

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

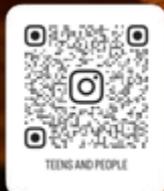
16+

Teens & **people** magazine

6 (43)

ноябрь-декабрь 2023

АСЕЛЬ
ЖАНАТАЕВА



TEENS AND PEOPLE

bodyguard PPF

Защитная пленка для автомобилей Bodyguard – это высококачественный, ультратранспарентный продукт, разработанный для защиты ЛКП вашего автомобиля от царапин, сколов и других видов повреждений. Пленка изготовлена из ультрапрозрачного полиуретанового (TPU) материала толщиной 8 мил (200 микрон), обеспечивая прочный защитный слой для ЛКП вашего автомобиля.

Одна из ключевых особенностей защитной пленки Bodyguard – это самовосстанавливающееся верхнее покрытие. Это означает, что если пленка царапается или повреждается, она автоматически восстанавливает себя при комнатной температуре. Это помогает поддерживать целостность пленки и гарантировать защиту краски вашего автомобиля. Помимо свойств самовосстановления защитная пленка Bodyguard также гидрофобна, то есть отталкивает воду и загрязнения. Это помогает сохранить ваш автомобиль чистым и предотвращает образование водных пятен на поверхности.

Защитная пленка Bodyguard поставляется с 5-летней гарантией на пожелтение и растрескивание, что дает вам уверенность в том, что ваша инвестиция защищена. В целом, защитная пленка для автомобилей Bodyguard – отличный вариант для всех, кто хочет защитить свой автомобиль от повседневных повреждений.



bodyguard PPF

**ЗАЩИТНАЯ ПЛЕНКА BODYGUARD,
СУПЕРГЕРОЙ**

ВАШЕГО АВТО!

www.bodyguard.kz



Photographer: Жанна Бакешова @ _bakeshova_
Models: Zarmina, Polina, Danelle, Elizabeth, Violete
@fm_topmodels

FM MODELS
модельное агентство





FREEDMAN sax & violin

@freedman_sax
@mariafreedman
@freedman_music_team
+7-777-833-87-31
+7-705-778-09-37

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev
Vitaliy Kirsanov
Inna Shefer

Production editor
Editor

Editor's assistant

Anastasiya Bondarets

MUA

Farizat Mamyrbekova

Copy editor

Irina Dmitrova

Photographer

Vitaliy Kirsanov

PR-manager

Marina Butrym

ADVESTING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Визажист

Анастасия Бондарец

Корректор

Ирина Дмитрива

Фотограф

Виталий Кирсанов

PR-менеджер

Марина Бутрым

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела
продаж

Марьям Исаева

Менеджеры по работе с
клиентами

Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова

PEOPLE AWARDS

Продюсер
Официальные
представители

Диля Шарафутдинова

Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84
pr@tpeople.kz

Рекламная служба
+7-727-339-89-86
pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 6 (43) ноябрь-декабрь 2023 г.
Периодичность 1 раз в два месяца.

Разрешено к чтению и распространению для взрослых и
для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КЗ54ВРУ00030776,
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:
г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. **+7-727-339-89-85**
director@tpeople.kz

www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет
рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в
материалах не дает оценку чему-либо, а лишь
выражает мнение рекламодателя. По вопросам и
претензиям:

director@tpeople.kz
+7-727-339-89-85 **www.tpeople.online**



ПОЛУЧИ ДЕСЕРТ В ПОДАРОК В СЕТИ КОФЕЕН MARRONE ROSSO

оплатив заказ от 5000 тенге через смартфон
или часы картой Visa

ТОРТ ВИШНЯ
В ШОКОЛАДЕ



ЧИЗКЕЙК
КАРАМЕЛЬНЫЙ



ЧИЗКЕЙК
НЬЮ-ЙОРК



*Данная акция не суммируется
с другими акциями и предложениями

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КОУЧ № 1

МЫ РАДЫ ПОЗНАКОМИТЬ ВАС С ТАЛАНТЛИВЫМ МАГИСТРОМ ПСИХОЛОГИИ, ОБЛАДАТЕЛЬНИЦЕЙ ПРЕМИИ PEOPLE AWARDS В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ КОУЧ 2023» АСЕЛЬ ЖАНАТАЕВОЙ. ОНА ЯВЛЯЕТСЯ НЕ ПРОСТО ПРОФЕССИОНАЛОМ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ, НО И АВТОРОМ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИГР И МЕТАФОРИЧЕСКИХ КАРТ. БЛАГОДАРЯ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БОЛЕЕ СОТНИ УЧЕНИКОВ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ПРОШЛИ ТРАНСФОРМАЦИЮ И НЕ ПРОСТО УЛУЧШИЛИ СВОЮ ЖИЗНЬ, НО И УВЕЛИЧИЛИ ДОХОДЫ. АСЕЛЬ ЖАНАТАЕВА: МАГИСТР ПСИХОЛОГИИ, НАСТАВНИК, ОСНОВАТЕЛЬ АКАДЕМИИ ТРАНСФОРМАЦИИ «ГИСТЕРЕЗИС».

Асель, *расскажите, чем вы занимаетесь.*

– На сегодняшний день я являюсь магистром психологии, с 2021 года активно веду свой блог в Инстаграме. Также работаю в найме в иностранной компании,



которая занимается торговлей. Если честно, то, когда в одиннадцатом классе передо мной стоял выбор пойти учиться на психолога или же в другую профессию, я выбрала второй вариант. Но сдавала пробные тесты по психологии, и потом получилось так, что по воле судьбы, получив образование по другой специальности, я всё же пришла в психологию. И психология стала моим вторым высшим образованием. После, конечно, окончила магистратуру именно по психологии и продолжаю развиваться в данном направлении. От своего призвания мне уйти не удалось, и моя судьба привела меня туда, где я могу реализовать себя и помогать окружающим *(улыбается)*.

– *Говорят, психологами не становятся просто так... А что привело в психологию вас?*

– Да, психолог сам проходит через свою боль. Вот и путь своей трансформации я начала через собственную боль. И как



раз таки одним из инструментов исцеления у меня было проявление себя именно в Инстаграме.

– *Насколько сложным и тернистым был путь к званию магистра психологии?*

– Магистратуру я окончила в 2009 году. Это, наверное, было обусловлено в большей степени необходимостью, так как я работала в высшем учебном заведении, и мне нужно было повышать квалификацию, получить степень магистра.

Не могу сказать, что мой путь был тернистым. Скорее была необходимость, наверное, всё успеть. Ведь помимо обучения в магистратуре я еще работала в вузе. И вот представьте: в магистратуре идут занятия, а у меня пары и студенты, которые ждут. Я в буквальном смысле бегала, чтобы везде успеть. Это был самый непростой момент.

– *Какой опыт и знания вы считаете наиболее необходимыми для успешной практики в области психологии? Какие навыки вы поощряете у себя и у тех, кто приходит к вам за наставничеством?*

– Главные навыки, которые необходимы практическому психологу в первую очередь, это теоретические знания. Пусть это будет даже диплом о среднем специальном образовании, но должны быть базовые знания, то, от чего можно было бы оттолкнуться. Помимо этого, конечно, необходимы личностные качества, умение работать с людьми. Ко мне в наставничество всё чаще приходят именно те психологи, которые имеют базовое образование, но боятся, стесняются начать проявляться. Даже в социальных сетях, не говоря уже о личных приемах.

– *Вы также являетесь автором трансформационной игры. Поделитесь с нами подробностями. Что это за игра?*

– Главный вопрос игры «Зеркало моей души» – кто я?



Все мы рождаемся с абсолютно чистыми сознанием и душой, а в процессе взросления впитываем в себя то, что вложили в нас родители и близкое окружение. Также на формирование нашей личности влияют обстоятельства жизни и наш собственный практический опыт. В итоге, как бы мы ни хотели, это оказывает огромное влияние на образ жизни и сценарий поведения. Игра дает возможность участникам

”

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС ИГРЫ «ЗЕРКАЛО МОЕЙ ДУШИ» – КТО Я? ВСЕ МЫ РОЖДАЕМСЯ С АБСОЛЮТНО ЧИСТЫМИ СОЗНАНИЕМ И ДУШОЙ, А В ПРОЦЕССЕ ВЗРОСЛЕНИЯ ВПИТЫВАЕМ В СЕБЯ ТО, ЧТО ВЛОЖИЛИ В НАС РОДИТЕЛИ И БЛИЗКОЕ ОКРУЖЕНИЕ

- вспомнить и проработать детские травмы, отследить, как именно они влияют на нашу жизнь и что нужно сделать, чтобы прошлое не влияло и не мешало в жизни;
- увидеть внутреннюю силу и быть более смелым, решительным, доводить дела до конца;
- почувствовать свой ресурс и найти источник вдохновения;
- принять, простить родителей, на-

учиться проявлять к ним любовь и заботиться о них;

- проработать свои установки и шаблоны, у которых нет основания;
- посмотреть на себя и на свою жизнь со стороны;
- осознать свои ошибки, принять их и простить себя.

– Вы помогли многим специалистам вырасти не только духовно, но и материально. Раскройте секрет: как ментору, коучу, психологу, духовному практику выйти на новый уровень дохода?

– Ученики, которые прошли у меня обучение, сейчас проходят свой путь осознания и принятия себя. Это те женщины, которые сидели дома, мамочки в декрете. Имевшие базовое образование, но не сумевшие вырасти в доходах. И основная моя цель, как коуча, как психолога, не только помочь им получить увеличение в доходе. Главная цель моего обучения, которая красной нитью проходит через весь курс наставни-



чества, связана с позицией принятия себя. Именно поиск ресурса нужно отыскать в себе, тогда и доход будет расти. Если человек сможет понять свои цели и себя в трех основных ключевых моментах –

таких, как собственное тело, собственный разум и душа, то и расти он начнет во всех направлениях.

– Почему специалисты не могут сделать это самостоятельно?

– Очень часто в человеке сидит такое пресловутое понимание самозванца, когда у него очень много паттернов, триггеров, мешающих ему развиваться. Допустим, он хороший специалист, но в чем-то ему не хватает совсем незначительной проработки. Например, просто поработать над дикцией. Возможно, не хватает харизматичности. Или человек может быть очень хорошим специалистом, но страшит камеры, не может проявляться на объектив и боится заявлять о себе. А это в первую очередь связано с таким аспектом, как установка личностного понимания.

– Подводя итоги и оглядываясь на уходящий год, как вы считаете: удалось ли вам добиться всего, что вы планировали на 2023?

– Да, основная цель, которая была поставлена в 2023 году, – это приобретение новой квартиры и переезд туда, сделать там ремонт и провести новоселье. И к дости-

жению этой цели я уже пришла. Но, скажу честно, я поставила перед собой и более глобальные цели. И с поставленными новыми целями растет и мой доход.

– Могли бы рассказать, как правильно ставить цели, чтобы они непременно достигались?

– В первую очередь важно, чтобы человек понимал, насколько эта цель его. Это такой лайфхак: как прийти к поставленной цели. И прежде нужно понять, действительно ли это ваша цель. Затем, соответственно, нужно идти к ее исполнению. Выстроить четкий алгоритм действий. Например, если человек понимает, что для достижения цели ему нужно вставать в 6:00 утра, соответственно, он должен прописать свои шаги и вставать в 6:00 утра. Если, допустим, у меня была цель въехать в новую квартиру, я не думала, как я это сделаю. Я думала, что у меня будет в этой квартире, где будет стоять та или иная вещь. Я больше была замотивирована

конечным результатом, и всегда так делаю. Или, например, если я хотела машину, то не думала, как я ее приобрету. Я думала о том, какая у меня будет машина – красная или белая и так далее. Всегда нужно ориентироваться еще и на конечный ресурс и результат.

– Впереди новый год. Наверное, самый долгожданный и волшебный праздник. Праздник, когда принято загадывать желания. А что вы загадаете в новогоднюю ночь?

– Загадаю желание, наверное, просто быть. Быть в моменте и наслаждаться. Да, это может прозвучать банально, но для меня сейчас важно по максимуму проживать каждый день с яркими эмоциями. А еще желания ведь не раскрывают (улыбается). Конечно, у меня есть много всяких «хочу, хочу, хочу»... Мечта о том, как, например, собирать большие аудитории. Но о таких желаниях не принято говорить вслух.

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

CAT® В КАЗАХСТАНЕ

**СВЕТЛАНА ДЗИГАЛЮК –
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ БРЕНДА
CAT В КАЗАХСТАНЕ, ОС-
НОВАТЕЛЬ GOODGOODS_
ALMATY.**

Светлана, как
давно вы по-
знакомились с
брендом CAT?

**И с чего началось
ваше знакомство?**

– С брендом CAT® я познакомилась более шести лет назад, когда устроилась в турецкую компанию Bogusan Cat Казахстан – официальным дилером спецтехники CAT от компании Caterpillar®. В этой компании я увидела, какая глобальная работа ведется и какой огромный труд вкладывается в развитие и качество продукта. Так зародилась любовь ко всему, что имело лейбл CAT. Среди сотрудников компании даже есть



выражение «в нас течет желтая кровь». Сейчас я покинула компанию, для того чтобы отдельно развивать бизнес, продавая брендованные товары CAT, и дать возможность нашим заказчикам в свободном доступе приобрести эти товары.

**– Сложно ли было
наладить сотрудни-**

**чество напрямую с
производителем?**

– О, да. Это целая отдельная история. В конце 2022 года я отучилась на специалиста по закупу из Китая. Планировала покупать товары для дома. Большой ассортимент товаров и вкусные цены на онлайн платформах Китая затащили меня. Я стала углубленно из-

учать эту нишу и обучать желающих так же выгодно покупать товары. Когда я разобралась, как искать добросовестных поставщиков по всем критериям соответствия, мое любопытство привело меня опять же к сертифицированным магазинам бренда CAT. По статистике 2022 года, по всему миру открыто более 170 сертифицированных магазинов от бренда CAT, а в Казахстане нет подобных магазинов. Так я и приняла решение, совмещая приятное с полезным, открыть официальный брендовый магазин. Чем сейчас и занимаюсь, но оформление – дело небыстрое.

**– Какую категорию
продукции бренда CAT
вы представляете на
казахстанском рынке?
И кому она наиболее
интересна?**

– В моем онлайн магазине ассортимент товаров постепенно увеличивается. Пока в наличии такие товары, как чемоданы, рюкзаки разных объемов, сумки, кепки, футболки,

футболки-поло, толстовки, шапки, коллекционные модельки, брелоки. Товар будет интересен мужчинам, женщинам и детям. В ближайшее время планирую заключить договор еще с одним поставщиком для увеличения ассортимента уже от ручки до ботинок.

**– Какие ключевые
характеристики
продукции CAT делают
ее особенно популярной
среди потребителей в
Казахстане?**

– Хороший вопрос, недавно такой же запрос я получила в соцсетях. Во-первых, качество, это главная концепция компании Caterpillar. Для выпуска какого-либо продукта компания проводит ряд проверок на производстве, дабы исключить брак. Во-вторых, разноплановый товар, который подходит на все случаи жизни. Это городской стиль, спортивный стиль, всё для путешествий, и, конечно же, производственный стиль, где комфорт и безопасность превыше всего.

И в-третьих – это любовь к бренду CAT.

**– Поделитесь планами
и идеями по дальней-
шему развитию CAT в
Казахстане.**

– Основной целью развития CAT в Казахстане является открытие магазинов в крупных городах нашей страны. Конечно, постепенно. Для начала в планах город Алматы. Есть ряд сложностей, чтобы получить все официальные разрешения, но меня это не останавливает, слишком велико желание (улыбается). Когда сильно веришь в свое дело, в твою жизнь приходят люди, которые помогают достигать цели. Сейчас у меня есть команда, отличные ребята, они помогают мне продвигать товар в социальных сетях. И главное – нужно верить в себя, тогда непременно всё получится!

**инстаграм:
@goodgoods_almaty
@svetlana_dzigalyuk
sdzigalyuk@mail.ru
+7-701-735-38-95**

Постройнеть не поздно

Алуа Сексенова – руководитель центра LOVE MY BODY ASTANA.

Алуа, приходилось ли вам бороться с лишним весом?

– Я из той категории девушек, которые во время беременности не могут себе отказать в еде, вследствие чего я набрала 25 килограммов. Первые 15 сошли в течение года. Ну а оставшиеся 10 стали самыми сложными. Были в моей жизни и изнурительные диеты, и голодание. Только сейчас понимаю, насколько я мучила свой организм. После уже появились на рынке различные виды аппаратов, которые я перепробовала, кажется, все (улыбается). Я потратила много денег и времени, но желаемого результата не достигла. А если он и был, то сохранялся лишь на время посещения каких-либо центров услуг. Однажды, листая Инстаграм, я увидела сторис у блогера из Алматы. Она проходила процедуры ручного массажа, и сама техника не оставила меня равнодушной. Я сразу начала изучать информацию, опубликованную на странице центра, и поняла, что существует сотрудничество в филиалах разных городов. И одним из таких городов была названа Астана. Тогда, как говорится, «пазл сошелся».

– Правда ли, что красивого тела можно добиться без жестких диет и изнурительных тренировок?



– Конечно! Прошло то время, когда мы ели сухую отварную курицу и гречку, а засыпали с мыслью о гамбургере, от чего возникали постоянные срывы и депрессии.

Также есть люди, не имеющие возможности тренироваться по состоянию здоровья. Поэтому в нашем центре были разработаны процедуры, которые в кратчайшие сроки эффективно помогают улучшить тело.

Скажу о себе: в сентябре текущего года за 18 дней благодаря процедурам и без всяческой физической нагрузки я потеряла 5 килограммов.

– Неужели обычный массаж способен на такие чудеса?

– Массаж – это в принципе что-то необъяснимое. Когда вы испытываете усталость, боли в суставах, один сеанс огненного или китайского массажа зарядит энергией. А коррекционные массажи вообще творят чудеса! Так, авторская процедура «Кнут и пряник» за 4 сеанса избавляет от целлюлита. Процедуры пеленания, такие, как «виски-пеленание», «глина» и «целогель», благодаря

которым можно не только скинуть, лежа на кушетке, до одного килограмма, но и уменьшиться в объемах. А звездой нашего центра, конечно же, является аппарат ZEMITS BIONEXIS, аналогов которому нет в Казахстане. Он оснащен led, rf и вакуумными роликами, что позволяет за одну процедуру получить целый комплекс услуг: в моменте прогревается и расщепляется жировая прослойка, разгоняется лишняя жидкость и подтягивается кожа.

– Как часто вы сама проходите курс массажа?

– Для закрепления и поддержания результата, который был получен ранее, прохожу курс каждые 4 месяца.

– Если худеть к лету уже поздно, можно ли успеть к новогодним праздникам? Сколько курсов нужно пройти, чтобы превратиться из пышечки в стройную красотку?

– Худеть вообще никогда не поздно. Сезон – это лишь отговорки и отсрочка. Программа подбирается индивидуально, исходя из данных клиента.

Есть гости, посещающие фитнес-центры на постоянной основе, есть также те, кто на правильном питании.

А есть клиентки, которые, выйдя с процедуры, заходят в кофейню за свежим круассаном.

Поэтому кому-то достаточно и пяти процедур, а кому-то нужно 10–15.



инстаграм:
@alua_seksenova
@love.my.body.astana

КОРОЛЕВСТВО КАБЛУКОВ

Как говорила прекрасная Мэрилин Монро: «Дайте девушке правильные туфли, и она сможет покорить мир!».

Акмарал Бейсенова – основатель Be Mine Shoes.



Акмарал, что привело вас в обувной бизнес? – Если говорить откровенно, то я большой любитель туфель на высоком каблуке (*улыбается*). И уже более двух лет мы занимаемся обувным бизнесом. Идея начать свое дело в целом была давно, но, как это часто бывает, понимания, чем именно хотелось бы заниматься, не было.

– Что стало «отправной точкой» в выборе ниши, ведь к тому моменту у вас уже был опыт ведения собственного бизнеса?

– Да, закрыв тогда еще действующий бизнес – «школу иностранных языков», я решила посмотреть мир и пожить в других странах. Первой точкой выбрала Турцию, а точнее, Стамбул. Этот переезд и стал «поворотным» в моей жизни, именно он изменил мою личную жизнь и сделал меня той, кем я являюсь сейчас. Всё произошло совершенно неожиданно даже для меня самой. Прошел год, как я жила в Турции, и, листая ленту в Инстаграм, вдруг вижу публикацию невероятно красивых «лодочек». Каблук 12 см, такие изящные, что невозможно оторвать взгляд. Вот здесь я и поймала себя на мысли, что в Казахстане таких нет (*улыбается*). В ту же секунду понимаю, что обувная ниша хоть и переполнена, но уникальностью этих моделей можно точно выделиться на рынке. В тот же день я позвонила маме, которая находилась в Казахстане, и поделилась с ней своей идеей. Обсудив все детали,

мы приняли решение начать работать онлайн. Были опасения и не хотелось сильно рисковать, да и нужных средств на вложение в офлайн-магазин не было. Конечно, нужна была помощь с доставкой по Казахстану, и моя мама не просто меня поддержала, но и охотно согласилась помочь.

– Началось всё с онлайн-магазина?

– Да, я почти сразу создала страницу в Инстаграм. Выставила 20–25 публикаций и рилсов, запустила рекламу. Буквально в тот же день на страницу подписалось более ста человек, и с каждым днем их количество просто нереально росло. Я даже как-то приостановила рекламу, боялась, что Инстаграм меня заблокирует (*улыбается*).

– Помните свой первый заказ?

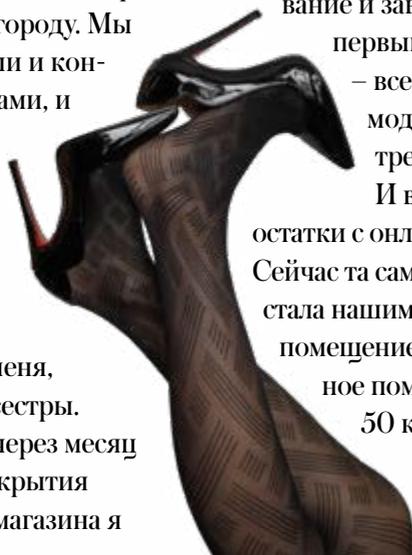
– Да, первый заказ, помню, я получила 14 апреля (*улыбается*). Это был заказ для известной ведущей с 19 тысячами подписчиков. Она заказала две пары обуви и предложила бартер за одну пару в качестве рекламы, а вторую пару купила за наличный расчет. Я была невероятно счастливой и окрыленной! Моя первая продажа, и сразу такая выгодная реклама (*улыбается*). Следом заказ дала девушка из Алматы, и постепенно обращений становилось всё больше и больше.



– **Как вам удалось справиться с таким объемом заказов одной?**

– Я договорилась с тем самым магазином из Инстаграма, где увидела заветные «лодочки», о розничном закупе. Каждый день я добиралась 1,5 часа до магазина на метро, забирала товар и ехала обратно еще 1,5 часа. Все коробки носила, упаковывала и отправляла через курьеров в Казахстан сама. Уже в Казахстане мама и сестренка встречали заказы

и занимались их отправкой через курьерские службы до получателя, а некоторые и сами развозили по городу. Мы сами были и консультантами, и курьерами, и СММ. Весь бизнес начинался с меня, мамы и сестры. Кстати, через месяц после открытия онлайн-магазина я



забеременела. И в таком прекрасном положении продолжила работать. Женщина при желании действительно может всё (улыбается).

– **Сколько времени потребовалось на открытие офлайн-магазина?**

– За три месяца работы онлайн нам удалось собрать неплохую сумму, тогда мы и решили открываться офлайн. Помещение нашлось достаточно быстро. Первоначально арендовали помещение в 17 квадратных метров. Это была одна комната, даже без складского помещения. Мы закупили оборудование и завезли свой первый товар

– всего четыре модели из двух-трех серий.

И выложили остатки с онлайн-заказов. Сейчас та самая комнатка стала нашим складским помещением, а смежное помещение в 50 квадратов теперь наш шоурум.

– **Сегодня вы не просто продаете уникальные туфли, но и производите собственные?**

– Да, сегодня мы производим обувь под личным брендом Be Mine Shoes напрямую на фабриках Турции. Сами создаем модели, и ценовая политика весьма приемлема для казахстанских женщин. Качество на 200% стоит своих денег!

– **Почему Be Mine Shoes?**

– «Be Mine» с английского языка переводится как «будь моей». Мы хотели, чтобы у каждой девушки были именно свои «туфли мечты». И, мне кажется, нам удалось это осуществить. Когда в шоурум приходят наши замечательные клиентки, у каждой из них «глаза разбегаются» от красоты и огромного выбора. Наша главная цель – продать не товар, а эмоцию. Чтобы клиенты были рады покупке и приходили снова зарядиться позитивной женской энергией. Мы, в свою очередь, даем примерить всё, что им понравится. А это, поверьте, может дойти до десяти пар, а то и больше (улыбается).

– **Поделитесь планами на ближайшее будущее.**

– В дальнейших планах только расширение. Хотим открываться в других городах Казахстана. Также планируем масштабироваться за пределами нашей страны и выйти на маркетплейсы. Кроме того, сейчас у нас в разработке собственный сайт,

где можно будет делать онлайн-заказы. Готов он будет уже к новому году. Конечно, всё, что мы имеем сегодня, не осуществилось бы без моей семьи и ее огромной поддержки. Сегодня мы имеем три точки по Казахстану: одна в Астане и две в Алматы. И всего этого удалось достичь именно благодаря нашей семейной взаимопомощи, взаимопониманию, поддержке и любви друг к другу. Благодаря моим близким я точно знаю, что всё возможно! Особенно когда есть к чему стремиться, есть желание и любовь к своему делу.



Инстаграм
@be_mine_shoes_
г. Астана, Улы Дала, 39, офис 29
г. Алматы
ТРЦ «Forum», мультибрендовый магазин Colab.kz, 2 этаж
ТД «Евразия», 1 этаж, 148 бутик

Категорийный менеджмент

Светлана Коломиец – бизнес-консультант в сфере розничной торговли, эксперт по систематизации бизнес-процессов и внедрению категорийного менеджмента.

Светлана, расскажите о себе. Чем занимаетесь?

– Я помогаю предпринимателям, владельцам розничных сетей и дистрибьюторских компаний обрести ясность, навести порядок в бизнесе и повысить прибыль! Благодаря диагностике и анализу каждого бизнес-процесса, в котором задействованы сотрудники коммерческих отделов или отделов продаж, я выявляю сбои в системе и помогаю выстроить эффективную систему работы этих подразделений компании. Этому способствует мой опыт в ритейле, дис-



трибьюции товаров и маркетинге. Я уже более 20 лет погружена в эти сферы с головой, и мой практический опыт – это то, что позволяет мне быстро определять суть проблем в компании и выстраивать план внедрения необходимых изменений для построения более

эффективной системы и повышения прибыли компании и владельца бизнеса.

– Какие ошибки чаще всего допускают предприниматели в своей деятельности?

– Одна из самых распространенных ошибок – это

то, что предприниматель или сотрудники опираются на свой собственный вкус при подборе ассортимента для бизнеса, не учитывая при этом реалии рынка, не понимая потребности своих клиентов, своей целевой аудитории.

Другая ошибка – отсутствие стратегии развития компании. Ведь если нет конкретной цели у компании, то достичь успеха будет невозможно. Третья ошибка – отсутствие бизнес-аналитики и системного подхода в ценообразовании и других бизнес-процессах.

– Какими компетенциями должен обладать успешный менеджер категории? Где найти такого специалиста?

– Одна из самых главных компетенций менеджера категории состоит в обладании высокими аналитическими способностями; без них сотрудник не справится с задачами, которые возлагает на него руководство. Немаловажно иметь навыки ведения переговоров.

Но вся беда в том, что категорийному менеджменту нигде полноценно не обучают.

Мне посчастливилось работать именно у лидера рынка, где мы использовали технологии западных компаний, и в настоящее время я помогаю другим розничным сетям выстраивать эффективную систему управления ассортиментом.

– Для чего нужно внедрять категорийный менеджмент? В чем отличие этой системы от других?

– Эффективность системы категорийного менеджмента проверена годами. Достаточно взглянуть на рынок Европы и США, где ритейлеры практически владеют им на 80%.

В системе категорийного менеджмента менеджер несет ответственность за весь цикл движения товара: от подбора ассортимента и заключения контракта до продажи клиенту, что приводит к лучшим результатам.

– Какими достижениями вы можете гордиться в своей деятельности?

– Как человек, я могу гордиться тем, что смогла решиться и осуществить свою мечту: начала консультировать предпринимателей и помогать им в улучшении работы компаний.

Как эксперт, могу гордиться тем, что за год работы в статусе бизнес-консультанта мне удалось вывести из падения в рост две крупные розничные сети, а в коммерческих отделах моих партнеров выстроить системную работу, наладить и внедрить отчетность и инструменты для управления продажами.

В ближайших планах создание бизнес-наставничества не только для розничных сетей и дистрибьюторских компаний, но и для тех предпринимателей, которые хотят расти и масштабировать свой бизнес.

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

Главный рецепт счастья

от психолога и психотерапевта Анастасии Морозовой

Анастасия, что привело вас в психологию?

– В психологию меня привело желание понять себя и разобраться в себе, помочь маме и «не утонуть» в ее болезни и своих постоянных финансовых проблемах.

Начиналось все в 2018 году с чтения мотивирующих книг Дж. Кехо, Р. Кийосаки и других. Далее пошли курсы, третье высшее образование по психологии и постоянное повышение квалификации. На сегодня я мультимодальный психолог: применяю знания и навыки, техники и практики из основных направлений психологии, что позволяет более эффективно работать с психикой клиентов, выводя их на результат в более короткие сроки. В своей практике я использую техники из таких направлений, как НЛП, психоанализ, КПТ, арт-терапия, гипнотера-



пия, гештальт-терапия, телесно-ориентированная терапия.

– Как вы считаете, почему в современном мире с обилием возможностей и путей самореализации всё больше

людей, не удовлетворенных своей жизнью? Есть ли универсальный рецепт, как стать счастливым?

– Очень часто клиенты просят волшебную кнопку или «пендель». К сожалению, универсального ре-

шения нет! Есть упорная работа над собой для достижения того результата, который удовлетворял бы собственные запросы и мотивировал на достижение целей и желаний. Эта работа у каждого протекает индивидуально.

Нет удовлетворения, потому что человеку свойственно постоянно сравнивать себя с окружающими людьми, а в наш век медиабахвальства большинство живет, по моему мнению, не так хорошо, как кто-то из соцсетей. Многим свойственно не принимать во внимание тот факт, что люди «с обложки»

во-первых, выставляют напоказ лучшую или постановочную часть своей жизни, во-вторых, сосредоточены на себе и своих целях, не тратят время на озирание вокруг, а просто что-то делают, в-третьих, при возникновении провалов ищут способы улучшения своей жизни: мониторят бизнес, отношения и, конечно же, посещают психолога для отслеживания своего психологического, мен-

тального и физического состояния. Главный рецепт счастья: «вам должно быть хорошо!» Переведите фокус на себя, и если внутреннее ваше состояние воспринимается вами с удовлетворением, значит, вы счастливы!

– С чего начать менять свое мышление? Можно ли сделать это самостоятельно? Или без специалиста не обойтись?

– Начинать я рекомендую со своих мыслей, как минимум выписать 10–20 пунктов, перечитать и ощутить, какие из них не нравятся, такие постараться заменить. Конечно, можно начать самостоятельно, и у многих получится, но есть некоторые глубинные моменты, которые может отследить только специалист, и уже с его помощью, проработав тот или иной случай, можно выйти на качественно иной уровень.

– Какие меры следует предпринять уже сегодня, чтобы проблемы не возникли у будущих поколений?

– Ограничить работу псевдопсихологов, даже не имеющих представления о том, что такое психология как наука. Ввести обязательное элементарное образование в школах по предмету «Психология личности», приобщать родителей к работе с психологом, ну и, конечно же, посещать психолога. К слову сказать, сама я регулярно хожу на индивидуальные встречи. И каждая уважающая себя компания должна иметь психолога для мониторинга психоэмоционального состояния коллектива. Отслеживая и корректируя поведение каждого сотрудника, вполне можно добиться высокой эффективности и продуктивности персонала. Об этом и многом другом вы можете прочитать на моей страничке в Инстаграм.

+7-747-315-05-13
инстаграм:





ОСЕНЬ с Traveler's coffee

Наши кофейни:

пр. Назарбаева, 244
+7 727 262 42 86
almaty3@travelers-coffee.com

ул. Розыбакиева, 247 блок 3
+7 727 231 41 30
almaty5@travelers-coffee.com

пр. Абая, 109/6, к4
+7 727 363 10 09
almaty1@travelers-coffee.com

ул. Аскарова, 10
+7 747 347 35 47
almaty7@travelers-coffee.com

ул. Курмангазы, 43
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com

ул. Гагарина, 277/7
+7 705 138 38 72
almaty8@travelers-coffee.com

ул. Желтоксан, 137
+7 727 261 08 29
almaty4@travelers-coffee.com

ул. Сатпаева, 30/5, к3
+7 708 161 68 54
almaty9@travelers-coffee.com

ул. Розыбакиева, 310, ЖК "4YOU"
+7 708 213 11 82



Финансовый эксперт 2023

Ескендинова Гульнара Амантаевна – международный финансовый советник по личным финансам и инвестициям. Ex TOP банкир: первый заместитель председателя правления/член правления банка. Председатель тендерного комитета. Председатель тарифного комитета. Член комитета по управлению активами и пассивами (КУАП). Входит в реестр аккредитованных финансистов страны, в список «100 лучших женщин Казахстана», по данным издательства Orda KZ. Обладатель премии People Awards в номинации «Финансовый эксперт года» и награды лучших выпускников Нархоза «За вклад в развитие финансовой системы страны».



Гульнара, как давно вы специализируетесь на консультировании в области финансов? Что подтолкнуло вас начать помогать людям разбираться в их финансовых лабиринтах?

– Мой опыт в финансовой системе более 25 лет, 15 из них в мире инвестиций. А подтолкнула меня финансовая безграмотность населения – изучая статистику, я понимала, что у нас в стране более

80% закредитованных граждан, которые, по сути, живут в так называемых «крысиных бегах», переходя из одного кредита в другой, и не представляют, что можно жить иначе!

– *Кто такой финансовый советник? Какие задачи он решает?*

– Финансовый советник – это человек с уникальным багажом знаний и опытом в сфере финансов и инвестиций, помогающий своим клиентам решать финансовые задачи, грамотно управлять деньгами и капиталом, достигать долгосрочных финансовых и жизненных целей. Финансовый советник решает огромное количество задач.

– *Какие инструменты вы применяете?*

– В работе я использую зарубежные фондовые рынки (акции, облигации, ETF), страхование: как зарубежное, так и Казахстана, IPO, PRE-IPO, искусственный интеллект, английский метод инвестирования, различные вложения в бизнес, венчурные инвестиции, валютные пары, недвижимость, евробонды и многое другое.

– *Какими навыками, на ваш взгляд, должен обладать грамотный*

финансовый консультант?

– В первую очередь он должен быть за клиента. Разбираться в методах финансового планирования и способах постановки финансовых целей. Должен знать, как составить и вести личный

Богат не тот, кто много зарабатывает, а тот, кто грамотно планирует бюджет

бюджет, как снизить риски и обеспечить финансовую подушку безопасности на случай неблагоприятных жизненных сценариев. Обязан понимать, как связаны риск и доходность финансовых вложений. Грамотный консультант легко объяснит, почему обещания инвестиционного дохода на уровне регулярного и стабильного 30% годовых в долларах – это признак финансовой пирамиды,

а не вариант эффективного инвестирования, и убережет клиента от фатальных ошибок. Финансовый консультант должен иметь глубокие и актуальные знания о разных финансовых инструментах, которые могут быть полезны клиенту: о банковских продуктах, об услугах негосударственных пенсионных фондов, о программах страхования жизни, здоровья и имущества. Всё это нужно, как минимум, для того, чтобы дать клиенту возможность выбора. Например, сравнить разные варианты создания капитала, в том числе для основной цели, такой, как пассивный доход. Необходимо ориентироваться в том, что такое надежность применительно к финансовым учреждениям страны. Безусловно, грамотный консультант рекомендует клиенту услуги только надежных компаний. Для этого ему необходимо разбираться в реалиях современного законодательства, регулирующего работу банкиров, стра-



ховых агентов и других участников финансового сектора. Он должен понимать, чем отличается работа компаний с иностранным капиталом от деятельности компаний с отечественными инвестициями, разбираться в рейтингах финансовой надежности, уметь «читать отчетность» – например, объяснить клиенту основные статьи годового финансового отчета страховой компании.

– *Сегодня буквально из «каждого утюга» кричат о том, как важно уметь управлять собственными финансами, но мало кто умеет это делать на практике. Какие критерии важны в первую очередь для достижения конкретных результатов в данном вопросе?*

– Я с вами соглашусь, не все эффективно управляют своими деньгами. Вообще, навык управления

деньгами гораздо важнее, чем сами деньги. Либо вы управляете своими деньгами, либо вашими деньгами управляют другие, и, поверьте мне, не в вашу пользу. Эффективное управление – это навык номер один, который должен быть всегда в семейном финансовом планировании и, тем более, личном. А начинается личное финансовое планирование с понимания себя, то есть с абсолютной оцифровки себя. Для этого, в первую очередь, проанализируйте свое отношение к деньгам, используйте приложения для учета и контроля, составляйте планы на будущее, грамотно ведите личный бюджет, создайте защиту жизни, здоровья и подушку безопасности, оптимизируйте расходы и повышайте доходы. Старайтесь избегать импульсивных покупок, ищите источники пассивного дохода, используйте финансовые инструменты с выгодой. И помните: деньги всегда должны работать. Нанимайте себе финансового советника

для экономии самого главного ресурса – своего времени, тем самым высвободите это время для себя и своей семьи.

– Всегда ли результат финансового благополучия и роста зависит от правильно выбранного наставника? И почему?

– Не всегда. Помимо качественно выбранного наставника очень важно, чтобы и сам человек был вовлечен в управление собственными финансами. Наставник показывает, как это делать, но если человек не будет совершать действия сам, то и результата не будет!

– В каком формате вы сопровождаете и помогаете населению?

– У меня есть как личное сопровождение, когда ко мне приходят люди, и я подбираю стратегии и сопровождаю их на пути к их капиталу. Так и обучение, куда приходят с целью научиться самостоятельно грамотному ведению собственных финансов. Или полuche-



нию квалификации и профессии финансового советника.

– 2023 год подходит к завершению, время подводить итоги и строить новые планы. Есть ли рабочие способы правильно спланировать доходы и расходы на будущий год?

– Важно понимать, зачем это нужно, какие цели вы преследуете. Необходимо запланировать крупные траты, создать под них фонды, начать улучшать

управление своими деньгами, рассмотреть дополнительные источники дохода, посмотреть эффективно ли распределены ваши финансы и как их можно улучшить. И это только малая часть, с помощью которой можно подготовить себя и свой бюджет к переходу в 2024 год.



Angel-in-us®

Take
your time



АЛМАТЫ

- RAMSTORE ALL IN
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226
- ТРЦ «МЕГА АЛМА-АТА»
РОЗЫБАКИЕВА, 247А, 2 ЭТАЖ
- ГОСТИНИЦА «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 85

НУР-СУЛТАН

- ТРЦ «МЕГА SILK WAY»
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

АТЫРАУ

- БЦ «АТУНАУ ПЛАЗА»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

- ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@angelinuscoffee_kz

Профессиональный SMM и видеограф

Современный специалист. С ней работают блогеры, компании, бренды и медийные личности.

Виктория Литвинова – специалист по ведению и продвижению социальных сетей, профессиональный видеограф.

Виктория, расскажите о себе. Как давно вы профессионально занимаетесь продвижением социальных сетей и видеографией?

– Вообще, я профессиональный спортсмен по лыжным гонкам. Училась в спортивной школе и колледже-интернате Олимпийского резерва города Риддер. По образованию тренер-преподаватель, судья по лыжным гонкам I категории. И долгое время работала администратором в Москве в лыжной школе Никиты Крюкова, а параллельно и тренером по лыжным гонкам. В SMM я три года, и

много обучалась данному направлению у сильных наставников, в видеографии год. Сейчас я работаю с блогерами, компаниями, брендами и медийными личностями.

– *Какого рода видеопроизводством приходится заниматься чаще всего?*

– Это мероприятия, личные съемки, автосъемки, экспертные съемки, съемки для брендов.

– *Какую роль в вашей деятельности играют знания в области SMM?*

– В целом, знания в области SMM являются важным инструментом для эффективного продвижения бренда, продукта, компании или услуг в онлайн-средах и достижения успеха в цифровой эпохе. И помогают мне в нескольких аспектах.

1. Создание стратегии маркетинга. Знания в области SMM позволяют мне разрабатывать целенаправленные стратегии для достиже-

ния маркетинговых целей в социальных медиа.
2. Выбор подходящих платформ. Зная особенности различных социальных платформ, можно определить, на каких из них целевая аудитория наиболее активна, и адаптировать свою стратегию под эти платформы.
3. Создание качественного контента. Знания в SMM помогают создавать контент, который привлекает внимание, взаимодействие и вовлечение аудитории.

...Я ЗАНИМАЮСЬ ПОДГОТОВКОЙ СПЕЦИАЛИСТОВ. ПРОВОЖУ КУРСЫ И ТРЕНИНГИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ И ОПЫТНЫХ МАРКЕТОЛОГОВ, ЖЕЛАЮЩИХ ОСВОИТЬ SMM...

4. Управление сообществом. Эффективно управляю сообществами в социальных сетях, взаимодействуя с подписчиками, отвечая на их вопросы и комментарии.
5. Аналитика и мониторинг. Знание инструментов

аналитики и мониторинга помогает оценивать эффективность маркетинговых кампаний и корректировать стратегию в реальном времени.
6. Изучение конкурентов. Анализ активности конкурентов в социальных сетях дает возможность определять свои сильные и слабые стороны и адаптировать стратегию.
7. Реагирование на тренды. Знание последних трендов и изменений в социальных медиа позволяет

понять, каковы актуальные методы маркетинга, и использовать их.

– *Кроме этого вы предлагаете авторское обучение и наставничество. Расскажите подробнее именно об этом направлении вашей деятельности.*

– Да, я занимаюсь подготовкой специалистов. Провожу курсы и тренинги для начинающих и опытных маркетологов, желающих освоить SMM и применить его на практике. Обучение может включать в себя как основы,

и краткосрочные планы действий. Занимаюсь анализом и оптимизацией кампаний. Моя работа может включать в себя постоянный мониторинг и анализ результатов маркетинговых кампаний в соци-



так и более продвинутые аспекты SMM, включая стратегии, контент-маркетинг, аналитику и другие ключевые компоненты. Кроме этого, консультирую по стратегии. Я помогаю клиентам определить цели и аудиторию, а затем разрабатываю долгосроч-

альных сетях. А также я предоставляю рекомендации по оптимизации кампаний и достижению лучших показателей. Кроме обучения и консультирования, могу предоставлять индивидуальное наставничество для тех, кто желает разви-

вать свои навыки в сфере SMM.

И, конечно, применяются знания и следование трендам и инновациям.

Как наставнику, мне важно быть в курсе последних тенденций в SMM и инноваций в социальных сетях, чтобы предоставлять актуальную информацию и стратегии своим клиентам.

– Какие вызовы и тенденции вы видите в развитии SMM и видеосъемки в ближайшем будущем? Как они могут отражать стратегию продвижения современного бренда?

– В развитии SMM и видеосъемки в ближайшем будущем можно выделить следующие тенденции.

1. Видеоконтент как приоритет. Видео остается одним из самых популярных и эффективных форматов контента в социальных сетях. Бренды будут более активно инвестировать в создание качественных видеороликов.

2. Live-стримы и интерактивность.

Время прямых трансляций (live-стримов) продолжит расти. Они обеспечивают непосредственное взаимодействие с аудиторией, что может быть использовано для проведения Q&A сессий, демонстрации продуктов и других форм интерактивности.

3. Вертикальное видео. С ростом мобильного трафика вертикальные видеоролики становятся более популярными. Это создает потребность в создании контента, оптимизированного именно под этот формат.

4. Автоматизация и искусственный интеллект. Инструменты SMM будут всё более использовать автоматизацию и аналитику, а также искусственный интеллект для персонализации контента и прогнозирования потребительского спроса.

5. Микро-моменты. Сейчас потребители ожидают мгновенной реакции и быстрой доставки информации.

Стратегии SMM должны учитывать микро-моменты, когда потребитель

ищет ответы на свои вопросы.

6. Продажи в социальных сетях.

Социальные сети постепенно становятся платформами для онлайн-продаж. Бренды должны уметь эффективно использовать функции прямой покупки на таких платформах, как Instagram, Facebook и Яндекс.

7. Продолжение акцента на визуальном контенте. Публикации с высококачественными изображениями и графикой будут продолжать привлекать внимание. Инфографика и другие визуальные средства останутся важными.

С учетом этих тенденций современные бренды должны разрабатывать стратегии SMM, которые активно включают видеоконтент, взаимодействие с аудиторией, оптимизацию под мобильные устройства и использование новых технологий, искусственного интеллекта для повышения эффективности маркетинговых кампаний.

– Какие современные инновации и новые технологии вы используете в своей деятельности?

– SMM подразумевает постоянное использование всех новейших разработок. В своей деятельности я успешно использую нейронные сети. Например, при генерации контента. Здесь нейронные сети могут использоваться для создания новых видеоконтентов, включая генерацию спецэффектов, анимации и даже создания deepfake-видео. Нейронные сети способны повысить качество видео, устраняя шум, улучшая резкость изображения и даже увеличивая разрешение.

Для создания и использования качественных и необычных субтитров. Для создания текста, музыки, изображения. Это полезно в маркетинге, в медиа и развлекательных индустриях. Я внедряю их в видео и получаю желаемый WOW эффект.

инстаграм:
@litvinovaa.vl
+7-777-317-63-49

ПОГОВОРИМ О ПЕРМАНЕНТЕ

Бытует мнение, что для того, чтобы человеку стать мастером в каком-либо деле, ему нужно посвятить 10 тысяч часов или работать пять лет по пять дней в неделю полный рабочий день. За это время человек может научиться как теории, так и отточить все практические навыки, а в сфере перманентного макияжа опыт работы особенно ценится.

Сабина Рузахунова – тренер, чемпион мира по перманентному макияжу.

Сабина, для тех, кто еще не знаком с вами, расскажите, какой у вас опыт и квалификация в области перманентного макияжа. Как долго вы этим занимаетесь?

– Я работаю тренером, мастером по перманентному макияжу. В beauty сфере уже больше 14 лет, в сфере перманентного макияжа с 2017 года. На данный момент провожу мастер-классы по перманентному макияжу, обучаю базовому курсу. Также у меня есть курс по наставничеству для beauty мастеров. Благодаря статусу и регалиям меня приглашают на



различные конференции, чемпионаты в качестве судьи или спикера. На сегодняшний день я являюсь организатором топовых мастер-классов. Все новые техники, обучения, мастер-классы я прохожу как ученик, узнаю что-то новое и внедряю это в свои программы обучения по перманентному макияжу, мастер-классы и наставничество. Для наставничества прохожу курсы у известных людей, которые знают в разы больше меня и помогают запускать курсы. Я часто бываю на тренингах по психологии, для того чтобы понимать, как работать с людьми.

– Сегодня вы не просто мастер, а чемпион мира WULOP 2021. Насколько ожидаемой была эта победа?

– Это был мой первый опыт в мировом чемпионате. Казахстан выиграл Гран-при, среди 37 стран участников мы заняли четыре призовых места из пяти. Я заняла первое место в номинации

«Губы» и стала чемпионом мира. Победа была неожиданной. Я не сомневалась в своих силах, просто передо мной был пример мастеров со всего мира. Когда вспоминаю этот чемпионат, каждый раз мурашки по коже. Это дало большой стимул расти, на мне была большая ответственность за свой статус. Сейчас я с гордостью его поддерживаю.

– Планируете ли и дальше участвовать в подобных мероприятиях?

– В подобных мероприятиях не прочь поучаствовать, просто так получается, что меня уже зовут в качестве спикера и судьи, поэтому с удовольствием выступаю на чемпионатах в качестве судьи, и это приносит большое удовольствие. Судейство – это сложный этап, потому что на тебе большая ответственность.

– Сегодня нам хотелось бы поговорить не только о ваших достижениях и мастерстве,

но и о нашем курсе «Точка роста». Расскажите, что это за курс? На кого он ориентирован?

– Курс ориентирован на состоявшихся мастеров, но попадают туда не все. Там мастера, которые уже добились успеха, у них есть определенный уровень дохода, клиентская база, они делают процедуры, но не знают, как начать обучать. Курс направлен на работу с мышлением, большой блок посвящен нашим «тараканам», потому что без этого дальше двигаться нельзя. Сначала мы избавляемся от «тараканов», потом начинаем заполнять голову правильными мыслями, подготавливаем почву для запуска продукта посредством Инстаграма, личного бренда. Также работаем над самопродвижением, оформлением визуала – всего, что требуется для мастеров, которые хотят развиваться. У нас происходит распаковка личности, чтобы понять, что человек любит, есть ли у

него видение того, каким должен быть тренер, преподаватель, с каждым мы работаем точно. Я всегда настаиваю на том, чтобы девушки улучшали свою технику, проходили повышение квалификации, участвовали в конгрессах, чемпионатах, потому что это точка отсчета для будущего роста.

– Какое количество мастеров уже прошли «Точку роста» и сумели вырастить свой профессионализм и доход?

– Я выпустила уже три потока. В каждом потоке мастера с разным уровнем дохода и разными запросами. У большинства были колоссальные результаты, но не у всех. Результаты были у тех, кто брал инструменты, внедрял, применял и сразу действовал. Те, кто ленились и саботировали процесс, результата не получили, ведь всё зависит от человека. Тот, кто реально видит цель, не видит препятствий. Наставник – это человек, который прошел определенный путь, у меня



это пять лет. Я предлагаю ученицам более короткий путь к достижению успеха, так как в обучении есть алгоритм и определенные инструменты. Применяя их, они добиваются успеха в разы быстрее. Например, была девушка, которая в течение

недели окупала свое обучение в три раза. Или девушка, у которой не было заработка, потому что она ушла из найма, в течение курса заработала около миллиона. У курса есть побочный эффект: у многих изменяется мышление, кто-то пере-

ходит на новый уровень отношений, понимая, что деньги для него сейчас не главное, хотя он пришел за ними.

Обучая, я даю гарантию, что результат возрастет в два раза. Практика показывает, что есть девушки, которые увеличивали свой доход и в шесть раз. Всё зависит от желания.

– Какие качества личности вы считаете

наиболее важными для успешной карьеры в области перманентного макияжа?

– Не бояться идти в свой страх, потому что где страх – там рост. Важно проявляться. Продается сейчас личный бренд, поэтому необходимо прокачать личный бренд в Инстаграм. Но и Hard skills никто не отменял, поэтому важно работать над техникой. Если с техникой всё в норме, и если

еще круто свои умения преподнести, то клиенты обязательно будут.

– Какие изменения в будущем вы видите в области развития перманентного макияжа? И как они могут повлиять на методику обучения в этой области?

– Сфера перманентного макияжа развивается очень быстро. Тот, кто идет в ногу со временем, на коне. Повлиять на методику нельзя, по сути, перманентный макияж – это одна большая история. Мастер может поменять какие-то детали, выявить для себя удобные схемы укладки бровей, губ и выдавать методику за свою. Поэтому каждый день появляются авторские техники, но в этом нет ничего плохого. В моду всегда кто-то что-то привносит, и у нас есть топовые мастера, на которых другие равняются.



инстаграм:
[@sabina_ruzakhunova](#)
[@brows.studio.almaty](#)

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ С HAPPINESS

Асель Байназарова – официальный дистрибьютор компании Happiness.

Асель, откуда вы узнали о сетевом маркетинге? В какой компании вы начали свою карьеру?

– Благодаря папе Жалгасу Акылбековичу и маме Розе Оспановне я узнала, что такое MLM-система, они были сетевиками. Будучи студенткой, я видела, как родители развивались и строили команды, были лидерами. В те годы я впитывала всю информацию касательно сетевого бизнеса. В компанию Happiness я пришла также благодаря им. Однажды сильными болями меня стала беспокоить спина. До этого я лечилась, но ничего не помогало. Когда боль стала очень сильной,



вспомнила, что родители клеили какие-то пластыри, ранее я о них не спрашивала. Каково было мое удивление, когда обклеили ими меня, и боль стала стихать, а через какое-то время вовсе исчезла. Это было мое первое зна-

комство с компанией, о самом бизнесе я узнала позже.

– **В чем заключается суть сетевого маркетинга?**

– Раньше я думала, что MLM-система – это

перепродажа продукции, нужно постоянно ходить с большими баулами и навязывать продукцию. MLM-система – это бизнес-рекомендация. Всю жизнь мы друг другу что-то рекомендуем: купили вкусный торт, обязательно поделимся с близкими, где купили его. Сломалась машина, мы тут же спрашиваем у знакомых, есть ли у них номера специалистов...

– **Расскажите подробнее о компании, в которой вы работаете.**

– В 2009 году гонконгская корпорация Шен Лунг Happiness пришла на рынок Казахстана. Алматы стал отправной точкой развития компании по всему миру. Корпорация имеет индивидуальный бренд, большую линейку продукции, в том числе уникальную оздоровительно-профилактическую. Также здесь тщательно продуманный, высокоэффективный, скоростной маркетинговый план, позволяющий каждому достичь успеха и богатства. Вся продукция

соответствует международному стандарту GMP. Корпорация имеет свои собственные производственные базы, на которых я сама была, а также научно-исследовательский центр международного уровня, где работают высококвалифицированные специалисты.

– **Какие положительные и отрицательные черты имеет сетевой бизнес по сравнению с собственным бизнесом?**

– Сетевой бизнес – это бизнес команды. В традиционном бизнесе люди работают сами, мало кто делится рекомендациями друг с другом. В нашем бизнесе, к примеру, ты один раз грамотно выстраиваешь сплоченную команду и всю жизнь будешь получать свои еженедельные доходы. В MLM-системе очень развито обучение, помогающее менять мышление человека. Через эту систему любой человек может стать успешным, у которого есть мечта,

который готов обучаться и любит людей. Минус в том, что не все умеют выбирать правильную компанию с отличным продуктом и бизнес-планом. Люди путают настоящий сетевой маркетинг с финансовой пирамидой.

– **Какой самый распространенный миф о сетевом маркетинге?**

– Распространено мнение, что в сетевой маркетинг идут только те, кого никуда не берут на работу. Но это заблуждение, и я уверенно заявляю: в сетевой маркетинг идут люди, которые хотят добиться в жизни чего-то большего, дать будущее детям и достойную старость, а также воплотить свои самые дерзкие мечты в жизнь. В сетевом маркетинге мы имеем возможность развивать свой бизнес при минимальных вложениях! Жизнь нельзя повторить, но счастья достичь можно! Добро пожаловать в компанию Happiness!

инстаграм:
@assel_baynazarova



ОДНА ЖЕНЩИНА — МНОЖЕСТВО ВДОХНОВЕНИЙ

Мир бизнеса стал свидетелем невероятного роста числа женщин, которые не только начинают работать в одной сфере, но успешно справляются и с множеством бизнес-направлений, проявляя свои таланты и внося свой вклад в самые разнообразные предприятия. Одной из таких многогранных леди является Асель Беккаирова.

Асель, расскажите нам о себе. Чем вы занимаетесь?

— Трудоустроена в национальной компании в качестве HR менеджера. Как хорошего профессионала меня определяет мой путь в качестве стажера в коллегии адвокатов ЗКО, мой опыт в крупных компаниях: ТШО, Казминералз, Назарбаев университете, ALMAU и моя коммуникабельность. Очень комфортно чувствую себя в данной должности и выполняю обязанности с удовольствием.

— Несмотря на трудовую деятельность в качестве наемного работника, вы занимаетесь и собственными проектами. Что на-

толкнуло вас на такое совмещение?

— На протяжении своей профессиональной карьеры с 2010 года я брала паузы, чтобы попробовать себя в бизнесе. Ранее занималась пассажирскими перевозками, оптовой торговлей продуктов питания, государственными закупками. Бизнес всегда меня привлекал свободой действий, разрешением сложных ситуаций, ну и, конечно, финансовой независимостью.

— Расскажите подробнее о проектах, которые вам удалось реализовать на сегодняшний день. Чем обоснован выбор такого разнообразия направлений?

— Самый основной проект — обучение сервису. Основной смысл не в финансовом заработке, а в возможности улучшать качество предлагаемого сервиса. Очевиден факт, что сервис в целом у нас хромает. Второе — это открытие своей линии пошива изделий для тренировок

и выступлений по спортивно-бальным танцам. Направление это идет плюсом к моему хобби по танцам. Мне нравится носить изделия, которые сама создаю. Третье — иногда могу выступать в качестве риелтора. Есть опыт в аренде и субаренде квартир в Астане и Алматы. Тут мне нравится креативить и из скучной квартиры создавать комфортное пространство для пребывания гостей. Могу брать за продажу недвижимости, если понимаю, что сама квартира мне нравится, и, кстати, такие сделки происходят очень быстро.

— Какой вы видите роль женщины в современном бизнесе?

— Как такового определения я не разбирала, если честно, да и делить по половой принадлежности не стала бы. По мне, роль человека в бизнесе в том, чтобы набивать шишки, которые принесут колоссальный опыт, и применять полученные уроки в совер-

шенствовании своего бизнеса.

— Какие советы вы дали бы молодым женщинам, желающим начать свой бизнес или продвигнуться по карьерной лестнице?

— Прежде чем начать свой собственный бизнес, я бы посоветовала обязательно поработать в найме. Приобрести тот опыт, который поможет избежать элементарных ошибок в ведении бизнеса.

Что касается продвижения по карьерной лестнице, то важны сама цель и желание. Если эти два фактора определены, и вы четко понимаете, чего вы хотите, то сами сможете спланировать дальнейшие шаги для исполнения ваших целей. И в обоих случаях я советую инвестировать в свои знания! Учитесь и развивайтесь всегда!

инстаграм:
@assel.bekkairova
@yay.dancestore
@ha.tochka
@prokitchen.astana



ГЛУБИННАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Олеся Снытко – психолог.

Олеся, что привело вас в психологию? Как давно вы практикуете в этой сфере?

– Если честно, мои отказывающие ноги. Несколько лет я скиталась по мануальным терапевтам, хирургам. Далее поняла, что мне нужен психолог.

Видя тонны дипломов, кожаные кресла и вылизанные Инстаграм-аккаунты, я каждый раз горела надеждой, что именно этот психолог мне точно поможет. После десятого психолога я приняла решение поступать в вуз сама и получать образование (*улыбается*). Я шла за знаниями, а не за дипломом. Когда подняла себя на ноги, осознала весь сюр психологов XXI века. Практикую я уже более пяти лет.

– С какими проблемами работает глубинный психолог?

– С глубинными проблемами, с родовыми. Всё, с чем мы сталкиваемся сейчас: неуверенность в себе, прокрастинация, психосоматические заболевания, бедность, разводы – это всего лишь верхушка айсберга. Если вы в дождливую погоду не надели обувь, ваши ноги промокнули. Так вот, промокшие ноги – это следствие, а ненадетая обувь – причина. Я работаю с причиной, даже если эта причина

передалась вам от вашей бабушки.

– Как понять, что пора идти к психологу?

– Понять несложно, отследите свое состояние. Если вы устали, не нужно биться лбом об стену проблем. Всё решается, и достаточно быстро. Как только вы не вывозите всё, что с вами происходит, ищите специалиста, решайте встретиться с ним и начинайте жить. Ведь именно для этого мы здесь. И ради всего святого, не доводите себя до психиатров и таблеток.

– Всегда ли терапия со специалистом дает реальные результаты?

– Безусловно. Но иногда мы имеем плохой результат. Я всегда придерживаюсь правила: плохой результат тоже результат. И именно он привел меня в психологию. Ищите людей, которые рождены с определенным талантом, даже если он кондитер. Да, я считаю, что психологами рождаются, а потом становятся! Обращайте внимание на то, может

ли психолог помочь сам себе. Да, и тут я убеждена, если специалист не может помочь себе, то он не поможет и вам.

– Олеся, совсем недавно вами проводилась групповая практика. Расскажите подробнее, что это было за мероприятие и как оно отразилось на участниках.

– Это моя первая групповая практика, и я в восторге, как и ее участники. Она направлена на полную перезапись вашего рождения в этот мир. Без деструктивных убеждений и программ. В ней сочетаются проработка тела, психики и души. На ней вы встречаетесь с мамой, папой и своим духом посредством заместителя – человека, который играет роль в практике. Кто-то скажет, что это эзотерика, а я скажу, что мы не просто тело на ножках. Мы живем в мире энергии, и отрицать ее принадлежность к нам бессмысленно. Мы не всё можем объяснить с научной точки зрения. Плюс

ко всему этому мы пытаемся в состоянии взрослого простить и понять родителей, оправдывая их, находя тысячу причин, почему с нами так поступали. Но наш внутренний «ребенок» с этим не согласен, да и эго бунтует и саботирует это принятие. А именно в практике раскрывается «внутренний ребенок» – он чувствует, говорит именно о желании чего-то в раннем детстве или даже находясь в утробе матери. И, как бы сказочно это ни звучало, люди, пришедшие на практику, отмечают, что мама и папа просто один в один с настоящими родителями, хотя в практике участвуют совсем чужие люди. Распаковка этой практики происходит на протяжении полугода: кардинально меняется мировоззрение, восприятие, самочувствие, отношение к себе и отношение к другим. У некоторых даже меняется тело. А у кого-то рождается долгожданный ребенок. В общем, это того стоит!

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

В мире фитнеса и здорового образа жизни всегда есть место для тех, кто привносит в эту сферу нечто неординарное. В данной статье мы хотим познакомить вас с основателем студии функциональных тренировок Slava – Никитой Рябенко. Этот тренер и автор методики функциональных тренировок стал настоящим феноменом благодаря своему инновационному подходу к спорту.

ФИТНЕС МЕЖДУ НАМИ

Никита,
расскажите
о себе.
Что привело вас в спорт и к здоровому образу жизни?

– Я вырос в небольшой деревушке под названием Александровка, ныне это Саймасай. Там приходилось трудиться физически: косить сено, копать огород, ухаживать за животными. И из развлечений были только такие занятия, как турники, брусья, пробежки, игры в футбол. А когда я приехал в город, этой активности мне не хватало, и я начал пробовать заниматься разными видами спорта: были и футбол, и тренажерный зал, армрестлинг, регби, но больше всего времени я занимался боксом. И уже на базе бокса в 2016 году я стал чемпионом по грэпплингу. После окончания школы поступил на грант в КазНТУ имени Сатпаева на специальность «Вычислительная техника и программное обеспечение». Пройдя один год обучения, я понял, что это не мое, и стал

совмещать учебу и работу в фитнес-зале Royal Club. Прошел обучение на тренера и понял, что в этом моя страсть. Я продолжал совершенствоваться: изучал научную литературу по анатомии и физиологии, ездил на фитнес-конференции в Москву, Италию и США. Старался впитывать как можно больше информации. Постепенно мои навыки и знания росли, и я стал самым продаваемым тренером в зале. В итоге получил высшее образование по своей специальности в техническом университете и в процессе на базе высшего образования диплом Академии спорта и туризма по направлению «Фитнес». Потом появилась возможность полететь в Астану и занять там руководящую должность в качестве супервайзера боевых искусств и сквоша. А позднее меня выкупили как личного тренера одной семьи, я летал по разным странам и постоянно тренировал членов этой семьи.

– В какой момент пришла идея открыть столь необычную студию?

– У меня родились два сына, я прилетал домой, а дети меня не узнавали. Мне стало страшно, и я задумался: для чего вообще я живу? Стало понятно, что я не могу всё время быть в командировках, тогда и было принято решение открыть собственный зал. Сначала было тяжело, моих финансов едва хватило на аренду помещения, ремонт и три боксерские груши. Но когда приходящие в мой зал люди понимали, что я профессионал, то советовали меня друг другу. Таким образом, срабатывало «сарафанное радио». Клиентов становилось всё больше, и все заработанные деньги я инвестировал в зал: покупал оборудование и модернизировал его.

– Расскажите подробнее, в чем особенность ваших функциональных тренировок.

– Я создал уникальную систему тренировок,

при которых и дети, и взрослые могут заниматься одновременно. Знаете, у всех родителей всегда был вопрос: что делать, когда я привожу на тренировку ребенка? Я ответил на этот вопрос: тренироваться вместе с ним! Неважно: отец и сын, мама и дочь, бабушка и внук или внучка – программа подходит всем! Мы подбираем упражнения так, чтобы не было осевой нагрузки на позвоночник, программа не подразумевает работу с тяжестями, чтобы не допустить получения травм, и поэтому подходит для любого возраста и уровня подготовки. Вся программа разбита на три дня, и каждый день мы прорабатываем все компоненты фитнеса – мышечную силу, мышечную выносливость, сердечно-сосудистую систему и гибкость. А это, в свою очередь, преобразовывает состав

тела, подкожно-жировая клетчатка уменьшается, мышечная масса увеличивается. Идея заключается в проработке мышц, их функциональной пригодности, чтобы мышцы были в тонусе, и человек мог ими пользоваться в своей

жизнедеятельности. В первый день мы работаем над боксерской техникой, выполняем упражнения с собственным весом и бьем лапы и груши. Во второй день выполняем силовой круг: жим ногами, жим лежа, подключаем гиперэкстензию, разгибание голени, вертикальную и горизонтальную тягу и так далее.

И так же бьем лапы и груши.

Третий день кроссфит: волны на канатах, приседание на босу, берпи, подтягивания и другие упражнения. И опять бьем лапы и груши.

– Что вас вдохновляет? В чем ваша миссия?

– Моя миссия в том, чтобы давать людям здоровье вне зависимости от возраста, уровня подготовки и ограничений. Каждому можно подобрать нагрузку, учитывая индивидуальные

особенности. Я вхожу в число 5–10% людей в РК, борющихся за здоровый образ жизни. Многим гораздо проще купить сигареты, вейпы, спиртное, наркотики, и жизнь для них удалась. А заниматься спортом на регулярной основе может не каждый, и я тот человек, который мотивирует людей идти на тренировку.

– Какова роль инструкторов и тренеров в процессе тренировок? Какие критерии вы считаете наиболее важными для выбора тренера?

– Сам я в хорошей форме, и люди, глядя на меня, хотят быть такими же и даже лучше. Стараюсь вести за собой всех желающих в жизнь под названием «ЗОЖ». Считаю, что специалиста нужно выбирать по его знаниям и внешнему виду, привычкам, чтобы он мог вдохновить личным примером. Множество моих учеников достигли внешних изменений, одни ментально стали сильнее, другие перестали



жаловаться на боли в пояснице, так как укрепили и растянули мышечный корсет, третьи перестали курить или употреблять алкоголь. Я считаю, что это невероятные достижения, и когда происходят такие изменения в жизни людей, я чувствую, что нужен этому миру. И очень хочу сделать его лучше и здоровее.

– Планируете ли вы и дальше развивать

данное направление деятельности? Поделитесь своими идеями.

– В дальнейшем я, конечно, хотел бы открыть больше залов в Казахстане. Кроме того у меня есть огромное желание выйти на международный уровень и открыть залы с собственной методикой тренировок во всех странах мира.

инстаграм:
@slavasava.kz
@niko_re
+7-708-943-36-76



**RADO
VOICE**

**Ближе
к музыке**

инстаграм:
[@rado_voice](#)
+7-777-208-74-11





Нореса
STEAK SHOP

STEAK SHOP ALMATY

МАГАЗИН МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

ОГРОМНЫЙ ВЫБОР СТЕЙКОВ
НАБОРЫ ДЛЯ МЯСНОЙ ВЕЧЕРИНКИ
СТЕЙКИ В МАРИНАДЕ
БУЛОЧКИ И КОТЛЕТКИ ДЛЯ БУРГЕРОВ И ХОТ-ДОГОВ
ЛЮЛЯ-КЕБАБ
СВОЯ РЕЦЕПТУРА И АВТОРСКИЕ СПЕЦИИ
МРАМОРНОЕ МЯСО ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА
РЕБРА И ФАРШ ДЛЯ ВАШИХ ДОМАШНИХ БЛЮД

Г. АЛМАТЫ. УЛ. БРУНО, 125
ТЕЛЕФОН ДЛЯ ЗАКАЗА
+7 707 440 0161@STEAK_SHOP_ALMATY



ВСЕГДА В
ЦЕНТРЕ
ВАШЕГО
СТОЛА

Новогоднее обновление

Новый год – еще один повод изменить не только свою жизнь, но и свое мышление. О том, как это сделать, хорошо знает международный экстрасенс, таролог, астролог и наставник духовного роста – Роза Оглы.

Роза, вы много лет помогаете людям своими знаниями и силами. А что подтолкнуло вас начать обучение?

– Да, уже 15 лет я помогаю людям открывать дороги и подниматься на новый уровень. У меня самой не было наставника, который мог бы меня научить, посвятить во все нюансы. Поэтому я решила не просто помогать своими знаниями, но и научить людей тому, как открывать свои способности и как выходить на новый уровень.

– *Обучиться у вас может любой желающий*



или только человек, владеющий определенными способностями?

– Обучение у меня может пройти каждый человек, которому это действительно интересно. А я уже в процессе обучения определяю, есть ли способности и какие именно. И даю знания, как раз-

вивать те способности, которые нам всем даны с рождения.

– *Какие изменения происходят в жизни ваших учеников после обучения?*

– После прохождения обучения каждый ученик или ученица начинает по-

могать другим людям, но самое главное: начинает сам раскрываться как новая личность. Не просто раскрываться, а находить ответы на все свои вопросы, на которые не находил ответа ранее.

– *Роза, сегодня многие аналитики говорят о том, что, поменяв мышление, можно стать успешнее, богаче и счастливее. Что вы думаете по этому поводу?*

– Вот как раз об этом в моем обучении мы говорим очень много. Важно понимать, как становиться на новый уровень финансового потока, как стать богаче и счастливее. И всего этого можно достичь, если поменять свое мышление. Для этого имеются специальные

практики, индивидуально меняющие каждого человека.

– *С вашей помощью можно поменять мышление человека? Как это происходит?*

– Конечно, и получив эти знания на обучении, мои ученики начинают зарабатывать от миллиона тенге и выше.

– *Скоро новый год – рубеж, когда можно улучшить свое будущее, а весь негатив оставить в прошлом. Дайте советы, как правильно встретить новый 2024 год, чтобы прожить его в достатке.*

– Перед новым годом 25 декабря необходимо провести специальный обряд, который оставляет весь негатив в прошлом. Для ваших читателей я готова рассказать об этом простом ритуале: 25 декабря положите на окно апельсин или мандаринку, новый год встречайте с открытыми дверями. А 1 января этот мандарин или апельсин выкиньте на перекрестке. В ночь с 13-го на 14-е января также откройте двери, возьмите три-четыре килограмма мандаринов или апельсинов и рассыпьте их по всему дому. Так они должны пролежать двое суток, а потом делайте с ними всё что вам хочется. Этот простой обряд поможет оставить позади всё плохое, а наступивший год прожить в достатке и благополучии.



+7-707-286-77-77

инстаграм: @tarolog.roza.ogly

ОСТОРОЖНО – ЖЕНЩИНА НА ОБЪЕКТЕ!

Лаура Есенова – дизайнер интерьера.

Лаура, что вас вдохновило на выбор профессии дизайнера интерьеров? Какие факторы повлияли на ваш выбор?

– В эту сферу я попала абсолютно случайно. Мама сказала: «Попробуй просто сдать экзамен, чем черт не шутит». Тогда я сдала творческий экзамен, набрала 49 баллов из 50, так и поступила на архитектурный факультет. И, конечно же, сразу поняла, что это мое. Так мое любимое дело нашло меня само (*улыбается*). Даже Вселенная мне давала понять, что я занимаюсь тем, в чем мое призвание, ведь моя первая работа по специальности тоже нашла меня сама. В студенческие годы я подрабатывала в магазине техники и в один из дней обслуживала женщину, которая покупала прин-



тер в офис. Когда мы с ней разговорились, она сказала, что у нее своя студия дизайна и принтер нужен именно туда. В этот же день мы обме-

нялись номерами, и уже через неделю я проходила у нее стажировку.

– Но дизайнерам приходится много времени

проводить на строительных площадках. Всегда ли такой хрупкой девушке, как вы, легко взаимодействовать с заказчиками и подрядчиками при воплощении проектов?

– На самом деле, я считаю, что любая работа, какой бы любимой она ни была, требует большой отдачи энергии. Конечно же, женщинам в сфере строительства приходится сложнее. Заказчики попадают самые разные, ведь и характер у всех разный, и разный темперамент. Но я всегда благодарна заказчикам за доверие, ведь это большая ответственность: проектировать чье-то гнездышко. К сожалению, большинство подрядчиков относятся ко мне, как к маленькой девочке, которая рисует красивые картинки, и зачастую не воспринимают меня всерьез.

Также, наверное, стоит заметить, что часто сталкиваешься с неким харассментом. Знаете, столько строителей меня

уже позвали замуж? (*Улыбается*). Конечно, это все шутки, но мне доставляет некий дискомфорт. Поэтому я предпочитаю работать со своей проверенной строительной бригадой, со своими постоянными мебельщиками и поставщиками.

– Каковы основные вызовы, с которыми вы сталкиваетесь в процессе работы над проектами? Как вы их преодолеваете?

– Когда занимаешься ремонтом, с проблемами сталкиваешься всегда. Самое главное, я считаю, это быть шустрым и нестандартно мыслить. В ремонте большое значение имеет человеческий фактор. Все мы люди, все бодем, у всех возникают жизненные проблемы, рассеивается внимание, но я считаю, что нет проблемы, которую нельзя решить. Преодолевать препятствия мне помогают терпение и оптимизм.

– Что происходит в дизайне интерьеров

в настоящее время? Куда вас больше всего привлекают?

– Сейчас всё движется в бешеном темпе, появляются новые виды различных материалов, стилей и так далее. Иной раз не успеваешь следить за трендами. Даже исполнение ремонта движется вперед. Например, еще 10 лет назад делали в прихожей порожки между ламинатом и плиткой, сейчас же каждый ремонтник умеет делать это без порогов.

Самое важное – это уметь говорить о том, что ты чего-то не знаешь, и относиться с пониманием, если и твои коллеги чего-то не знают. Мне нравится узнавать что-то новое и открывать для себя новые горизонты и технологии. К сожалению, мало кто из заказчиков может поддержать такую инициативу, ведь все привыкли к стандартной неоклассике и евроремонту.

инстаграм:
@laura_yd

Астрология - это искусство

Астрология – это древнее искусство, которое проникает в тайны космоса, звезд и планет, чтобы раскрыть и тайны нашей жизни. Всё об астрологии знает Роза Нуралиева.

Роза, как давно вы профессионально занимаетесь астрологией?

– Уже более пяти лет, но данная тема увлекала меня еще со школы. Мне всегда были интересны планеты, их космическое влияние на людей и любые знания, которые могли бы помочь глубже понять мир, себя и найти ответы на важные вопросы.

– *Какой вы видите роль астрологии в современном мире? И какие преимущества понимание астрологии может дать человеку?*

– Роль астрологии в том, чтобы помочь человеку познать самого себя и осознать смысл своего пребывания на Земле, познать и



принять свою карму как разумную и справедливую, направляющую нас к добру, к совершенствованию себя и мира вокруг нас. Астрология дает возможность осознать значение прожитых событий и видеть их связи, вследствие чего постигать общую направленность жизни и

совершать правильные поступки на пути к счастью.

– *Какие аспекты жизни современного человека может охватывать астрология?*

– Астрология – наука о том, как положение небесных тел во время рождения человека влия-

ет на его судьбу, особенности и интересы. Положения планет в момент рождения человека используются для определения его психологического портрета и характера. Важнейшим фактором в астрологии являются знаки Зодиака, которые делятся на 12 частей и указывают на разные сферы жизни, начиная от внешности человека и заканчивая его профессиональной деятельностью. Поэтому астрология охватывает абсолютно все сферы жизни современного человека. Да и не только современного, так как наука астрология, согласно найденным доказательствам, появилась примерно в 4 000–5 000 гг. до н.э. и пришла с Востока. Дощечки древних шумеров, живших в Месопотамии, с законами и правилами астрологии сейчас хранятся в разных музеях мира.

– *А может ли астрология повлиять на принятие решений в повседневной жизни, в том числе в финансовой и профессиональной сферах?*

– Конечно. Для отдельно взятого человека астрология так же важна, как и для всего мира в целом. Она поможет определиться с тем, какое направление выбрать, где нужно быть осторожным, а где идти напролом. Также астрология помогает действовать в наиболее благоприятный временной отрезок, чтобы усилия человека были не напрасны, а принесли ему победу и успех.

– *Какие рекомендации по применению астрологии вы можете дать тем, кто интересуется ей?*

– Для тех, кто интересуется астрологией, рекомендую найти своего специалиста, который поможет за одну консультацию направить вектор жизни человека. Натальная карта дает возможность увидеть человека настоящим, таким, каким он пришел в этот мир. Понять, почему пришел именно в эту семью, в это место и в это время. На консультации человек получает не только ответы на свои вопросы, но и рекомендации, как изменить себя и свою жизнь, чтобы ощутить счастье. А это немало.

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



ВИЗА В USA



Решили посетить США? Процесс оформления визы в Соединенные Штаты весьма сложное мероприятие. Независимо от того, являетесь ли вы туристом, студентом, бизнесменом или потенциальным иммигрантом, Асель Смагулова откроет для вас двери к бескрайним возможностям великой страны. Асель Смагулова – специалист по оформлению туристических виз в США.

Асель, расскажите о себе. Вы проживаете в США?

– Я проживаю в США меньше года, но для меня

это не первое путешествие в эту страну. Моя сестра является гражданкой Америки на протяжении 18 лет, и я имею возможность приезжать сюда с 2011 года. Мне

всегда нравилась Америка с ее менталитетом и культурой. Но я не думаю, что переехала бы сюда окончательно, так как очень люблю свою родину и родной Алматы. Пока я здесь, так же продолжаю заниматься оформлением виз, и даже больше, чем в Казахстане, так как доверие от клиентов растет, а «сарафанное радио» работает отлично.

– *Что подтолкнуло начать помогать в оформлении виз для выезда в Америку?*

– В 2016 году ко мне обратилась знакомая и попросила заполнить всем членам ее семьи анкеты. Большого опыта у меня на тот момент не было, но всё же я имела представление, как и что делать, так как своей семье всегда заполняла анкеты сама. Когда все члены семьи моей знакомой прошли интервью с первого раза и получили визы на пустой паспорт, я была в шоке (*улыбается*). Мне было очень приятно, что я причастна к такому радостному событию. Я

всегда искренне переживаю за всех своих клиентов в момент собеседования. Вот так всё и началось. Потом ко мне стали обращаться друзья этой семьи, родственники и так далее. За эти годы попадались и трудные случаи, с которыми я справилась, для меня это значительный опыт в мою копилку.

Позже я поняла, что мне нравится делать людям добро и получать благодарность за проделанную работу. На данный момент я уже имею большой опыт в оформлении и сама могу дать оценку любому человеку, исходя из его биографии.

– *С визами для других стран вы тоже работаете?*

– В моей практике только туристические визы в США, и я о них знаю всё! Вообще, в планах позже написать книгу или даже снять кино об иммиграции моих клиентов (*улыбается*). У меня уже накопилось множество интересных историй.



– *Какие ошибки совершают заявители при оформлении документов для визы?*

– В последнее время очень часто ко мне обращаются клиенты уже после отказов, и мне достаточно задать им пару вопросов, для того чтобы понять причину отказа. На самом деле ошибок очень много, и моя работа состоит в том, чтобы исправлять их!

– *А как их избежать?*

– Ответ более чем банальный: всегда обращаться к проверенным специалистам. К сожалению, есть клиенты, совершившие непоправимые ошибки, которые исправить просто невозможно.

Конечно, анкету можно заполнить самостоятельно, но многие сдаются при первой попытке. Она не так уж и проста, в отличие от анкеты на Грин карту. Очень много нюансов, о которых знают только специалисты.

– *А если вы сразу видите, что у человека нет шансов на получение визы?*

– Я ему отказываю в своих услугах. Мое кредо: никогда не возьмусь за оформление анкеты, если клиент не имеет шансов. Всегда была честной и стараюсь оставаться такой же в работе.

инстаграм:
@_visa_assel
WhatsApp
7-708-314-03-02

КОУЧ

для бизнеса и жизни

НАГИМА
ТУРТКАРАЕВА – ФИ-
НАНСОВЫЙ ДИ-
РЕКТОР ДЛЯ ПРЕД-
ПРИНИМАТЕЛЕЙ,
ОСНОВАТЕЛЬ АУТСОР-
СИНГОВОЙ КОМПА-
НИИ TOO IMPES.

Нагима, что привело вас в финансы? Как давно специализируетесь в этой нише?

– С пятого класса я очень любила математику. Оканчивая школу, долго думала, кем же мне быть, и папин знакомый рассказал, что, выбирая будущую профессию, нужно смотреть на то, что ты любишь и чем тебе нравится заниматься. На тот момент я знала, что люблю математику. Так и было принято решение, и выбран факультет экономики и менеджмента. Окончив университет, я проходила практику



в организации по производству пшеничной клейковины и занималась аналитикой проекта. Работа мне нравилась, однако я заметила, что просто считаю, не понимая, каким образом сформированы числовые значения, а мой наставник тогда очень хорошо разобрался в этом. Я была удивлена, как он мог понять, что вычисление неверно, и возвращал в бухгалтерию на исправление отчет. Когда я спросила: «Как вы поняли, что эти цифры не верны?», он ответил, что имеет большой стаж работы и бухгалтером, и аудитором. Тогда я для себя решила, что тоже хочу иметь такой опыт, поэтому начала свою работу с помощника бухгалтера и стала, наконец, аналитиком: тем, кто понимает цифры и видит ошибки и недочеты, прежде чем использовать их для финансового анализа. Таким образом, я пришла к тому, что стала финансовым директором для предпринимателей.

– *Сегодня вы владеете собственной аутсорсинговой компанией. Какого рода услуги предоставляет TOO IMPES?*

– Системный аутсорсинг бухгалтерских услуг и финансовый анализ. Но сейчас я работаю в партнерстве с астанинской компанией AD Accounting, и мы открыли филиал AD Accounting Almaty.

– *Как среди множества аутсорсинговых компаний владельцу бизнеса найти истинных профессионалов своего дела?*

– Думаю, важно обращать внимание на многие аспекты: опыт работы, итоги обучения, умение системно вести учет и финансы. А также личные симпатии к человеку и его ценностям, насколько они соответствуют вашим. Но наиболее важным качеством я считаю умение видеть бизнес с точки зрения предпринимателя, а не бухгалтера, вследствие чего рождается позиция

бухгалтера как представителя предпринимателя, ответственного перед государством, а не наоборот, что, к сожалению, я часто встречаю. Это и является миссией нашей компании – вести учет для предпринимателя так, чтобы все цифры отражали реальную картину и были использованы для дальнейшей аналитики состояния всего бизнеса. Часто слышу от предпринимателей: ощущение такое, что бухгалтер работает на налоговую, хотя зарплату плачу я (улыбается). Мы хотим облегчить жизнь предпринимателей и освободить их время. Им не нужно быть в курсе последних изменений в законодательстве и контролировать бухгалтера, выискивая его ошибки. У нас внедрена система трехступенчатой формы контроля, и это усиливает качество нашей работы. Ведь когда бухгалтер работает один, сам по себе, его никто не проверяет, и возникает большая вероятность несвоевременного учета и допущения

ошибок, это проблема бухгалтера в одном лице. В этом плане системный аутсорсинг бухгалтерских услуг выстроен так, что работу бухгалтера проверяют два других, и каждый заинтересован в качестве выполняемой работы, так как несет административную ответственность за ошибки. Это позволило нам давать своим клиентам гарантию качества и юридически зафиксировать нашу ответственность перед ними за ведение их бухгалтерии. Кроме того, у нас юридически описана и гарантирована полная конфиденциальность коммерческой деятельности предпринимателя.

– Нагима, но аутсорсинг и финансы не единственная ваша специализация. А что привело вас в коучинг?

– Это моя любовь с первой сессии (улыбается). Я всё время чему-то учусь и развиваюсь. За последние 11 лет я прошла большое количество курсов, тренингов и личной терапии. Коучинг мне понравился,

в первую очередь, своей экологичностью, тем, что профессиональный коуч не должен включать интервенции, то есть говорить клиенту, что и как ему надо сделать. Коучинг – это процесс познания себя, когда можно в коучинговой беседе получить важные ответы самостоятельно, и это будут личные выводы, к которым человек пришел на сессии. Это проживается как получение абсолютно нового опыта при помощи новых нейронных связей, и потому происходит трансформация мышления.

– Для чего бизнесу коучинг? Чем вы можете быть полезны предпринимателю?

– Это глубокая работа с собой. Любой бизнес, да и любая сфера нашей жизни, начинается с желания! А если вы не знаете себя, не знаете, зачем вам что-то делать, то вряд ли вы будете это делать, а если и сделаете из каких-то своих страхов и убеждений, то это не принесет вам такого

счастья, как хотелось бы на самом деле. Коучинг может быть использован в любой сфере жизни, и скажу больше: часто бывает так, что клиент приходит с запросом про деньги, а в глубине лежит совсем иная сфера его жизни.

Это выглядит как убежание от истинной проблемы, которая действительно беспокоит и забирает всю энергию, приводит к психоэмоциональному срыву и мешает жить той жизнью, какой человек хочет.

Я работаю во всех сферах: это деньги, отношения, карьера, дети и, конечно же, бизнес.

Но большинство клиентов ко мне приходит с запросом про деньги и бизнес, просто зная о моем опыте работы в жизни до того, как я познакомилась с коучингом.

– Большой вклад вы делаете в работу сообщества «Код публичности Анны Мавричевой». Расскажите подробнее, что это за сообщество.



– Это замечательное сообщество женщин, очень теплое пространство, где абсолютно каждая женщина может получить тепло и поддержку таких же людей, как и она сама, и это бесплатно, и всегда будет бесплатным, так заявляет сама Анна

Мавричева. Я пришла в сообщество в один из самых сложных периодов своей жизни, и даже по фотографиям очень заметно, как я изменилась за первый свой мастер-майнд и когда получила результаты после второго мастер-майнда.

Если вам нужна поддержка и качественное окружение, приходите в это сообщество и примите участие в бесплатном мастер-майнде. Я как раз планирую набрать собственную группу.

– Нагима, предлагаем вам открыть «занавес» и рассказать, какие еще направления вашей деятельности остались «за кулисами» нашего внимания.

– Еще я провожу игры по финансовой грамотности для подростков. Мне хочется развивать грамотных и сознательных людей в нашем обществе уже с детства, когда они только начинают осознавать свою индивидуальность и проявлять самостоятельность. Я считаю это своим долгом перед детьми как женщина и мама, как личность перед обществом, в котором я живу, и как гражданин перед своим государством.

инстаграм:
@nagima.kaidarovna
@ada.accounting

www.ada-accounting.kz

АЗЛИТА АЙДАРБЕКОВНА ЖАПСАРБАЕВА НЕ ПРОСТО ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТОР В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН, А ИСТИННЫЙ ВЕТЕРАН СВОЕЙ ПРОФЕССИИ! ОТДАВАЯ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СВОЕЙ ЖИЗНИ ИЗУЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОНА СТАЛА НАСТОЯЩИМ ПРОФЕССИОНАЛОМ. НА ЕЕ СЧЕТУ НЕ ТОЛЬКО СОТНИ ПРОВЕРОК, НО И ТЫСЯЧИ УСПЕШНО ЗАВЕРШЕННЫХ ПРОЕКТОВ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ СТАЛ ЗВЕНОМ В ЦЕПИ ПОДДЕРЖКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МНОГИХ КОМПАНИЙ. ЕЕ ЗНАНИЯ, МУДРОСТЬ И ОПЫТ НЕОЦЕНИМЫ, А ВКЛАД В СФЕРУ АУДИТА СТАЛ НЕВЕРОЯТНО ЗНАЧИМЫМ ДЛЯ БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА НАШЕЙ СТРАНЫ.

АЗЛИТА АЙДАРБЕКОВНА ЖАПСАРБАЕВА — ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТОР РК, АССА, СИМА, СРА.

Зачем нужен аудит?

Азлита Айдарбековна, расскажите нашим читателям, что привело вас в сферу аудита?
— К аудиту я пришла для реализации своих личных и профессиональных качеств. Я, как и все аудиторы, на заре своей трудовой деятельности начинала с позиции бухгалтера. Затем занимала должность главного бухгалтера. «А что дальше?» — задала я себе вопрос. И несмотря на то, что я уже в тот момент была на должности главного бухгалтера и финансового директора в одном лице в одной из самых крупных торговых организаций, мне этого было недостаточно.

”

Помимо аудиторских услуг нами оказываются сопутствующие услуги: бухгалтерские, консультационные, консалтинговые

— Как давно вы специализируетесь в данной области?

— С 1987 года по 1997 год я работала бухгалтером, главным бухгалтером в районном потребительском союзе, где бухгалтерский учет велся еще по советской системе. В 90-е годы изменения происходили не только в мире, в Казахстане в целом, но и в системе бухгалтерского учета. После к нам пришло МСФО, когда начали привлекать иностранный капитал. Появилась большая потребность в бухгалтерях, знающих и практикующих международные стандарты. И с этого момента началась моя карьера специалиста, соответствующего требованиям рынка.

— Какие виды услуг компания «Элит Аудит» оказывает сегодня?

— Мы оказываем аудиторские услуги для компаний, работающих в разных сферах, в том числе в области образования, медицины, недрополь-

зования, строительства. Почти во всех областях, где есть необходимость в привлечении аудиторов. Помимо аудиторских услуг нами оказываются сопутствующие услуги: бухгалтерские, консультационные, консалтин-

говые. Среди них особым спросом пользуются услуги по открытию, ведению, ликвидации бизнеса. Это и ряд других услуг, которые востребованы на рынке.

– Какие события или проекты в вашей аудиторской карьере оказали наибольшее влияние на ваш профессиональный рост, и почему?

– Скорее всего, это те первые проекты, которые мы исполняли в самом начале деятельности нашей аудиторской компании. И, конечно, все трудности были связаны с отсутствием опыта. Несмотря на то, что это было начало начал, я и мой партнер по аудиту отработывали проекты очень качественно, а предоставленная нами информация была ёмкой, информативной и полезной. Таким образом, мы наращивали клиентскую базу. Партнером по аудиту, между прочим, была моя старшая дочь.

– Правда ли, что в вашей семье образовалась уже целая династия



”

Я уверена, что внуки продолжат наше семейное дело и пойдут по стопам бабушки и родителей. Но выбор всегда за ними, и настаивать на своем желании я не буду

аудиторов и ваши дети пошли по вашим стопам?

– Да, правда. Наши первые и все последующие проекты отработывались мною и моей старшей дочерью. Далее к нам присоединилась моя вторая дочь и сын. Поэтому я могу с гордостью заявить, что, действительно, мы основали семейную династию аудиторов.

– Какие качества, на ваш взгляд, должны быть у современного профессионала в сфере учета и аудита?

– В первую очередь это должен быть психологически стабильный человек.

– Как вы поддерживаете свое профессиональное развитие? Какие методы обучения считаете наиболее эффективными для улучшения профессиональных навыков аудиторов?

– Я постоянно повышаю уровень своих знаний. Считаю, что в нашей профессии

эффективными могут быть не только разные обучающие курсы, но и коммуникации с другими аудиторами.

– Хотели бы, чтобы и ваши внуки продолжили ставшую уже семейной профессию?

– Да, очень хочу. Я уверена, что внуки продолжат наше семейное дело и пойдут по стопам бабушки и родителей. Но выбор всегда за ними, и настаивать на своем желании я не буду.

– В этом году вам исполняется 60 лет, с чем мы вас от души поздравляем и от всей редакции желаем здоровья, процветания и долголетия! Оглядываясь в прошлое, как вы думаете, смогли бы вы реализовать в другой профессии с таким же успехом?

– Я думаю, что не смогла бы. Действительно, я не могу себя представить кем-то другим, кроме аудитора. Эта профессия раскрыла меня не только как мастера своего дела,

но и дала развитие моим личным навыкам.

– Сегодня вы продолжаете свою трудовую деятельность в компании? В какой области специализируетесь?

– Конечно, я продолжаю свою деятельность в качестве основателя компании. Это мое детище, которое требует постоянного внимания (улыбается).

– Что бы вы сказали, пожелали или посоветовали современной молодежи? Тем, кто только начинает свой трудовой путь.

– Я, проживая весьма динамичную, интересную и полную позитивной энергии жизнь, хочу пожелать молодежи постоянно повышать свои профессиональные навыки, не останавливаться на достигнутом и идти только вперед, не оглядываясь назад!

www.elitaudit.kz

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

РЕАБИЛИТАЦИЯ ПОСЛЕ ТРАВМ И ОПЕРАЦИЙ

РЕАБИЛИТАЦИЯ ПОСЛЕ ТРАВМ, ОПЕРАЦИЙ И БОЛЕЗНИ – ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП НА ПУТИ К ПОЛНОМУ ВЫЗДОРОВЛЕНИЮ.

САБИНА МЕНЛЯКОВА – ВРАЧ-ХИРУРГ, ВРАЧ-РЕАБИЛИТОЛОГ, МАНУАЛЬНЫЙ ТЕРАПЕВТ, КИНЕЗИОТЕРАПЕВТ.

Сабина, как давно вы занимаетесь реабилитологией? Что привело вас в данное направление?

– Я работаю в сфере реабилитации более четырех лет. Окончила Казахский Национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова, интернатуру по общей хирургии, а также резидентуру по физической медицине и реабилитации. С самого



детства мечтала стать врачом, помогать людям и лечить их. Еще студенткой меня заинтересовала специальность «Общая хирургия», мне хотелось своими руками спасать

жизни людей. В дальнейшем судьба привела меня в реабилитацию. После поступления в резидентуру мне посчастливилось пройти стажировку в Южной Корее. Увидев

зарубежную реабилитацию, я влюбилась в нее всей душой. На данный момент являюсь главным врачом в частной клинике. Работу врача совмещаю с деятельностью преподавателя в Высшей школе медицинской реабилитации.

– Расскажите подробнее, чем сегодня занимается врач-реабилитолог.

– Реабилитолог – это врач, специализирующийся на восстановлении организма пациента после перенесенных заболеваний, в том числе травм и операций. Специалист помогает пациенту вернуться в прежнюю жизнь и улучшить ее качество. Реабилитолог – это не только врач, физический терапевт, но и психолог, который помогает преодолеть тяжелое эмоциональное состояние, сопровождающее пациентов.

– Отличается ли реабилитолог от физиотерапевта? Существует ли разница?

– Реабилитолог и физиотерапевт – это два разных специалиста, работающих в сфере медицины, но с разными функциями и методами лечения. Реабилитолог занимается восстановлением состояния пациентов после травм, операций или болезней и может использовать физическую терапию, массаж, упражнения и другие методы для достижения этой цели. Физиотерапевт применяет такие методы лечения, как теплотерапия, холодотерапия, ультразвук, электростимуляция и другие.

– Как казахстанцы относятся к реабилитации? Понимают ли всю ее пользу и результативность?

– К сожалению, не все осведомлены о пользе и эффективности реабилитации. В мировой медицине реабилитация находится на одном уровне с другими значимыми направлениями и специализациями. Я хочу донести до всех казах-

станцев важность обращения в реабилитационные центры за помощью независимо от давности и тяжести их состояния. Мы стараемся помочь всем без исключения!

– Врач вашего профиля возьмется за любые случаи? С какими симптомами следует обратиться к реабилитологу?

– Мы занимаемся пациентами с любыми патологиями, связанными с суставами, позвоночником, мышечными болями, деформациями конечностей, сколиотическими изменениями позвоночника.

Также работаем с состояниями после травм, операций, пациентами после инсульта, инфаркта, с параличами. Оказываем помощь в подготовке спортсменов к соревнованиям и улучшаем показатели их здоровья.

инстаграм:
@dr.menlyakova
sabikowechka@gmail.com

Женская энергия

ОКСАНА ТАТЬЯНКО —
СЕКСОЛОГ (ИСПОЛЬЗУЮЩИЙ
ТЕРАПИЮ ЧЕРЕЗ ТАНЦЫ, МАК,
Т-ИГРЫ).

«БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К СЕБЕ,
И ВЫ БУДЕТЕ ВОЗНАГРАЖДЕНЫ,
ИБО ВАШЕ ТЕЛО — ЭТО ИНСТРУ-
МЕНТ ПОЗНАНИЯ» — ЛИН БАО

Оксана, как бы вы определили понятие «женственность»? Что это такое, и почему все стремятся ею обладать?

— Женственность — это гармония, внутренний баланс мужских и женских качеств. Современный темп жизни заставляет принимать больше мужских качеств, таких, как жесткость, эмоциональный контроль, грубость и т.д. Наш мир меняется. И женственность в этом мире — это умение переключаться с мужских качеств на женские и наоборот в определенных жизненных ситуациях. Поэтому большая часть современных женщин



стремится обладать женственностью. Где-то чувствовать себя маленькой девочкой. Где-то не быть

съеденной волками. Главное, понимать: психологи, наставники, коучи нужны только для консульти-

рования, помочь найти направление, открыть и полюбить себя.

А в итоге большая часть работы это только личные усилия.

— *Насколько важно обладать женственностью? И неужели она не заложена в женщины от природы?*

— Важно! «Человек по природе своей полноценно счастлив, когда в его жизни есть физическое (здоровье), психологическое (эмоции, чувства) и духовное (хобби, увлечения, вера) развитие». Умение гармонизировать свой внутренний мир дает женское счастье. У каждой оно свое. Существует 3 важных гормона, влияющих на женское счастье: пролактин (дающий эмоции, он образуется под влиянием стресса и негатива), окситоцин (гормон любви, дающий нежность и заботливость), эстроген (приносящий молодость). Поэтому от природы в нас заложена женственность. Важно поддерживать свое женское здоровье, учиться созиданию и любви.

— *Какие техники и методы могут помочь женщинам осознать и принять свою женственность?*

— Это можно реализовать через тело и разум. «Тело обязано трудиться, разум — работать с самооценностью». Тело — наш уникальный инструмент для удовольствия и блаженства. Оно должно быть с развитой интимной мускулатурой, с сильной сексуальной энергетикой и чувственностью.

Ценность — это вы сами, а не отсутствие или присутствие в вашей жизни муж-

чины. Это не то общение, от которого вы зависите, не та компания, в которой вынуждаете себя находиться, не такие отношения, которые причиняют вам боль, и не те ценности, которые навязаны. Предлагаю вам две практики.

7 дней погружения.

1 день визуальный (наслаждаемся всем увиденным).

2 день аудиальный (слушаем тишину, звуки природы).

3 день: арома (ароматерапия).

4 день: тактильный (соло развитие, SPA).

5 день: вкусовой (наслаждаемся всем, что попадает на язык).

6 день: эмоциональный (занимаемся хобби).

7 день: медитативный (делаем перезагрузку, намечаем мечты и планы).

Шаги к ценности.

1. Перестань оправдываться за свои неудачи, провалы, ошибки.

2. Признай, что ошибаться можно, и где-то даже нужно.

3. Перестань осуждать себя и других.

4. Инвестируй в себя.

5. Узнавай и усиливай свои сильные стороны.

6. Учись давать любовь себе сама.

7. Бери ответственность за каждый свой выбор.

8. Придавай ценность своим действиям и выбору.

Ведь развиваться нужно не для того, чтобы привлечь мужчину, а для того, чтобы знать себе цену и не соглашаться на меньшее.

ИНСТАГРАМ:
@t.igra_8234
+7-771-258-21-11

СОВРЕМЕННЫЕ ЖЕНЩИНЫ АКТИВНО ОСВАИВАЮТ РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ БИЗНЕСА, ВКЛЮЧАЯ ТРАДИЦИОННО МУЖСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ. А ЕСЛИ ЭТО ЕЩЕ И ДВЕ СЕСТРЫ, ТО «ПАРОВОЗ» СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПОРАЖАЕТ НЕИМОВЕРНОЙ МОЩЬЮ. ЛИЛИЯ И ВАЛЕНТИНА ПОРУНОВЫ — ОСНОВАТЕЛИ КОМПАНИИ ТОО «ЭКСПРЕСС ЛОГИСТИК KZ».

СЕСТРЫ В ДЕЛЕ

Девушки, как давно вы занимаетесь перевозками и логистикой?

Лилия: Работаю я с 19 лет. Когда пришла в 2007 году работать на железнодорожный транспорт, у меня была уже работа. Поначалу я два дела совмещала. Помню, отработав первую смену, вернулась домой в слезах. Мне казалось, что это не мое. Было не просто тяжело, но и очень страшно одной в ночную смену ходить под вагонами. Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что приняла тогда правильное решение остаться. Работала я в АО «Национальная компания Казахстан «Темир Жолы» старшим приемосдатчиком груза и багажа. Росла по карьерной лестнице и ушла со станции только в 2011 году. Меня пригласили

работать в логистику. В логистике про работала 5 лет. И решила уйти в 2016 году. Первую компанию мы открыли с компаньоном, но, как это часто бывает, не сошлись характерами.

Я приняла решение открывать уже собственный бизнес с сестрой Валентиной. С 2018 года мы работаем как «Экспресс Логистик KZ».

Валентина: Я, будучи студенткой, искала возможность подработки – неудобно было просить у родителей на карманные расходы. И уже тогда начался наш тандем с сестрой, потому что именно она давала мои контакты всем грузоотправителям, у которых принимала вагоны.

Я начала работать менеджером по оформлению вагонов. Хваталась за все предложения и вела по 3–4 компании одновременно, летние каникулы и свободное от учебы время я проводила на базах погрузки, железнодорожных тупиках, в КТЖ. Позже устроилась в зерновую индустрию АО «Костанайский мелькомбинат», в отдел экспорта. Это была хорошая школа, а полученные знания и опыт мне очень помогли в дальнейшем.

Я перебарывала в себе страхи ведения переговоров с зарубежными клиентами. У меня потели ладошки, когда звонил телефон и нужно было что-то говорить, отвечать на вопросы и предлагать свою продукцию. Сейчас это «мой конек», и именно коммуникации помогают заключать прибыльные сделки уже в собственном бизнесе. Я поняла, что там,

где страшно, всегда рост. Сейчас меня уже сложно чем-то напугать.

– Как случилось, что вы основали столь «неженский» бизнес?

Валентина: Я единственная в семье, кто до последнего сопротивлялся и категорически не хотел иметь отношения с железной дорогой. Наши родители, старшая сестра Наталья, дядя работали в АО НК «КТЖ», АО «РЖД», а Лилия училась в университете на факультете «Машиностроительные технологии», чтобы продолжить семейную династию железнодорожников. Я младшая в семье, и при выборе профессии пошла против всех, выбрав экономику и финансы. Но оторваться от сферы деятельности в целом не получилось – железная дорога у нас в крови! Наш тандем с сестрой можно назвать, не побоюсь этого слова, уникальным. У Лилии мышление инженера, у меня экономиста. Мы не просто работаем вместе, а дополняем друг друга. Когда мы решили начать собственный бизнес, выбор ниши даже не стоял. Мы шли туда, где были хорошими специалистами. Поначалу мы сталкивались с недоверчивыми взглядами владельцев и директоров крупных мельниц, которым мы предлагали услуги по организации перевозок. Но потом их мнения поменялись, и сейчас они смело рекомендуют нас. Все-таки стереотипы, что молодым женщинам не место в мужском бизнесе, мы рушим (*улыбается*).



– **Что приходится перевозить чаще всего и куда?**

Лилия: Сотни вагонов и тысячи тонн продукции! В самом зерновом регионе страны 80% всех грузов приходится на зерновые, масличные, бобовые культуры и продукты их переработки. В основном это экспортные направления. Наша география весьма обширна, и рынок сбыта охватывает всю Среднюю Азию. Кроме того, мы специализируемся на перевозке лома черных и цветных металлов в полуваго-

нах на крупные заводы Казахстана, России и имеем прямые контракты. Возим спецтехнику, сельскохозяйственные тракторы, рельсы, шпалы платформами из России в Казахстан и наоборот. Уголь, щебень, цемент, строительные материалы. На самом деле очень много грузов и направлений, мы не заикливаемся на чем-то одном и постоянно расширяем свою географию.

– **В развитии совместного дела вы смотрите в одном направлении,**

движетесь к одним целям, а подходы к работе тоже единые?

Лилия: С Валентиной у нас сложился идеальный тандем. Я не знаю, как это работает, может быть, на генном уровне, но мы очень хорошо понимаем друг друга, даже без слов, по одному взгляду. Любые решения всегда принимаются сообща. Самое главное в общем деле – говорить открыто, без всякой хитрости и лжи. Может, из-за этого нам так легко работать вдвоем (улыбается).

Валентина: На сегодня

шний день мы преследуем одну общую цель, но наши взгляды не всегда совпадают, и это даже плюс, нежели минус. Процесс переговоров, заключение сделок, безусловно, ложится на нас, остальное мы делегируем на бухгалтеров, юриста, менеджеров.

– **Существует известная поговорка «Хочешь поссориться с друзьями или родственниками – пригласи их в бизнес». А как на ваши взаимоотношения влияет общее дело?**

Валентина: На начальном этапе было сложно, была притирка. Но, как ни странно, работа в партнерстве нас только сблизила. Мы вернулись к своим истокам и стали не просто работать вместе, но и чаще вместе отдыхать, ходить в спортзал к одному тренеру, который всегда удивлялся и говорил: «Неужели вы на работе не наговорились?». Даже одежду мы стали покупать одинаковую, хотя раньше предпочтения были разные. Но для

себя приняли решение никогда не брать на работу родственников, друзей или знакомых! На самом деле эта поговорка не теряет своей актуальности. Просто нам повезло: мы нашли подходы друг к другу и к совместной работе.

– **Какие, на ваш взгляд, черты характера, критерии или принципы помогают вам успешно вести совместный бизнес?**

Лилия: Нас очень правильно воспитали и привили убеждение: если хочешь добиться успеха – работай. Работай над собой, над своими ошибками, над своим характером. Мы работаем с собственниками вагонов из разных стран. Это Казахстан, Россия, Туркмения, Литва, Эстония, Узбекистан, Грузия, и у каждой свой менталитет. Но всем нужно одно – надежный партнер с хорошей репутацией. Работаем по принципу: лучше один довольный клиент, который приведет тебе еще пять, чем пять недоволь-

ных, которые не приведут ни одного.

– **Какие цели поставлены вами на будущий 2024 год?**

Валентина: Ежегодно подводим итоги и ставим новые цели. На 2024 год запланировано расширение, открытие филиала в России, так как с каждым днем всё больше заключаем сделок с грузотправителями из соседней страны. Работаем над увеличением парка вагонов, запланировано посещение выставок в Москве, Ташкенте и Алматы. Помимо работы, конечно, хочется продолжить путешествия; с каждым годом их становится больше, меняется кругозор, расширяется география. Разнообразить занятия спортом, который помогает отключиться от работы и перезагрузиться, когда это необходимо. В 2024 году планируем с Лилией встать на сноуборд и освоить лыжи.

инстаграм:
@liliya_porunova
@valentina_669

Altair Real Estate теперь в Казахстане

Абылхайр, расскажите подробнее о своей деятельности. Как давно вы специализируетесь на рынке недвижимости?

– Я переехал в Дубай в 27 лет и стал искать возможности для развития бизнеса. Как и у большинства людей, всё это делалось ради семьи, чтобы мои близкие ни в чем не нуждались. Перед выбором были две сферы: логистика, которую я хорошо знал, и недвижимость, которой я в жизни не занимался. Многие спросят, почему выбор пал на недвижимость. Я, как человек, способный без страха выходить из зоны комфорта, бросил себе вызов и решил попробовать освоить новую сферу. В недвижимости я ничего не понимал, но, как предприниматель с природной интуицией, всегда видел профессионалов своего дела.



АБЫЛХАИР СЕРИК —
ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ ALTAIR REAL ESTATE

– Каковы были основные мотивации и цели, побудившие вас создать компанию Altair Real Estate именно в Дубае? Какова основная миссия компании?

– Для сравнения: в Алматы агенты по недвижимости

максимально зарабатывают 4 млн. А в Дубае месячный доход может составить и 40 млн. Я на своем опыте в Altair Real Estate вырастил троих агентов, которые открыли свои компании. Ребята заработали по одному миллиону

долларов на продажах и вложили их в свой бизнес. Я ими искренне горжусь. У нас высокий сервис, которого не было на рынке ранее. Предоставляем клиентам полное юридическое и банковское сопровождение. Для инвесторов готовы рассчитать ликвидность, рентабельность и инвестиционную привлекательность каждого проекта. Миссия компании – помогать людям комфортно решать жилищные вопросы, и не только.

– Почему второй филиал компании решили открыть именно в Казахстане?

– С начала открытия Altair Real Estate прошло более двух лет. На рынок Казахстана мы зашли совсем недавно.

Мне, как истинному казаху, хочется гордиться своей родиной и вносить вклад в ее развитие. Поэтому, когда речь зашла об открытии второго филиала компании, я с радостью решил открыть его в Казахстане, а именно в Алматы. Это мой родной город, здесь я родился и

вырос. Сейчас хочу вывести качество риелторских услуг Алматы на международный уровень. С этой целью я собрал отличную команду агентов, как опытных, так и новичков, обучаю их, поддерживаю, мотивирую и поощряю. И хочу, чтобы они имели возможность жить достойно. Я стремлюсь, чтобы наш филиал в Алматы стал отличным примером для других агентств.

– С какой категорией объектов вы работаете?

– Мы работаем как с коммерческой, так и с жилой недвижимостью. Всё зависит от конкретного запроса клиента и его бюджета. Специализируемся от класса «эконом» до «премиального». Поэтому это могут быть как маленькие квартиры, так и роскошные виллы на берегу залива или большие коммерческие и промышленные объекты.

– Какие планы и стратегии у вас есть на будущее для компании Altair Real Estate, особен-

но в контексте изменений на рынке недвижимости и ожиданий клиентов?

– Мы планируем развиваться в трех направлениях. Во-первых, не останавливаться на достигнутом и улучшать наш сервис, находить новые подходы к клиентам, внедрять информационные технологии, для того чтобы объединить специалистов по недвижимости на всей территории Казахстана. Во-вторых, обучить как можно больше агентов международному сервису, открыть для большего количества людей новую высокодоходную профессию. И в-третьих, масштабироваться и развиваться, стать сетью агентств по всему Казахстану и за его пределами. В целом мы хотим облегчить клиентам и без того непростой, но важный процесс, связанный с приобретением или продажей недвижимости.

инстаграм:
@alfair.realestate
@abylkhair.serik



ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ПОТЕРИ

Каждому из нас рано или поздно в жизни приходится сталкиваться с потерей, и каждый переживает ее по-своему. Но потеря может оказаться очень тяжелым испытанием, и в таких случаях помощь квалифицированного психолога будет невероятно полезной и поддерживающей.

Римма Базарбаева – практикующий психолог,

гипнопрактик, психолог в области когнитивно-поведенческой терапии, НЛП, член «Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги».

Римма, давно ли вы в психологии? В какой области психологической деятельности практикуете?

– Стремление в психологию у меня было с 11-го класса. Но 20 лет назад данная профессия была неактуальна и мало востребована, а при выборе направления моя мама настояла на профессии бухгалтера: ведь бухгалтеры были нужны везде. Но, даже получив профессию бухгалтера, я не сдалась и всячески познавала психологию: ходила в сообще-

ства, кружки, самостоятельно изучала литературу и применяла в жизни всё то, что узнавала. В период пандемии, в 2020 году, когда многие институты вышли в онлайн, я, наконец-то, нашла институт, и моя мечта сбылась. Окончив институт «Времена», я получила свой первый диплом в области психологии и по сей день занимаюсь психологическими консультациями, принимаю людей и дальше получаю образование: познаю новые для меня направления в психологии, ведь психология очень интересна.

Практикую в области общей психологии, КПТ, НЛП, гипнотерапии, а в ближайшем будущем очень хочу изучить детскую психологию и арт-терапию.

– Как понять, что у человека состояние переживания психологического горя?

– При утратах, таких, как переезд в другой город, потеря денег, места работы, имущества человек может не сразу понять, что он испытывает стадии психологического горя. Он будет чувствовать обиду,

растерянность, злость, и они естественны в данной ситуации. Чуть позже появляются угрызения совести, негодование, депрессия, страх перед будущим, жалобы на плохое физическое состояние, алкоголизм, наркозависимость, поиск нового решения, попытки изменить или поменять текущее положение. В случае затяжного состояния, когда человек не видит выхода и заикливается на своем негативном эмоциональном состоянии, рекомендуется обратиться к психологу, который поможет выйти из этого состояния.

– Вы описали состояния потери, не касающиеся отношений. А как чувствует себя человек после потери близких?

– Думаю, для меня, как и для любого человека – это болезненная психологическая травма. Я так же столкнулась с утратой близкого человека: мой отец ушел из жизни, когда мне было 8 лет.

Потеря близкого, особенно неожиданная, подталкивает к мысли о том, что жизнь может закончиться в

любой момент, и побуждает задуматься о собственной смерти. В связи с волнением у человека начинается серьезное «заглушение» той части разума, которая отвечает за рациональную оценку ситуации. Впоследствии возникают проблемы в общении с окружающими. Понимание прошлого и будущего увядает, и всё, что происходило или может произойти, оценивается как «здесь и сейчас». Человек чувствует себя беспомощным, поскольку никак не может повлиять на сложившуюся ситуацию. В связи с потерей ориентации во времени и социуме может произойти разрушение системы приоритетов и ценностей.

– Можно ли в подобных ситуациях справиться самостоятельно? Или обязательно нужна помощь психолога?

– Оказывая психологическую помощь людям, столкнувшимся с утратой, важно учитывать, на какой стадии переживания потери находится человек. Чаще всего он переживает горе самостоятельно,

но иногда остается на какой-либо из указанных стадий. К примеру, на этапе депрессии. Человек не может преодолеть потерю самостоятельно. И тогда ему требуется помощь специалиста, ведь интенсивность горя не снижается, оно ощущается так же, как в первые дни после потери. Стадия неприятия всё еще не прошла, человек постоянно вспоминает умершего или думает о нем, снова переживает стадии гнева и вины, он подавлен, абстрагируется от окружающих.

Если человек понимает, что никак не может забыть об умершем, а воспоминания до сих пор причиняют боль, стоит обратиться к психологу.

– **И наконец, что бы вы рекомендовали людям, если они попали в данную ситуацию?**

– Поделюсь с вами одной из техник – «Техникой письма», которая поможет облегчить эмоциональное состояние и даст возможность пройти все стадии горевания.

Желательно находиться в комнате, дома, где челове-



ку спокойно и безопасно, чтобы в этот момент никто не потревожил. Возьмите лист бумаги и представьте, что вы пишете это письмо близкому человеку, который покинул этот мир. Начните со слов и дополните:

Я чувствую себя ...
 Мне больно говорить о ...
 Я обижен(а) на тебя за ...
 Я чувствую вину за то, что ...
 Я не смог сказать (сделать), когда ...
 Мне жаль, что ...
 Я понимаю, что ...
 Я хочу принять, но ...
 Я прощаю тебя за ...
 Я благодарен тебе ...
 Я благодарен себе за ...
 Я прощаю себя за ...

Всё в мире меняется, как день сменяет ночь, а зима сменяет лето. Позвольте себе проявить эмоции, которые всплывают, когда вы пишете письмо. После письма лягте и просто дышите, вспоминая приятные моменты из жизни, которые обязательно будут приходить.



www.mssg.me/3y4le

инстаграм:
 @missis_pumma



Мега УЛЬТРАБИЗНЕСВУМЕН

Женщина – невероятно многогранное существо, способное творить, вдохновлять и преодолевать любые преграды. Ее потенциал и влияние на мир не поддаются ограничениям. Именно о такой женщине мы хотим рассказать вам на страницах нашего журнала.

Светлана Шишлягина – депутат, бизнес-леди, основательница магазина электроинструментов, владелица швейной фабрики «Азурит».

Светлана, поведайте нашим читателям, что привело столь хрупкую представительницу прекрасного пола в такой суровый мир электроинструментов.

– В 18 лет я вышла замуж, как принято говорить, «по залету» (улыбается). Еще во время беременнос-



ти мой муж уехал жить в Россию, а мои родители меня не отпустили, и я осталась жить с ними.

Просидев полтора года дома, вышла на работу в родительский магазин в отдел автозапчастей с

оплатой в шесть тысяч тенге. Постепенно я и сама начала заниматься предпринимательской деятельностью, а точнее, продажей инструментов. Бизнес пошел в гору! В этот период я познакомилась со своим вторым мужем и вышла замуж. А уже в 21 год я построила собственный дом (улыбается). Но на самом деле в тот период я «пахала как лошадь», ведь считала, что лучше меня никто не сделает мою работу. Сама продавала, сама выписывала документы, сама вечерами принимала целыми грузовиками инструмент. Маникюр мне только снился, ведь руки были как у тракториста (улыбается).

– В данном направлении бизнеса клиенты преимущественно мужчины. Как вас воспринимали клиенты и партнеры в начале вашей деятельности?

– Первоначально, когда клиент приходил со сложной заявкой на инструмент, он говорил: «У меня серьезная заявка,

можно мне поговорить с мужчиной?». Я отправляла такого к мужчинам, на что те, глядя в заявку, отвечали: «Модульные фрезы, станочное оборудование... Ой, идите к Светлане, лучше нее в этом никто не разбирается». И, действительно, за год я выучила все справочники по металлорежущему инструменту, знала всю расходную часть по станкам. Мне было важно, чтобы мне – молодой женщине – доверяли мужчины.

– С годами отношение к вам изменилось?

– Мне кажется, в области тогда не было ни одного предприятия, которое я не обслуживала бы (улыбается). Я изучала потребности, понимала, какие на предприятиях есть проблемы, и затем искала выходы и решения. В 2009 году меня пригласили открыть новый магазин «Технострой» и стать его руководителем. К этому периоду я родила еще двоих детей, и если со средней дочерью я вообще практически не

сидела дома, то с сыном решила, что хочу быть мамой. Поэтому муж оставил прежнюю работу, и мы стали работать вместе. Параллельно я приняла решение стать наемным руководителем. У меня в подчинении появилось 20 человек, и мне пришлось научиться делегировать обязанности. Проработав два года, я получила огромный опыт и по-другому стала смотреть на бизнес. Поняла, что я уже не смогу работать в маленьком магазине, и на свой страх и риск мы арендовали большое помещение, начав завозить дорогие профессиональные бренды, а также ездить по предприятиям с демонстрациями.

– Но кроме этого вы открыли направление пошива одежды и даже школьной формы?

– Швейная фабрика открылась совершенно случайно. В мой день рождения пришла незнакомая на тот момент мне женщина и предложила купить ее бизнес. У нее

было 12 швей, старые машинки и неплохие уже заключенные контракты. Меня очень удивило, что она пришла именно в мой день рождения, и я, подумав, что это знак, согласилась. В этот период мы как раз построили новое здание и разместили магазин на первом этаже, а фабрику на втором. Государство предложило мне программу «Дорожная карта», и, получив под небольшой процент деньги в банке, я закупила новые машины и начала развивать производство.

– Какое количество сотрудников в общей сложности у вас в подчинении сегодня? Как удастся контролировать все производственные процессы?

– На сегодняшний день в здании работает 100 человек, я научилась делегировать все обязанности, и каждый занимается своим делом, а я лишь немного контролирую и предлагаю новые идеи для развития производства. На самом деле хорошая команда – это 90%

успеха всего бизнеса. Я уважаю своих работников и дорожу ими! Они умнее и квалифицированнее меня!

– Светлана, ваш бизнес развивается в Костанайе. Не думали выходить за пределы города и региона?

На самом деле хорошая команда – это 90% успеха всего бизнеса

– Был период, когда мне хотелось открыться в Астане, я и сейчас этого хочу. Но на сегодняшний день у меня есть еще два больших проекта, которые я намерена запустить. Первый – это автомобильные сиденья для локализации производства в Казахстане. И совершенно новое для меня направление – это строительство оздоровительного центра в сосновом бору «Баден-Баден». Сейчас нами ведутся переговоры по покупке франшизы.

– Помимо ведения бизнеса вы активно участвуете в политической и общественной жизни региона. Планируете ли и дальше развивать данное направление?

– Я никогда не думала о политике, не мечтала быть депутатом, но так

получилось. Мне сказали: «Светлана, ты живешь общественной жизнью, помогаешь детям, начни это делать в рамках закона». И я решилась попробовать. Это, конечно, занимает много времени, я раздала свой номер телефона жителям, и по каждой мелочи мне пишут: кто-то просит, кто-то требует, а кто-то даже скандалит. Всё, что я делаю, это мой внутренний позыв помочь людям, внести свою лепту в развитие города.



– И в завершение нашей беседы раскройте секрет: в чем заключается главный успех предпринимателя?

– Последние три года я пересмотрела отношение к себе, поменяла свое мышление. Раньше я была «женщина с яйцами», соперничала с мужчинами, хотела показать, что я круче. Сейчас я перестала это делать и к 39 годам включила свою женственность, стала думать по-другому, выглядеть по-другому и поняла одну важную вещь – все блага в этой жизни от мужчин, просто нужно научиться их принимать. Практически все мои клиенты по бизнесу и партнеры – мужчины, и мне не нужно с ними соперничать. А еще я поняла, что каждому человеку очень важна помощь близких и любящих людей. Людей, которые верят в тебя и поддерживают во всех начинаниях!

инстаграм:
[@svetlana_shipilkina](#)
[@azurit_kst](#)
[@proffinstrument](#)

Профессиональный массаж лица

Хотите почувствовать, как напряжение и стресс уходят, а ваша кожа начинает сиять здоровьем? Профессиональный массаж лица – это индивидуальное внимание к вашим потребностям с помощью уникальных техник, которые помогают достичь идеального баланса между уходом за кожей и релаксацией. О том, на что способен массаж, мы узнали у эксперта по скульптурному массажу Гульжанат Мажиновой.

Гульжанат, как давно вы занимаетесь массажем?

Как пришли в эту сферу?

– Профессионально уже более пяти лет. Всё в нашей жизни неслучайно, и я стала вникать в жизнедеятельность лица и тела еще с подросткового возраста, когда у меня начались распространенные проблемы подросткового периода – такие, как акне и постакне. К 30 годам я уже жила без высыпаний на лице, и моя система была такой: позитивные мысли, правильная еда, физические нагрузки, домашний уход за кожей лица. Эта схема хорошо работала до 45 лет, а после лицо стало «плыть». Так

началась моя работа по изучению причинно-следственных процессов касательно кожи лица, что и привело меня к моей профессии.

– Какими техниками массажа вы владеете?

– В своей работе я использую несколько видов массажа: скульптурирующий массаж лица Dewi (автор Г. Кокбаева, Алматы), пероральный миоструктурирующий массаж лица (Л. Кабырова, Алматы), скульптурный лифтинг лица (СЛИ) (Я. Гершкович, Москва), остеопатия Level I (В. Ким, Москва), скульптурно-букальный массаж лица (школа Дар-Дари, Москва),

миофасциальный массаж лица и головы (Т. Шубина, Москва), блефаропластический массаж (Т. Шубина, Москва), угол молодости (Т. Шубина, Москва), лицевые дисфункции (преподаватель Полякова, автор Т. Шубина, Новосибирск), интервальный массаж (преподаватель Полякова, автор Т. Шубина, Новосибирск), миофасциальный массаж тела (Т. Шубина, Москва), японский миофасциальный массаж лица (Н. Мукаяма, Алматы), миопластический массаж лица (Е. Сидякин, Москва), лимфатическая система (Иван Борисенко, Москва).



– *Насколько эффективны современные техники скульптурного массажа?*

– Современные массажные техники предполагают более глубокое понимание процессов старения. Морщины на лице и шее при старении кожи – это следствие глубинных процессов, которые скрыты от наших глаз, и поэтому мы не придаем должного значения возрастным изменениям костей черепа, мышц и сосудов.

На протяжении всей жизни череп и кости деформируются и уменьшаются в объеме. Мышцы лица слабеют, теряют объем, эластичность и уже не так плотно обхватывают наш череп. Лицевые мышцы вплетаются одним концом в кожу, при гипотенузе (ослаблении) одних мышц и гипертонусе (спазме) других мышц происходит их провисание. Как следствие, мы видим брыли и нечеткий овал лица. Массаж лица справляется с этими изменениями: снимается напряжение, регулируется приток венозной крови – клетки



На протяжении всей жизни череп и кости деформируются и уменьшаются в объеме

получают больше питательных веществ и кислорода, восстанавливается венозный отток и отток лимфы. Помимо устранения эстетических изменений массаж лица воздействует на нервную систему – снимает эмоциональное напряжение и послед-

ствия стресса. Происходит выработка эндорфина – гормона радости, счастья и удовольствия. Поднимается настроение, улучшаются сон и общее самочувствие. Могу больше сказать: меняется сознание и качество жизни. Конечно, в двух словах не расскажешь обо всем, и

надо обязательно попробовать. Я уверена, что уже после первого сеанса массаж лица плотно войдет в вашу жизнь.

– *Как вы считаете, массаж лица способен дать тот же эффект, что и нож пластического хирурга?*

– Мое мнение из собственного наблюдения и опыта – да. Лично мне жалко что-то срезать со своего тела (*улыбается*). И, конечно, эта тема весьма объемная, но я могу привести очень много фактов против применения такого метода по приобретению красоты.

– *Как часто необходимо делать массаж лица, чтобы эффект сохранялся как можно дольше?*

– Рекомендовано проходить два раза в год по полному курсу – это от 6 до 10 сеансов. И раз в месяц приходиться на поддерживающий массаж. Мои постоянные клиенты получают два раза в год полный курс и еженедельную коррекцию или поддерживание.

– *Можно ли заниматься самомассажем? Насколько это эффективно?*

– Самомассаж – это полезно и нужно. Своим клиентам я показываю не только приемы самомассажа, но и гимнастики для лица. У всех бывают форс-мажорные обстоятельства, когда быстро попасть к мастеру на массаж не получается, тогда на выручку приходят эти знания.

– *Сейчас очень много информации о том, что не только состояние фигуры, но и лица напрямую зависит от осанки. Так ли это?*

– Всё верно, на лицо влияют шея, мышцы спины и грудного отдела, плечевые суставы, крестец, стопы. В моих техниках есть элементы проработки тела, и я рекомендую своим клиентам обязательно получать массаж всего тела.

– *А что еще влияет на внешний вид и на молодость лица?*

– Уже всем давно известно: мысли, активный образ жизни, в частности спорт, питание. Все эти

составляющие дополняют друг друга. Негативные мысли, когда «всё плохо», способствуют малоактивному образу жизни; происходит закисление организма, и хочется съесть что-то вредное. Нам ничего не хочется, мы просыпаемся уставшие, сами себе не нравимся, брюзжим и завидуем – знакомо? Начните с малого – придите на массаж лица, и жизнь начнет меняться.

– *Поделитесь секретом, как вы ухаживаете за своим лицом.*

– В первую очередь это ежедневный уход за кожей лица, зарядка для шеи и массаж. Я очень люблю наслаждаться массажем лица и массажем всего тела. Люблю пробовать разные направления в массаже. И, конечно, дарить это удовольствие своим клиентам, а также изучать новые техники и внедрять их в свою работу.

г. Усть-Каменогорск
инстаграм:
[@facemassage_uka](https://www.instagram.com/facemassage_uka)

БИЛЕТ В НОВУЮ ЖИЗНЬ

Как найти свое предназначение и делиться своим опытом с миром, не понаслышке знает Марина Андреева. Именно ее практики способны менять мышление и дарить людям билет в новую жизнь.

Марина Андреева – таролог, игропрактик.

Марина, расскажите, как давно вы увлечены тарологией.

– Одиннадцать лет назад у меня появилась первая колода Таро и я начала погружаться в этот сложный, глубокий мир тайных знаний. Сначала это было на уровне самоучки, я что-то читала, искала информацию, параллельно меня интересовали и многие другие вещи. И окончательно почувствовав, что это мое, два года назад я окончила две школы Таро.

– Что привело вас в эту деятельность?

– Меня всегда манило всё, что выходило за рамки стандартного мышления. Внутри себя я с детства ощущала силу, которой долгое время не могла найти объяснение. Постоянно изучала себя, искала ответы на множество своих внутренних вопросов. И когда, наконец, поняла, в чем заключается эта сила, и что это как-то надо использовать, начала искать путь ее применения, это и есть поиск своего предназначения. Это была возможность в корне изменить свою жизнь, а в дальнейшем помогать людям менять их жизни.

– Вы практикуете Таро-терапию. Расскажите подробнее об этом направлении.

– Мне всегда не нравилось, как люди воспринимают карты Таро. Часто слышала сарказм и насмешки вокруг раскладов,

поэтому мне хотелось показать, как работает, какие чудеса может творить этот инструмент, если его грамотно использовать. На своих консультациях я использую карты Таро как инструмент для доступа к подсознанию человека, что ведет к инсайтам. И это, по сути, является психотерапевтическим эффектом. Это не система гадания и предсказания – это исцеление.

– Таро способны рассказать о прошлом, предсказать будущее. А можно ли с их помощью повлиять на судьбу человека и даже полностью изменить ее?

– Таро обладает огромной силой и возможностями. Этот духовный инструмент помогает каждому, кто обращается к нему. Я предпочитаю рассматривать Таро как проводника для самопознания и углубления духовных знаний. Карты



Таро помогают осознать внутренние и внешние потребности человека. А уж как он сам распорядится этими знаниями и сможет ли изменить свою судьбу, зависит только от него!

– На ваш взгляд, таролога и игропрактика, что работает эффективнее: Таро или трансформационные игры?

– Это два мощных, современных инструмента для познания себя. Я не разделяю их по эффективности, всё зависит от запроса клиента. Через игровую механику участники в процессе игры начинают осознавать свои собственные препятствия для достижения поставленных целей, находят и анализируют их причины, раскрывают свои скрытые ресурсы, получают мощную мотивацию двигаться дальше. А в Таро-терапию приходят, когда необходимо разобраться в более конкретных ситуациях, проблемах и хочется тоньше и глубже уйти в

суть, познать истину. Но и в игре, и в Таро-терапии я каждый раз слышу от клиента: «Это какая-то магия», «Да как вы это делаете?!». И в любом из этих инструментов огромную роль играет личность проводника.

– Можете ли вы рассказать об одном или нескольких интересных случаях, когда тарология или игротерапия помогли вам или вашим клиентам получить инсайты и жизненно важные решения?

– Чужие истории рассказывать не могу – «тайна исповеди». Но без ложной скромности могу сказать, что примеров очень много, и, самое главное, счастливых примеров! Кто-то приходил с желанием развестись, а уходил с пониманием того, что всё ещё можно исправить, и начинал жизнь заново. Кто-то после встречи со мной кардинально менял свою жизнь, и потом я получала письма благодарности и очень радо-



валась большим успехам людей. А про себя могу сказать, что нашла себя настоящую именно через эти инструменты, при обучении у именитых мастеров своего дела, у мудрых наставников, которые раскрывали мой потенциал, а в какой-то момент дали мне однажды «волшебный пинок» и сказали: «Встань и иди!».

– Как вы думаете, почему расклады Таро стали так популярны в последнее время?

– Мир поменялся, он стал совсем другой. И это не только про войны, кризисы и пандемию... Многие люди растеряны и напуганы, они не понимают, что с ними происходит, им нужны ответы на их вопросы, они испыты-

вают жуткие стрессы и ищут выходы. Но так как современный мир склонен всё обесценивать и упрощать: знания, способности, таланты, сегодня это перестало иметь большое значение. Поэтому каждый сейчас, просто купив колоду, пройдя курс, считает себя тарологом. Мне бы очень хотелось, чтобы люди берегли себя и все-таки шли за ответами только к профессионалам и к тем, кому действительно можно доверять.

– Согласны ли вы с мнением, что современный мир направлен на осуществление материальных благ и желаний человека, а о душевном благополучии мало кто задумывается?

– Да, к огромному сожалению, это так. Но радует, что всё же есть и те, кто заботится о своей душе, кто не живет на стороне большинства, кто стремится познать себя настоящего, развить в себе лучшие качества. Задача современного человека –

научиться жить в балансе, в равновесии между духовным и материальным миром. Не нужно уходить в крайности. Можно зарабатывать больше денег, чтобы совершить больше добрых дел.

– Обратившись к тарологу, как понять, что перед вами настоящей специалист, а не самоучка из интернета?

– Я думаю, что перед обращением к любому специалисту необходимо подробно ознакомиться с информацией о нем, о его деятельности, опыте, прочесть рекомендации, отзывы клиентов. А вот сделать свой выбор всё же стоит, слушая только свое сердце и интуицию. Они никогда не подведут нас. Другое дело, что многие не умеют слышать себя, поэтому приходится слушать других. Надо пробовать, надо искать, пусть даже методом проб и ошибок. Но когда вам посчастливится найти именно своего проводника, наставника, учителя, вы начнете получать

ответы, и жизнь ваша начнет меняться в сторону изобилия и счастья. А шарлатанов слышно и видно сразу (*улыбается*).

– Какие советы вы могли бы дать для развития духовной практики или личностного роста, чтобы человек мог жить целостной и счастливой жизнью?

– Я бы не давала советов, я бы хотела на своем личном примере показать, что мало добиться успеха – нужно добиться его в своей области. Нужно занять свою высоту, обрести свой внутренний стимул. У каждого человека собственный путь, и у каждого есть выбор. Я с уверенностью могу теперь сказать, что, найдя свое предназначение и помогая людям сделать то же самое, я наполнила мою жизнь глубочайшим смыслом. Ежедневно я живу под девизом «Если то, что я делаю, хоть одному человеку сегодня помогло стать счастливее, значит, всё не зря».

инстаграм:
@anmari13112



Страхование и Я: – профессия, где жизненные ценности встречаются с деловой реальностью

"В каждом из нас заложены определенные ценности, которые направляют нашу жизнь, выбор профессии, отношение к окружающему миру. Для меня эти ценности всегда были кристально ясными: семья, здоровье и жизнь".

Гульмира Мурзалина – специалист в области страхования жизни.

Гульмира, расскажите нам, как давно вы специализируетесь на вопросах страхования жизни и что привело вас в эту деятельность.

– Я мама троих чудесных детей, все из которых, к моей гордости, завершили школу с золотыми медалями. Каждое их достижение становилось

и моим, ведь для меня всегда в приоритете стояла семья. Мое сердце также принадлежит моему мужу, с кем вместе мы пережили множество разных моментов. С двумя высшими образованиями за плечами, я всегда чувствовала, что моя профессия должна отражать мои внутренние ценности. И, несмотря на то, что большую часть своей жизни я провела в

кругу семьи, я жаждала найти тот профессиональный путь, который позволил бы мне сочетать мою страсть к заботе о близких с желанием делать что-то значимое. В течение более 8 лет я погружена в область страхования жизни, осознавая, что ни одно материальное благо не может быть ценнее жизни и здоровья человека. Осознание этой ценности и привлекло меня в эту профессию. Особенно ярко я это почувствовала в последние три года, когда решила полностью погрузиться в сферу страхования жизни, углубляя свои знания и развивая профессиональные навыки. С помощью моего блога в Instagram я делюсь своим опытом, надеюсь приблизить людей к пониманию пользы страхования. Моя миссия – делать мир немного безопаснее, а людей более защищенными. И каждый день, благодаря доверию, откликам, отзывам и обращениям ко мне, я чувствую, что двигаюсь в верном направлении.

– В чем заключается ваша деятельность в качестве специалиста по страхованию жизни?

– Как специалист в сфере страхования жизни, я не просто консультирую. Моя задача – глубоко понимать финансовое положение каждого клиента, чтобы подобрать наилучший страховой продукт, ставя на первое место защиту жизни и здоровья людей. Работая полностью онлайн, я помогаю клиентам из разных уголков страны. Для меня важно всестороннее сопровождение клиентов на каждом этапе их взаимодействия со страховой компанией, обеспечение им полного понимания и комфорта. Моя главная задача – убедиться в том, что оформленный полис – не формальный документ, а функциональный инструмент, который действительно работает на благо клиента, обеспечивая его поддержку даже в самых непредсказуемых ситуациях.

– Чем привлекла вас компания, которую вы представляете сегодня?

– Мой путь в New Life начался неслучайно. Это был осознанный выбор в пользу профессионального роста и следования своему призванию. Стоит отметить, что наша компания New Life выделяется на рынке своим уникальным подходом к развитию и качеству обслуживания. Здесь особое внимание оказывается профессиональному и личностному росту каждого сотрудника. Экспертность, навыки общения и детальный подход к работе – приоритеты нашей корпоративной философии. Для меня New Life – это начало нового этапа, раскрытие новых возможностей, новых горизонтов. И я, благодаря своему опыту и достижениям, могу подтвердить правдивость своего убеждения.

– Скажите, а какие основные аспекты жизни человека покрываются страхованием?



– Страхование – ваш надежный ориентир в мире, где каждая деталь имеет значение. Это инструмент, охватывающий многие грани жизни людей, будь то обеспечение доступа к качественной медицинской помощи или защита от неожиданных ситуаций. Инвестирование в страхование – это не просто стратегия финансовой стабильности, это вложение в защищенность семьи.

Исходя из моего профессионального опыта, я подтверждаю: правильно выбранный страховой полис – это не только гарантия, но и забота о своем будущем и будущем семьи в нашем быстро меняющемся мире.

– *Насколько достойное внимание уделяется направлению страхования жизни в нашем обществе?*

– На мой взгляд, долгое время страхование жизни

в нашем обществе не получало достаточного внимания. Однако ситуация активно меняется. С каждым годом я наблюдаю растущий интерес к этому направлению. На моем примере вижу, что всё чаще люди самостоятельно обращаются за консультациями по вопросам страхования жизни. Это радует, потому что свидетельствует о том, что многие готовы брать на себя ответственность за свое будущее и благополучие своих близких.

Я искренне верю, что со временем всё больше людей оценят преимущества и важность страхования жизни, используя его как надежный инструмент защиты от непредсказуемых обстоятельств.

– *Какая категория людей наиболее активно участвует в процессе страхования жизни?*

– Страхование жизни становится выбором для самых разных категорий людей.

Это молодые родители, которым важно образо-

вание ребенка, которые стремятся заботиться о будущем своих детей заблаговременно. Это люди, уже столкнувшиеся с непредвиденными трудностями и осознавшие важность финансовой защиты. Ко мне так же часто обращаются новые или практикующие инвесторы, видящие в страховании надежный инструмент для управления рисками. На примере моей практики подтверждаю, что страхование жизни становится мостом к уверенности в завтрашнем дне, позволяя создавать основу для стабильного и благополучного будущего.

– *Важно ли привлечение молодого поколения в сферу страхования жизни? И какие шаги в этом направлении предпринимаются вами?*

– Молодое поколение, с его динамичностью, амбициозностью и уверенным владением цифровыми технологиями, является ключевым



звеном для прогресса сферы страхования. В европейских странах, где страховой агент считается престижной профессией, около 40% новых специалистов – это люди 18–30 лет. Такое же явление начинает набирать обороты и у нас: наша ниша страхования для многих открыта.

Сегодня, настроенные на результат молодые профессионалы имеют все шансы стать теми специалистами, к которым будут обращаться за экспертными советами и надежной защитой.

инстаграм
@mira.pro.dengi

LOOP.ONE — РЕВОЛЮЦИЯ В МИРЕ КОН- КУРСОВ

Данияр Нурпеисов — предприниматель, стартапер, основатель и CEO LOOP.ONE.

Данияр, расскажите немного подробнее о LOOP.ONE.

— Если сказать кратко, то LOOP.ONE — это первый и пока что единственный в мире маркетплейс конкурсов. Маркетплейсов очень много, но в том направлении, в котором идем мы, нет ни одного. А конкурсы могут быть разные: как всем привычные в социальных сетях, называемые в народе «гивы», так и конкурсы с промокодами. Яркие примеры таких конкурсов — это розыгрыши от Coca Cola и Laus, где нужно купить товар, найти на нем промокод и



внести его на фирменный промосайт компании. Мы, как маркетплейс, даем таким компаниям и брендам возможность провести их розыгрыш на нашей платформе, где всё просто, а главное, честно. Наша задача — изменить мир конкурсов, произвести революцию, изменив подход и отношение к таким конкурсам как у бизнеса, так и у всех участников.

— У вас есть собственное приложение, или это веб-версия?

— На данный момент мы в активной стадии разработки мобильного приложения на iOS. Релиз приложения планируется в конце этого года: в сезон новогодних, рождественских праздников. Запустимся мы громко — целой серией конкурсов. До этого мы запускались в веб-версии, успешно провели более 20 конкурсов, выдали более 40 призов на сумму более 7 тысяч долларов с более чем миллионным охватом конкурсов

в сети Instagram. И это менее чем за полгода. Нашими партнерами были крупные компании и международные бренды — такие, как Angel in Us, Sketchers, Kinopark, Forum Almaty, Smeg, Columbia и другие.

— Каковы ваши основные ожидания от запуска приложения?

— С запуском мобильного приложения мы значительно увеличим удобство для пользователей, так как полностью обновляем наш интерфейс. А также дадим новые возможности для бизнеса за счет обновленного функционала, планируем расширить географию и в целом представим больше призов, больше розыгрышей, в связи с этим, конечно, будет больше побед.

— Какие стратегии и методы вы планируете использовать для привлечения внимания к приложению?

— Стратегия привлечения строится на UGC (User Generated Content), на

взаимодействии с генерированного контента пользователями и нашими клиентами. Мы собираем живые отзывы и используем это как большую кампанию и историю успеха.

— Что послужило основанием для решения о запуске вашего приложения в США? Когда следует ожидать запуск?

— Именно США являются родоначальником конкурсов в соцсетях. А если мы планируем революцию в мире конкурсов, то где, если не в эпицентре, ее начинать? К тому же за годы существования мы обрели нетворкинг среди людей и брендов из США, что помогло нам разместить наш анонсный ролик на площади Таймс-сквер в Нью-Йорке. Запуск мы планируем летом 2024 года.

— Есть ли планы получения новых инвестиций?

— Да, сейчас мы на стадии привлечения нового

раунда инвестиций и выходом на рынок США, ведем переговоры с крупным холдингом и инвесторами, имен и названий к сожалению пока сообщить не могу. На данный момент проект живет на средства от предыдущего раунда от Activat VC, и на средства фаундеров.

— Какие планы намерены на ближайший 2024 год?

— Если говорить о планах и целях, то \$200K+ от собственных конкурсов, \$300K+ от всех видов бизнес-подписки и релокация части команды в Нью-Йорк. Естественно, это не все планы, их много, и все масштабные.

Я уверен, что LOOP.ONE — это продукт, который изначально рожден для развития в США, и мы приложим все усилия для его успеха.

инстаграм:
@nurpeleone.
@inloop.one

www.inloop.one

ТУРАГЕНТСТВО ПОСЛЕ БУХГАЛТЕРИИ



Потратить более 10 лет на работу в бухгалтерии, а потом взять и улететь на море и остаться жить в чужой стране? Звучит словно сюжет из приключенческого фильма, но именно такое кино случилось в реальной жизни Ирины Ракотьянской. Ирина Ракотьянская – основатель туристического агентства Iristravel.

Ирина, правда ли, что вы совсем недавно работали в совершенно другой сфере и к туризму не имели отношения?

– Совершенно верно, до недавнего времени я более 11 лет работала бухгалтером. В октябре прошлого года ко мне пришло осознание, что бухгалтерия – это не мое. А уже в декабре я уволилась и, купив путевку в Таиланд, улетела отды-



хать, но осталась там на месяц. По возвращении домой я улетела в Доминикану, потом в Турцию, и снова в Таиланд. Именно в Таиланде у меня произошла трансформация, вследствие чего я и открыла свое туристическое агентство.

– Почему именно туристическое агентство, вокруг ведь много и других, не менее интересных ниш?

– Мои родные сестра и брат подтолкнули меня открыть туристическое агентство. Ведь я давно путешествовала сама и делилась со всеми родными и знакомыми сведениями о выгодных турах и направлениях (улыбается). И когда мне сказали «открой уже свое агентство, и мы будем летать через тебя», я решила попробовать. Путешествия меня вдохновляют, после отпусков во мне много энергии и сил. И самые лучшие эмоции можно получить, отправившись в путешествие.

Стоит только один раз слетать куда-то, как человек уже думает, куда он полетит в следующий раз.

– Какие виды направлений вы предлагаете своим клиентам?

– Мое самое любимое направление – это Таиланд. Это мой второй дом, я сбилась со счета, сколько раз в год я сама туда летаю (улыбается).

А самые распространенные направления – это, конечно же, не только Таиланд, но и Мальдивы, Египет, ОАЭ, Турция. Также Вьетнам, Греция, Грузия, Азербайджан, Доминикана, Индия, Индонезия, Катар, Италия, Китай, Шри-Ланка и другие.

– Сложно ли новичку выжить среди «акул» туристического бизнеса?

– Безусловно, на нашем рынке много зарекомендовавших себя туристических агентств, которые работают более 10–15 лет. Я вижу с каждым годом большой поток людей, которые открыли для себя путешествия. Каждый ищет проверенного турагента, так было и со мной. Хороший агент будет сопровождать по любым вопросам, ре-

комендовать именно те направления, где он сам был, и сможет рассказать обо всех деталях.

Большой плюс моей команды в том, что мои девочки были во многих странах и могут порекомендовать от своего лица определенные направления, рассказать о своих эмоциях и поделиться собственным опытом, приобретенным в путешествиях. А это, я вам скажу, 90% успеха.

– Как вы считаете, почему ваши клиенты выбирают именно Iristravel?

– Наши клиенты выбирают нас за индивидуальный подход к каждому из них. Они доверяют нам свой отдых, зная, что мы сами были в выбранных ими странах и можем по собственному опыту порекомендовать хорошие отели и пляжи в определенных местах. Кроме того, своим постоянным клиентам мы делаем хорошие скидки.

инстаграм
@irina_rakotyanskaya
@iris_travel_almaty

ХОЛИСТИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ

Ирина Работягова – холистический терапевт, нумеролог, таролог.

Ирина, расскажите, с какими вопросами и проблемами работает холистическая терапия.

– Холистическая терапия работает со всеми основными направлениями жизни человека в плане финансов, отношений, здоровье. Основная задача в работе с клиентом – найти блок, который мешает ему, например, хорошо зарабатывать. Или быть здоровым. Или правильно выстроить качественные отношения, где нет абьюза, а есть взаимопонимание, взаимоуважение и любовь. Мы находим этот блок и не просто убираем его, а заменяем на позитивный, чтобы у человека перестроилось подсознание и складывались позитивные события



в жизни, а также возникло стремление и желание что-то изменить.

– У вас имеется собственная авторская методика. На чем она основана?

– Она основана на многолетнем опыте, ведь в практике я более 10 лет. У меня есть определенные техники, которые помогают человеку выйти из той или иной негативной ситуации. Среди моих

клиентов есть верующие люди, которые не приемлют использование астрологии, нумерологии, Таро и так далее. Для них у меня тоже есть определенные техники. Моя работа всегда сугубо индивидуальная. Как правило, к холистическому терапевту человек приходит только с какой-то проблемой. Это то же самое, что прийти к врачу. Мы же не ходим к врачу, когда у нас ничего не болит (улыбается).

– Вы открыто заявляете о том, что при отсутствии результата вашей работы готовы вернуть деньги. Приходилось возвращать?

– Да, я открыто заявляю о том, что на все свои услуги я даю 100% гарантию возврата денег при отсутствии результата. Но прежде, чем дать возможность человеку пройти мою терапию, я провожу бесплатную консультацию, на которой выявляю, действительно ли у него сильное желание измениться, потому что 50% результата будет зависеть от меня, а 50% от самого человека. И желание – это самое основное,

поэтому человек должен быть готов. Я всё это объясняю, прежде чем начать работу. И я всегда готова заключить договор, чтобы человек понимал, что он защищен.

– Существуют ли счастливые числа, которые приносят удачу, здоровье, деньги?

ВСЕ СИТУАЦИИ В ЖИЗНИ ПРОИСХОДЯТ НА ФОНЕ БЛОКОВ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ В ПОДСОЗНАНИИ ЧЕЛОВЕКА

– В нумерологии существуют расчеты на благоприятные дни для каких-либо действий или операций, номера квартир, которые подходят определенному человеку. Но всё индивидуально, и нет определенного числа, которое будет подходить всем. Можно рассчитать, например, счастливый номер квартиры. Но если человек будет в ней жить и вести себя определенным образом, это число не принесет ему

счастья. И наоборот. Да, нумерологический расчет помогает обойти те или иные ситуации, подобрать правильную дату, например, операции, которой невозможно избежать, или заключения сделки.

– А если нумеролог считает неприятные события в жизни, их можно избежать?

– Все ситуации в жизни происходят на фоне блоков, которые есть в подсознании человека. И тем самым Всевышний, создавая определенные ситуации в жизни, порой не самые приятные, лишь указывает на то, что человек находится не на своем пути и выполняет не свое предназначение. Это лишь звоночек. И на своих консультациях, особенно в холистической терапии, мы работаем над тем, чтобы человек чувствовал свою душу и понимал, куда ему идти. У человека усиливается интуиция, и ему впоследствии уже могут не понадобиться никакие специалисты.

+7-701-741-60-84
инстаграм: @celitel.irina
TikTok Celitel.Irina

Бизнес из 90-х

Надежда Ибраева –
бизнес-леди.

Надежда, как давно вы занимаетесь бизнесом? Каковы были ваши первые шаги в предпринимательстве?

– Мои первые шаги в предпринимательстве начались в лихие 90-е годы. Получив педагогическое образование и работая в детском саду, я поняла, что жить на зарплату воспитателя крайне сложно. Стараясь достичь чего-то большего и расширить свои возможности, я стала пробовать внедриться в бизнес продаж. Сама ездила за товаром, сама делала закупки, сама реализовывала... Сейчас даже трудно представить, но в 90-е – в годы рэкета и проплат, чтобы реализовать товар, приходилось с ночи занимать место на рынке. Выжить бизнесу в те годы было очень не просто. Начав с малого, я специализировалась на

продаже обуви, сумок и аксессуаров. Постепенно бизнес масштабировался, количество моих торговых точек росло. Были они и на рынках нашего города, и в торговых центрах. На сегодняшний день я являюсь владелицей большого обувного магазина.

– *Какими еще видами бизнеса вы управляете сегодня?*

– Почувствовав, что торговый бизнес организован продуктивно, конечно, я пробовала себя в разных сферах, но сегодня мне интересно строительство. Проанализировав рынок, я посчитала, что в городе явно не хватает офисных помещений, поэтому сейчас я веду строительство офисного центра на набережной Иртыша, практически в центре города. Посмотрим, возможно, это будет новый виток моего развития как предпринимателя.

– *Какие принципы управления вы счита-*

ете наиболее необходимыми для получения прибыли в бизнесе?

– Основу любого бизнеса составляют 10% удачи и 90% знаний, терпения, колоссального труда и крепких нервов. Чтобы иметь хорошую доходность, естественно, необходимо придерживаться общепринятых экономических принципов, нужно учиться разрабатывать и анализировать свой личный финансовый план, изучать рынок, развиваться, опираясь на свой жизненный опыт и опыт других людей. Но основной фактор развития бизнеса – спрос наших клиентов. Я всегда обращаю внимание на то, чем заинтересованы люди. В любой сфере очень важны организационные моменты и качественная работа с коллективом. А еще нужно избавляться от вредных привычек: лени, страха, недоверия к миру. Важно любить то, чем ты занимаешься, и вкладывать в дело душу. А

еще важно запретить себе выражение: «Я не смогу...» и заменить его на другое: «Я могу этого достичь!». Открытые горизонты позволяют найти самые необычные пути для достижения цели.

– *Что вас вдохновляет?*

– Жизнь! Во всех ее проявлениях! Обожаю пешие утренние прогулки, занятия в спортзале, танцы, рисование, вокал, дизайн. Но самое главное – это благотворительность. Не понаслышке зная, что значит «жить трудно», я, встав на ноги, хочу помогать тем, кто сейчас нуждается в помощи. Всегда есть кому помочь, только оглянись вокруг. Я от чистого сердца помогаю детишкам из «Дома малютки» и тем, кто по определенным причинам оказался в «Доме инвалидов», малоимущим семьям, детям, нуждающимся в лечении. Эта деятельность дает уверенность и веру в то, что дело, которым ты занимаешься, нужно не только тебе, но и людям. Отсюда и стремление расти дальше, мечтать смело, шагать широко.



инстаграм:
@ibraeva110819
@ralf_tito



ГАРМОНИЯ В БИЗНЕСЕ И ЛЮБВИ: УСПЕШНЫЙ СЕМЕЙНЫЙ ДУЭТ

Семейный бизнес, в котором муж и жена тесно сотрудничают, не только предоставляет уникальную возможность объединить профессиональные и личные качества в жизни, но и ставит перед собой немалые вызовы. Однако когда супруги способны найти гармонию

между бизнесом и любовью, результат может быть весьма необычным. В нашей сегодняшней статье мы погрузимся в увлекательный мир одной из таких успешных семейных команд, чья неразрывная связь и дружеский дух позволили не только развивать

процветающий бизнес, но и укрепить свои отношения, стать примером для всех, кто мечтает об истинном симбиозе между работой и любовью.

Абылай Жакътов и Айгерим Кашакова – основатели семейного бизнеса.

Абылай, Айгерим, расскажите, чья идея была открыть собственное дело.

Айгерим: Идея пришла от Абылая. Тогда мы были еще очень молоды и не знали, с чего начинать, но ему очень хотелось иметь маленькое семейное дело. И я его в этом поддерживала. Первоначально с реализацией идеи нам помог наш зять Кабдулов Мурат. Это был открытый нами бутик с мебельной фурнитурой. Занимаемся мы этим направлением деятельности уже более восьми лет.

Абылай: А позднее мы пришли в сферу нижнего белья. И, честно говоря, для нас это было неожиданно и спонтанно (улыбается). Однажды, уже после рождения второго ребенка, мы с женой пошли за покупками. Айгерим хотела купить себе кое-что из одежды, в том числе и качественное нижнее белье. Можете мне не поверить, но в тот день мы буквально по всему городу искали

хорошее нижнее белье, но так и не нашли (улыбается). Так нам в голову и пришла идея: почему бы самим не открыть магазин качественного нижнего белья? Мы арендовали маленький бутик в подвальном помещении и начали развиваться в

Айгерим: Трудности бывают в любом случае, без них невозможно построить собственный бизнес. И мы не исключение!

– Помните самый непростой период? Как вам удалось его преодолеть?

АЙГЕРИМ ХОТЕЛА КУПИТЬ СЕБЕ КОЕ-ЧТО ИЗ ОДЕЖДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ. МОЖЕТЕ МНЕ НЕ ПОВЕРИТЬ, НО В ТОТ ДЕНЬ МЫ БУКВАЛЬНО ПО ВСЕМУ ГОРОДУ ИСКАЛИ ХОРОШЕЕ НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ, НО ТАК И НЕ НАШЛИ ... ТАК НАМ В ГОЛОВУ И ПРИШЛА ИДЕЯ: ПОЧЕМУ БЫ САМИМ НЕ ОТКРЫТЬ МАГАЗИН КАЧЕСТВЕННОГО НИЖНЕГО БЕЛЬЯ?

данном направлении. На сегодняшний день наш магазин Belye Rich в Актау уже имеет три точки, известен всему городу и ценится женщинами.

– У вас очень легко всё получалось? Или же свои трудности в развитии бизнеса тоже были?

Айгерим: Да, был такой случай в нашей жизни, о котором мы часто вспоминаем. Мы вместе были на закупе в Турции. Полностью погрузились в атмосферу закупа, нам хотелось привезти как можно больше самого качественного товара. И так вдохновились процессом, что только по

приезду домой в аэропорту в г. Актау обнаружили, что потеряли одну сумку. Сумку, в которой были деньги – около двух миллионов тенге. В этот тяжелый период нас поддержали наши родители, родные, но нам было сложно восстановиться. После этой ситуации наши дела пошли в гору.



Мы в полном объеме вложили свои силы в дальнейшее развитие и начали принимать участие в бизнес-проектах, а спустя некоторое время выступили спонсорами нескольких известных мероприятий.



– *Каковы ваши роли и ответственность в семейном бизнесе? Как общий бизнес влияет на семейные отношения?*

Абылай: Мы с самого начала ведем бизнес вместе. Есть поговорка:

А моя роль заключается в создании уюта в нашей семье. С мужем у нас давно найден общий язык, наши мнения во многом совпадают, и я безмерно этому рада. Наш бизнес укрепляет наш брак и семейные отношения.

открытые модели, но и белье для людей, которые предпочитают более закрытые варианты, такие как, например, буркини. И они у нас имеются в большом ассортименте. А кроме того, новинки буркини с нашим логотипом уже в скором времени можно будет увидеть в нашем магазине.

– *Каковы ваши планы по развитию и улучшению семейного бизнеса в будущем? Какие шаги вы уже предпринимаете для их осуществления?*

Абылай: Цель – быть не только успешным бизнесменом, но и достойным примером для своих детей.

В планах у нас дальше расти, расширять наши сети и обеспечить своим детям прекрасное будущее.

инстаграм: @belye_rich

г. Актау,
ТРК МАНҒЫСТАУ, 2 этаж, 52
ТРЦ АККАЛА MOLL, 4 этаж
Хазар Базары, 109 бутик
+7-702-438-28-34

...В АКТАУ ОБНАРУЖИЛИ, ЧТО ПОТЕРЯЛИ ОДНУ СУМКУ. СУМКУ, В КОТОРОЙ БЫЛИ ДЕНЬГИ – ОКОЛО ДВУХ МИЛЛИОНОВ ТЕНГЕ...

одна голова хорошо, а две лучше (*улыбается*), и я считаю ее полностью оправданной.

По документам, по закупке, по любым другим вопросам мы все решения принимаем вместе. Мы одна команда!

Айгерим: Основная задача мужчины, естественно, состоит в обеспечении своей семьи, и решение этой задачи ложится на плечи Абылая. Но могу уверенно заявить, что с ней мой супруг справляется на все 100% (*улыбается*).

У нас четверо детей, и мы живем счастливо и дружно.

– *Насколько, на ваш взгляд, важно качественное белье для женщины?*

Айгерим: В первую очередь мне бы хотелось сказать, что каждая женщина по-своему красива! А подчеркнуть красоту можно различными способами. Например, качественным бельем, и оно должно быть у каждой женщины. У нас в продаже есть не только

Стоматологический туризм

Поехать в другую страну за красивой улыбкой, получить не только качественное лечение и сервис, но и приятно отдохнуть вполне реально.

Чынгыз Токтогулов – основатель клиники эстетической стоматологии.

Чынгыз, какова была ваша мотивация для открытия собственной клиники эстетической стоматологии?

– Большое желание открыть собственную клинику появилось уже после приема первых пациентов. Ко мне приходили люди, которые всю жизнь стеснялись улыбаться и показывать свои зубы – поврежденные или искривленные. Они знали, что я, работая по собственной методике, делаю эстетику за один день. Это были те пациенты, которые набрались храбрости и пришли, и за



один день получили красивую улыбку. Я видел, как они счастливы, и это было основной мотивацией открыть клинику, которая специализируется именно на голливудской улыбке.

Кроме того, я мечтал поменять стереотипы. Ведь люди привыкли бояться стоматологов. Многие очень сильно боятся стоматологов. Сейчас мы приучаем наших пациентов к тому,

чтобы при посещении нашей клиники у них возникала ассоциация с салоном красоты. И чтобы они посещали нашу клинику так же, как и салон красоты, ведь зубы и улыбка – это тоже визитная карточка здорового и успешного человека!

– Какие основные принципы и ценности лежат в основе работы вашей клиники?

– Первостепенно для нас именно качество и здоровье, а кроме этого и безопасность наших пациентов. В нашей клинике одна из самых лучших стерилизаций в городе. На это я делаю очень большой упор, так как много лет назад мои родители заразились различными заболеваниями именно через стоматологию.

Специалисты клиники ездят за границу на обучение, где повышают свою квалификацию. Все новейшие технологии и навыки мы внедряем и применяем на практике. Многие материалы, которых не хватает в Кыргызстане, заказываем за границей. Например, в Японии, США, Швейцарии и Италии. И, конечно же, немалое внимание уделяем сервису.

– Какие услуги эстетической стоматологии наиболее востребованы



в вашей клинике? Почему вы считаете их такими популярными?

– Несомненно, это процедура художественной реставрации. На сегодняшний день она очень актуальна как для пациентов, так и для врачей. Каждый врач хочет обучиться этому направлению, потому что в Кыргызстане каждый второй человек страдает именно эстетическими проблемами зубов. В день с подобной проблемой в нашу клинику обращаются около 15 пациентов, а в год это уже около 5 000 человек.

– Какие планы и цели у вашей клиники? Каким вы видите ее развитие в ближайшие годы?

– Когда мы открывали клинику, мы уже создавали планы и ставили цели на несколько лет вперед. Дело в том, что основная идея нашей клиники – это развитие стоматологического туризма на территории Кыргызстана. К нам приезжают из разных стран и континентов для лечения зубов. Как правило, это те люди, которым дорого проходить стоматологическое лечение в своих странах. Все мы знаем, что цены на медицинские услуги в Европе и Америке достаточно высокие. Мы предлагаем качественную альтернативу по доступным ценам. И не только получить здоровье и эстетическую красоту улыбки, но и одновременно отдохнуть в нашей стране.

Бишкек, ул. Токтогула, 106
+996 (990) 478 478
инстаграм: @doctor.toktogulov

2024 год приходит с обещанием перемен, но не обычных, а тех, которые будут переворачивать наш мир с ног на голову. Как к ним подготовиться, нам рассказала Светлана Окань – эксперт по работе с подсознанием и телом.



ВСЁ В ГОЛОВЕ

нашей

Светлана, расскажите о себе. Как вы пришли к работе с подсознанием и телом человека?

– История о том, как я пришла к работе с подсознанием, очень давняя. Более 18 лет назад у меня случился очень сложный развод, и в это время моя трехлетняя дочь потеряла слух. Когда мы проходили обследование у специа-

листов, я узнала, что дело вообще не в ребенке – вся проблема была во мне. То есть пришло время меняться, пришло время идти в осознанность и понять, кто я такая и почему именно так у меня складывается жизнь. Так я узнала, что несу особую программу по женской линии, что у нас есть дар, и что все женщины нашего рода имеют большие возможности. И когда я стала более глубоко вникать в работу подсознания,

работать со своим родом, когда я стала помогать всем женщинам моего рода и освобождать их от проблем, тогда я и получила возможность проявить себя и найти свое предназначение.

– *То есть в вашей семье вы не одна имеете некие способности?*

– Да. И, честно говоря, я долго не верила в то, что у меня есть какой-то дар. Хотя из своего детства я помню, что у меня всегда были определенные способности. Например, будучи ребенком, я могла просто посмотреть на человека и сказать то, что никто не мог знать. Становясь старше, могла позвонить знакомым и сказать, что им сейчас необходимо делать. А на том конце провода слышала недоумение: откуда ты знаешь, что именно эта ситуация меня сейчас мучает? В детстве я видела, как мама раскладывает карты, она мне показывала, как легко она может по картам рассказать про ту или иную ситуацию. Мама мне рассказывала,

что бабушка тоже могла проводить какие-то ритуалы, и к ней обращались женщины в поселке. К слову, моя родная сестра до 13 лет видела духов умерших людей, а моя дочка видит их и сейчас. Моя дочь уже с роддома была особенным ребенком и имеет способность общаться с архангелом Михаилом. Сегодня она проводит обучение вместе со мной, и у нее уже есть свои клиенты.

– *Насколько сложно жить и видеть то, чего не видит обычный человек?*

– Первое время, конечно же, было очень сложно, потому что, когда видишь энергию человека, то видишь его «насквозь», и понимаешь, что ему трудно. И только ты знаешь, как ему помочь, но человек не слышит и не готов принять эту помощь, не готов поменять свою жизнь – это сложно. И я очень глубоко пере-



живала такие моменты. Но с опытом, работая с людьми уже более 18 лет, я научилась подходить к таким ситуациям более осознанно, с пониманием. Каждый человек сам выбирает свою судьбу, и невозможно навязать кому-то, как ему жить. Мы сами выбираем, сложно нам жить или легко. С человеком, который готов меняться, я всегда готова быть рядом, и не просто вести его, а помогать во всем.

– Сегодня вы занимаетесь наставничеством. В чем вы видите свою основную миссию?

– Я считаю, что моя миссия и, как я всегда говорю, мое предназначение – это помогать людям. Спасать людей, хоть иногда это и кажется бредовой идеей. Конечно, я не могу спасти весь мир, но, честно говоря, очень-очень этого хочу. Я пытаюсь донести до каждого человека, что идут новые вибрации, что мы уже никогда не будем жить, как вчера,

и каждому человеку необходимо понять, что, меняя себя, можно изменить отношения. Вы исцелитесь, вы будете получать всё желаемое. И именно это моя миссия: научить любого человека, желающего измениться, дать ему все инструменты и помочь, вывести его к дороге в счастливое будущее. К дороге, которую человек выберет сам!



– Наставничество проходит в рамках «Академии развития личности человека». Или у вас есть и другие подобные проекты?

– Первая моя школа была онлайн. Там я обучала людей работать с энергиями, потому что действительно на тот момент люди больше шли в духовность, в понимание себя и того, что они должны сделать для этого мира. Сейчас прошло время, когда люди, скажем так, бежали в духовность, потому что это классно, это супер, это замечательно, когда мы думаем о душе, о своих поступках и так далее. Но нельзя забывать о том, что мы материальные существа, мы люди, и мы живем на земле. А значит, нам обязательно необходимо заботиться о нашем теле, потому что именно в рамках «Академии развития личности человека» я обучаю людей работать не только со своим подсознанием, но и с телом. Помимо этого у меня есть еще такие проекты, где применяются помогаю-

щие техники, где я обучаю применять какие-то дополнительные методы. Это всё то, что поможет работе как с телом, так и с энергиями, и, конечно же, с подсознанием.

– Светлана, впереди у нас новый 2024 год. И, наверно, это может послужить толчком для изменения себя и своей жизни многим нашим читателям. Расскажите, с чего начать меняться.

– Очень много я рассказываю о том, что 2024 год будет сложным и переломным. В феврале 2024 года сменят свое положение трансуранивые планеты. Что это значит? Чего нам ждать? Того, что мы уже никогда не будем прежними! И, конечно же, именно этот момент каждому человеку покажет, с чем он готов идти дальше, какой багаж он несет с собой по жизни. Если человек готов меняться, освобождать себя от страхов, вины, обиды, то, конечно же, вся его жизнь впереди

будет более счастливой. Он будет получать всё желаемое. Однако те, кто продолжит нести с собой багаж прошлых ошибок, страхов и потерь, рискуют оставить эту тяжесть в своем подсознании и теле, а это будет мешать им двигаться вперед. Все эти трансформации затронут буквально всех, каждого человека, поэтому важно обратить внимание на то, какие изменения мы хотим видеть в своей жизни и какие цели преследуем. Это время, когда обращение к специалистам и понимание собственных желаний и потребностей становятся ключевыми. Грядущие изменения несут в себе потенциал для трансформации и роста, и каждый из нас должен готовиться к этому великому путешествию в будущее.

инстаграм:
[@svetlana_okan](#)
[@svetlanaokan_nastavnik](#)

телеграм
[@svetlana_okan](#)
svetlana_okan@mail.ru

+7-705-297-16-34
WhatsApp



МЕМОРИАЛЬНЫМ ФОНДОМ КАРЛА ФАБЕРЖЕ ЗА ВЫДАЮЩИЙСЯ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЮВЕЛИРНОГО ИСКУССТВА РК, ЗА ВЫСШИЕ ТВОРЧЕСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И СТАЖ РАБОТЫ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ В ПРОФЕССИИ БОЛЬШИМ ОРДЕНОМ МИХАИЛА ЕВЛАМПИЕВИЧА ПЕРХИНА (1860–1903 Г.) НАГРАЖДЕН КАЗАХСТАНЕЦ, ХУДОЖНИК-ЮВЕЛИР ИГОРЬ ВДОВИН.

Мастер металла и камня

Игорь, как давно вы увлекаетесь ювелирным искусством? Что привело вас в эту сферу?

– Профессиональной ювелирной деятельностью я начал заниматься с 1992 года, но попал к ювелирам еще в возрасте 13 лет. С детства очень любил рисовать и лепить, делал цепочки из

обычной проволоки для одноклассников. Придя после армии на Алма-Атинский ювелирный завод и отработав там что-то около двух месяцев, я решил, что нужно учиться самому, так как на заводе не давались те знания и навыки, обладать которыми я стремился. Девяностые годы были непростые, не было столько информации, как сейчас, и мне при-

ходило собирать ее по крупицам. А чем больше я погружался в это дело, тем больше мне хотелось стать одним из лучших мастеров в нашем городе.

– *Какого рода изделия вы изготавливаете? И с каким металлом предпочитаете работать?*

– Моя специализация – эксклюзивные

”

МОЯ СУПРУГА НЕПОСРЕДСТВЕННО УЧАСТВУЕТ В МОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЫ ВСЕГДА СОВЕТУЕМСЯ ДРУГ С ДРУГОМ И ОБСУЖДАЕМ РАЗНЫЕ РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ



БРАСЛЕТ: ЗОЛОТО 750 ПРОБЫ, БРИЛЛИАНТЫ, ВИННЫЙ ТОПАЗ, КОЖА СКАТА

ювелирные изделия ручной работы под заказ. Выполняю я их в благородном белом золоте, в платине, с драгоценными и полудрагоценными камнями. Обращаясь ко мне, заказчик чаще всего желает получить уникальное украшение, которого нет ни у кого, поэтому я работаю индивидуально по запросам

клиента и выполняю изделие в единственном экземпляре. Хотя иногда просят повторить изделие, которое где-то видели, приносят свой эскиз или фотографию. И в том, и в другом случае я всегда стараюсь дать клиенту больше, чем он от меня ожидает.

– *На ваш взгляд, существует ли мода на украшения? Следите ли вы за трендами в мире ювелирного искусства?*

– Безусловно, мода на украшения существует, и, конечно же, я в обязательном порядке слежу за ней.

– *Кто или что вас вдохновляет на создание новых шедевров?*

– Я вдохновляюсь топовыми работами таких брендов, как FABERGE, Cartier, Van Cleef Arpels, BOUCHERON, CINDY CHAO, JAR, Wallace Chan, Graff и многими другими.

– *В нашу редакцию вместе с вами пришла ваша супруга. Принимает ли она участие в вашей деятельности?*

– Конечно, моя супруга непосредственно участвует в моей деятельности. Мы всегда советуемся друг с другом и обсуждаем разные рабочие моменты. Также она занимается ювелирным сервисом, организацией встреч с клиентами, оформлением заказов и документацией.

инстаграм:
@igor.vdovin.5
+7-777-221-06-16

Подарок на съедение

Анастасия Браун – основатель студии съедобных букетов Choco Braun.

Анастасия, расскажите почему вы выбрали сферу фуд флористики? С чего начался ваш бизнес?

– Это было быстрое решение. Я как раз ушла с основной работы и занималась только маркетингом. Подруга продавала свое дело, и оно было связано с фуд флористикой – это были шоколадные розы. Я думала выкупить его, но ради интереса стала смотреть другие формы цветов в интернете и поняла, что хочу делать огромные композиции, которые были невозможны с ее розами. В итоге от момента принятия решения до открытия студии прошла неделя. Я открыла полноценную студию под ключ, с доставкой материалов со всего Ка-



захстана и России. Но это было только начало.

– Сфера съедобных букетов развита в крупных городах Казахстана. Как жители Усть-Каменогорска отреагировали на необычное предложение?

– Сфера фуд флористики уже была развита и у нас, но не в том формате, в котором работала я. Помню, март, перед Женским днем стали поступать заказы по клубнике в шоколаде. Я человек гибкий, конечно, не упустила возможность заработать.

Начала собирать букеты из клубники в шоколаде, а это оказалось нелегко, тем более для новичка. Прошел праздник, но я продолжала это делать, выходя уже на большие объемы. Затем дошло до того, что в мае я получила рефрижераторы с клубникой из Алматы от 2 до 5 тонн. В городе был ажиотаж, и, на мое счастье, я всё продавала под 0. События развивались быстро, я открыла дополнительно точку продаж в центре города, потом еще одну. И на данный момент я полностью

взяла сферу фуд флористики, начиная от композиций с цветами с клубникой в шоколаде до мужских букетов с морепродуктами.

Ко мне сами переходят фуд-мастера из других сильных студий города, что меня очень радует. А я стараюсь продолжать развиваться.

– По вашему опыту, где перспективнее и легче развивать бизнес: в мегаполисе или маленьком городе?

– Сейчас с разных ракурсов рассматриваю возможности, и, как мне кажется, развить свое дело можно везде! Если ты с душой относишься к своей работе, это чувствуют люди и поддерживают тебя. Работая с душой, ты выкладываешься на все 10 000%, тем самым опыт нарабатывается очень быстро, как и клиентская база.

– Наша редакция поздравляет вас с победой в конкурсе «Лучший то-



вар Казахстана-2023». Почему вы решили участвовать в конкурсе? Какими были критерии для участников?

– Я работаю 1,5 года, и у меня уже две государственные награды Алғыс Хат «Лучший товар Казахстана» 2022 и 2023. Первое предложение об участии поступило в прошлом году, мне пришло письмо на почту, и, когда я увидела список участников, стало страшно (улыбается). В списке участников «титаны» производства пищевых товаров, огромные цеха, работающие более 10 лет. Нужно было презентовать свой товар, пройти проверку комиссией и представить много документации. Долго сомневалась, что я потяну, потому что на тот момент я работала всего три месяца.

Но, переборов себя, оказалась первой по Казахстану в нише фуд флористики. В этом году было уже проще, за год меня закалила моя работа (улыбается).

– Какой подарок вы бы выбрали сами: цветочную композицию или съедобный букет?

– Конечно, съедобную композицию! Это вкусно, оригинально и всегда достойно выглядит в качестве подарка. Композиции выполняются по вкусу получателя, поэтому с такой композицией никогда не прогадаешь. А кроме того это намного выгоднее в плане бюджета.

инстаграм:
@braun.live
@choco.braun



Грибы из домашнего зефира

@fruitlabkz