование – я окончила художественно-технологический факультет в г. Омске. А клиентам хочу посоветовать выбирать мастеров по такому же принципу.

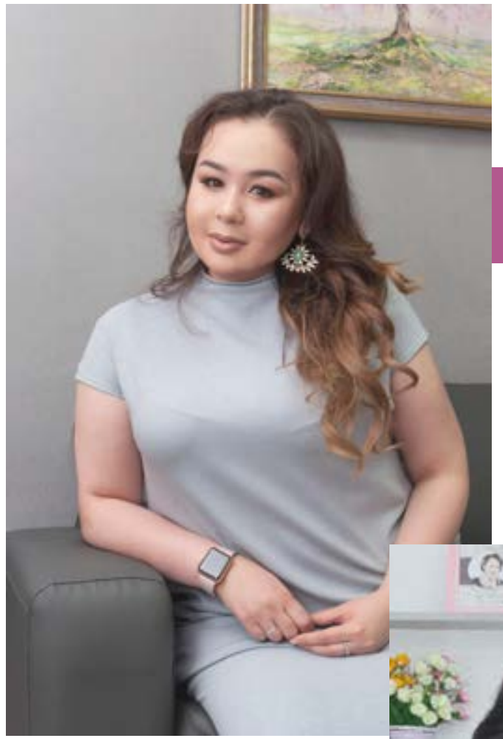
«Красивое лицо и стиль»
whatsapp +7-701-929-09-62

Маникюр объединяет!

Большая часть мастер-классов проходит в выдержанном формате под звуки умиротворенной музыки, от которой тянет в сон. 26 апреля прошло мероприятие под названием «Пижама party», которое полностью разорвало стереотип о том, что учиться и узнавать новое ¬ всегда скучно, долго и в некоторых случаях не по делу. На мастер-классе царила непринужденная атмосфера, которая подкреплялась нужными знаниями от профессионалов beauty-рынка. Организаторы решили создать исключительно дружескую атмосферу: все участники мероприятия были в пижамах.

Четыре инструктора по маникюру и педикюру из разных городов поделились знаниями и опытом, а также показали свои техники выполнения. На мастер-классе гости смогли обменяться опытом с коллегами, ознакомиться с новой продукцией Cosmake и по окончании курса получить сертификат, подтверждающий то, что они прослушали теорию и присутствовали на практике по маникюру, дизайну, педикюру и наращиванию ногтей.

Rufina Karamova – инструктор московской школы Nart, официальный представитель Ambassador Cosmake в Казахстане
+7-702-701-10-01
@salon_aika г. Алматы
@worona3 г. Павлодар
@nails_time г. Караганда



Алия Казиева – владелица сети салонов красоты

Алия, как давно вы уже на рынке beauty индустрии? С какой целью?
– Nail-бар существует уже как 5 лет, а что касается меня, то в beauty индустрии я более 10 лет. Теперь о нашей цели: мы хотим, чтобы любая девушка, вне зависимости от дня недели или случая всегда была ухоженной. Ведь на самом деле это так просто. И не нужно тратить на это большие деньги.

– Расскажите о концепции своего салона: какой спектр услуг оказываете? И на чем акцентируете внимание?
– Мы оказываем широкий спектр услуг: это косметология, массажи, маникюр, lash и hair услуги. Но акцент делаем на ногти и брови.

– А есть ли у вашего салона своя особенность, которая выделяет вас среди других?
– Наша особенность заключается в том, что мы не гонимся за большими деньгами. Нам важнее получить удовлетворение от проделанной работы. Мастера салона любят то, что делают. Мастеру важно получить положительные эмоции от клиента по завершении процедуры, подчеркнуть его индивидуальность. Это гораздо важнее материального.

– Профессиональная команда – это залог процветания бизнеса. Представьте своих коллег. Кто они?
– Вы верно сказали. Знаете, я очень люблю мастеров-стажеров. Люблю взращивать новых профессионалов. Нашей команде более трех лет, и в нашем коллективе более 30 человек. Все пришли когда-то ко мне совсем «зелеными», а сейчас уже профессиональные мастера. Мне повезло с моими сотрудниками.

– Что для вас самое главное в сотруднике?
– Уважение и любовь к своей работе. Каждый сотрудник должен приходить на работу как на праздник.

– Качественные услуги обычно и обходятся недешево. Можно ли утверждать, что ухоженный внешний вид – дорогостоящая вещь?
– На самом деле мы хотим опровергнуть этот стереотип. В нашем салоне есть разные цены: высокие и низкие. Но это не значит, что отличается качество выполненной работы.

– Уже обозначили планы на ближайшее время?
– Да, конечно. Мы открыли третий салон. Он будет нацелен не только на процедуры. Именно там будет проходить обучение, а также организовываться мастер-классы. Обязательно будем приглашать туда заграничных инструкторов.

Instagram @nail.bar.almaty
+7-727-292-56-76, +7-775-695-75-63, +7-775-778-99-99, +7-707-695-75-69

В beauty бизнесе нужно постоянно следить за трендами

Айгерим Салкынбаева

Beauty услуги были популярны всегда. А вот какие, это вопрос времени. Айгерим Салкынбаева – владелица студии по наращиванию ресниц рассказала For People о том, почему выбрала это направление в бизнесе.

Айгерим, скажите, чего больше в работе специалиста вашего профиля: творчества или тяжелого физического труда?

– Салонный бизнес, прежде всего, большой труд, связанный с творчеством. Со стороны этот бизнес кажется понятным и достаточно несложным, но на самом деле здесь много нюансов и тонкостей.

– Почему вы открыли именно студию по наращиванию ресниц? А, скажем, не по наращиванию волос или студию перманентного макияжа?

– Свою карьеру я в начала в 2014 году. На тот момент наращивание ресниц было новшеством в сфере красоты. Для меня это дело было больше как хобби, работа по гибкому графику. Но вскоре увлечение стало приносить доход. Я научилась наращивать ресницы качественно и быстро. Запись была плотной, и мне понадобилась помощь. Так я и решила открыть свою студию.

– Сейчас вашему бизнесу уже три года, и он процветает. Сложно ли было вначале? Ведь многие, как правило, закрывают салоны и студии, не проработав и года. Не выдерживают конкуренции.

– Основная сложность в нашем бизнесе – найти хорошего мастера и создать профессиональную команду. А главный риск – уход мастеров вместе с вашей клиентской базой.

– А как считаете, что самое главное в сфере красоты?

– В beauty бизнесе нужно постоянно следить за трендами, заботиться о повышении квалификации своих сотрудников, создать хороший сервис и нужный подход к каждому клиенту.

– Какие виды наращивания сейчас актуальны?

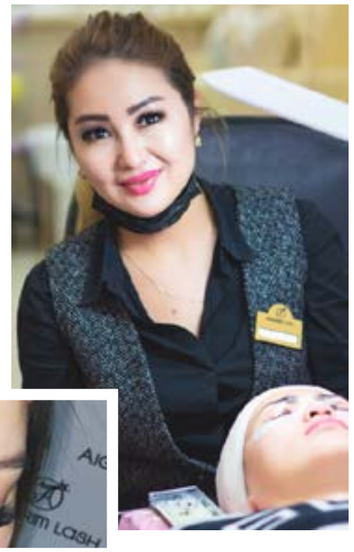
– Наращивание бывает разных видов с учетом длины ресниц, желаемого эффекта, изгиба и цвета. Подбирать нужно, исходя из желания самого клиента. Сейчас также в тренде эффект «Kylie» либо «разреженный» эффект. И девушки предпочитают естественность.

– Какие еще услуги вы предлагаете помимо наращивания ресниц?

– В студии также работают мастера ногтевого сервиса, мастера-бровисты и мастера по шугарингу. Это самые востребованные процедуры на сегодняшний день, их можно сделать в нашей студии одновременно. И это серьезно экономит время нашим клиентам.

– Не думали ли вы о расширении?

– В ближайшее время да, я планирую расширение студии, сейчас как раз занимаюсь подготовкой помещения и обучением новых мастеров. К слову, недавно я отучилась на мастера перманентного макияжа у Ботагоз Бейсеновой.



@aigerimlash +7-707-552-29-39

Mua: Цой Оксана @oxygen888
Hair: Наталья Явор @natalyaYavor_

Дарить людям праздник-
это мне по душе

Майя Ким – организатор мероприятий. Майя рассказала свою историю о том, как ушла из сферы страхования, где проработала 13 лет, и начала организовывать свадьбы и корпоративы. Ее история о том, что никогда не поздно начать новое дело.

Майя, вы возглавляете event-агентство, которое нацелено на организацию мероприятий. Отсюда вопрос: как вы решили прийти именно в этот бизнес? С чего всё началось?

– Несколько лет назад мне пришлось организовать юбилей моей тети. Именно «пришлось», так как она живет в Москве, а все гости и родственники в Алматы. Я, будучи офисным работником в сфере страхования со стажем 13 лет, взялась за организацию. Наверное, именно это и стало началом. Я поняла, что мир вне офиса намного интереснее и ярче, а создание праздничной атмосферы – это мое. Примерно через год осознание того, что каждый человек является автором своей жизни, а также «сейчас или никогда», побудило меня принять решение уйти из сферы страхования и заняться только организацией мероприятий. Я благодарна многим людям, которые меня поддерживали и подпитывали в тот момент. Одним из таких людей была моя начальница Баян, которая, по логике вещей, должна бы выступать против моего обучения в рабочее время, отгулов и вечно сонного сотрудника. Но именно она сказала: «У тебя хорошо получается, и если тебе нравится, и ты нашла себя, не останавливайся, всё обязательно сложится как надо!». Спасибо мужу, который на протяжении года был постоянно с детьми и терпеливо ждал окончания банкетов. Как после такого не начать бизнес? *(улыбается)*.

– Давайте остановимся на таком направлении, как свадьбы. Не страшно было браться за такие мероприятия, где всё зависит от капризов заказчика?

– Свадьбы – это одно из моих любимых направлений. На протяжении подготовки молодожены становятся родными и совсем некапризными. Мы стараемся делать свадьбы эксклюзивными и поэтому всегда рады любым пожеланиям заказчиков.

– Много ли времени проходит с момента встречи с клиентом до официального дня?

– Всегда по-разному, потому что иной раз встречаются ответственные и педантичные клиенты, которые начинают планировать торжество за 6–8 месяцев (это обычно свадьбы). А иногда с первичной встречи, когда на подготовку уходит не больше недели до дня мероприятия. Это чаще корпоративные праздники.

– К вам обращаются клиенты уже с готовой идеей свадьбы? Или всё же стиль торжества рождается в беседе?

– Это тоже всегда по-разному. Кто-то приходит с четким представлением о своем торжестве, а кто-то полностью полагается на наш опыт и ждет предложений. Мы стараемся быть в тренде, следить за новинками сезона, работать с топовыми партнерами и можем сформировать эксклюзивное предложение. Поэтому идея всей свадьбы может прийти во время беседы с заказчиком.

– Ваша команда делает мероприятие «под ключ»?

– Наша компания стремится к тому, чтобы заниматься только организацией «под ключ», так как это очень удобно: и нам, и заказчику, когда всё в одних руках и под контролем. На данном этапе некоторые клиенты обращаются за организацией уже тогда, когда выбрана половина подрядчиков и оставлена предоплата. Но рынок развивается, и я считаю, что очень скоро потребитель поймет, что организация «под ключ» удобна и выгодна.

– Всегда ли свадьба должна быть пышной и на 500 человек?

– Конечно же, нет. Идеальными могут быть и свадьба на 500 человек, и уютный семейный ужин на 50. Душевность и волшебство свадьбы зависит от молодоженов, их родителей, от ведущего торжества, а не от количества гостей.

– Как вы считаете, на чем можно сэкономить при организации свадьбы? И на чем экономить категорически нельзя?

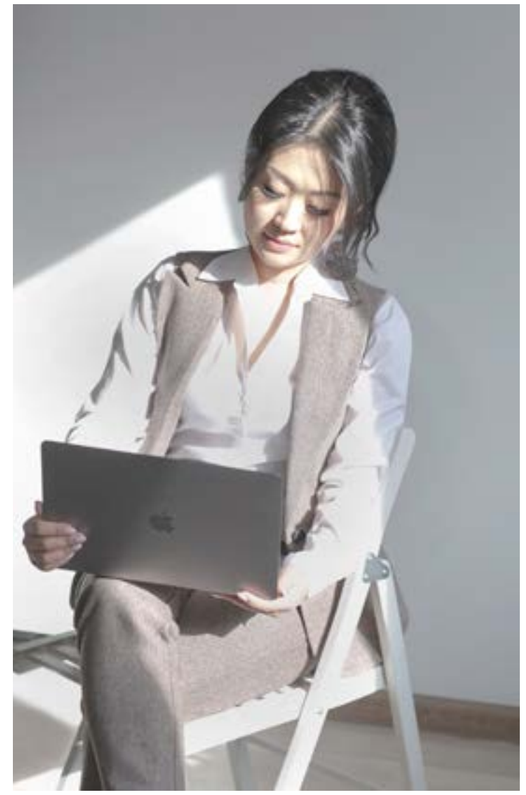
– Экономить на свадьбе, да и на любом мероприятии, в принципе нельзя. Я вообще не люблю слово «экономить». Клиентам часто говорю: «Дешево хорошо не бывает». Можно оптимизировать расходы, например, при выборе шоу-программы. Лучше не набирать множество дешевых услуг, а сделать акцент на одном стоящем действе, которое гости запомнят надолго. Мы адаптированы для любого клиента и предлагаем не экономить, а разумно оптимизировать расходы.

– За всю вашу деятельность было ли у вас самое необычное торжество?

– Для нас каждое торжество необычно, и мы стараемся его таким сделать. Была большая конференция, в которой участвовали представители семи государств. Была трехдневная свадьба пары из Лос-Анджелеса, где были разноязычные гости из разных стран, и организация предусматривала встречи одновременно нескольких рейсов в аэропорту, а также тур по достопримечательностям Алматы. Если честно, я очень люблю именно такие необычные проекты.

Команда O!BEAUTY @obeauty_salon
Mua: Цой Оксана @oxygen888
Hair: Снытко Виктория

@unix_event
www.unixevent.com
+7-707-823-07-03
unix.event@gmail.com



SPORT

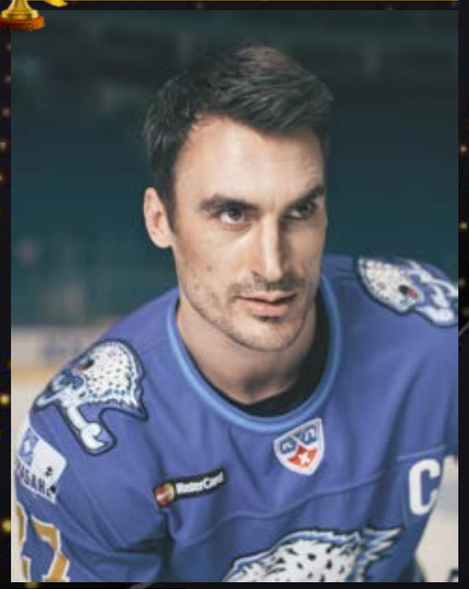
Ballroom Fort Vernyi распахнул свои двери для гостей первой глянцевой премии в этом году. Десятки именитых спортсменов, тренеров, звёзд и друзей журнала ***Teens and People*** собрались в уютном зале торжеств. Ведущий вечера ***Евгений Ожогин*** – голос спортивных событий – встречал гостей в вечерних нарядах на красной ковровой дорожке, чтобы представить насыщенную программу для избранной публики. ***«Футболист года», «Боец года», «Лучший фитнес-тренер», «Лучшая танцевальная школа»***... В этих, и не только, номинациях проходило награждение! Но глянцевая премия обязывает наградить и инновационный прорыв года, и самого спортивного певца. ***Закир*** – солист группы ***«Домино»*** – пришел не один. Получив премию, он подарил гостям вечера свое выступление, которое не обошлось без певицы ***Шолпан***, которая, кстати, была не просто в красивом наряде, но и в прекрасном положении. Пока ***Ярослав и Мария Фридман*** открывали вечер звуками саксофона и скрипки, атлетичные спортсмены, фитнес-девушки, партнеры журнала и звёзды угощались разными вкусностями от шеф-повара ***Ballroom Fort Vernyi*** за фуршетным столом, шампанским от компании ***«Бахус»*** и энергетическим напитком ***Gorilla***. Позируя именитым фотографам, гости знакомились, общались между собой и ждали начала вечера.

Официальная часть премии была поделена на блоки для динамичности происходящего. А в перерывах световое шоу Dream lights и выступления танцоров удивляли постановками и завораживали внимание гостей.

Партнер премии – телеканал ***Muzzone*** предоставил журналистов для съемки развернутого сюжета. Каждый номинант получил народное признание и столь необходимую известность в современном мире. По завершении вечера, купаясь в лучах славы и пребывая в прекрасном настроении, номинанты покинули Ballroom с мыслями о новых достижениях.

В целом мероприятие получилось ярким и запоминающимся. Это ***People Awards***! Это глянец, интересный каждому!

Лучший хоккеист сезона 18/19

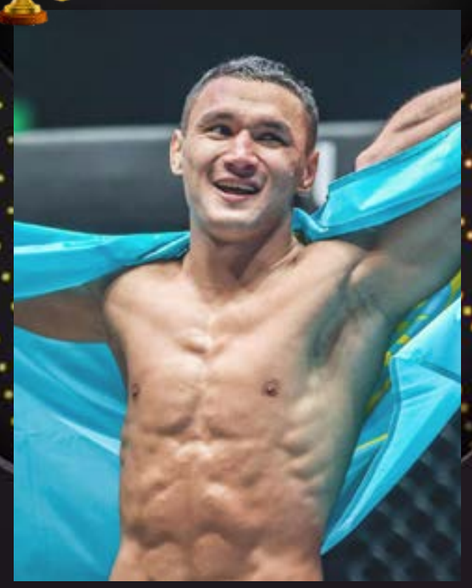


Брендон Боченски

Фитнес-тренер года

Сергей Боднар

Боец года



Кайрат Ахметов

Best school of dance

Flair school of dance

Лучший футболист года

Бауыржан Исламхан

Лучший тренер по спортивной гимнастике

Евгений Евдокимов

Лучший бодибилдер

Сергей Серещев

Фитнес-тренер года

Ольга Бегусова

Innovation of the year

Invictus Fitness

Best family club

Velvet Sport Villa

Самый сильный мужчина года

Евгений Пятов

Лучшая фитнес-модель

Дарья Терехова

Best woman Wellness Club

Salvare La Vita

Баскетболист года

Антон Котенко

Лучший картодром года

Sokol Race Track

Самый спортивный певец года

Закир Егимбердиев

Фитнес-хит года

ENJOY JUMPING

БЛАГО
ТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
СПАСЕТ МИР

Мы уверены, что в нашей стране есть много неравнодушных граждан, которые хотят помочь нуждающимся людям. У вас есть такая возможность. Редакция For People побеседовала с одним из основателей благотворительного фонда «Боташым» Даниялем Абдувагаповым.

Даниэль, для начала расскажите о фонде «Боташым»: с какой целью он создан, кому вы помогаете и кто в вашей команде.

– Благотворительный фонд «Боташым» вляется общественной организацией, помогающей детям с тяжелыми заболеваниями. Как правило, они из семей, которые столкнулись с трудностями и не могут бороться за здоровье своего ребенка в одиночестве. То есть фонд является посредником между ребенком, которому необходима помощь, и обществом, которое ему помогает. Наш благотворительный фонд акцентированно помогает детям с таким диагнозом, как ДЦП. А помогают в этом не только неравнодушные люди, а также волонтеры. Они являются неотъемлемой частью нашей команды, в которую входят люди разных возрастов, но преследуют одну цель – помощь детям.

– А как возникла идея основать такой фонд?

– Идея взяться за данный проект появилась после того, как мы с друзьями решили поздравить ветеранов с Днем Победы. Мы объехали десять человек, после чего большинством было принято решение не останавливаться на этом и помогать по мере своих сил и другим людям. Следующим ключевым моментом в создании фонда стала помощь маленькой девочке Серик Перизат в борьбе с ДЦП – все мы ощущали большую ответственность и переживали за нее. В процессе за помощью к нам начали обращаться другие семьи с тяжелобольными детьми. Понимание того, что без создания благотворительной организации мы не сможем помочь большому количеству детей, мы взялись за развитие благотворительного фонда.

– Скольким людям уже удалось помочь?

– За два года нашей работы мы смогли помочь 17 детям с тяжелыми заболеваниями, а также многим малоимущим семьям, ветеранам и пенсионерам. В данный момент фонд старается не оставить без внимания и детские дома.

– Как выбираете тех, кто нуждается в помощи? Или они сами к вам обращаются?

– Обращение в наш фонд с просьбой помочь ребенку или детям не так уж и сложен. Нуждающимся необходимо написать заявление с просьбой о помощи, предоставив все документы, подтверждающие заболевание ребенка. Почти все, кто обращается за помощью, находят нас через сайт и через наших волонтеров, которых встречают ежедневно.

– Расскажите о том, как происходит процесс сбора денег.

– Процесс сбора денег осуществляется поэтапно: сначала мы заключаем договор с нуждающейся в помощи стороной о том, что у наших волонтеров, а также на нашем сайте будет опубликована информация о диагнозе ребенка с указанием необходимой суммы на реабилитацию. Затем проводится собрание, на котором присутствуют все волонтеры. На собрании мы рассказываем всей команде о ситуации с ребенком, о сумме, необходимой для реабилитации, и проводим ознакомление с очередным нуждающимся в помощи ребенком. Вслед за этим волонтеры предоставляют свой график, в котором указывают, в какие дни они могут выйти и помочь в сборе средств на лечение данного ребенка. Всем желающим помочь волонтерам предоставляют точки, где они начинают сбор средств и предлагают всем неравнодушным помочь.

– Сталкиваетесь ли вы с недоверием граждан?

– Каждый день. Общество делится на две категории: тех, кто доверяет только благотворительному фонду, и тех, кто помогает только напрямую. Мы сталкиваемся с тем, что у больного ребенка и у его семьи нет такого огромного количества знакомых людей, которые могли бы помочь и собрать большую сумму на реабилитацию. Но больше всего нас беспокоит не то, как эта вторая половина доверяет нам и нашим волонтерам, а то, что каждый день нам приходится забирать наших ребят из пунктов полиции. Нам приходится каждый день доказывать, что наши волонтеры не мошенники и не попрошайки, а ребята, которые не остались равнодушными и, невзирая на жару, дождь или снег, абсолютно бесплатно помогают детям.

– Как, по вашему мнению, можно предотвратить недоверие граждан? Есть ли у вас официальные страницы в соцсетях? Может быть, номер телефона, по которому можно позвонить и проверить, действительно ли идет сбор средств.

– Недоверие граждан вызвано незаконными действиями мошенников, разрушающих доверие и лояльность к благотворительным фондам. Предотвратить недоверие граждан можно, призвав их просто проверить всю документацию волонтера, в которой есть справки и выписки из больниц, подтверждающие болезнь ребенка, устав и справка государственной регистрации фонда. Можно позвонить родителям ребенка и в офис фонда.

Также хотелось бы сказать, что если вы встретили волонтеров фонда «Боташым», вы можете проверить всю документацию, посетив сайт www.botashym.com, зайти в Инстаграм фонда Inst@fond_botashim или позвонить по номеру 233-39-03 в офис.

Косметологическая акупунктура

НОВИНКА

Программа Anti Age

Гулистан Ахметова – квалифицированный врач традиционной медицины, иглотерапевт

Гулистан Юлдашевна, многие хотят иметь красивую подтянутую кожу и «выглядеть на миллион». Скажите, можно ли добиться ошеломляющих результатов, не прибегая к хирургическому вмешательству?

– К счастью, да. Это можно осуществить с помощью косметологической акупунктуры и энергетического точечного массажа лица и тела.

– Процедуры омоложения пользуются большим спросом. Давайте поговорим о космологической акупунктуре: что это такое и кому это необходимо.

– Акупунктура – это иглотерапия. При косметологической акупунктуре при помощи иглы улучшается состояние клеточных мембран, за счет чего происходит стимуляция выработки биологических веществ: гиалуроновой кислоты, коллагена и т.д. А это в свою очередь приводит к разглаживанию морщин, улучшению цвета лица. Подтягиваясь, меняется овал лица, повышается упругость кожи, восстанавливается эластичность мышечных волокон. Это необходимо всем. Считаю, что выглядеть молодо и красиво на сегодняшний день – это только плюс. Особенно женщинам, которые следят за своей внешностью и хотят выглядеть намного моложе своих лет.

– Как проходит сама процедура, насколько болезненно?

– Во время процедуры используются небольшие одноразовые иглы, которые вводятся на малую глубину 0,1–0,5 см на 40 минут. Такая процедура безболезненная.

– Сколько нужно посетить сеансов иглотерапии, чтобы достигнуть нужного эффекта?

– Рекомендуется пройти за один курс 10–12 сеансов.

– А есть ли противопоказания?

– Да, некоторые противопоказания есть. Они определяются непосредственно на консультации.

– Точечный лифтинг-массаж тоже направлен на омоложение и поддержание здоровья кожи. Расскажите, как в этом случае достигается эффект.

– Точечный лифтинг-массаж базируется на «теории меридианов» и проявляет себя через воздействие на биологически активные центры энергии ЦИ:

- точки и зоны рук и ног,
- точки и зоны стопы,
- локальные точки и зоны лица.

Фронтлифтинг осуществляется в зоне лба. Подтяжка век и зоны вокруг глаз также в нашей компетенции, как и устранение отеков и мешков под глазами.

– Гулистан Юлдашевна, можно ли использовать в качестве профилактики все те процедуры, о которых мы говорили выше? И в каком возрасте лучше всего к ним прибегнуть?

– Да, можно использовать с целью профилактики старения (анти-эйдж). Начинать можно с любого возраста, если есть необходимость. В среднем от 25 лет, если нет противопоказаний к иглоукалыванию.

@gulistan.igloterapevt.almaty +7-705-221-15-53

Мечтали ли вы когда-нибудь работать в компании международного уровня?
У вас есть такая возможность! Редакции For People удалось побеседовать с командой 2ГИС, всегда открытой для амбициозных людей.

Команда O!BEAUTY @obeauty_salon
Mua: Цой Оксана @oxygen888
Hair: Абдужалилова Наиля @_nailkaa

Многие думают, что 2ГИС – это только «карта города». Но на самом же деле всё гораздо масштабнее?
– Верно. Вообще, 2ГИС – это международная компания, которая разрабатывает сервисы для комфортной жизни в городе. Наш продукт включает в себя справочник организаций, точную карту города, навигатор и множество других полезных функций. Наша компания занимает 6-е место в рейтинге лучших работодателей на HeadHunter.ru и 8-е в списке самых дорогих компаний Рунета, по версии Forbes.

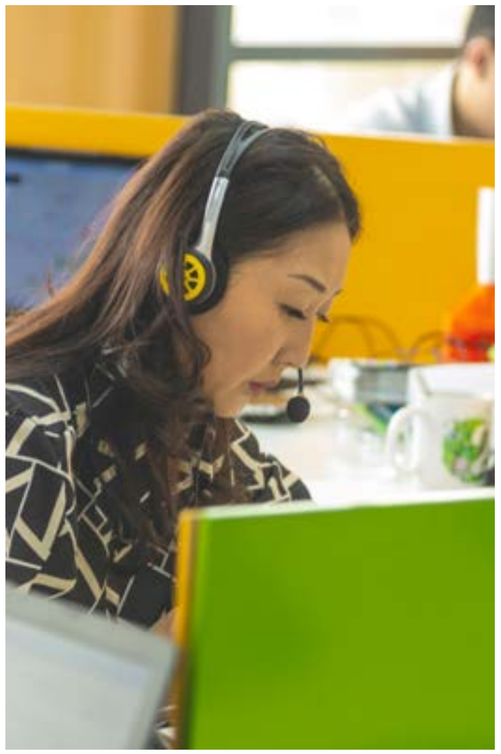
– В течение какого времени компания 2ГИС на рынке Казахстана? И насколько стремительно развивается?
– Совсем недавно компания 2ГИС отметила свой юбилей: нам исполнилось 20 лет. Но на рынке Казахстана 2ГИС стартовал лишь в апреле 2012 года в Алматы. Тем не менее, несмотря на столь юный возраст, казахстанский 2ГИС развивается очень быстро и уже добился значительных результатов: сейчас наши офисы функционируют в 12 крупнейших городах Казахстана. Кстати, совсем недавно мы запустили 2ГИС в Костанае и получили огромное количество положительных отзывов.

– Наверное, многие и не знали о том, что у 2ГИС есть офис в Алматы. Можно ли стать частью вашей команды? Если да, то что нужно для этого сделать?
– Да, мы всегда открыты для новых сотрудников. Более того, мы лояльно относимся к молодым специалистам. Для нас не столько важен опыт работы, сколько амбициозность, желание обучаться и работать в команде. Почему? Всё достаточно просто: мы сами взращиваем своих сотрудников.
Допустим, если говорить о нашей основной деятельности – продажах, то мы с большой радостью готовы обучить и поддерживать молодых специалистов. У нас отличный бизнес-коуч с многолетним опытом работы, который всегда делится актуальной и полезной информацией и поддерживает ребят на протяжении всего периода работы.
Также есть очень интересный отдел – отдел производства. И здесь работают те, кто занимается рисованием всех карт. Когда мы отбираем сотрудников в этот отдел, мы уделяем особое внимание жизненным принципам. Наши сотрудники любят и хотят работать во благо наших пользователей. Не было бы их, не было бы и 2ГИС.
Более того, вся команда 2ГИС с огромной радостью будет идти навстречу всем желающим, поддерживать и помогать развиваться своим коллегам.

–Так как 2ГИС – это международная компания. Происходит ли обмен знаний между сотрудниками из других стран?
– Конечно, наши ребята ездят на обучение как в пределах Казахстана, так и за границу. Ежегодно мы отправляем наших сотрудников на различные тренинги, курсы повышения квалификации и бизнес-встречи в крупные города Казахстана и России.
В случае возникновения каких-либо непредвиденных обстоятельств или сложных проблемных ситуаций мы связываемся со специалистами главного офиса в России, которые, в свою очередь, всегда рады ответить на все вопросы и дать советы по их решению.

– Какова вероятность карьерного роста?
– У нас действует гибкая система карьерного продвижения. И если сотрудник проявляет инициативу, лидерские качества, желание развиваться и делиться знаниями с коллегами, он может довольно быстро взлететь по карьерной лестнице вне зависимости от возраста и опыта. Для таких сотрудников мы проводим курс внедрения в должность, помогаем и курируем их на начальных этапах. К примеру, у нас два очень успешных молодых специалиста стали руководителями отделов всего за 8 месяцев. И только благодаря своим профессиональным заслугам: усердной и качественной работе.

– Работоспособность напрямую зависит от атмосферы в коллективе. Какая она у вас?
– Да, вы абсолютно правы, работоспособность напрямую зависит от обстановки. 2ГИС – это яркая, креативная, амбициозная команда с особой внутренней атмосферой. Каждый сотрудник компании по-своему уникален и очень ценен в коллективе. Мы регулярно проводим тимбилдинги, празднуем совместно дни рождения, отмечаем значимые даты и праздники. Если спросить ребят, что они больше всего ценят в 2ГИС, можно получить однозначный ответ – радужную и уютную атмосферу.



CENTRAL ASIA BEAUTY & COSMETOLOGY EXPO

08–10 АВГУСТА

Алматы 2019

II МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КРАСОТЫ, КОСМЕТИКИ, НАТУРАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ и КОСМЕТОЛОГИИ

- Ведущие мировые производители
- Более 200 брендов
- Новинки рынка индустрии красоты
- Цены от производителей
- Профессиональная программа все 3 дня выставки
- Мастер-классы от участников выставки

Контакты

+7 707 823 53 67

+7 707 950 11 12

director@ns-expo.kz

beautyexpo_kz

www.cabeauty.kz

Организатор: NS EXPO