

# EP

16+

**FOR PEOPLE**

ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

5 (77) май 2023

Наталья  
Ширяева

эколог, гипнолог, психолог



# REINA

ОДЕЖДА ДЛЯ ТЕБЯ  
ИНСТАГРАМ: REINA\_ONLINEKZ



**FOR PEOPLE**

ГЛАНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

<b>Alexandr Grebennikov</b>	Chief Editor	Издатель и главный редактор	<b>Александр Гребенников</b>
<b>Aset Isabaev Dmitriy Andreyev</b>	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	<b>Асет Исабаев Дмитрий Андреев</b>
<b>Vitaly Kirsanov</b>	Production editor	Выпускающий редактор	<b>Виталий Кирсанов</b>
<b>Inna Shefer</b>	Editor	Редактор	<b>Инна Шефер</b>
<b>Anastassiya Bondarets</b>	Editor's assistant	Помощник редактора	<b>Анастасия Бондарец</b>
<b>Farizat Mamyrbekova</b>	MUA	Визажист	<b>Фаризат Мамырбекова</b>
<b>Marina Butrym</b>	PR-manager	PR-менеджер	<b>Марина Бутрым</b>
<b>Irina Dmitrova</b>	Copy editor	Корректор	<b>Ирина Дмитрива</b>
<b>Vitaly Kirsanov</b>	Photographers	Фотографы	<b>Виталий Кирсанов</b>
<b>Mariyam Issaeva</b>	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	<b>Марьям Исаева</b>
<b>Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova</b>	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	<b>Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова</b>
<b>Dilya Sharafutdinova</b>	<b>People Awards</b> Producer	<b>People Awards</b> Продюсер	<b>Диля Шарафутдинова</b>
<b>Vladimir Sesselkin Aman Baimatov Alma Mustafayeva</b>	Official representatives	Официальные представители	<b>Владимир Сеселкин Аман Байматов Алма Мустафаева</b>

Отдел распространения и PR  
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz

+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» № 5 (77)

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 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 в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online



# ЭКОЛОГИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ

*Экология – забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Но как можно заботиться об экологичности окружающего мира, не являясь экологичным внутри?*

*Сегодня мы познакомим вас с интересной личностью – экологом, гипнологом, психологом Натальей Ширяевой.*

**Н**аталья, расскажите о своем опыте в сфере экологии. Что привело вас в эту деятельность?

– Мой путь в сферу экологии начался в далеком 2004 году. А привело меня в экологическую деятельность мое желание поступить в вуз именно на грант. В 1999 году это был первый опыт государства по внедрению грантов и кредитов в сфере образования. Грантов выделялось не так много, получить грант было достаточно сложно при ограниченном выборе специальностей. Когда я поступила в технический вуз, то все пять лет обучения думала, что никогда не буду работать по специальности. После обучения меня пригласили на производство в качестве инженера по технике безопасности и по совместительству специалиста экологической сферы. А в 2004 году глобально стало меняться экологическое законодательство, и меня, как говорится, «затянуло» (улыбается). Именно тогда я узнала, что такое экологическое проектирование, поняла, что это широкое разнообразие, и мне, как многогранному человеку, это понравилось. Уже 19 лет я работаю в сфере экологии: охватила все направления, начиная от эколога на производстве с разными подразделениями, инженера по технике безопасности и заканчивая руководителем отдела проектирования, менеджером по направлению для иностранных компаний под названием «Экология, труд, коммуникация на объектах и экологическое проектирование». Сфера экологического проектирования и отчетности на местах может затрагивать разные направления, начиная от автономной системы отопления в магазине или АЗС и заканчивая огромными нефтеперерабатывающими фабриками и различными заводами. Вот такая у меня многогранная деятель-



MUAN @mua\_farizat

ность, в том числе аудит и инспектирование проектов.

**– Почему успешный эколог вдруг начинает глубоко интересоваться психологией? Это была потребность в решении личных проблем?**

– Дело в том, что в своей сфере деятельности мне необходимо было вза-

имодействовать с различными людьми, множеством разных инстанций. Так передо мной встала необходимость разбираться в людях, в их профайле, в психотипах, архетипах, в их реакциях, в возможности манипулировать. Ведь любая коммуникация – это манипуляция. И, конечно же, была потребность в решении личных проблем.

**– Какая область психологии оказалась наиболее привлекательна для вас?**

– Область психологии по части гипноза. Я обучалась в области нейролингвистического программирования, постигая базовые техники, которые были собраны когда-то прогрессивными специалистами в психологии: это гештальт терапия, семейная терапия, классическая психология и другие направления. В области нейролингвистического программирования есть свои разветвления: это боевое нейролингвистическое программирование, провокационное общение, жесткие переговоры, профайлинг и другие аспекты. После прохождения курса нейролингвистического программирования, уже при повышении квалификации затрагивалась тема классического гипноза, а также эриксоновского – гипноза в процессе беседы.

У нас был отдельный курс гипноза, мне понравилась эта идея, я окунулась в это направление и поняла, что через эту сферу можно раскрывать в людях их способности, решать достаточно быстро серьезные проблемы людей, так как мы общаемся напрямую с бессознательным состоянием людей через гипноз. В процессе работы я стала миксовать техники НЛП и техники гипноза.

**– Сегодня вы работаете с людьми в качестве психолога? С какими проблемами казахстанцев сталкиваетесь наиболее часто?**

– Да, сейчас я практикую психологические сессии через гипнотерапию, больше через эриксоновский гипноз. Я работаю в онлайн и беседую с людьми из разных точек планеты – это и Кипр, и Турция, и Россия, и ОАЭ. В принципе, люди одинаковые везде, есть, конеч-



но, определенные качества, связанные с национальной принадлежностью, с менталитетом, однако в целом мы все примерно с одинаковыми проблемами и сложностями.

Существуют 4 базовых направления: отношения (любого рода, будь то отношения между коллегами, родственными или дружеские), финансы, предназначение и здоровье. Люди чаще обращаются с вопросами финансов, но когда «копнешь» глубже, то понимаешь, что в основном мы все родом из детства и все наши проблемы всегда начинаются где-то там, в детстве. А когда мы разбираемся с прошлым, то меняем и корректируем настоящее. И очень часто получается, что если у человека запрос по финансам – это никогда не про финансы! Финансы – это энергия, которая идет к человеку в чистом виде, когда он в полном порядке, когда у него нет блоков, стопоров и других преград. Поэтому обращается внимание на избавление от этих блоков.

Говоря о гипнозе, можно сказать, что это универсальный инструмент. Основной плюс гипноза в том, что этот инструмент позволяет быстро избавиться от ограничивающих убеждений, мешающих человеку жить полноценной жизнью.

Человек может годами ходить к психотерапевту, но его сознание будет сопротивляться, создавая некую преграду, которую очень сложно преодолеть на пути к бессознательному. Гипноз же позволяет сделать это максимально быстро, а при знании техник – безопасно.

**– Почему, на ваш взгляд, люди стали больше задумываться об экологичности собственной личности и жизни в целом?**

– В психологии есть такой термин как «экологичность», и, работая экологом и в то же время осваивая сферу психологии, я стала практиковать экологичность во всем. Сейчас очень много различной информации о том, как наше ментальное, душевное состояние влияет на наше физическое здоровье, и мне очень приятно, что люди стали это понимать и осознанно тянуться к этим знаниям, оздоравливать и поддерживать экологичность своей личности.

+7-777-072-73-92  
инстаграм: @natali82.08



# Работа онлайн: Вымысел или прибыль

Из каждого угла сегодня кричат о возможности зарабатывать миллионы онлайн, не прилагая серьезных усилий и находясь в любой точке мира. Однако работа на себя накладывает большое количество ожиданий, ответственности и забот. О секретах профессии арбитража трафика, набирающей в последнее время популярность, нам рассказал Тимур Васильев – владелец компании TMT.

**Т**имур, расскажите, какой деятельностью вы занимаетесь.

– Я и моя компания занимаемся арбитражем трафика. Мы работаем с разными видами бизнеса и приводим в бизнес ключевых клиентов. Работаем мы по моделям оплаты CPA за определенное действие, либо RevShare – это когда бизнес делится с нами процентом от прибыли. Мы приводим огромное количество клиентов: свыше тысячи клиентов в сутки в разные виды бизнеса. Закупаем трафик и клиентов дешево, бизнесу продаем дороже, все остается в прибыли и получают свою выгоду.

– Отличается ли специалист в сфере маркетинга от арбитражника?

– Да, очень сильно отличается. Маркетинг – это совокупность разных действий и факторов, которые целиком раскручивают бизнес. Арбитражники нацелены только на ключевые действия – привод клиентов. Арбитражник не занимается маркетинговыми исследованиями, брендингом, подготовкой продукта и так далее. Арбитражник целиком и полностью занят тем, чтобы привести клиентов в бизнес. У арбитражников чуть больше навыков работы со всеми инструментами рекламы, которая приводит клиентов, нежели у обычного маркетолога, потому что глубже знания и лучше возможности, для того чтобы сэкономить и привести целевых клиентов.

– Арбитраж покупает рекламу за собственные средства, или это оплачивает заказчик?



**АРБИТРАЖНИКИ НАЦЕЛЕНЫ ТОЛЬКО НА КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ – ПРИВОД КЛИЕНТОВ. АРБИТРАЖНИК НЕ ЗАНИМАЕТСЯ МАРКЕТИНГОВЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ, БРЕНДИНГОМ, ПОДГОТОВКОЙ ПРОДУКТА И ТАК ДАЛЕЕ.**

– Существует два варианта моделей. Бывает такое, что арбитражник работает за процент от спенда. То есть он должен открыть тысячу долларов бюджета, и за это получит 15% – это его прибыль. Вторая модель, когда арбитражник вкладывает свои средства и бизнес ему выплачивает по ставке за каждого клиента, после того как пришло определенное количество клиентов. Допустим, договорились с бизнесом, что нужно привести тысячу клиентов. Стоимость одного приведенного клиента 10 долларов. Арбитражник вкладывает свои

средства, тратит, например, 500 тысяч долларов и зарабатывает 10 тысяч долларов за счет того, что привел дешевых, но качественных клиентов.

– Какие навыки и знания нужны для успеха в этой сфере?

– Нужно иметь познания в основах digital маркетинга, понимать основы маркетинга, основы продаж, психологии, воронок. Нужно уметь формировать стратегию и просчитывать путь клиента. Помимо этого нужно мини-

мальное теоретическое и техническое обучение процессам ведения трафика, обработки клиентов и так далее. Также необходимо большое желание работать в этой сфере, развиваться, хорошо зарабатывать.

– Какие особенности и риски есть в работе арбитража трафика?

– Если ты работаешь с бизнесом, рисков на самом деле очень много. Бизнес может не оплатить твою услугу, если твои клиенты являются некачественными. Риск – это вложение своего бюджета. Если ты вкладываешь и неправильно запустил рекламную кампанию, и у тебя не пришли клиенты, то вполне можешь прогореть и уйти в минус.

Наша компания, набирая медиабайеров и арбитражников, проводит обучение. Мы даем бюджет и, выстроив все процессы, минимизируем все возможные риски.

Особенность состоит в том, что это работа удаленная, можно работать с любым бизнесом: это может быть белый, серый или черный бизнес. Работать можно по всему миру. Нет проблем привести клиентов в абсолютно любую точку мира и в любой бизнес.

– Какой кейс принес вам наибольшее количество прибыли?

– Кейсов довольно-таки много. Один из крупнейших наших кейсов – это работа с беттинг компаниями. Мы привели большое количество депозитеров, то есть игроков в букмекерские конторы, компаниям в разных странах мира. Коли-



чество игроков превышало 10 тысяч в месяц. Нам выплачивали за каждого игрока от 30 до 50 долларов. Также у нас были и другие кейсы: работа с разными товарными направлениями и разными видами бизнеса, и они тоже не менее прибыльные.

– С чего следует начать специалистам, которые хотят работать в данной сфере?

– Прежде всего изучить первичную информацию: почитать статьи, посмотреть ролики на YouTube, можно зайти в паблики или чаты, пообщаться с арбитражниками, уяснить, о чем вообще идет речь. В дальнейшем пройти какое-то обучение самостоятельно или купить курс, либо попробовать устроиться на работу помощником медиабайера, пройти стажировку с обучением. Мы берем в компанию ребят без опыта, но с большим желанием работать. В дальнейшем нужно развивать свои навыки, подниматься до джуна и наращивать опыт, а потом вырасти до тимлида и выстроить небольшую команду, в которой каждый будет заниматься своим делом.

телеграм @tvassilyev  
инстаграм @timur.vass



Для тех, кто предпочитает не просто качественные beauty услуги, а современный и комфортный сервис, мы предлагаем познакомиться с основателем популярной сети салонов красоты Beauty Club Pafos – Ольгой Ким.



## СОВЕРШЕНСТВО КРАСОТЫ В СТИЛЕ PAFOS

**О**льга, расскажите о себе. С чего вы начали свой бизнес в сфере красоты? Какие были ваши первые шаги?

– Я родилась и выросла в Целинограде, окончила исторический факультет международных отношений Евразийского университета им. Гумилева и мечтала стать дипломатом. Но судьба внесла свои коррективы. После замужества и рождения дочери я уехала жить в Москву. У меня всегда была безумная тяга к стилю и красивому пространству, и я решила реализовать свой талант в сфере beauty индустрии.

Нашла лучшую академию по подготовке стилистов в Москве и получила специальность «Парикмахер-модельер», став лучшим дипломированным парикмахером-модельером Академии «Долорес». После окончания Академии мне представили списки самых ТОПовых салонов красоты, где лучших из лучших приглашали на работу на особых условиях без испытательного срока. Но я мечтала вернуться в свою страну и город, чтобы сделать наших женщин красивыми и стильными.

Вернувшись в Казахстан, я устроилась в салон действующим мастером, позднее

меня пригласили на должность арт-директора, где я с нуля развивала новый салон красоты. Потом я арендовала кабинет и начала работать самостоятельно. Еще через год я арендовала уже целый салон в самом неподходящем месте, но смогла собрать свою первую команду. Целый год я искала выгодное место для открытия своего собственного салона-мечты. Супруг меня поддерживал, и в июне 2014 года открылся мой собственный салон в самом престижном районе нашей столицы. Для меня это было первой крупной победой.

Наш салон красоты начал свою деятельность на американской продукции США. За год мы выполнили план максимум, и нас, как лучший салон года, пригласили на масштабное мероприятие, которое проходило в Мексике на берегу Карибского моря. А также компания подарила нам двухнедельный отпуск – путешествие по Нью Йорку.

На сегодняшний день мы являемся одним из ведущих салонов в городе. Мы «на слуху» благодаря нашему трудолюбию, признанию клиентов, хорошей репутации и стратегическому плану развития.

– **Какие ценности и принципы лежат в основе вашей работы? Как вы их применяете в ежедневной деятельности сети?**

– Мы стремимся привносить красоту и стиль в жизнь людей. Находясь в ТОПовых локациях нашей столицы, мы просто обязаны быть лучшими. Ведь на сегодняшний день важно не только качество оказанной услуги, но и эмоции, с которыми каждый наш гость уходит от нас. Наша ежедневная работа – это совершенство в сервисе, внедрение новых услуг, гибкость в условиях меняющейся реальности, умение почувствовать новые тренды.

– **Какие новые технологии и тренды актуальны в сфере красоты сегодня?**

– До карантина у людей были классические базовые потребности: окрашивание, наращивание ногтей и волос, педикюр, укладка, макияж – то есть всё, что относится к эстетике и внешней красоте. Люди не особо экономили. Но после карантина всё кардинально изменилось. Теперь в приоритете процедуры, которые строго направлены на сохранение здоровья и поддержание

естественной красоты при минимальном количестве визитов в салон. Люди стали четко понимать, что конкретно им необходимо, и на первом месте оказались массаж лица и тела, лазерная эпиляция, аппаратная коррекция тела, маникюр и педикюр с лечебным покрытием, натуральные безаммиачные красители и уходы – всё, что направлено на естественность. Красивое тело и ухоженное лицо – это визитная карточка в мир успеха. Сейчас век визуалов, и внешний вид определяет значимость в социуме.

– **Индустрия красоты в последнее время стремительно развивается. Как вы относитесь к конкуренции? Чем ваша сеть выделяется на рынке?**

– Индустрия красоты на сегодняшний день претерпевает огромные измене-

ния. С появлением рекламных площадок – таких, как Инстаграм, присутствие непрофессионалов, демпинг цен, незнание ценообразования услуг, отсутствие базовых знаний ведения бизнеса рынок стал хаотичным и бесконтрольным. Для ведущих игроков бизнеса это большое препятствие. Кадровый голод сегодня ощущается как никогда, а новое поколение выбирает всё чаще фриланс и не готово быть в системе и работать по графику. Более опытные специалисты уходят работать на себя. Отсутствует механизм правового регулятора и норм контроля над ведением бизнеса. Благодаря устойчивому развитию в течение 10 лет мы на сегодняшний день имеем постоянную клиентскую базу и нарабатанный авторитет, что помогает нам иметь стабильный приток клиентов. Наша сеть салонов узнаваема в кругах людей, которые ценят стабильность и

качество. Наши гости знают, что всегда получат гарантированную качественную услугу.

– **С ростом спроса на услуги неизменно растет и их стоимость. Раскройте секрет: как формируется ценообразование на рынке красоты?**

– На сегодняшний день, учитывая высокую инфляцию и повышение цен на товары, оборудование, коммунальные услуги, мы стараемся сдерживать резкое удорожание услуги. В среднем наши услуги по сравнению с 2018–2019 годами не превышают роста в 20%. А из себестоимости услуг салон может зарабатывать 15–20% в лучшем случае. Поэтому оставаться на плаву и быть в тренде задача не из легких. В нашем бизнесе могут выжить только фанаты своего дела, которые не думают о разовой выручке и больших деньгах. Этот вид бизнеса бесконечно требует reinvestирования и огромного бюджета на продвижение и рекламу. Поэтому в первые два-три года 80% открывшихся новых салонов в погоне за прибылью закрываются из-за незнания различных нюансов.

– **Как вы видите будущее вашей сети салонов красоты? Какие планы у вас по развитию и расширению бизнеса?**

– В будущем развитие сети наших салонов я вижу в нескольких направлениях. Открытие салонов моноуслуг – это аппаратная косметология и имидж-студия.

Онлайн имидж-консультации. Обучающая платформа для начинающих парикмахеров.

Наставничество и обучение для тех, кто хочет инвестировать и развивать свою сферу деятельности без финансовых потерь, начиная от выбора локации до поиска сотрудников. Я активно развиваю эти идеи на моей странице в Инстаграм.

Планируем не только и дальше развивать Академию парикмахерского искусства для начинающих специалистов, но и открыть филиал за рубежом.

инстаграм:  
@olga.pafos  
@salon\_pafos\_  
@pafos\_aristocrat

www.pafosacademy.filda.ws





# Продавай с умом!

Являясь не только прекрасным бизнес-аналитиком, но и опытным специалистом в сфере продаж, Динара Асанова хорошо знает все методы и способы повышения эффективности продаж для привлечения прибыли в компании партнеров.

О себе и о своей деятельности она рассказала нашему изданию.

**Динара, расскажите о себе. Какой деятельностью вы занимаетесь?**

– Я начала свой путь с отдела финансирования малого и среднего бизнеса в 18 лет. Уже тогда открыла отдел с нуля и с немалым планом продаж.

В 23 года меня пригласил руководитель одного из филиалов банка для открытия и развития филиала в Актобе.

А через два года меня пригласили в головной филиал банка на должность регионального менеджера, курирующего все филиалы страны. Везде, где бы я ни работала, поднимались продажи!

К чему я это вам рассказываю? Просто я не знаю другой модели работы. И единственный вопрос, который я задавала себе всегда: чем я могу помочь?

Я понимаю, что я сильный бизнес-аналитик и продажник в одном лице. И я понимаю, что тем экспертам, у кого бизнес оказался в зоне риска, я могу помочь как аналитик в сохранении бизнеса. Тем же, у кого есть продукт, способный дать людям решение их проблем, я могу помочь с продажами. Это в моих силах.

**– Какими проектами вы руководите на сегодняшний день?**

– В настоящее время я веду несколько проектов. Одним из них является отдел продаж на аутсорсинге. Задача данного проекта – прибыльно упаковать и продать продукт. В целом мы продаем продукты по стоимости значительно выше средней рыночной, так как делаем уникальные предложения.

**– Расскажите подробнее о проекте «Отдел продаж на аутсорсинге». В чем его особенность?**

– Прежде чем работать, мы тщательно отбираем самое лучшее по нескольким критериям. Во-первых, это должны быть товары и услуги, нацеленные на физическое, психологическое, социальное оздоровление людей. Как следствие, мы не работаем с алкоголем, оружием, ГМО и подобными продуктами. И, во-вторых, мы должны быть уверены в качестве предоставляемой услуги, которое выясняется с помощью предварительной диагностики. Кроме того, не менее важным фактором является то, что мы не берем оплату заранее. Оплата нашей работы – это процент от продаж. А значит, есть гарантия для заказчика, что мы действительно продадим.

**– С кем вы работаете в настоящее время? Можете коротко рассказать о действующих заказчиках-партнерах?**

– Да, конечно. В настоящее время мы ведем не только финансовые организации, но и товары, и образовательные центры. Одним из крупных заказчиков является летний лагерь «Шугыла» («Энергетик»), который предоставляет 100 мест на десятидневный сезон для набора подростков в возрасте 11–13 лет. Данный проект предлагает 6 тематических сезонов для детей с похожими интересами. И даже если некоторые из них захотят приехать повторно, им так же будет интересно.

Стоимость путевки составляет 170 тысяч тенге. И в эту стоимость кроме стандартного пакета касательно проживания, питания и развлечений входит уникальная программа раскрытия способностей ребенка по авторской методике. При помощи данной методики дети смогут лучше узнать себя, понять, каков верный вектор их развития и профессиональной ориентации. Также предусмотрены тематические мастер-классы, где подростки смогут прокачать свои навыки по интересующей их теме. В конце сезона каждый родитель получит памятку с информацией о ребенке и рекомендациями по его развитию. А уже более подробную информацию можно узнать на странице летнего лагеря в Инстаграм: @shugylaaktobe.

Еще один из любимых наших проектов – учебный центр «Білім», который помогает с оформлением документов для поступления в корейские вузы.

Уникальность проекта в том, что это не только помощь с заполнением документов, но и поддержка при адаптации подростка в новой стране. Организуется полное сопровождение: ребенка встречают в Корее, проводят экскурсию, помо-



гают с подбором жилья и так далее. Мы предлагаем на выбор несколько удобных пакетов. Такого предложения еще нет на рынке. Ознакомиться с информацией детально можно так же на странице учебного центра: @bilim\_kids\_04.

**– Кроме того, нам известно, что вы позиционируете себя как бизнес-инкубатор и даете много информации о государственных грантах. Расскажите об этом подробнее.**

– Да, один из продуктов, который мы предлагаем, это комплексное сопровождение бизнес-проекта для получения государственных грантов. В данный продукт входит подбор программы финансирования, разработка маркетинговой стратегии и бизнес-плана, получение сертификата. Для этого был создан консалтинг «Бизнес Көмек». Сейчас этот продукт дорабатывается, и я смогу рассказать о нем подробнее в следующем раз.

инстаграм: @dinara.alas  
+7-778-550-56-93 WhatsApp





# Omron в каждый дом



Вам часто приходилось, купив некое медицинское оборудование для дома, долго разбираться в правилах его эксплуатации? В этой статье мы познакомим вас с тренинг-менеджером компании Omron – лидером в области производства медицинского оборудования Анной Алейниковой. Именно благодаря ей провизоры каждой аптеки Казахстана могут помочь вам не только в оценке преимуществ приобретаемого вами продукта, но и рассказать о правильном его применении.

## **А**нна, что привело вас к вашей деятельности?

– Можно сказать, что осуществилась моя детская мечта. Когда я училась в начальных классах, на вопрос «Кем ты хочешь быть, когда вырастешь?» отвечала «Учителем». Но это было просто немодно в школьные годы, и прошло много времени, чтобы я поняла, что мне нужно делать то, что у меня получается лучше всего. На своем преды-



дущем месте работы я убедилась, что могу легко и просто донести самую сложную информацию до любого сотрудника. А главное, мне это очень нравится. Мне были благодарны.

Затем я стала учиться и искать место, где бы мои навыки пригодились. И вот я стою перед аудиторией и рассказываю об одном из самых популярных брендов медицинской техники в ми-



ре – Omron. Ну и самое главное для меня – это уверенность в качестве продукта, с которым я работаю. А тонометр и небулайзер Omron меня не подводили в самые трудные моменты, еще до того как я стала работать с этим брендом.

## **– Как давно осуществляется дистрибуторская деятельность по продукции Omron на казахстанском рынке?**

– Omron в нашей республике представляет свою марку с 2008 года.

## **– В чем основное преимущество продукции компании Omron?**

– Это качественная медицинская техника для дома, которая прослужит долгие годы. Есть гарантия и сервис-центры по всему Казахстану. Если человеку понадобятся комплектующие, он всегда может их приобрести в любой аптеке у дома. Ну и большая линейка тонометров, небулайзеров, термометров, весов. Потребитель может подобрать нужную именно для него модель.

## **– На кого ориентированы проводимые вами тренинги? В чем их основная задача?**

– Тренинги я провожу как уже профессионалам своего дела, так и новым фармацевтам, и продавцам-консультантам. Всем, кто продает медицинскую технику Omron, чтобы они, в свою очередь, могли легко и быстро подобрать нужный потребителю прибор. Приходя в аптеку, мамочка, у которой болеет

звать, чтобы получить достоверные результаты. Думаю, главная моя задача состоит в повышении уровня компетенции провизоров.

## **– Каким образом вы оцениваете результаты обучения сотрудников, реализующих продукцию Omron? Какие метрики применяются для измерения успеха тренинговых программ?**

– Во многих компаниях сейчас есть обучающие центры, и прохождение тестирования и экзаменов по пройденному материалу обязательно.

Но для меня главное, чтобы провизоры по всему Казахстану могли легко проконсультировать по технике Omron и помочь покупателю.

## **– Какие задачи в области обучения и развития сотрудников вы считаете наиболее важными для компании Omron в ближайшие годы?**

– Главная задача на сегодняшний день – это выстроить долгосрочные, прочные отношения с нашими партнерами и помочь им поддерживать профессионализм их сотрудников.

[www.tonometry.kz](http://www.tonometry.kz)





# TATTOO-ARTIST OF THE YEAR



Петр Старков – тату-мастер с высокой репутацией и большим портфолио работ. Его татуировки как произведение искусства, и клиенты носят их с гордостью и удовольствием на протяжении всей жизни.

**П**етр, как вы решили стать тату-мастером? Был ли наставник, курсы? Довольны ли вы выбором профессии сегодня?

– Рисовать я люблю с детства. А интересоваться татуировками начал в школьные годы. Даже с одноклассником собирали тату-машинку, но бить татуировку не решились. Потом, когда стал старше, вдохновился передачей Miami Ink про мастеров тату и стал более детально изучать это искусство. Наставников, как таковых, не было. Когда я начинал, татуировка не была так популярна, как сейчас. Всю информацию приходилось долго искать, общаться на форумах, обмениваться опытом. Это сейчас хорошо – есть обучающие курсы, например, такие, как мой базовый курс для начинающих мастеров, где я подробно учу навыкам и основным тонкостям художественной татуировки.

О выборе профессии не жалею, несмотря на боли в спине (*улыбается*) и нехватку свободного времени. Моя профессия помогает мне реализовываться как художнику. Благодаря моим профессиональным заслугам и многолетнему опыту меня приглашают работать в разные страны.

Это позволяет мне знакомиться с новыми интересными людьми в моей индустрии, делиться опытом и развивать тату-комьюнити.

– В каком стиле вы предпочитаете работать?

– За многие годы работы я попробовал себя в разных стилях, поэтому работать в большинстве стилей мне не составляет никакого труда, но для себя я выделяю три основных. Наиболее близки мне реализм, традиционная татуировка и ню скул.

– Ваши работы принимали участие в фестивалях и выставках? В каких именно?

– К сожалению, я не так много участвовал в конвенциях, но планирую это наверстать. Был на конвенции в Казахстане, всё было круто, ведь всегда полезно встречаться с интересными людьми и обсуждать общие темы. Участвовал в Tattoo awards в номинации Best of show tattoo realism tattoo challenge, где занял второе место. Также был участником ArtStation international в 2022 году. И еще в ArtStation international competition: занял первое место в номинации Digital Art, International tattoo sketch awards. Номинация Color XL – 1 место, Super cup Fiestalonia в Испании – 2 место.

– Если бы вы могли изменить что-то в тату-индустрии, что бы вы помнили?



– Сложно ответить на этот вопрос, потому что за последние 5–7 лет тату-индустрия получила большое развитие. Благодаря социальным сетям, маркетингу, моде на тату индустрия каждый день расширяется. А я участвую в жизни тату-сообщества и помогаю развивать это искусство.

– В этом году вы получили звание тату-мастера года. А какие цели в профессиональной деятельности поставлены вами на будущее?

– Да, я был рад получить признание в виде звания TATTOO-ARTIST OF THE YEAR. Эта награда для меня очень много значит и вдохновляет на достижение новых высот. На будущее поставлены большие цели! Планирую выпустить еще курс для продвинутых мастеров на английском языке. Также проводить мастер-классы, семинары и участвовать в тату-конвенциях. И, конечно, продолжать заниматься своим любимым делом – создавать шедевры искусства на теле.

инстаграм @petrstarkovtattoo  
facebook: Petr Starkov Tattoo Artist

## SXODIM FEST 2023



# МУЗЫКА, ДРУЗЬЯ, ЭМОЦИИ

24 ИЮНЯ В АЛМАТЫ НА ПЕРВОМАЙСКИХ ПРУДАХ ПРОЙДЕТ ВТОРОЙ ЛЕТНИЙ ЗАГОРОДНЫЙ OPEN-AIR ФЕСТИВАЛЬ МЕДИАХОЛДИНГА «ДАВАЙ СХОДИМ!» – SXODIM FEST. НА ГЛАВНОЙ СЦЕНЕ ФЕСТИВАЛЯ ВЫСТУПЯТ DUDEONTHEGUITAR, TANIR & TYOMCHA, ARSHAT, SULIKO & LIELIE И ДРУГИЕ АРТИСТЫ. ХЕДЛАЙНЕРЫ ФЕСТИВАЛЯ – QUEST PISTOLS И RAIM.



Кроме музыки, Sxodim Fest 2023 – это огромная территория для отдыха с друзьями, вкусная еда, активности, развлечения на свежем воздухе, аллея благотворительных фондов, перформансы, интерактивные конкурсы от партнеров фестиваля – и еще множество способов отлично провести время. Отдельное внимание Sxodim Fest уделяет экологичности, поэтому, совместно с партнерами, на территории фестиваля сортируют отходы. В прошлом году на фестивале удалось собрать 38 кг алюминия, 94 кг стекла, 85 кг пластика и 28 кг картона.

Также, Sxodim Fest станет первым фестивалем в Казахстане, на всей территории которого будет доступен 5G Интернет. Это стало возможным благодаря генеральному партнеру фестиваля – Tele2 Kazakhstan. Для абонентов Tele2 доступна скидка -15% на стандартный билет, подробности на сайте [fest.sxodim.com](http://fest.sxodim.com).



# ЛАБОРАТОРИЯ НАСЛАЖДЕНИЯ

У этих ребят всё уникальное, начиная с названия и заканчивая интересным подходом к своим клиентам. Смелый формат, не имеющий аналогов в Казахстане. Интересный концепт компании, который мы не встречали ранее.

Елена – основатель компании «EDEN лаборатория наслаждения».

**Е**лена, у вас необычный формат, сочетание ваших продуктов и услуг интригует. Расскажите, почему такое название: «EDEN лаборатория наслаждения»?

– Мы всегда находимся в поиске лучшего решения для наших клиентов и не боимся экспериментировать, отсюда и лаборатория наслаждения. EDEN в переводе – райское место. И здесь я надеюсь прочувствовать и понять желания каждого клиента и подарить ему приятные моменты. То есть наши гости могут истинно насладиться разнообразием товаров, качеством наших услуг и высоким сервисом. Я всегда испытываю какой-то особый трепет в душе, драйв, когда что-то делаю для людей. Если любой мой поступок дарит людям радость, я сама становлюсь счастливой.

– Расскажите о вашей компании. Что вы предлагаете потребителю?

– Основные наши продукты – это цветы и безалкогольные вина. Помимо этого мы на заказ изготавливаем подарки, проводим мастер-классы, занимаемся оформлением мероприятий.

– Расскажите об основных ваших продуктах. Безалкогольное вино – это какая-то новинка?

– Мы являемся крупнейшим поставщиком на территории Казахстана. У нас более 50 наименований безалкогольного вина из Европы.

На самом деле безалкогольное вино не так давно появилось на рынке, хотя создали этот напиток более 100 лет назад. Безалкогольное вино таким не рождается. Сначала делают вино по классической технологии, а потом уже из него удаляется винный спирт, но при этом сохраняются все полезные вещества традиционного напитка. В нем находятся все те же антиоксиданты и полифенолы, которые защищают организм от атеросклероза, а клетки от преждевременного старения. Кроме того, сухое безалкогольное вино практически не содержит сахара, поэтому его, без сомнения, можно употреблять людям, которые страдают сахарным диабетом. Для женщин может оказаться немаловажным, что бокал безалкогольного вина содержит вдвое меньше калорий по сравнению с обычным. Употребление вина без содержания алкоголя не противопоказано при проблемах сердца, печени и почек. Мало того, красное вино приносит пользу, снижает кровяное давление и за счет действия полифенолов значительно сокращает риск сердечно-сосудистых заболеваний и развития инсультов.

– А кто покупает безалкогольное вино?

– Есть несколько категорий покупателей, в первую очередь это люди, которые следят за правильным питанием или ведут



MUAN @mua\_farizat

здоровый образ жизни. Кстати, есть вино, которое имеет официальный сертификат «Халяль».

Ситуаций, когда надо поддержать тост, но пить нельзя, предостаточно – от «утром на работу» до «я за рулем». И огромный плюс, что в праздники можно открыть бутылочку шампанского без градусов!

– Цветы так же уникальны, как вина?

– Да, из цветов мы собираем красивейшие букеты и композиции. Мы используем только натуральные материалы, качественные цветы и трендовую фурнитуру. Наши букеты собраны с любовью к своему делу, и все они разные и неповторимые. Флористы EDEN обладают тонким вкусом, прошли обучение в ведущих флористических школах Казани и Москвы.

Кроме того, у нас есть услуга, которая в последнее время пользуется особой популярностью. Например, клиенты, чаще всего это оформители свадеб, обращаются к нам за цветами определенного оттенка, которого нет на рынке. Мои девочки очень любят экспериментировать, и некоторые цветы мы красим сами специально разработанной российской флористической краской, порой добиваясь весьма интересных и необычных расцветок, которых нет ни у одного цветочного магазина. Эта флористическая краска создана из натуральных компонентов, она имеет свойство продлевать жизнь цветку. В каждой созданной нами цветочной композиции особая магия! Также мы собираем фруктово-цветочные букеты, которые на сегодняшний день набирают популярность.

– С корпоративными клиентами вы тоже работаете?

– Да, мы сотрудничаем с компаниями. Доставляем букеты сотрудникам, например, по случаю дня рождения. Компания высылает нам список сотрудников и партнеров с указанием дат, и далее мы всё делаем сами. Бывает, что компании проводят различные презентации, и мы оформляем такие мероприятия цветами. И безалкогольное вино в таких случаях пользуется особым спросом.

– Истинные профессионалы всегда стремятся поделиться тем багажом знаний и опыта, который имеют. Проводите ли вы обучение?

– Мы проводим мастер-классы по флористике и фуд-флористике для взрослых и детей. Рассказываем, как ухаживать за цветочками, чтобы они дольше радовали. Учим, как собрать композицию или букет по всем правилам флористики и колористики. Сейчас мы активно работаем над открытием своей школы флористики. Наша «фишка» будет заключаться в том, что новоиспеченные флористы смогут получить не только теорию, но и набраться опыта прямо у нас в студии. То есть они будут выходить уже практикующими флористами, что позволит им быстрее найти работу по душе.

– Вы говорили, что изготавливаете подарки на заказ.

– Да, именно с этой целью мы сотрудничаем со многими мастерами-ремесленниками нашего города. Это дает нам возможность предлагать клиенту индивидуальные, авторские подарки и сувениры. Так, например, на сегодняшний день к букету и вину мы можем предложить ароматические свечи ручной работы, авторские мягкие игрушки, подарочные боксы, бенто-тортик и многое другое. Для нас нет преград, наш одаренный и творческий коллектив готов воплотить любую фантазию в жизнь (улыбается).

– Почему выбирают EDEN?

– Каждый день мы стремимся быть лучше, чем вчера. Идем в ногу со временем, следим за трендами, стилем, материалами. Также мы стараемся предугадать и удовлетворить желания наших клиентов. Ведь мы лаборатория наслаждения EDEN! Ждем вас в гости по адресу: ул. Ергожина, 8.

инстаграм:  
@e\_den.kz  
@e\_den\_flowers

+7-707-745-05-45







# СОЗДАВАЯ ВОЛШЕБСТВО

В чем залог успешного фокуса? Обычные зрители ответят: в отвлечении внимания. Однако опытные фокусники знают, что за хорошо выполненным трюком стоят годы практики, натренированность рук, «волшебный» реквизит и верные ассистенты – животные.

Именно с последними и посетил нашу редакцию фокусник-иллюзионист **Парвиз Рашипов**.

**П**арвиз, как вы стали фокусником? Почему выбрали именно эту профессию?

– Для меня самого это было неожиданно и удивительно. Мой дядя предложил поехать в Астану поучиться у него фокусам. Я сразу же согласился, потому что еще с детства любил внимание к себе: выступал в школе, пел, танцевал, читал стихи и всегда был на первом месте. Когда мне выпал шанс стать будущим артистом и зарабатывать на этом, я понял, что это достаточно сложная профессия.

Начинал я перед зеркалом: репетировал с шариками, с картами. Когда что-то получалось, это было достижение. Постепенно я начал выступать и развивать свои навыки и таланты.

– Некоторые люди считают фокусы и иллюзии обманом. Как вы к этому относитесь?



– Фокус – это не обман. В первую очередь любые фокусы приносят человеку радость, удивление, восторг и заставляют поверить в волшебный мир. Я лично верю в магию, потому что в моей жизни случилось много интересного. Хочу донести до людей, что есть в этом мире что-то необычное, и фокусы меня к этому направляют. Мне нравится моя работа, для меня это лекарство на все случаи жизни.

– Бывали ли у вас случаи, когда фокус не получался? Как выходили из неудобного положения?

– Такие моменты, конечно же, были. Приходилось выкручиваться, делать вид, будто так и было задумано (улыбается). Бывали ситуации, когда фокус

но верят, что это «вау» (улыбается). Ребенка на самом деле практически невозможно обмануть! Когда работаешь для детей, можешь вести себя как ребенок, это нереально радует меня в моей работе.

– Вы работаете с животными. Дрессировкой маленьких артистов занимаетесь лично?

– Я дрессирую их и ухаживаю за ними сам. Мне всегда нравились животные. Большую часть своей жизни помню себя не с пацанами на улице, а с животными. С голубями занимался с 5–6 лет. Я ни одного дня не могу прожить без животных. У меня их достаточно много, они отнимают много моего времени, но я справляюсь.

но и везде, где есть возможность что-то показать людям.

Я не упускаю своего момента и всегда радуюсь, когда люди приходят в восторг. Поэтому всегда беру с собой какой-нибудь фокус. Без этого просто не могу жить, до такой степени это вошло в мою жизнь. А если делаю какие-нибудь новые реквизиты, то придумываю их сам.

– Что для вас является вершиной мастерства в фокусах?

– То, как человек ведет себя на сцене. Именно момент, когда он умеет выкручиваться. Например, один из лучших в мире фокусников Дэвид Копперфильд – очень сильный иллюзионист. Конечно же, и Гарри Гудини. Есть фо-



**Я НЕ УПУСКАЮ  
СВОЕГО МОМЕНТА  
И ВСЕГДА РАДУЮСЬ,  
КОГДА ЛЮДИ  
ПРИХОДЯТ В ВОСТОРГ.  
ПОЭТОМУ ВСЕГДА БЕРУ  
С СОБОЙ КАКОЙ-НИБУДЬ  
ФОКУС.**

пошел не так и в итоге сработал по-другому, еще лучше, чем было задумано. Публике нравится больше, и ты от этого меняешь свою программу. Особенно для новичков важно уметь выкручиваться в любой ситуации. Всё как в жизни (улыбается).

– С какой публикой вам интереснее работать: с взрослыми или с детьми?

– Мне нравится больше работать с детской аудиторией. С взрослыми слишком легко работать, потому что они реаль-

но у меня с ними есть свой общий язык, особенно с попугаем. Бывало много разных моментов, когда сам удивлялся его поведению. Он танцует со мной, разговаривает, может смеяться и пародировать меня. Я не представляю свою жизнь без этого.

– Бывали ли у вас случаи, когда вы применяли магию «вне Хогвартса»? При каких обстоятельствах это происходило?

– Магию применяю каждый день в своей жизни. Не только во время работы,

которые никто не повторил после него. Он умел очень хорошо пользоваться своими мышцами и мог выбраться из любых оков.

Я хотел бы организовать большое выступление в Казахстане, чтобы люди знали, что у нас тоже есть хорошие артисты, достойные большой публики. Я стремлюсь к этому и надеюсь, что всё получится!

+7-778-185-97-77  
инстаграм: @fokusnik\_parviz



# Новая жизнь старым вещам

В мире, где потребительский подход доминирует, есть люди, которые остались верными старым вещам. В этой статье мы поговорим о том, как хрупкая девушка нашла свое призвание в реставрации кожаных изделий и почему ее работа так важна.

**Джамиля, расскажите о себе и о своей деятельности.**

– Мне очень приятно, что ваше издание проявило интерес к моему ремеслу. Мне 28 лет, родом я из Западно-Казахстанской области. Сейчас проживаю в самом великолепном, по моему мнению, городе Казахстана – Алматы. Сама по себе я очень жизнерадостный человек, люблю юмор, животных и спорт. И мне приносит огромное удовольствие моя профессия. Я рада, что занята любимым делом – профессиональной реставрацией кожаных изделий в детейлинг центре.

**– Что привело вас в столь неженскую профессию?**

– Скажу честно: я работала во многих сферах деятельности. За моими плечами опыт работы в банковской системе, в мебельных салонах, различных офисных организациях. Еще пять лет назад я не могла представить, что найду профессию по душе. В детстве проводила много времени с отцом, помогала ему по хозяйству, и именно он многому меня научил, за что я ему очень благодарна. Я думаю, мои родители гордились бы мной. Выросла я в небольшом ауле и с детства была приучена работать руками. Когда мне однажды предложили заняться реставрацией кожаных изделий и показали результаты, которых достигают после реставрации, у меня загорелись глаза. Я не раздумывая согласилась и захотела быстрее научиться этому делу. Конечно же, работа нелегкая и требует особого внимания, сил и терпения.

**– Расскажите, что чаще всего вы реставрируете.**

– Так как я работаю в детейлинг центре, то чаще всего реставрирую кожаные элементы автомобильных салонов – такие, как кожаные сиденья, рули, дверные карты.

Также я реставрирую кожаную мебель, одежду и козгалантерею. Мне нравится весь процесс работы с кожей, начиная от подбора цвета, ремонта разных



повреждений и заканчивая этапами покраски кожи.

**– Почему люди обращаются за реставрацией? Не проще ли заменить изношенную деталь?**

– Касательно автомобилей, возможно,



кто-то узнает для себя что-то новое, но кожа в салоне автомобиля не просто конструкция, а полноценная деталь – результат инженерной мысли. Нить, на которую многие не обращают внимания, гарантирует корректное срабатывание airbag. Сейчас на современных автомобилях airbag встраивается именно

в боковую поддержку сиденья, чтобы обезопасить водителя и пассажиров. Поэтому нить должна быть сертифицирована. Также не менее важно, какой машинкой обшивают элемент. Должна быть специализированная, точно откалиброванная машинка, такие выпускают всего несколько компаний по всему миру, ее стоимость составляет больше \$60 000. К сожалению, большинство компаний, которые занимаются перешивом, не могут гарантировать автолюбителям инженерный подход, как это делает производитель. Если же говорить о мебели, в особенности дизайнерской, то почти невозможно найти тот тип кожи, структуру, из которой обшивали мебель, или же цвет, чтобы заменить деталь. Тогда всё равно придется прибегнуть к реставрации кожи.

**– Где обучаются реставрационному мастерству? Где вы обучались?**

– Я сертифицированный мастер компаний LeTech. Компания проводит обучение по всему миру.

LeTech – часть международного кожаного холдинга. Головной офис компании находится в кожаной столице Англии в городе Норт-Хэмптон. Там же организовано и производство. LeTech сотрудничает с лидирующими кожаными институтами Великобритании. Все продукты, которыми я пользуюсь в реставрации, соответствуют современным требованиям кожаного ремесла.

**– Можно ли у вас обучиться данной профессии? Кому она подходит?**

– На данный момент я нахожусь в процессе подготовки учебной программы. И в ближайшее время планирую запустить обучение. У меня уже есть ученики. Некоторые из них



работают в других детейлинг центрах, некоторые со мной, а кто-то обучился для себя. Я хочу не просто обучать реставрации кожи, но и поделиться опытом работы в детейлинге. Планирую запустить обучение, как только программа будет полностью готова. В ближайшее время хочу поехать на курсы повышения квалификации, так как каждый год продукт совершенствуется, и в итоге появляются новые продукты для реставрации. Профессия на самом деле подходит всем людям, у которых есть такие качества, как трудолюбие, аккуратность, кому нравится сам процесс реставрации. Ведь работа должна приносить не только деньги, но и удовольствие.

**– Джамия, какие плюсы и минусы вы бы отметили в своей профессии?**

– Главный плюс в моей профессии – это видеть улыбку и удивление моих клиентов от результата после реставрации. Это то, что движет мной каждый день и дает уверенность в том, что я всё делаю правильно. Я люблю дарить положительные эмоции. Мне нравится сам процесс работы с кожей, каждое повреждение уникально, к каждому повреждению нужен свой подход, будь это задиры, царапины, прожоги или сквозные повреждения. И это дает возможность каждый раз учиться чему-то новому. Минусы в том, что не все повреждения на коже можно отреставрировать. Бывает, что кожа уже сильно изношена и не подлежит реставрации. Чтобы избежать этого, нужен правильный уход. Чистка и уход за кожей в салоне автомобиля – важный аспект поддержания красоты салона. Чтобы сохранить кожу мягкой и гладкой, необходимо следить за ее состоянием.

Важно отметить, что самостоятельная чистка кожи в салоне автомобиля может привести к ее повреждению и потере первоначального вида. Поэтому, если вы хотите обеспечить полноценный уход за кожей салона автомобиля, то лучше обратиться к профессионалам, которые используют специальные средства и инструменты для безопасной и эффективной чистки и реставрации. Там вам предложат несколько вариантов обслуживания кожи в зависимости от ее состояния и потребностей.



Инстаграмм @LeTech\_303  
Телефон: +7-705-303-99-88



# ПЕРМАНЕНТНЫЙ МАКИЯЖ



Мастера перманентного макияжа – это профессионалы, которые специализируются на создании долговременного макияжа. Все они используют различные техники, чтобы создать не только красивый, но и естественный вид. В этой статье мы расскажем о профессионале в области перманентного макияжа, мастере-тренере Ольге Ващенко.

**О**льга, как вы попали в сферу перманентного макияжа, какой опыт имеете в этой области?

– С 2004 по 2007 я успешно работала косметологом-эстетистом. И в 2007 году друзья пригласили меня вместе с ними стать совладелицей салона красоты и заняться не только косметологией,

но и обучиться на мастера перманентного макияжа. Тогда это направление было новым. И мне стало интересно попробовать себя. К тому же ранее я обучалась визажу и не только умела, но и любила рисовать. Дело по перманентному макияжу сразу хорошо пошло. Мне было интересно преображать прекрасных леди, и у меня это действительно получалось. А со временем перманентный макияж настолько захватил мир, что это стало моей основной деятельностью. И на сегодняшний день уже 16 лет у меня непрерывный опыт работы в сфере перманентного макияжа.

**– Какой подход к работе вы используете? Как подбираете цвет, форму и стиль для каждого клиента?**

– Я всегда работаю на индивидуальность. Подчеркиваю то, что является выигрышным для лица клиента. В создании формы я всегда использую принцип «золотого сечения» и учитываю не только пропорции лица, но и характер человека, род его деятельности. Это создает неповторимый стиль леди. С помощью правильно подобранных формы и цвета лицо можно омолодить, распахнуть взгляд, сделать губки более пухлыми и так далее.

**– Кто ваша целевая аудитория? Как вы идентифицируете потребности и ожидания в отношении стойкого макияжа?**

– Моя целевая аудитория – женщины от 20 и более 60 лет. Люди совершенно разные, но всех их объединяет одно – они хотят быть красивыми и ухоженными при любых обстоятельствах.

Перед тем как начать делать перманентный макияж, я всегда провожу с клиентками беседу, говорю о том, что перманент – это база под макияж и он не заменяет его. А также задаю вопросы о том, чего они ждут и что хотят получить от перманентного макияжа. Спрашиваю об их предпочтениях в палитре цвета и формы.

Из нашей беседы я делаю для себя выводы и доношу клиентам, что могу сделать и как будет проводиться процедура. Озвучиваю, какой они получат результат.

**– Расскажите историю из своей практики, которая особенно вам запомнилась.**

– В 2009 году ко мне пришла клиентка, которая ранее перенесла инсульт. После болезни у нее был поврежден тройничный нерв. От этого на правой стороне лица стала заметна сильная асимметрия: бровь, веко и губа опустились. Она попросила меня помочь ей. Сказала, что уже обращалась к другим специалистам, но они не решились браться за такую сложную задачу.

Я объяснила ей, что необходимо делать все три зоны. И что эффекта пластической подтяжки она не получит, но в любом случае результат будет лучше, чем есть на данный момент. Она согласилась. Работа длилась с 10 утра до 18 вечера. Это было сложно. Но я смогла добиться того, что визуальна правая сторона подтянулась!

Когда клиентка встала и посмотрела на себя в зеркало, она заплакала от радости, обнимала и благодарила меня. В этот момент я в очередной раз поняла, что нахожусь на своем месте и занимаюсь нужным делом!

**– Существует ли конкуренция среди мастеров и тренеров в сфере перманентного макияжа?**

– Возможно, для кого-то она существует. Но лично я из собственного опыта вижу, что для меня конкуренции нет. Я постоянно развиваюсь в своей профессии, горю ей и люблю свое дело и людей. А других мастеров и тренеров я воспринимаю как коллег, у которых могу научиться чему-то интересному и новому, и, уже пропустив эту информацию через себя, дать ее своим клиентам и ученикам.

**– Какие тенденции прошлого и будущего в перманентном макияже вы наблюдаете? Следите ли за новшествами в этой сфере?**

– Ранее, из-за того, что перманентный макияж еще мало кто делал, техник было не так много. Делали более тонкие бровки и яркие цвета. Хотя у меня еще с 2007 года 80% клиенток предпочитали волосковую технику. Сейчас наблюдается стремление к более натуральным оттенкам, и техники приближены к натуральным. Но мы живем в многонациональной стране, и я подбираю форму и цвет, учитывая это.



Сегодня следить за новшествами в любой деятельности намного проще. Есть социальные сети, я принимаю участие в конгрессах, а также в сообществах известных мастеров, в которых состою.

**– Как вы пришли к обучению? Какой профиль студентов у вас обычно бывает?**

– К преподаванию ПМ я пришла не сразу. Мне нравилось самой делать перманентный макияж, и я много лет просто наслаждалась этим процессом и полученными результатами. Но прошло время, и меня стали спрашивать мои клиентки, обучаю ли я. Тогда я, хорошо всё обдумав, подготовив обучающие методички и пособия, начала преподавать.

Ко мне приходят как люди, только начинающие работать в сфере ПМ, так и уже действующие мастера, которые у меня повышают квалификацию.

Это всегда разные люди с разными характерами, но их объединяет то, что они творческие личности, любят свое дело, как и я.

**– Почему клиенты выбирают вас для проведения процедур перманентного макияжа?**

– Почему выбирают меня, я скажу словами моих дорогих и любимых клиенток: потому что в работе я очень щепетильна, я не работаю, как все, а учитываю индивидуальность человека. Применяю самые лучшие и проверенные временем техники. Во время процедуры у меня люди отдыхают, я всё делаю безболезненно, и после общения со мной клиентам тепло на душе. Люди видят, что я люблю дело, которым занимаюсь, и уходят с отличным настроением, получив прекрасный результат!

+7-705-163-04-20

инстаграм: @olga.vachshenko



# Bluescreen: маленькая история большого проекта

«Не было планов, стратегий, анализа рынка. Было 6 лет опыта работы с технобрендами и телекомом в рекламных агентствах. Опыт и взяли за основу» – CEO bluescreen.kz

Мельникова Анна.

**А**нна, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Мой творческий путь в медиа начался еще в 2008 году, после окончания университета. Я работала офис-менеджером и писала небольшие статьи для различных интернет-сайтов. Позже устроилась в казахстанский медиа-холдинг журналистом, писала про бизнес и финансы, даже успела поработать новостником в информационном агентстве при фондовой бирже KASE. Платили мало, но мне нравилось создавать новости, которые читают деловые люди и, возможно, на основании моих текстов принимают свои важные деловые решения – покупать акции или нет.

Как я уже говорила, на зарплату журналиста шиковать не приходилось, поэтому решила уйти в сферу маркетинга и начала работать в крупном рекламном холдинге.

Там и познакомилась с телеком-операторами и техно-брендами, которые были нашими клиентами.

– Что подтолкнуло вас на создание проекта bluescreen.kz?

– Цифровизация. Тренд на цифровые проекты, цифровые решения бизнеса, развитие EGOV и FINTECH – об этом говорили на совещаниях в офисах и писали в СМИ.

Вот тогда я устала от клиентского сервиса и решила попробовать открыть свое медиа, собственный новостной интернет-портал про IT и DIGITAL. Подумала: будет здорово, если проект выживет и начнет развиваться. Создали сайт, наняли команду и начали знакомиться с IT-сообществом. Всё началось в 2018 году с фразы: «А давайте сделаем!». Родилась концепция «blue screen»: экран, знакомый многим. Blue screen of death, он же BSOD, синий экран смерти – это реакция Windows на критические ошибки в работе компьютера.

MUAN @mua\_farizat



**КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ДОЛГО НЕ ПРИЗНАВАЛ «УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ» ИЗДАНИЕ. БРЕНДАМ БЫЛИ НУЖНЫ ДЕСЯТКИ ПРОСМОТРОВ СТАТЕЙ, КОТОРЫХ У НАС НА ПЕРВЫХ ЭТАПАХ НЕ БЫЛО.**

– Удалось ли достичь поставленной при создании проекта цели? Насколько сложно было укрепиться на казахстанском рынке?

– Конечно, было непросто. Это был достаточно рискованный шаг. Казахстанский рынок долго не признавал «узкоспециализированное» издание. Брендам были нужны десятки просмотров статей, которых у нас на первых этапах не было. Первые пару лет проект существовал только на инвестициях. 35 миллионов тенге в год – это сумма только на редакцию, не считая технических задач, куда входит работа дизайнера и программиста. Но ближе к пятому году существования проект начал окупаться. На старте было сложно найти редакторов и

журналистов, которые и писать умеют, и в IT разбираются. Государственные структуры игнорировали вопросы от наших журналистов. Нас никто не знал.

В этом году проекту будет 5 лет. Сейчас я понимаю, что вся работа была проделана не зря.

Проект существует и развивается. Судя по количеству присланных в редакцию пресс-релизов и коммерческих проектов, понятно, что рынок нуждается в нишевом СМИ.

– Что, на ваш взгляд, сделало проект столь популярным? В чем основная концепция bluescreen.kz сегодня?

– Сегодня bluescreen.kz входит в ТОП 3 IT-медиа Казахстана. Мы пишем обо всем, что связано с технологиями в Казахстане и мире. Наша задача – добыть для читателя не только актуальные новости Казахстана и мира, но и собрать большие аналитические материалы рынка.

Наверное, сотрудники проекта работали с постоянной верой в светлое будущее. Дважды возникал вопрос о закрытии проекта из-за сложностей с инвестициями. Но я не могла бросить то, во что было вложено большое количество человеческих ресурсов, помимо финансовых средств. Со мной работает чудесная команда не только профессионалов, но и чутких друзей, которые поддерживали и вдохновили меня в сложные моменты продолжать развивать проект.

– Безусловно, bluescreen.kz заслуживает отдельного внимания, но у вас наверняка есть и иные проекты? Расскажите о них.

– Есть пара проектов, в которых я и команда работаем в формате «инкубатора» для мелких узкоспециализированных ресурсов. Например, есть группа людей, преследующая определенные интересы, допустим, это цифровизация сферы энергетики.

У этих людей стоит задача – донести до единомышленников свои цели, проекты, новости и достижения.



Я оказываю этим людям услугу контент-сопровождения, где применяю собственный опыт по запуску нишевых медиа-ресурсов: сайтов и социальных сетей. В этом случае заказчик получает «под ключ» сайт, социальные сети с контент-планом, написанием контента и его публикацией. В этом случае получился микс маркетинга и медиа.

Также есть проекты по PR-сопровождению техно-брендов. Эта работа со СМИ, написание статей и интервью с представителями бренда.

– Какие планы и задачи вы наметили в своей профессиональной деятельности на текущий год?

– В этом году я планирую запустить услугу пресс-сопровождения мероприятий. Это информационная и организационная поддержка мероприятий, с рассылкой пресс-релизов, организацией интервью для спикеров, ведением социальных сетей и запуском рекламы.

Весь этот процесс достаточно сложный, так как подготовка к мероприятию занимает несколько месяцев. Но я уверена, что старт будет успешным. В любом случае, как бы ни было сложно, интерес к исследованию и открытию новых рынков и услуг всегда берет вверх.

www.bluescreen.kz  
телеграм: bluescreenkz  
инстаграм: melnikova\_annushka



# РУБРИКА: ИНТЕРЕСНАЯ ЛИЧНОСТЬ

Одни хотят в 40 лет иметь пассивный доход, который позволит путешествовать и заниматься любимым делом, другие мечтают о домике у моря, многие стремятся дать ребенку хорошее образование за рубежом... У каждого из нас свои финансовые цели, но все они, безусловно, реально достижимы, если рядом с вами хороший финансовый советник. Ведь у настоящего профессионала всегда есть решения, которые позволяют даже обычной среднестатистической семье со скромными доходами за 10–15 лет накопить необходимые суммы. Представляем вашему вниманию эксперта по личным финансам, управляющего партнера Ipsum Finance Данияра Курмашева.

**Д**анияр, как давно вы специализируетесь на финансовом консультировании? Что входит в перечень ваших услуг?

– В финансовом планировании я более пяти лет. Во время первой встречи снимаю с человека финансовые показатели. Определяю точку А и риск-профиль (отношение человека к риску). На основании этих данных разрабатываю личный финансовый план. Иногда может потребоваться вторая встреча – это уже демонстрация личного финансового плана, где мною подбираются конкретные финансовые инструменты с учетом индивидуальной ситуации у человека: куда, сколько, когда нужно откладывать и инвестировать.

**– С какой главной сложностью сталкиваются ваши клиенты?**

– Основная сложность – это непонимание необходимости планирования своей жизни, своих расходов – люди не могут сообразить, куда «утекают» деньги, а также отсутствие привычки работать с личным финансовым советником. Например, на Западе этой культуре более 50 лет. У нас же люди часто до конца не понимают, для чего им нужен персональный финансовый советник. У некоторых есть семейный врач, свой парикмахер, дантист, но нет специалиста, который поможет правильно распорядиться бюджетом.



**– На тему о том, как управлять личными сбережениями, написаны десятки книг. Какие основные шаги необходимо предпринять, чтобы управлять своими личными финансами?**

– Первое и основное – нужно вести четкий учет своих расходов и доходов, а также заблаговременно планировать

достижение главных финансовых целей. Второе – создать и постепенно увеличивать свой резервный фонд. Он может быть использован и как финансовая подушка безопасности, и как средство для покупки просевших активов.

**– Как вы оцениваете финансовую культуру Казахстана в целом?**



– У нас часто встречаются ситуации, что человек хорошо зарабатывает, но у него никогда нет денег. И большинство в попытке вырваться из финансовых тисков находят только единственный путь – берут один кредит за другим, что является отражением низкой финансовой грамотности у большинства населения. Важно укреплять, закалять

финансовое здоровье, которое также отражается на здоровье ментальном и даже физическом.

На Западе культура сбережений, формирования долгосрочного инвестиционного портфеля культивируется со школьной скамьи. У нас, к сожалению, такой привычки нет. И это один из основных пунктов, с которым должен

работать независимый финансовый советник.

Перепрошивка финансового мышления человека – один из самых сложных моментов. И базовое правило здесь: откладывать не менее 10% от своих доходов. Могу с уверенностью сказать, что, делая это, вы даже не почувствуете, что нагрузка на семейный бюджет увеличилась. Хороший советник всегда найдет в бюджете любой семьи сумму, достаточную для того, чтобы начать менять жизнь.

Кроме того, наши люди часто инвестируют по совету родственников или друзей. Но то, что приемлемо для одного, может не подойти другому. Ведь у всех разные цели, возможности, темперамент и образ жизни, и личный финансовый план моделируется только под индивидуальный профиль и ситуацию. В вопросе финансов не может быть типовых решений, с каждым человеком должна вестись индивидуальная работа.

**– Как избежать типичных ошибок при планировании своих личных финансов?**

– Следите, чтобы ваши расходы не превышали ваших доходов, обязательно копите деньги, хотя бы понемногу, и часть средств желательно инвестировать. Принцип деньги к деньгам работает почти всегда.

**– Что бы вы посоветовали людям, которые хотят стать финансово грамотными и добиться своих высоких финансовых целей?**

– Отвечу, как в анекдоте. Финансового гуру просят: «Дайте, пожалуйста, совет, как стать более богатым и успешным». Гуру отвечает: «Совет – это бесплатно, консультация – платно. Что вы выбираете?». Человек выбрал совет. Гуру: «Советую прийти на консультацию» (улыбается).

Конечно, мы не даем какую-то волшебную таблетку – в первую очередь срабатывают осознанное желание и намерение самого человека, он должен хотеть перемен и начать меняться. Мы просто помогаем ему увидеть нужный ракурс, правильно сформулировать цели и обрести ясность на путях их достижения.

инстаграм: @daniyar\_kurmashev  
www.ipsum.finance  
телеграм: ipsum\_finance  
+7-777-666-88-16



# Профессия подчеркнуть женственность

**Г**алия, расскажите о себе. Что подтолкнуло вас окунуться в мир ювелирного искусства?

– 2020 год. Был карантин, и все сидели дома. А я такой человек, что не могу сидеть на одном месте. Мне нужно развиваться, куда-то стремиться и достигать новых целей. Я стала проходить различные онлайн курсы по астрологии, стилистике и даже картам Таро. Однажды в поиске очередного нового курса я наткнулась на страничку мастера из Санкт-Петербурга. Увидела, как она делает украшения и решила попробовать. Я очень люблю украшения. Бывало такое, что сама себе придумываю дизайн украшения, а найти такое не могу. Я загорелась идеей, но пройти желаемый курс у меня не было возможности. Дня через два увидела в Инстаграме своей подруги, что она пьет кофе с мастером и автором этого курса (*улыбается*). Сразу написала подруге о том, что мечтаю пройти курс, автором которого является ее знакомая. И через день мне пришла ссылка на курс – это был подарок для меня. Так я начала обучаться. Карантин у меня прошел весело: я каждый вечер сидела и что-то делала. Меня буквально раширало от вдохновения! Я создавала украшения для себя, для подруг, дарила их родным и близким. Сейчас у меня есть постоянные клиенты, которые делают заказы. Если, например, девушка обращается ко мне с просьбой подобрать украшения под свадебное платье, я уже вижу, что должно быть на ней, какие серьги, какое ожерелье и как всё вместе это должно выглядеть.

Моему бренду TG уже два с половиной года.

Но, сказать честно, поначалу я побаивалась создавать страничку в Инстаграме. Мне казалось, что меня осудят, не всем мои работы понравятся. Только



через полгода, при поддержке родных и знакомых я запустила страничку в Инстаграме.

– *Насколько сложно создавать украшения своими руками? Нужно ли для этого специальное обучение?*

– Свои сложности есть, как и в любом деле. Но, когда ты любишь то, что создаешь, то сложностей не чувствуешь и не замечаешь. Работа мелкая, очень трудоемкая и кропотливая. Всё делается вручную, чтобы не поцарапать металл об инструменты. Не все детали и процессы можно увидеть невооруженным

глазом, но есть специальные ювелирные линзы, которые приходят на помощь.

– *Насколько важно иметь вкус и особое видение для создания поистине элегантных украшений?*

– Вкус должен быть. Я счастлива, что создаю свой дизайн, делаю всё по своему вкусу, именно так, как я люблю. Мне нравится, что мои подписчики и заказчики говорят, что у меня безупречный вкус. Я люблю делать украшения в абстрактном стиле: чтобы серьги не получались одинаковыми – были разной длины или были сделаны из серебра и золота. Я люблю играть разнообразием, и моим клиентам это нравится.

– *Существуют ли правила ношения создаваемых вами украшений?*

– Правила, конечно, существуют. Нужно знать и уметь сочетать украшения, понимать, какие и куда надевать. Если это деловой этикет и офисный стиль, то нужно под образ подбирать незаметные серьги, неяркие, без страз, подходящей

длины. Представьте, женщина сидит на работе в строгом платье, на ней маленькие, незаметные сережки, а вечером ее приглашают в театр или ресторан. Если она просто наденет другие серьги, колечки, ожерелье или браслетик, образ сразу изменится, и платье будет смотреться уже по-другому.

– *А как вы пришли к этикету? Кажется, сегодня это не самая популярная профессия...*

– Сначала была увлечена своими украшениями, мне нужно было набить руку, нужно было процесс запустить. Меня просто раширало от желания работать, хотелось творить даже по ночам. Я уже была связана с красотой, женственностью, и мне нужно было добавить элегантности. Опять же благодаря моим друзьям, которые говорили, что мне не нужно учиться, что этикет – это мое.

Я нашла курсы австрийской высшей школы Марии Буше, это достаточно дорогостоящая онлайн школа. Но я решила не экономить и учиться у лучших! Прибегала с работы, открывала ноутбук

и взахлеб слушала, конспектировала лекции. Сейчас я уже участвую в казахстанских проектах в качестве спикера.

– *Насколько полученные знания в области этикета изменили вашу жизнь?*

– Кардинально! Хочу, чтобы каждый понимал, что знать правила этикета необходимо. Мне очень хочется донести до молодежи, детей и взрослых правила поведения в общественных местах. Я сталкиваюсь с этим каждый день и не понимаю, как же не знать элементарного! Я хочу собирать курсы для девушек, юношей, потому что этим нужно делиться. Ведь этикет везде! Например, как вести себя в лифте? Нужно уметь говорить вежливые слова, комплименты, правильно на них реагировать, прилично вести себя в ресторане, в общественных местах. И всему этому можно и нужно учиться!

– *И в завершение нашей беседы хотелось бы попросить вас дать несколько универсальных советов нашим читательницам. Как выглядеть элегантно и женственно?*

– Мода приходит и уходит, а элегантность остается навсегда. Золотое правило элегантности: никогда не прячь свою сексуальность и никогда не подчеркивай ее.

Быть элегантно не значит бросаться в глаза, это значит врезаться в память. Элегантность помогает в общении. Когда вы элегантно идете, двигаетесь, ваши манеры, ваше обращение к людям вас «зеркалят». Если обращаетесь к какому-то человеку, обращайтесь с уважением, говорите приятные слова. Даже если человек сам по себе хам, то он тут же вас отзеркалит, и ему захочется ответить так, как вы к нему обратились.

Милые дамы, не бойтесь себя проявлять, не бойтесь быть самими собой. Если у вас есть какой-то талант, вы хотите достичь чего-то нового, не бойтесь, что скажут окружающие, родные и близкие. Мы живем один раз, и нужно прожить жизнь так, чтобы потом было что рассказывать своим детям и внукам, а они бы вами гордились!

инстаграм:  
@tg\_jewellery\_  
@galiatatarina







# ANTI-AGE

*ANTI-AGE терапия – это совокупность методов, направленных на замедление процессов старения организма и улучшение качества жизни. В статье ANTI-AGE терапевт расскажет о факторах, влияющих на процесс старения, и способах продлить молодость.*

Ольга Вачекина – ANTI-AGE терапевт.

**О**льга, расскажите о вашей профессии. Кто такой ANTI-AGE эксперт?

– В первую очередь я выпускница медицинского университета по специальности «Врач общей практики». Повышала квалификацию в области эндокринологии, генетики, функциональной и лабораторной диаг-

ностики, аппаратной и инъекционной косметологии.

Старение – это многофакторный процесс, не изученный до конца. Теорий о том, как этот механизм запускается, множество. Но в одном ученые солидарны: увяданию способствуют три причины – это окисление, гормональные нарушения и хроническое воспаление. Доказано, что дефицит гормонов, недостаток макро- и микронутриентов существенно влияет на скорость изнашивания организма. В связи с этим в своей практике я применяю знания из разных сфер медицины. Идеальный врач антиэйдж – это семейный доктор по образцу, популярному в Америке и Европе.

**– Что привело вас в данное направление деятельности?**

– С самого первого курса я мечтала работать с красотой и омоложением, на тот момент мне казалось, что я хочу стать пластическим хирургом, помогать людям бороться с возрастными изменениями. Мое мировоззрение поменяла практика в косметологии и личный пример моего папы. В тот момент я поняла, что молодое и красивое тело, здоровый цвет лица, кожу без эстетических дефектов невозможно сделать руками хирурга, а только образом жизни и умением прислушиваться к сигналам своего организма. Тогда я начала изучать направление превентивной медицины.

**– Что лично для себя вы открыли в превентивной медицине? В чем ее преимущества?**

– Данное направление помогает предотвратить заболевания, которые снижают качество и полноту жизни. Помогает избежать состояний, к которым мы предрасположены генетически. Мои знания в этой сфере помогли мне справиться с двумя сложными родами и полностью восстановиться. Я могу поддерживать высокий уровень энергии и работоспособности. Красота и жизненная энергия – мои главные бонусы.

**– Что, на ваш взгляд, больше влияет на процесс старения организма: генетика, слабый иммунитет или иные факторы?**

– Генетика играет огромную роль в процессе старения, так как в генах записано, когда появятся первые седые волосы, будет ли пигмент на коже или лишний вес. Но даже отличная генетика может уступить грязному питанию, плохой экологии, вредным привычкам и халатности по отношению к собственному организму.

Знания о сильных и слабых сторонах своего генома – это огромный плюс в профилактике как соматических заболеваний, так и эстетических несовершенств.

**– В каком возрасте, по вашему мнению, имеет смысл начинать контролировать свое здоровье?**

– Думать о здоровье ребенка мама должна начинать на этапе планирования беременности. Ведь самые стойкие, сложные в коррекции дефициты мы получаем именно внутриутробно. И факторов будет много. Питание мамы до и во время беременности, здоровье папы, даже эмоциональное состояние матери в разные периоды беременности может отразиться на здоровье ребенка в будущем. По моему мнению, внимательно слушать свой организм и вовремя распознавать признаки нарушений должна научить ребенка каждая мама.

**– На сегодняшний день направлением anti-age интересуется всё больше людей. Все они хотят продлить свои активные годы и не только выглядеть, но и чувствовать себя молодыми. Что вы порекомендуете им как врач антивозрастной медицины?**

– Наладить свой режим сна и бодрствования, определиться с продуктами, которые подходят и не подходят вашему организму, соблюдать питьевой режим. Это простые рекомендации, которые сложнее всего выполнить в наше время. Универсальной таблетки от старости не существует, поэтому разобраться помогут специалисты в этой сфере. Обратиться за качественной диагностикой и индивидуальным назначением питания, медикаментозной и нутриентной поддержкой будет самым простым и эффективным способом сохранить молодость и активность.

инстаграм:  
[@dr.vachekina](https://www.instagram.com/dr.vachekina)



MUAN @mua\_farizat



# ИСКУССТВО ТАРО

Рассказ таролога Марины Таран о том, как карты Таро могут помочь в жизни

**М**арина, как люди относятся к предсказаниям будущего при помощи Таро? Можно ли изменить свое будущее благодаря этому?

– В современном мире у людей к Таро разное отношение. Одни относятся к нему с опаской, думая, что это нечто страшное и ужасное. Другие – нейтрально, а есть и те, которые этим живут. К последним отношусь и я. Если вернуться в прошлое, то меня всегда тянуло в мир непознанного и загадочного – в мир эзотерики.

Еще в раннем детстве, видя, как моя бабушка раскладывает пасьянсы и делает разные расклады, я с огромным интересом наблюдала, как красивые картинки собираются в некую сказочную историю. Я могла смотреть на это часами. Ведь для меня это был



совершенно другой мир, где каждая карта была как фрагмент фильма, который надо было показать тому, кто задавал вопрос.

Таро – своего рода игра, в ней есть цикличность, где главному герою надо преодолеть множество трудностей, пройти препятствия и, завершив этот путь, выйти на новый уровень более просветленным и обновленным, для того чтобы начать движение к новым целям и горизонтам.

**– В каких ситуациях можно использовать Таро в личных целях? Как часто вы их используете?**

– Таро можно использовать в различных ситуациях, которые волнуют клиента в данный момент. Это и работа, и отношения, и финансы, и здоровье, и многое другое.

Я очень часто прибегаю к Таро, когда не могу понять чего-то или найти выход в какой-либо ситуации. Таро помогают взглянуть на волнующий тебя вопрос со стороны, и, когда ты отстраняешься от проблемы, смотришь на нее в качестве наблюдателя, ты понимаешь, как тебе поступить в этот момент.

MUAH @mua\_farizat



**– Выходит, Таро – это не просто карты?**

– Таро – это некий ключ к самому себе, путеводитель к самым потаенным уголкам нашей души, разгадав которые, мы обнулится и переродится, выполнив наше предназначение.

Карты Таро – это не гадание, как мы привыкли думать. А таролог – это не какая-то страшная бабка, которая, сгорбившись над чаном, варит свое зелье и произносит разные заклинания.

Таролог – это человек, который считывает информацию из потока в данный момент времени через символы и знаки Таро, помогая, таким образом, людям оценить их ситуацию с помощью карт и найти лучший вариант для их решения. Раскладываются одновременно несколько вариантов, а если ни один вариант не подходит, то можно воспользоваться коррекцией Таро, где, закорив наилучший вариант, внести его в пространство вариантов. Поэтому в мире всё чаще психологи начинают применять карты Таро как дополнительный инструмент для работы с клиентом, чтобы через них работать с его подсознанием, тем самым помогая найти ему ответы на сложные вопросы.

**– Есть мнение, что кто угодно тарологом не станет. Здесь нужен особый дар, чутье, интуиция. Это правда?**

– Особый дар заключается в эмпатии: быть открытым к людям, которые обратились к тебе за помощью, и хотеть помочь найти ответы на их вопросы, тогда Таро будут с тобой говорить. И если в тебе это есть, то быть тарологом не составит труда.

Ну и, конечно, практика: чем больше ты практикуешь, тем больше Таро открываются с разных сторон для прочтения. Ведь мало зазубрить значения карт, важно понимать символы, которыми они с тобой говорят.

**– Существуют ли ситуации, когда Таро не в состоянии помочь человеку? От чего это зависит?**

– Да, бывают и такие ситуации. Например, когда сам таролог не настроен на расклад, думает о своем насущном, или же клиент пришел весь скованный и зажатый, от чего нет контакта с Таро. Поэтому и тарологу, и клиенту важно быть расслабленными в момент сеанса и довериться потоку. Я, например, перед



работой с Таро всегда медитирую 5–10 минут, чтобы очистить разум.

**– А можно ли с помощью Таро заглянуть не в будущее, а в прошлое человека? Насколько точным оно будет?**

– Можно просмотреть и прошлое. В Таро самое главное – это правильно задавать вопросы.

**– А если сделать расклад не конкретному человеку, а человечеству в целом? Насколько точно и далеко**

**можно заглянуть в будущее всей планеты?**

– В Таро события обычно смотрят до года, и то очень редко. Работа с Таро – это здесь и сейчас, определенные день, неделя, месяц.

А если хочется заглянуть в отдаленное будущее, то здесь лучше обратиться к мунданной астрологии, где составляются прогнозы для наций и стран на несколько десятков лет.

инстаграм: @astrotaromara  
whatsapp +7-707-402-37-57



# ПОТРЯСАЮЩАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА С ИРИНОЙ ВЕРЛЕ

«Сегодня бизнес всё больше приобретает женское лицо: мы заботимся о близких, делимся с окружением возможностями нашего продукта и бизнеса» – директор пептидных аптек, консультант в области здоровья Ирина Верле.

**Ирина, вы руководите бизнесом с очень интересным названием «Пептидная Аптека». Что это? И откуда взялась идея создания такого рода деятельности?**

– Еще в юности я мечтала помогать людям, но врачом так и не стала. Зато смогла найти альтернативу традиционной медицине и осуществила свою детскую мечту. Название «Пептидная Аптека» я придумала сама, это мое ноу-хау, а выбор дела был связан с семейной историей пятилетней давности. В то время мой папа перенес инсульт, и традиционная медицина ему не помогала. У него не было энергии, беспокоила постоянная слабость, жажда жизни таяла с каждым днем.

Однажды врач выписал папе два российских БАДа. Было много сомнений, но веры, видимо, было больше, и, к нашему общему удивлению, эти БАДы сработали!

**– Что же стало спасением для вашего отца, которое продлило ему жизнь?**

– Это оказались уникальные биодобавки на основе пептидов, так называемые пептидные биорегуляторы, которые восстанавливают функцию отдельных поврежденных органов в организме, улучшают качество здоровья человека и жизни в целом. Мы были в шоке! Отцу действительно с каждым днем становилось всё лучше, он сам брался за работу по саду, которой уже давно не мог заниматься, целый день находил себе дела и был бодр, как раньше. Мы были счастливы.

**– Какие преимущества имеет бизнес, в который вы приглашаете людей?**



MUAN @mua\_farizat

– У любой из женщин много забот, и для меня важно, чтобы у меня была возможность иметь свободный график. Это легко позволяет мне быть и хозяйкой в доме, и успешной бизнес-леди. Здесь удобный старт, есть система. Такой бизнес подойдет любой женщине, работать можно в самых разных точках мира как онлайн, так и офлайн. Можно открыть дилерский центр, проводить в нем мероприятия и осуществлять продажи. А можно быть медиком и реко-

мендовать препараты для восстановления здоровья. Косметологи применяют пептидную косметику и предлагают ее для домашнего ухода. Блогеры рассказывают о том, что биорегуляторы помогают быть активными, а с пептидной косметикой вы будете сиять.

Это бизнес для женщин, здесь мы можем реализовать свои самые лучшие качества: заботу о людях, креативность, гостеприимство, доброту и милосердие. За 5 лет сотрудничества с компанией я



открыла 12 центров продаж биорегуляторов в Казахстане. И это только начало!

**– Сложно ли было начать данный бизнес?**

– Да, потому что многие девушки просто не понимают, с чего начинается бизнес, и я была в их числе. А сейчас я уже прошла этот путь и делюсь своим опытом с окружающими. К тому же сегодня пептидные препараты пользуются особой популярностью и люди сами ищут возможности.

**– Что вас мотивирует развивать свой бизнес?**

– Я достаточно амбициозна и желаю выйти на более высокий уровень ведения бизнеса. Планирую развить мощный международный проект, улучшающий качество жизни миллионов людей. Мечтаю получить в подарок от компании виллу на Кипре!

Мечтаю дать детям хорошее образование, чтобы и они реализовались в своей жизни согласно их желаниям. Ведь уже сейчас моя старшая дочь в свои 13 лет берет с меня пример и монетизирует свое хобби. А с первых заработанных денег даже сделала мне подарок – стайлер для волос «Дайсон». И эти возможности есть у каждой женщины, которая мечтает реализовать себя.

инстаграм: @iraverle  
www.peptides.kz  
+7-705-555-99-88



Владимир Хаскелевич Хавинсон, академик Российской Академии Наук, профессор, директор Санкт-Петербургского института биорегуляции и геронтологии



# PEOPLE AWARDS 2023 TOP

## People Awards 2023

*Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.*

*Уже седьмой год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2023 год не стал исключением.*

*Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2023. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.*

*А сами гости наслаждались лучами славы.*

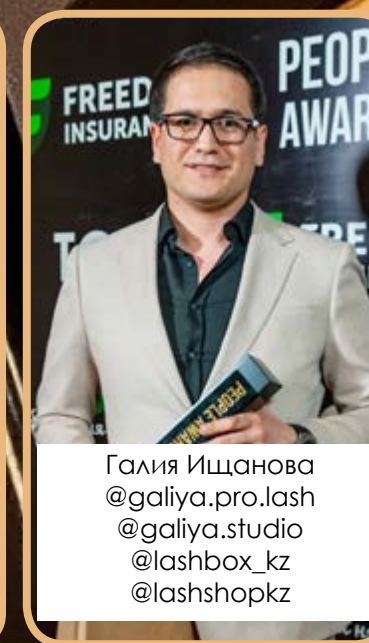
*Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.*



Айнур Есимова  
@ain\_yessimova



Асель Жанатаева  
@asel\_zhanataeva



Галия Ищанова  
@galiya.pro.lash  
@galiya.studio  
@lashbox\_kz  
@lashshopkz



Светлана Калугина  
@svetlana\_kiz\_kaskelen  
@svetlanakalugina.kaskelen



Индира Садыкова  
@indira\_astrology



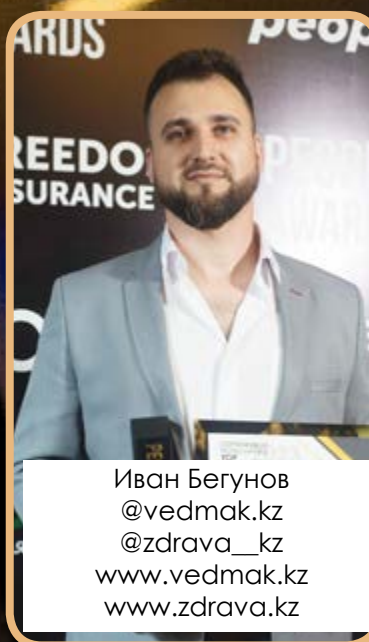
Бюро бухгалтерских  
решений Oktava.KZ  
@oktava.kz



Динара Ерболсын  
@dinaraku



Айдана Омарова  
@red\_aidana\_



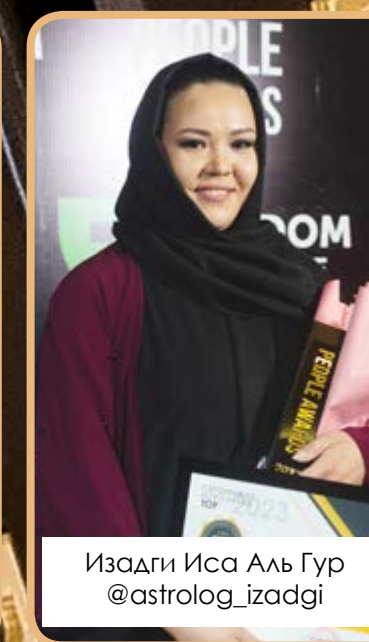
Иван Бегунов  
@vedmak.kz  
@zdrava\_kz  
www.vedmak.kz  
www.zdrava.kz



Динара Шаймерденова  
@lady\_di\_n1  
@delux\_mebel\_kz



Аслан Толенов  
@aslantolenov



Изадги Иса Аль Гур  
@astrolog\_izadgi

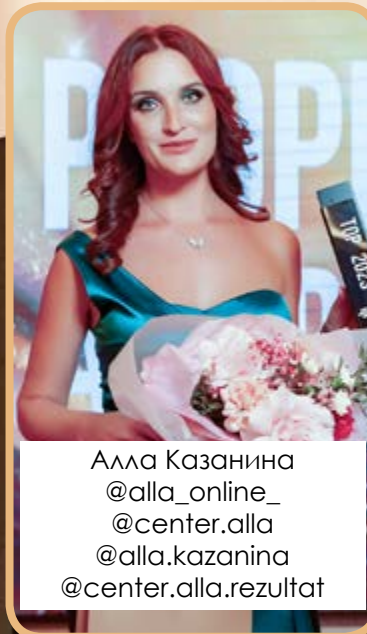




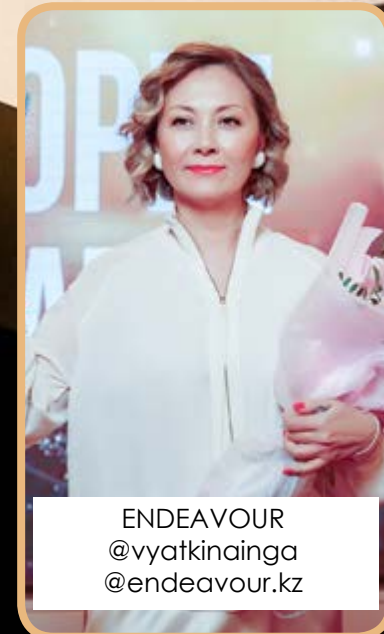
Орынгуль Нарманова  
@doctor\_narmanova



Эльмира Ниязова  
@kelinka\_elmira



Алла Казанина  
@alla\_online\_  
@center.alla  
@alla.kazanina  
@center.alla.rezultat



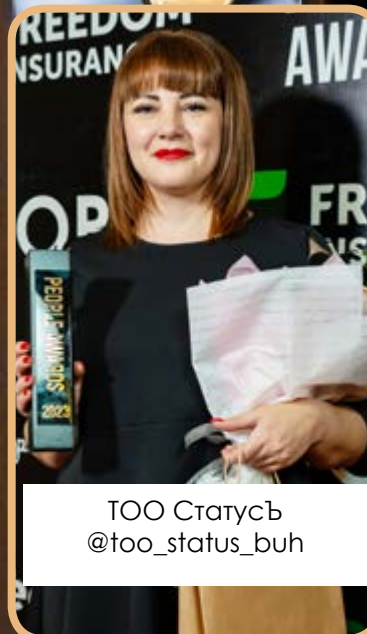
ENDEAVOUR  
@vyatkinainga  
@endeavour.kz



Айжан Ахметкалиева  
@aizhan\_osteomed



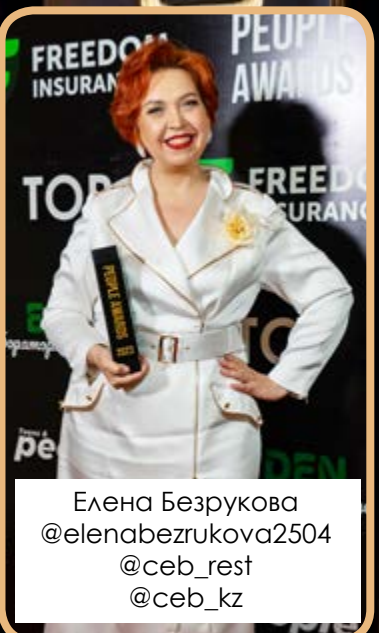
Гульдана Перналиева  
@guldana.pernalieva



TOO Статусъ  
@too\_status\_buh



Карина Лян  
@karina\_lyan



Елена Безрукова  
@elenabezrukova2504  
@ceb\_rest  
@ceb\_kz



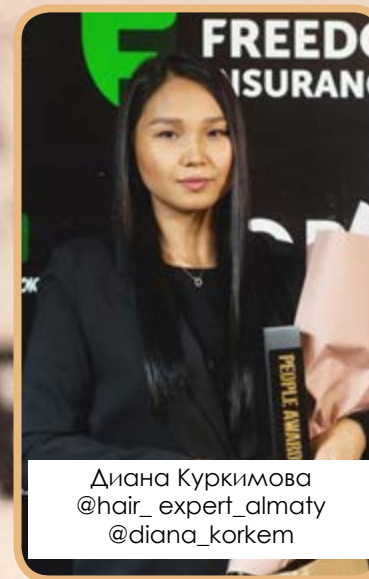
Детский сад Reaching Stars  
@reaching\_stars\_ast  
@donenova\_ai



Анель Сидагулова  
(Куралбаева)  
@anel\_sidagulova



Кала Нагима  
Сункарбековна  
@nagimoon888



Диана Куркимова  
@hair\_expert\_almaty  
@diana\_korkem



Жайнар Омарбекова  
@jainar\_omarbekova\_atelier



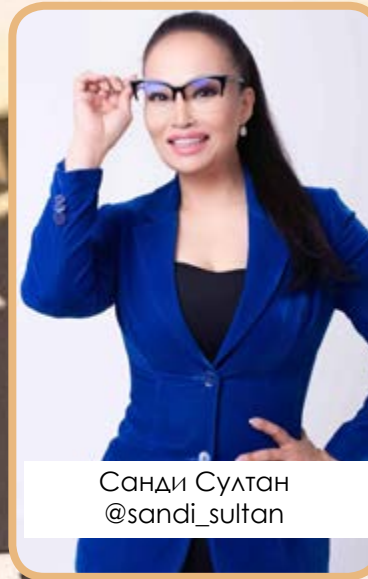
Алина Хинизова  
@alina\_hiniz



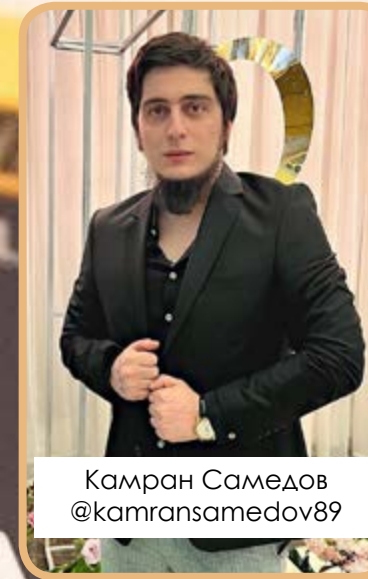
Мерuert Сундетова  
@doctor\_sundetova



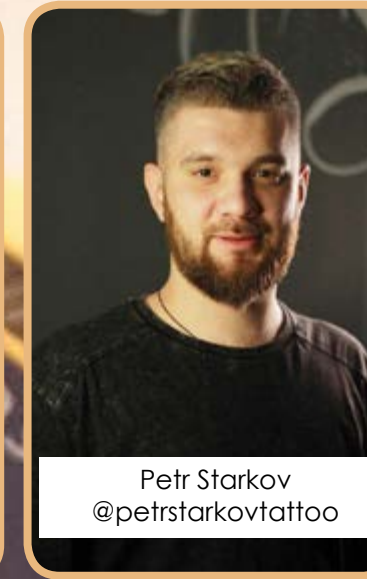
Лаура Лукпанова  
@laura\_lukpanova



Санди Султан  
@sandi\_sultan



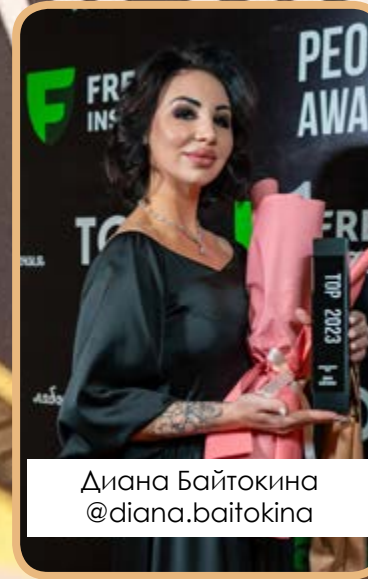
Камран Самедов  
@kamransamedov89



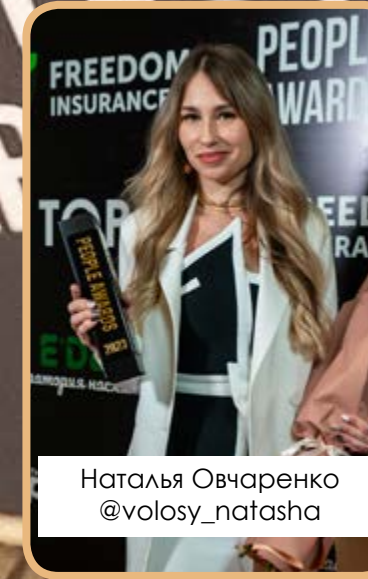
Petr Starkov  
@petrstarkovtattoo



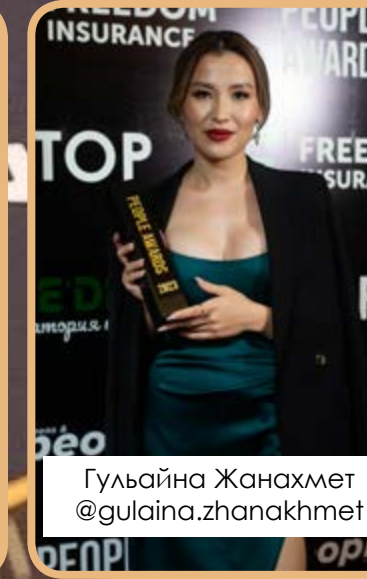
Аманжол Рысмендиев  
@amanzhol\_rysmendiyev



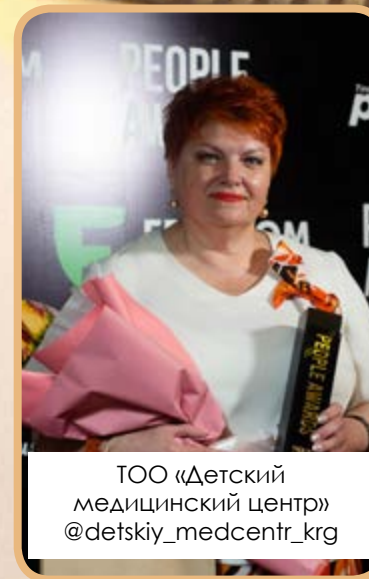
Диана Байтокина  
@diana.baitokina



Наталья Овчаренко  
@volosy\_natasha



Гульайна Жанахмет  
@gulaina.zhanakhmet



TOO «Детский  
медицинский центр»  
@detskiy\_medcentr\_krg





Диана Гладун, 7 лет.

Ваш ребенок достоин быть в журнале!

**people**  
*Kids*



WhatsApp



@PEOPLEKIDS.KZ

Instagram