

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ. ИНТЕРЕСНО. ПОЛЕЗНО. МОДНО.

ISSN 2523-4994

16+

Teens & people magazine

2 (39)
март-апрель 2023

Альфия Медеуова и
Татьяна Либих
стр. 14

Айдана Юнусметова
стр. 20

Алишер Даирбеков

реконструктивно-пластический хирург





Shakar
collection

+7-702-444-27-77

инстаграм:
@shakar.kz

► OVER THE NUMBER WORKED

EDITORIAL STAFF

Chief Editor
Chief editor assistants

Alexandr Grebennikov
Aset Isabaev
Dmitry Andreev

Production editor
Editor
Editor's assistant
Art Director

Vitaly Kirsanov
Inna Shefer
Anastasiya Bondarets
Yuliana Kopylova

Copy editor

Irina Dmitrova

Photographer

Vitaly Kirsanov

PR-manager

Marina Butrym

ADVERTISING

Sales Managers

Mariyam Issaeva

Advertising executives

Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova

PEOPLE AWARDS

Producer
Official
representatives

Dilya Sharafutdinova
Vladimir Sesselkin
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva

► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Ассистенты главного
редактора

Александр Гребенников
Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Выпускающий редактор
Редактор
Помощник
редактора
Арт-директор

Виталий Кирсанов
Инна Шефер

Анастасия Бондарец
Юлиана Копылова

Корректор

Ирина Дмитрова

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
Аман Байматов
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» № 2 (39) март-апрель 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., №КZ54VPY00030776,
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**



Angel-in-us®

**Take
your time**



АЛМАТЫ

• RAMSTORE ALL IN
ПР. НАЗАРБАЕВА, 226

• ТРЦ «MEGA ALMA-ATA»
РОЗЫБАКИЕВА, 247А, 2 ЭТАЖ

• ГОСТИНИЦА «АЛМАТЫ»
УЛ. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 85

НУР-СУЛТАН

• ТРЦ «MEGA SILK WAY»
ПР. КАБАНБАЙ БАТЫРА, 62

АТЫРАУ

• БЦ «АТЫРАУ PLAZA»
УЛ. САТПАЕВА, 17Б

АКТОБЕ

• ПР. АБИЛКАЙЫР ХАНА, 52А

@ angelinuscoffee_kz

ХИРУРГ, ЧЬЕ СЕРДЦЕ ПРИНАДЛЕЖИТ МЕДИЦИНЕ

С начала развития пластической хирургии существовал миф о том, что хирургическое улучшение собственной внешности – привилегия крайне состоятельных людей. Сегодня технологии и методы пластической хирургии получили большое развитие и стали не только более эффективными, но и гораздо более доступными. Для тех, кто всё еще сомневается или уже находится в поиске профессионального специалиста, мы подготовили большое интервью с врачом, реконструктивно-пластическим хирургом, имеющим богатый опыт в области красоты не только в нашей республике, но и за границей.

Алишер Жаркынович Даирбеков – реконструктивно-пластический хирург.

Алишер Жаркынович, поделитесь с нашими читателями вашей историей. Что привело вас в медицину?

– Медицина в нашей семье всегда присутствовала, моя бабушка училась в алматинском медицинском институте на лечебном факультете еще до Великой Отечественной войны, сестра тоже врач, кандидат медицинских наук, но давно работает в фармацевтическом бизнесе. Я с детства видел себя хирургом

и после окончания школы поступил в Казахский Национальный медицинский университет им. С. Д. Асфендиярова. Будучи студентом 3-го курса, посетил единственную на 2013 г. образовательную летнюю школу хирургии «Armata Manus» в Киеве. К моменту получения диплома врача интерес к хирургии только возрос. Считаю, что хирургия – сердце медицины, а моя миссия – посвятить себя хирургии и современным методам лечения. Совместно с коллективом кафедры общей хирургии, возглавляемой профессором Маратом Умирбековичем Мукановым, я активно занимался проблемами профилактики и реабилитации пациентов после хирургических вмешательств на органах брюшной полости. Ключевая проблема заключалась в самой экстренности и ее цели: спасение жизни больного, а характер роста рубца в таких случаях всегда отходит на второй план. Мое желание было сделать рубцы незаметными и эстетически приемлемыми, невзирая на длину разреза. А осуществить это может только пластическая хирургия либо лапароскопические методы. Я выбрал первое из-за предпочтения классическим методам, а также любви к сопоставлению тканей, шитью, тактильному их ощущению. В 2018 году поступил в РНЦХ им. академика

Б. В. Петровского в Москве, где зарождалась микрохирургия, реконструктивная и пластическая хирургия в СССР. Там я обучился не только уникальным техникам, но узнал и о ценностях пластической хирургии. После окончания учебы работал в ряде московских клиник пластическим хирургом в отделении реконструктивно-пластической хирургии медицинского образовательного центра МГУ им. М. В. Ломоносова, где основным направлением была микрохирургия, также работал в клинике NewMe, которая специализируется на лечении постбариатрических пациентов после специальных операций по снижению их веса.

– Многие квалифицированные медицинские кадры, поработав за границей, остаются там. Почему вы вернулись на Родину?

– Я коренной алматинец, и, находясь в Москве, за время обучения и работы осознал, как привязан к



своим родным, к родному городу и к Родине. К концу 2020 года все свои профессиональные задачи в Москве я выполнил.

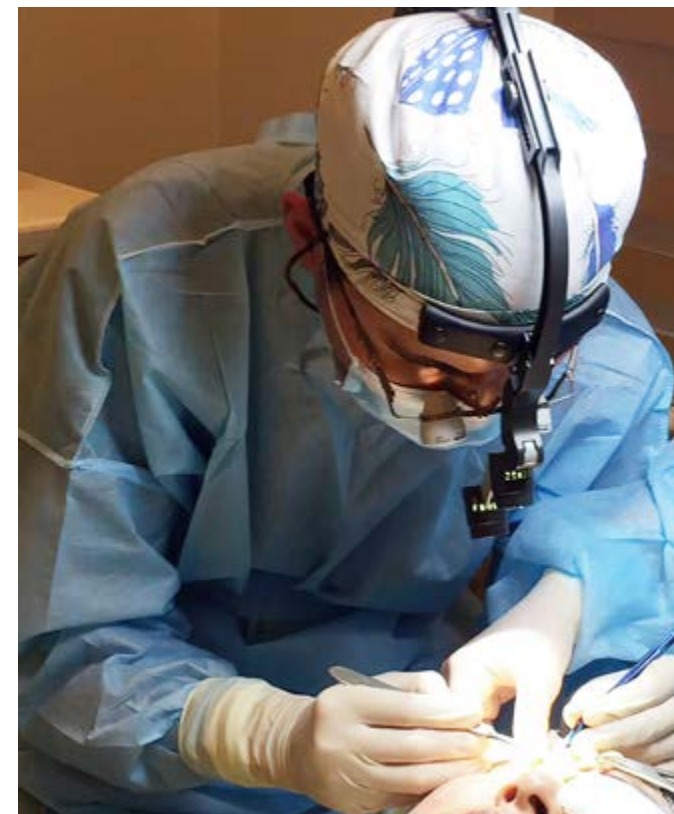
– Алишер Жаркынович, расскажите о своей деятельности в Алматы.

– По приезду из Москвы клиника «Sofi Aesthetic» и ее замечательный руко-

водитель Мотуз Нейля Бернардовна, которая обладает большим опытом и эстетическим вкусом, предоставила мне благоприятные условия для проведения пластических операций. Кроме того, я провожу консультации и оперирую в клинике «SmartBeauty», где есть весь спектр эстетических и пластических операций, включая анестезиологическое обеспечение. Директор клиники Оноев Александр Георгиевич – замечательный пластический хирург, который всегда помогает мне во всем клиническом процессе.

– А какие операции наиболее популярны у алматинцев? Чаще обращаются женщины или мужчины?

– Среди молодых и лиц среднего возраста, как показывает практика, больше популярны комплексные операции – пластика живота совместно с пластикой груди, поскольку реабилитация одна, наркоз один, а манипуляций две и более.



Это очень удобно и гармонично с эстетической точки зрения. С возрастом ценности меняются, и пациентам хочется восстановить опущенные ткани лица и шеи: в этом случае помогают сначала косметологические средства, а позднее появляются показания к хирургической пластике. Отдельно хочется отметить азиатские ориентальные веки, которые для нашего региона более характер-

ны, нежели в Москве, в связи с этим и обращений больше. Что касается реконструктивной пластики, связанной с травмами, соотношение обращений мужчин и женщин одинаково. В эстетике, например, в Москве и в Ереване, где я оперировал, мужская половина стала догонять прекрасную половину человечества по числу обращений, а вот среди алматинцев, на мой взгляд, пока к эстетичес-

кой хирургии прибегает больше женская часть населения.

– *Говорят, у каждого пластического хирурга есть своя любимая операция. А у вас?*

– Каждая операция особенная, но становится любимой, когда пациент счастлив за свой внешний вид в конце реабилитации.

– *Всегда ли можно заранее предсказать благоприятный исход операции? Часто ли приходится сталкиваться с осложнениями после хирургического вмешательства?*

– Благоприятный исход для жизни пациента после операции можно заранее предсказать благодаря плановой диагностике и доверительным отношениям между врачом и пациентом. Эстетический результат операции зависит от конкретных и адекватных ожиданий пациента, от возможностей пластического хирурга и его ассистентов, от оснащения клиники, от

восприятия изменений во внешнем виде пациента его окружением после операции.

– *Приходилось ли вам когда-нибудь отговаривать пациента от пластической операции?*

– Да, были обращения, когда пациент без наличия показаний к операции просил о ее проведении. Был случай, когда просили сделать уши как у альфа – я тоже отказал, для меня это несложно, но вернуть прежнюю форму ушей будет очень проблематично, если пациенту позднее надоеет их новый вид. Потрогав ткани, бывало, я предупреждал о высоких рисках деформации и тоже отговаривал. Думаю, такие случаи встречаются в практике каждого хирурга, который действует во благо пациента.

– *Не секрет, что сегодня множество клиник и большой выбор предложений по пластической хирургии. Аlisher Жаркынович, расскажите, как пациентам*

выбрать «своего» пластического хирурга и клинику.

– Вы правы, на сегодняшний день есть выбор, но, чем несколько раз услышать, лучше лично посетить клинику и обратиться внимание на наличие квалифицированных врачей и медицинского персонала, возможность одновременного проведения комплекса операций, на обеспечение наблюдения в послеоперационный период и в период реабилитации.

«Своего» пластического хирурга, я считаю, необходимо выбрать на консультации, где ключевая роль принадлежит ощущению гармонии при личном общении с врачом. Представление врачом процесса и результата вашего преображения должны совпасть с вашими ожиданиями. Пластический хирург должен вам нравиться как человек, как личность, как доктор. Если всё вышеперечисленное присутствует – это «ваш» пластический хирург! При этом фотографии работ врача не



являются гарантом благоприятных эстетических результатов, поскольку довольно много условий регулируют истину: освещение, вспышка, ракурс, фон, одежда пациента, использование фильтров и другие мелкие детали фотографий «до» и «после». Ну, и самое главное – каждый пациент индивиду-

ален, как и пластический хирург.

– *Вы уже достигли немалых успехов на своем профессиональном поприще. А что дальше? Каковы ваши планы на будущее?*

– Я стараюсь доводить полученные мной знания и навыки до совершенства – это, на мой взгляд,

предпочтительнее, чем поверхностно владеть множеством новых методик.

Конечно же, прилагаю все усилия, чтобы пациенты выбирали меня и мою клинику, были довольны и счастливы результатами моей работы.

– *Как подготовиться к пластической операции?*

– Если вопрос об эстетике, то представить планируемые изменения во внешности, мысленно прожить с ними. Затем посетить клинику и пластического хирурга, рассказать ему о своих желаниях и опасениях. Предупредить самых близких о планируемой операции и месте ее проведения, не планировать в этот период никаких мероприятий. Наступила весна, а вместе с ней и время порадовать себя открытым свежим взглядом, фигурой и формами своей мечты!

инстаграм:
@dr.dairbekov_alisher
+7-777-47-02-000
+7-777-01-80-794

ХОТИТЕ СДЕЛАТЬ Х2, Х3 ПРИБЫЛИ?

Финансы – это инструмент эффективного управления бизнесом. Цифры помогают быстро расти. А успешно управлять и легко увеличить прибыль в 2, 3 или 5 раз поможет финансист Сымбат Сагидоллаева.

Сымбат, расскажите подробнее о вашей профессии.

Чем занимается финансист? Какую роль он играет в построении бизнеса?

– Финансист – это друг предпринимателя, который хорошо владеет цифрами. Чем он занимается? Оцифровывает все бизнес-процессы, контролирует и прогнозирует будущее.

Финансист действительно играет важную роль в бизнесе. Благодаря финансисту предприниматель может принимать быстрые решения и достигать высоких результатов за короткий период. Ведь с финансистом все сценарии развития расписаны в цифрах, повторюсь, бизнес полностью оцифрован. И, в целом, можно сказать, что финансист – это генератор успеха для каждой компании.



– Но ведь и без финансиста можно вести бизнес?

– Можно, но вы упустите большую прибыль. Если

рассматривать бизнес как целостный организм, то предприниматель является его сердцем, а финансист мозгом. Без

сердца нет бизнеса, а без мозга, без финансиста, бизнес, конечно, может существовать, но далеко не пойдет. Да, можно работать и без финансиста, если у вас несерьезный бизнес, если предприниматель не хочет расти и зарабатывать больше.

– Может ли финансист заранее спрогнозировать размер увеличения прибыли? От каких факторов это зависит?

– Конечно, может. С помощью финансовой модели я рисую дорожную карту бизнеса. Любая цель достижима, если ее оцифровать. В работе применяем такой инструмент, как факторный анализ, который четко покажет, куда направлять фокус, чтобы получить больше прибыли. А в целом на прибыль компании в основном влияют такие факторы, как средний чек, количество лидов либо себестоимость.

– Каких максимальных результатов в



месяц вам и вашим клиентам удавалось достичь?

– В этом месяце один из моих клиентов за один месяц сделал х3 в прибыли (увеличение в 3 раза) в нише товарного бизнеса. Как вы знаете, многие считают начало года «мертвым» сезоном для бизнеса, но могу заверить, что это всего лишь стереотип. С таким стереотипом обратился ко мне

клиент: продажи упали, были дни вообще без продаж. И после обращения мы за месяц увеличили прибыль в три раза. Установили рекордный доход в продажах: за один день – почти 1 млн. тенге. И клиент счастлив, и я счастлива. В этом и заключается моя работа!

+7-775-338-42-78
инстаграм:
@sympbat_sagidollayeva

MEGABUH

Ввиду ускорения процессов в деловой сфере, растущей конкуренции и повсеместного кризиса мы наблюдаем, по сути, ужесточение условий ведения бизнеса. В этой связи всё больше компаний отдают предпочтение аутсорсингу бухгалтерского и налогового учета.

Альфия Медеуова, Татьяна Либих – основатели аутсорсинговой компании MEGABUH.



Альфия, Татьяна, расскажите, что привело вас в мир цифр и счетов. В какой момент вы решили объединиться и основать весьма успешный бухгалтерский союз?
Альфия: Я всегда любила математику. В школе по алгебре была одной из первых и получила образование в сфере «Финансы». На сегодняшний день профессия

бухгалтера одна из самых распространенных и востребованных в мире. Грамотное ведение учета может помочь предвидеть многие проблемы финансового и управленческого характера, возникающие в процессе работы. Более 10 лет назад мы с Татьяной были начинающими бухгалтерами в одной компании, затем

ушли в разные направления, где получили большой опыт, а спустя 12 лет открыли свою аутсорсинговую компанию в сфере бухгалтерского учета и аудита.

– Насколько остро, на ваш взгляд, сегодня стоит проблема с неквалифицированными бухгалтерами в Казахстане?

Альфия: В Казахстане наблюдается дефицит квалифицированных бухгалтеров, которые могли бы вести учет в соответствии с международными стандартами. Такую новость сообщили на недавнем совещании Министерства финансов. При этом в ведомстве отмечают, что подобная нехватка бухгалтеров присуща всем странам мира, и даже развитие ис-

в законодательстве, не знает о специальных налоговых режимах или не умеет их применять; - предприниматель фактически «сидит на бомбе замедленного действия» до первой налоговой проверки и не подозревает об этом: у него неправильно оформлены документы либо отсутствуют корректно оформленные документы по расходам; при проверке налого-

цированных бухгалтеров?

Альфия: Эффективный путь к решению проблемы – направить бухгалтерию на профессиональный аутсорсинг, где работают эксперты!

– В чем основные преимущества бухгалтерского аутсорсинга?

Татьяна: Традиционно ведение бухгалтерии компании выполняет

НЕ РОДИЛСЯ ЕЩЕ ТОТ БИЗНЕСМЕН, КОТОРЫЙ НЕ ХОТЕЛ БЫ СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГАХ

кусственного интеллекта не заменит потребность в участии людей для ведения бухгалтерского учета. На практике мы повидали достаточно примеров того, чем может обернуться такая беспечность для малого и среднего бизнеса:
- предприятия платят больше налогов, чем могли бы в рамках закона, и не подозревают об этом; переплата по налогам происходит по причине того, что бухгалтер не следит за изменениями

вая пересчитает налог на прибыль в большую сторону;
- предприниматель не может привлечь инвестиции или продать бизнес из-за хаоса в учете и документах. В связи с подобной ситуацией рекомендуется регулярно, раз в год проводить внешний аудит бухгалтерского и налогового учета в своей компании.

– Как решить проблему дефицита квалифи-

штатный бухгалтер или несколько бухгалтеров. Часто меняющееся законодательство усложняет им работу, но многие просто не стремятся повышать квалификацию, а руководители и предприниматели не проводят тестирование знаний и навыков своего специалиста. В итоге ошибки бухгалтера влекут за собой беспорядок в учете. Аутсорсинг – это всегда высокий уровень оказываемых услуг. Сотрудники компаний-аутсорсеров

регулярно проходят перееаттестацию и переквалификацию, имеют профильное образование и большой опыт работы с разными предприятиями. Кроме того, бухгалтеры, работающие в компаниях, осуществляющих аутсорсинг бухгалтерии, как правило, очень мобильны в плане освоения всех изменений и нововведений в данной сфере. В первую очередь это обусловлено тем, что им приходится обслуживать большое количество компаний, а у каждой из них своя определенная специфика. Таким образом, в распоряжении аутсорсинговых компаний всегда достаточно накопленных в процессе работы методических материалов, регламентирующих ведение учета различных видов хозяйственной деятельности.

Грамотное бухгалтерское обслуживание позволяет избежать споров с проверяющими органами, а также штрафных санкций и затрат, связанных с исправлением ошибок. За многие годы зарубежный опыт подтверждает правильность частичной передачи процессов другим компаниям. Обычно передают на аутсорсинг бухгалтерию, логистику, хранение, учет, ИТ, для того чтобы сфокусироваться на своей деятельности.

– На что рекомендуете обратить внимание при выборе компании, предоставляющей услуги бухгалтерского аутсорсинга? Что должно быть прописано в договоре, чтобы клиент не пожалел в будущем о сотрудничестве?



Альфия: Первое – опыт, это важнейший критерий выбора. Вы можете запросить резюме специалистов, которые будут вести вашу компанию. Второе – «сарафанное радио». Если в вашем кругу общения много владельцев бизнеса, можно пообщаться с коллегами и попросить посоветовать надежную фирму. В этом случае ваши друзья подскажут такую аутсорсинговую компанию, с которой они имели дело и услугами которой остались довольны. Главное – помнить простую истину: клиент должен заключить контракт с аутсорсером с подробно описанными правами и обязательствами. Только при правильном составлении документации вы обезопасите себя



от рисков и небрежного отношения к рабочим процессам.

– Почему, на ваш взгляд, аутсорсинг бухгалтерии так популярен за рубежом?

Татьяна: Иностранные компании давно и часто используют аутсорсинг бухгалтерских услуг. В США доля аутсорсинговых компаний по бухгалтерскому обслуживанию составляет 92%, в Европе 86%. В РК же далеко не все руководители знают о преимуществах такого вида сотрудничества, но при этом готовы платить деньги посредникам за другие привычные действия: операции по финансам, имуществу, транспорту, логистике, ИТ-обслуживанию. Многие крупные и большая часть небольших

компаний вообще отказались от содержания собственных штатных бухгалтеров.

Изучая зарубежный опыт, мы можем отметить еще одну интересную деталь: организации, заинтересованные в финансовых инвестициях, при этом не планирующие использовать аутсорсинг, часто рискуют получить отказ от инвестора. Отсутствие концентрации ресурсов, большой штат, перегруженность предприятия функциями расценивается как плохое планирование и расточительность.

В очень скором времени аутсорсинг бухгалтерии станет повсеместной практикой и в Казахстане. В современном мире компании испытывают беспрецедентное давление со стороны рынка. Выжить и добиться успеха в условиях жесточайшей конкуренции могут лишь те компании, бизнес которых построен наиболее эффективно, так как при этом они способны сохранять высокое качество товаров и услуг, добиваясь снижения операционных издержек.

Приглашаем вас к сотрудничеству с нами. Это позволит разгрузить вашу фирму и сделать ее работу более эффективной. Наши знания и практический опыт будут работать на вас!

**ТОО «MEGABUH» –
«Сердце Вашей Компании».**

**+7-777-742-67-77 Медеуова Альфия,
+7-775-403-11-22 Либих Татьяна**

Инстаграм: @mega_b_u_h

ПРАВИЛА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

«Еврейская мудрость гласит: в бизнесе ты должен 99% прибыли вкладывать в рекламу, и только 1% оставлять на свои нужды. Я постоянно придерживаюсь этого мнения» – эксперт по старту и развитию бизнеса в beauty индустрии, эксперт по маркетингу и продажам Турана Гусейнова.

Турана, расскажите, что привело вас в beauty индустрию.

– После окончания университета я 9 лет проработала в найме, но мне всегда хотелось иметь собственное дело. У меня самой была потребность в данной услуге, и в то время, когда я начинала, хорошие мастера по шугарингу были редкостью. Так мой собственный спрос определил мой путь. А так как я женщина, которая любит за собой ухаживать, beauty



индустрия очень привлекательна для меня.

– Насколько тернистым был лично ваш путь в beauty индустрии? Что помогло вам достичь успеха и стать авторитетным специалистом в данной области?

– Путь был действительно тернистый. Когда я

поделилась своей идеей с близкими, никто не воспринял это всерьез, ведь опыта в шугаринге у меня не было, разве что иногда практиковалась на себе и знакомых. Я смотрела бесплатные обучающие видео в YouTube, потому что денег на обучение у меня не было, но было огромное желание воплотить свою мечту в реаль-

ность. Я приехала в город одна, с дочкой на руках и жила в съемной квартире. Устроилась работать в салон и уговаривала на процедуры клиентов, которые приходили к другим мастерам, ссылаясь на акции, которые придумывала на ходу. В первый месяц я заработала неплохую сумму, чем вызвала интерес хозяев к моему подходу в работе, и они попросили меня уйти. Клиенты остались в салоне, а я, собрав все сбережения, арендовала другой кабинет. У меня не было элементарных знаний построения бизнеса, поэтому решила пойти на бизнес-курс по предпринимательству в рассрочку. Еще год после этого я была в застое, пока однажды сразу в один день не пришли счета за квартиру, кредиты и коммунальные услуги. Настал момент, когда меня просто приперли к стенке! Вспомнив, как нас обучали запускать рекламу, я самостоятельно на последние 5 000 тенге запустила таргетированную рекламу, и чудо слу-

чилось! Пришел огромный поток клиентов, и за три дня я собрала необходимую сумму. С того дня дела пошли на подъем, я арендовала кабинет на четыре кушетки и наняла мастеров. Были, конечно, и падения, огромная текучка сотрудников, предательство, воровство. Но я благодарна каждому, потому что на собственном опыте научилась всему, и эти трудности только закалили меня!

– Поделитесь вашим экспертным мнением: каждый ли может стать успешным предпринимателем? Почему?

– Да, каждый может стать успешным! Главное, верить в себя и в свою идею, идти вперед, не смотря на трудности. Всё, что нас не убивает, делает нас сильнее!

– Какие основные ошибки чаще всего допускают начинающие предприниматели? Как их предотвратить?

– Самая большая ошибка в том, что многие, стал-

киваясь с трудностями, бросают всё на полпути! Некоторые запускают бизнес, не разбираясь в нем. Для начала человек сам должен «повариться» в этой каше, узнать «кухню» изнутри. И, конечно, изучать новые инструменты, новые фишки интернет-маркетинга. Потому что, как говорил Стив Джобс: «Если твоего бизнеса нет в интернете, значит у тебя нет бизнеса».

– Какой совет вы могли бы дать женщинам, которые хотят начать свое дело?

– Ты можешь быть успешным бизнесменом или крутым экспертом в найме, но важно заниматься любимым делом. Убрать из жизни зависть и полюбить себя и людей вокруг. Воспринимать конкурентов как учителей и не ставить им палки в колеса! Быть сосредоточенным на своем деле и не расплываться по мелочам.

инстаграм: turana_expert
+7-705-372-31-35

Увлекательные каникулы в Малайзии

*Айдана Юнусметова –
основатель международной
школы Cambridge school.*

Айдана, расскажите о себе. С чего начиналась ваша деятельность в образовательной сфере?

– Мой путь начался с рождения особенной дочери. Я поставила ее на ноги сама, и уже тогда знала, что нужно работать и крепко стоять на ногах в этой жизни. Нет времени ждать удачи, нужно ее создавать. Обучать и вдохновлять других – это миссия, которую я выбрала для себя много лет назад. Поэтому долго не искала сферу деятельности, всё сложилось само собой. В 21 год я вступила на порог предпринимательской жизни и ни один день не пожалела об этом – 10 лет назад основала языковую школу в Казахстане. В данный момент мы имеем 8 филиалов и уже свозили



более 1 000 детей за границу. В 2016 году я получила награду «Самый лучший молодой предприниматель

года», и сегодня я сертифицированный агент по образованию за рубежом, обучаю этому и других.

Когда-то я тоже не знала, что есть возможность заработка в сфере образования. Шаг за шагом проходила обучение. Всему училась у зарубежных партнеров. Сейчас мы также имеем агентов и представителей в разных странах и открыты к сотрудничеству с женщинами, желающими быть нашими представителями.

– Cambridge school – это не только изучение английского языка, но и летний лагерь для детей?

– Да, с 2015 года мы начали возить студентов в разные страны Европы, в Турцию, Англию, а также в Малайзию. Но после моего переезда в Малайзию, собрав весь свой опыт, я решила

открыть языковой лагерь в столице Малайзии – Куала-Лумпуре.

Языковой лагерь для детей – это возможность выйти на новый уровень в изучении языка, повысить уровень знаний, кроме того, это свобода путешествий и возможность изучения новой культуры, возможность в будущем поступить в хороший вуз за границей, построить успешную карьеру, это фундамент развития сильной личности.

– То есть каждый желающий может обратиться в вашу школу и не просто поехать отдохнуть в Малайзию, но и подтянуть свой английский?

– В языковые лагеря мы принимаем детей от 9 до 17 лет с базовым уровнем языка, и необязательно, чтобы ребенок уже хорошо говорил на английском. Также наш лагерь отличается тем, что мы принимаем особенных детей с сохраненным интеллектом.

Кроме того, к нам приезжают и взрослые на длительные курсы английского языка. А для взрослых, желающих путешествовать,





есть возможность стать нашим агентом и ездить с детьми за границу.

– В чем основные преимущества Cambridge school? Почему вас выбирают среди тысячи других языковых школ в Казахстане?

– Мы за 10 лет обучили около 5 000 студентов. У нас сильный преподавательский состав, включая носителей языка. Наши учителя каждый год выезжают на практику за границу. У нас удобное расположение филиалов, и на сегодняшний день

мы находимся не только в крупных городах, таких, как Усть-Каменогорск, Астана и Шымкент, но открыли классы и для сельских детей в отдаленных 18 селах Казахстана. Мы выделяем гранты на годовое обучение для особенных детей. И, конечно же, наши студенты могут приехать в наши собственные языковые лагеря.

– Почему именно Малайзия? И насколько сложно было организовать языковые лагеря в этой стране?

– Малайзия идеальна для подростков: здесь ком-

фортный климат, лето круглый год, это англоговорящая страна, что дает хорошее погружение в языковую среду. Здесь приветливые и очень добрые люди. Я люблю Малайзию за то, что это мультикультурная страна. Приехав в языковой лагерь, ребенок сможет воспринять сразу несколько культур, познакомиться с людьми из разных стран и понять, где он хочет учиться дальше. Это даст ему адаптацию в новой среде и отличный фундамент для поступления в университет. Также в Малайзии за счет разных

культур и вечного лета мы можем организовать для детей большее количество активностей и впечатлений, чем где-либо еще. Конечно, определенные трудности были в самом начале, но я объездила много стран в качестве групп-лидера, видела все плюсы и минусы этих стран и подумала, что, если создавать свой лагерь, то необходимо сделать всё на самом высшем уровне.

– Каждый родитель волнуется за своего ребенка, тем более отпуская его в другую страну. Насколько это безопасно?

– Конечно, основной и первый в списке вопрос о безопасности ребенка. Я, как родитель, понимаю и разделяю желание получить ответ на этот вопрос в первую очередь. Группа детей всегда отправляется из определенной страны, их с самого начала сопровождает групп-лидер, с которым есть возможность познакомиться заранее и задать все интересующие вопросы об организационной части поездки. Групп-лидер несет полную ответственность за

детей: он дает подробный инструктаж, осуществляет контроль, поддержку и заботу. А уже в Малайзии детей встречают многочисленные учителя, вожатые и организаторы.

– Согласитесь, современные дети очень избирательны в вопросах досуга и отдыха, порой даже капризны. Если говорить начистоту, отрицательные отзывы от детей и их родителей тоже бывают?

– Интересный вопрос, готова ответить честно. Родители бывают недовольны тем, что ребенок, переполненный впечатлениями, просит отправить его сразу на новый сезон, потому что хочет еще больше впечатлений и ему всё очень понравилось (*улыбается*). Конечно, это напускное недовольство, они счастливы и рады за детей. В языковом лагере важно продумать не только обучение для детей, но и досуг. Да, они едут изучать язык, но если это проходит скучно, неинтересно, пассивно, то дети никогда не захотят вернуться в такой лагерь.

Например, сейчас мы впервые решили провести для детей олимпиаду по разным предметам внутри нашего лагеря. Будут первые места, соревнования, драйв и веселье!

Мы разрабатываем различные программы досуга, для того чтобы у детей изучение языка не ассоциировалось только с рутинной и скучными уроками. Поэтому к нам возвращаются, а иные дети, вырастая, становятся нашими агентами и уже возят свои группы.

– Планируете ли вы расширять географию своей деятельности?

– Я предприниматель, который видит результат своей работы, и в будущем я и моя команда хотим расширяться. Мы настроены взаимодействовать с такими странами, как Турция, Франция, Германия и многими другими, в том числе и с арабскими странами. При этом для меня важно не терять качество бренда.

+6-012-904-00-05
инстаграм:
@aydana_kl
@cambridge_school_malaysia

Про брови

Алла Лапицина – мастер перманентного макияжа, мастер-бровист.

Алла, как давно вы занимаетесь бровями? Как пришла идея начать обучать своей деятельности?

– Бровями я занимаюсь второй год, а пришла я в эту деятельность совершенно случайно. Я три года работала визажистом, и этап бровей в макияже для меня был одним из самых долгих и менее любимых, я захотела закрыть этот вопрос для себя, а также добавить в свою работу услугу, которая необходима девушкам каждый месяц. Через год я настолько сильно полюбила брови, что решила уйти с головой в развитие только по ним, и оставила работу визажиста. Спустя полтора года работы я начала собирать свои знания и фиксировать их в электронном варианте, на тот момент



прошла уже много повышений квалификации, и мои навыки улучшились. Толчком оказался момент, когда ко мне стало поступать огромное количество сообщений о том, что девушки отдали большие суммы за обучение, но на выходе не имеют никакого представления, что им делать и как работать, у

них просто осталась куча незакрытых вопросов. Я поняла, что очень хочу это исправить, так как всегда была за то, чтобы давать людям как можно больше знаний, практики, поддержки, чем они ожидают.

– На каком уровне, на ваш взгляд, находится

обучение данной профессии в нашей стране?

– Как я сказала ранее, толчком для меня оказался фактор не очень ответственного подхода к обучению со стороны большинства мастеров нашего и соседних городов. Многие даже не догадываются, сколько нюансов в этой работе, связанных не только с внешним видом, но и со здоровьем клиентов. Однако хочется очень похвалить мастеров, которые подходят к этому делу достойно и выпускают экспертов в своем деле.

– Можно ли получать базовое обучение онлайн? Или онлайн курс все-таки больше подходит тем, кто уже имеет навыки и опыт и желает повысить квалификацию?

– Я больше придерживаюсь мнения, что именно базовое обучение должно проходить в офлайн формате, так как большинство будущих мастеров приходит обучаться с нуля. Им необходимо «поставить руку», дать возможность попробовать разные виды

материалов и увидеть, где именно возникает ошибка, это гораздо легче сделать при личном обучении.

А для тех, кто уже имеет хорошие навыки и знания, вполне подойдет онлайн формат, в современном мире это отличная возможность пополнить свой багаж знаний или закрыть пробелы в работе. В моей практике как раз таки было проведено большое онлайн повышение квалификации в феврале, имевшее положительный отклик от многих учеников.

– Бытует мнение, что хороший курс не может стоить дешево.

Достаточно ли просто посмотреть на цену, чтобы выбрать качественное обучение?

– К сожалению, не всегда «дорого» означает «качественно».

Важно узнать, а точно ли вы получаете за эту стоимость нужное количество информации и практики. Опишу моменты, на которые я бы советовала обратить внимание при выборе курса обучения.

1. Количество дней. При базовом обучении их не может быть мало, так как информации очень много.
2. Количество отработок. Их тоже не должно быть мало.
3. Наличие методического пособия. Этим часто пренебрегают мастера, и это огромное упущение, ведь дается много информации, и через неделю-месяц выпускник может эту информацию легко забыть. Чтобы восполнить знания, необходимо методическое пособие.
4. Навыки мастера и его умение преподавать информацию. Бывает, что человек хорошо умеет выполнять свою работу, но не факт, что может так же научить работать других. Выбирайте преподавателя себе по сердцу, чтобы вам было легко воспринимать информацию и не чувствовать дискомфорт в процессе обучения.

г. Костанай
+7-705-603-93-40
Инстаграм:
@beauty_lapsha

ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ

«Сегодня на рынке нет дефицита в товаре и услугах, но есть то, чего никогда не будет мало: это забота и внимание, искреннее желание помочь и решить проблему. Именно этим и занимается каждая моя компания, оказывая клиентам высококачественный сервис и получая результат. Бизнес, в котором нет ничего кроме денег, – плохой бизнес» – Елена Ларионова, бизнесвумен, владелица сети бизнесов Kristall.

Елена, как давно вы занимаетесь бизнесом?

Расскажите, какие компании входят в состав сети Kristall.

– После окончания учебы я устроилась в компанию в качестве переводчика, дослужилась до должности исполнительного директора и решила поменять вид деятельности. Попробовала себя



в качестве исполнительного директора в дизайн-студии и спустя пару

лет перешла работать в семейный бизнес. На сегодняшний день сеть

компаний Kristall состоит из следующих структур:
1. ТОО Kristall-Auto – дистрибьютора автомобильных систем охраны, видеорегистраторов, радар-детекторов, комбо-устройств и другой автоэлектроники на территории РК,
2. ФУЦ КА – фирменного установочного центра по установке и сервисному обслуживанию автоэлектроники, осуществляющему работу на аутсорсинге с различными компаниями и автосалонами,
3. Kristall Delux – компании по производству и продаже автомобильных 5D ковриков и органайзеров в багажник,
4. ТОО Kristall-Dent – стоматологической клиники,
5. SofiLine – специализирующейся на пошиве и реализации женской одежды Made in KZ.

– **Насколько сложно вести сразу несколько совершенно разных направлений бизнеса?**

– Конечно, заниматься несколькими видами бизнеса сразу непросто.

Основная причина, по которой я не устаю: мой бизнес – это мое высокооплачиваемое хобби. Мне доставляет удовольствие всё то, чем я занимаюсь. Иногда мне становится скучно, потому что выстроенный бизнес работает как часы, и в такие моменты я начинаю придумывать себе новые задачи, создавать новый план и ставить новые цели. Помимо всего прочего я очень большое внимание уделяю своему самосовершенствованию, дополнительному образованию, чтению и тренингам. Люблю посещать местные мероприятия, форумы, которые организуют наши бизнесмены. Как сказал Генри Форд: «Каждый, кто перестает учиться, стареет, неважно, в 20 или 80 лет, а любой другой, кто продолжает учиться, остается молодым. Самое главное в жизни – это сохранить мозг молодым».

– **Почему одной из ниш стало именно автомобильное направление? Казалось бы,**

это совсем не женское направление...

– Я начала свою трудовую деятельность, когда мне было 15 лет. В то время я училась в школе и по вечерам паяла платы на сейсмодатчики – некое устройство, срабатывающее звуковым оповещением при воздействии на автомобиль.

Мой отец изобрел такое устройство в 1985 году и поставил его на массовое производство. Мы с братом помогали папе.

Тогда, чтобы распаять одну плату, достаточно было 40–60 минут. Мы брали 100 пустых плат и впаивали туда различные диоды и транзисторы. За это папа платил нам 1 доллар за штуку. Заработав деньги, мы откладывали дальнейшую работу и шли их тратить.

Это было не совсем удобно папе, так как спрос превышал результаты нашего труда. В этот момент на рынок в качестве конкурента мне и брату вступила мама. Она сразу распаяла более 5 000 штук датчиков и сделала это бесплатно (улыбает-

ся). Так закончился мой первый этап знакомства с автомобильной сигнализацией.

У моих родителей было понимание, что я должна самостоятельно встать на ноги, без их помощи. Так и получилось. Увидев мою состоятельность в тех компаниях, где я работала, родители пригласили меня в свой бизнес. Я не скажу, что сразу включилась на все сто. Я была амбициозна и считала, что обязана придумать что-то свое, но время расставило всё на свои места, и я решила заниматься тем, что умею, масштабируя и осваивая новые продукты в сфере автомобильной электроники.

– По специфике вашей деятельности в вашем подчинении большое количество мужчин. Насколько сложно женщине руководить мужским коллективом?

– С детства я намного лучше и больше контактировала именно с мужским полом. Я была «свой

пацан» в компаниях ребят, могла легко найти общий язык, поддержать любую тему, настроить каналы коммуникации. Мне всегда было интересно пообщаться про бизнес, обсудить политическую, экономическую ситуацию в стране, нежели разговаривать о готовке еды и воспитании детей. Наверно, это и помогло мне быть хорошим руководителем, иметь отличные взаимоотношения со всем своим мужским коллективом. Меня уважают, слушают и слышат.

Если говорить о принципах работы с мужчиной, самое важное, я считаю, заслужить авторитет и уважение, показать свои сильные стороны и иногда проявлять слабые. В то же время я получаю от своего коллектива огромную поддержку и помощь.

– Какие качества характера заставляют вас двигаться вперед и пробовать себя в совершенно разных направлениях бизнеса?

– Как я уже говорила, я начинаю скучать, когда все поставленные задачи решены. Я, конечно, получаю удовлетворение от результата и проделанной работы, но эйфории хватает ненадолго. Мне постоянно нужно заниматься чем-то новым, ставить себе новые цели и задачи. Именно это заставляет меня двигаться вперед и доводить каждый свой бизнес до 100% результата.

– Как руководитель нескольких направлений бизнеса, скажите, оставляет ли жизнь на высоких оборотах время на отдых. Как проводите свободное время?

– С недавних пор я достаточно много времени уделяю своему отдыху и путешествиям. Пришла к этому не сразу, но осознала, что во время отдыха я получаю безумный заряд энергии, который в дальнейшем позволяет мне двигаться вперед. Это не значит, что в это время я не работаю, при наличии интернета и



различных приложений для коммуникации очень удобно работать удаленно. Посещая разные страны, я обожаю смотреть, как там живут люди, как развивается бизнес, на каком уровне сервис. Из каждой страны, из каждого города я беру

лучшее и внедряю в свои проекты. Но знаете, сколько бы стран я ни посетила, неизменно прихожу к одному и тому же мнению: Казахстан – лучшая страна, Алматы – лучший город, а наши люди особенные! Мы искренние,

настоящие, добрые, и имеем огромный потенциал к развитию.

– Оглядываясь назад, кто в наибольшей степени повлиял на ваше становление в качестве успешной бизнес-леди?

– Конечно же, огромное влияние на меня оказали мои родители. Они дали мне возможность стать самостоятельной, учиться на своих ошибках. Мой брат всегда был моей опорой, и без него я бы не справилась. Мой бывший супруг в свое время тоже простимулировал меня уйти с головой в бизнес, и я сейчас благодарна ему за это. Моя семья – это моя опора.



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

IT СПЕЦИАЛИСТ

Не только наше будущее, но уже и наше настоящее неразрывно связано с IT. Как же попасть в эту сферу, если ты ничего не смыслишь в компьютерных программах и разработках?

Карина Лян – филолог, специалист в сфере IT, блогер, создатель буткэмп «Test.IT»

Карина, расскажите о себе. Чем вы собственно занимаетесь.

– На данный момент активно развиваем направление разработки и тестирования. Я основала Буткэмп по тестированию, направлениям фронтенд/бэкенд разработки и автоматизации. Также являюсь наставником и тимлидом у наших ребят из СНГ.

– Почему вы решили связать свою жизнь с работой в IT? Какие плюсы данной профессии вы могли бы отметить?

– Всегда была уверена, что будущее за IT. После

локдауна в этом убедилась, ведь единственная стабильная сфера была как раз IT и все те, у кого IT был внедрен в бизнес. Те же рестораны выжили благодаря приложениям Wolt, Яндекс и Glovo. А это IT продукты. Также сейчас побеждает тот бизнес, который уже внедрил какой-то IT продукт в свою нишу. И в целом, дабы не быть захваченными компьютерами, стоит уже сейчас изучать их язык (улыбается). Плюсов очень много: от удаленки до высоких заработных плат, но самый главный – это отсутствие иерархии. Здесь нет «дедовщины», каждый отвечает за свои задачи, и работа командная.

– Можно ли попасть в IT, минуя вуз, не имея высшего образования?

– Абсолютно да! И это не мое субъективное мнение.

Многие компании, с которыми мы сотрудничаем, с удовольствием нанимают ребят – выпускников буткэмп, где они получают много практики, нежели выпускников вузов, которых еще нужно обучить.

– В интернете часто появляется реклама курсов по освоению IT-специальностей. Действительно ли каждый человек может освоить профессию будущего?



– Хотелось бы сказать да, но это не так, не каждый может. Это зависит не от профессии или возраста, а от силы вашего желания. В IT переходят разные сферы, на нашем опыте были и биохимики, и стоматологи, и нефтяники, и это здорово! Но проходят до конца только те, кто не сдаётся на этом пути. В основном

никации и вы идейный человек – выбирайте product manager. Если вы любите руководить командой – project manager. Если вы любите логические задачи – смело уходите в разработку (улыбается).

– *Многих пугает умение правильно распределять свое время.*

данный момент. Инструмент рабочий!

– *С чего начать свой путь в IT новичку?*

– Абсолютно всем советую начать с тестирования. Это самый легкий вход в IT. Его осваивают даже те, у кого по ЕНТ было 3 балла из 25 по математике (улыбается). Освоив тестирование,

СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ОЧЕНЬ МАЛО ХОРОШИХ ДЖАВИСТОВ, ПРОЕКТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ И ПРОДАКТ-МЕНЕДЖЕРОВ. ВЫБРАТЬ СВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЛЕГКО.

это студенты, у которых хороший фокус. Если вы из творческой сферы, будет сложновато.

– *Какие сферы IT вы считаете наиболее перспективными? Как выбрать свое направление деятельности?*

– Сейчас на рынке очень мало хороших джавистов, проектных менеджеров и продакт-менеджеров. Выбрать свое направление легко. Например, если вы любите комму-

Какие правила тайм менеджмента позволяют максимально эффективно выполнять свою работу?

– Если честно, я не мастер тайм-менеджмента, я скорее из тех, кто хорошо выстраивает задачи в хаосе.

Но есть хороший инструмент, канбан-доска, которую используют, думаю, многие компании. С ее помощью легко видеть все задачи сразу и в каком они процессе в

поработав хотя бы шесть месяцев после, вы поймете, как работает весь процесс создания любого IT продукта. Потому что именно тестировщик участвует в работе всех департаментов. И если не понравится, можете смело уйти и открыть свой стартап, как это сделали многие из моих коллег!

+7-705-807-37-54
инстаграм: @karina_lyan



ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР ОТ А ДО Я

Чтобы налоги и штрафы не разорили бизнес, получайте качественное ведение бухгалтерии с аутсорсинговой компанией Excelso.

Марина Сергушина – профессиональный бухгалтер РК, сертифицированный бухгалтер-практик САР, член палаты бухгалтеров РК, методолог, лектор, основатель аутсорсинговой бухгалтерской компании Excelso.

Марина, нам известно, что вы имеете многолетний опыт работы в качестве успешного бухгалтера. Что подтолкнуло вас уйти в бизнес и открыть аутсорсинговую компанию?

– Свою карьеру я начала с помощника бухгалтера, и, чем больше я узнавала, тем больше хотелось учиться. Постепенно повышая свою квалификацию, я стала

бухгалтером, а позднее и главным бухгалтером производственно-торговой компании. Но я понимала, что хочу большего и начала преподавать курсы для бухгалтеров, работала преподавателем в вузе «Туран». Но в душе я всегда хотела открыть свой бизнес. Долго думала об этом и даже пробовала несколько направлений, но это было не то. В итоге пришла идея открыть бизнес в том деле, которое знаю лучше всего.

– Сколько времени вам потребовалось, чтобы собрать столь профессиональную команду бухгалтеров?

– Наша компания достаточно молодая, открытие было в сентябре 2021 года. Первые месяцы я работала в одном лице, но компании, которые приходили, в первую очередь верили мне как опытному бухгалтеру, лектору и спикеру. Самые сложные были первые месяцы работы, не было

даже офиса, а количество клиентов росло. В январе 2022 сняли офис, а в феврале 2022 года пришел первый сотрудник, компаний на этот период было около 14.

Было не только очень волнительно, но и страшно не оправдать ожидания, но мы справились, и к весне 2023 года наш штат составляет 7 человек, не считая меня. Подбор персонала – это колоссальный труд, так как каждый сотрудник должен был отвечать высоким требованиям, иметь навыки подготовки и составления отчетности по разным направлениям. Я думаю, у меня всё получилось.

– Существуют ли определенные требования для того, чтобы стать вашим клиентом? Какой вид бизнеса берете на аутсорсинг?

– Особых требований нет. Ведем такие направления бизнеса, как торговля,



производство, общепит, транспортно-экспедиционные услуги, ИТ и так далее.

– Кроме ведения основной деятельности вы продолжаете заниматься обучением?

– Да, я являюсь лектором нескольких курсов: таких, как «Налоговый консультант», «Главный бухгалтер», также являюсь автором курса «Управленческий и бухгалтерский учет на производстве», соавтором курса «Нало-

говая отчетность от А до Я». Обучаем в основном бухгалтеров, которые проходят повышение квалификации. А работаю с группой компаний Учёт ТОО «Профитренинг» и ТОО Учёт. Бухгалтерия.

– У вас, как у опытного преподавателя, есть ответ на вопрос: почему многие бухгалтерские курсы не эффективны?

– Я не могу утверждать на 100%, что курсы не эффективны. Нужно понимать, что после обучения полученные знания нужно практиковать. Открывать для себя новые горизонты, выходить из зоны комфорта и ставить для себя цели. А на практике, успешно сдав экзамен и получив сертификат, мы продолжаем работать в том же режиме, так сказать, по отработанному сценарию. Очень важно понимать, что красивая бумажка пылящаяся в шкафчике, на вас работать не будет, пока вы этого не захотите. Иногда потрясающий бухгалтер, обладая огромным количеством знаний и компетенций, просто не может себя презентовать. Мы ведь бухгалтеры, и не умеем себя продавать. Этому тоже нужно учиться, проходить курсы не только по специальности, но и обучаться в других



сферах: маркетинга, продаж. Максимально использовать современные сервисы и коммуникации и не забывать про личный бренд.

– *Марина, а составляющему бухгалтеру нужно обучаться?*

– Безусловно. Даже состоявшийся бухгалтер должен постоянно обучаться. Наше налоговое законодательство

постоянно меняется: вносятся изменения, появляются новые виды режимов налогообложения, программы, системы контроля. И со всем этим нужно уметь справляться. Если остановиться, то потом можно и не успеть за всеми современными технологиями.

– *Что скажете тем владельцам бизнеса, кто всё еще сомнева-*

ется в качестве услуг бухгалтерско-аутсорсинга?

– До пандемии мы представить не могли, что можно работать удаленно, но в период пандемии убедились в том, что, оказывается, это вполне реально. Сейчас это действительно наши реалии, которые все воспринимают абсолютно нормально. И если возникает вопрос «а что я буду делать, если у меня не будет бухгалтера в штате?», нужно просто побороть страх.

Несмотря на то, что наша компания достаточно молодая, нам доверили свою бухгалтерию больше 50 компаний. Современные системы учета и документооборота позволяют вести бухгалтерский, кадровый и налоговый учет удаленно. Мы индивидуально подстраиваемся под запросы клиента. Ведем как полный учет, так и частичный. Индивидуально прорабатываем все коммуникации с нашими клиентами. И всем это выгодно, так как, приходя к нам на сопровождение, клиент получает целый штат бухгалтеров, профессиональную и высококвалифицированную поддержку!

– *Вы ведете очень объемную общественную работу, принимаете участие в различных конференциях, форумах и вебинарах, где зачастую участие бесплатное. Наверное, нужно действительно искренне любить свою профессию, чтобы отдавать столько личного времени на ее развитие?*

– Да, есть часть работы, которая не оплачивается, но большая часть всё же вознаграждается.

Открою вам небольшой секрет: много лет я очень не любила свою профессию – это было скучно, нудно, не интересно. Я мечтала сменить деятельность, даже пыталась открывать бизнес в сфере торговли, но успеха это не принесло. Огромную роль сыграл мой муж – он всегда мой лучший советчик. И он говорил: «Неужели тебе не жалко потраченного времени, ты училась 6 лет этой профессии, а теперь хочешь бросить?». Он очень меня поддерживал, когда я училась по ночам, а днем работала. И, как говорится, если нельзя изменить ситуацию – нужно поменять отношение к ней! Это сработало. Я активно начала набирать обороты, восполнять пробелы и практиковать новые знания. Постоянно повышала квалификацию, но это помогало до определенного момента, так как, достигнув одной цели, я ставила новые и, в конце концов, поняла, что готова открыть свою аутсорсинговую компанию. Сейчас, конечно же, я не могу представить себя в другой профессии, и мне даже немного стыдно вспоминать, что я не хотела работать бухгалтером.

+7-777-279-77-02,
+7-701-364-04-55
www.excelso.kz

инстаграм:
@excelso.kz

Красота для котиков

История о том, как одна маленькая кошка принесла большие перемены

Наталья Айгузина – заводчик-фелинолог, профессиональный грумер кошек, основатель Академии груминга и здоровья кошек SANTA CALISTA.

Наталья, расскажите о себе. Почему вы решили связать свою жизнь с кошками?

– 15 лет назад я купила дочкам котенка, а потом они уговорили меня сходить на выставку кошек. Кошка родила котят, и я даже подумать не могла, что рождение лучшего котенка заставит меня испытать ощущение «жабы в горле» и штудировать расписание выставок, изучить весь интернет про инбридинг, окончить не одни фелинологические курсы, чтобы таких клонов было много. Я уже



и в самом деле не представляю своей жизни без выставок, наполнителей, махалочек, утреннего вожделения в туалет котят по очереди, кормления сидя на полу в позе «лотос», сна, когда по тебе носится «стадо» кошек, и так далее. Сейчас я просто живу кошками и решила, что уже могу себе позво-

лить заниматься любимым делом: питомником и моей академией. За 15 лет у меня накопилось много знаний, которыми я с удовольствием делюсь с моими студентами.

– **Академия подразумевает обучение, а какое обучение предоставляем SANTA CALISTA?**

– Обучение грумингу и содержанию кошек. У нас есть различные виды курсов:

1. для грумеров базовый,
2. для заводчиков,
3. для владельцев кошек, желающих делать груминг в домашних условиях,
4. продвинутый курс, куда входят все SPA процедуры, восстановление шерсти, выставочный груминг, работа с окрасами.

Девиз моей академии: «Делай честно, делай чисто, делай с любовью». В моей академии могут обучиться все желающие.

– **Нужен ли кошкам груминг? Как часто необходимо проводить эту процедуру?**

– То, что кошек нельзя часто купать, – ошибочное мнение. Мы сами одомашнили наших кошек: они живут в квартирах и едят промышленные корма, а значит, нуждаются в уходе так же, как и мы! В современных условиях кошки не могут самостоятельно перелинять, подшерсток

сбивается у корней, образуются колтуны, кожа не дышит, и шерсть становится тусклой и сыплется. Купание помогает решить эту проблему, а также освободиться от лишней шерсти дома. И, конечно, очень приятно брать в руки чистую, хорошо пахнущую кошку.

– **В интернете часто мелькают фото кошек с необычными стрижками и окрашенной шерстью. Как вы к этому относитесь?**

– Отрицательно! Я все-таки заводчик, а уже потом грумер, и для меня главное – это здоровье кошки! Шерсть кошек выполняет множество важных функций: оберегает кожу от механических повреждений, помогает организму кошки приспособиться к повышению или понижению температуры воздуха, защищает от солнечных лучей.

Вибрисы – это органы осязания кошки, расположенные по всему телу, и, сбивая шерсть, вы нарушаете кошке ори-

ентацию! Бритье шерсти приводит к потере терморегуляции, ориентации в пространстве, частичной или полной алопеции, или, проще, облысению, снижению качества отрастающей шерсти. В конечном итоге – к стрессу!

– **Какие ошибки в домашнем уходе совершают владельцы кошек чаще всего?**

– Вычесывание кошек различными фурминаторами, которые так любят продавать в зоомагазинах, вредно. Фурминатор режет и портит шерсть, вынимает просто весь подшерсток – не только отмерший, но и живой, растущий и необходимый. У кошек очень тонкая кожа, и фурминатором можно дочесать кошку до лысых пятен и порезать остевые волосы, поэтому и оставшаяся шерсть постепенно портится, отчего начинает сыпаться еще сильнее.

инстаграм:
@ignataliya
@sc_groom
+7-701-203-37-08

ИНВЕСТИЦИИ С МИНИМАЛЬНЫМ РИСКОМ

«Сфера недвижимости очень интересна, и на этом можно зарабатывать большие деньги» – эксперт в сфере недвижимости, инвестор **Кристина Гильманова**.

Кристина, почему в целях инвестирования вас привлекает именно недвижимость? Почему, например, не торговля на бирже?

– С недвижимостью всё более консервативно, поэтому ее многие рассматривают как более стабильный вид вложений. Я не использую одну стратегию по заработку на недвижимости. Имея разные суммы, инвестирую по-разному. Инвестировать в недвижимость необязательно означает купить квартиру и получать деньги, сдавая ее. Существует много способов вложений. Недвижимость – хоро-



шая защита от инфляции, так как ее стоимость, как правило, растет вместе с остальными ценами. Недвижимость – это актив, у которого, в отли-

чие от ценных бумаг, есть внутренняя стоимость. А покупка недвижимости – это форма инвестиций с минимальным риском, но при правильном расчете.

– *Инвестирование в недвижимость – основная ваша деятельность?*

– Нет, у меня есть товарный бизнес, которым я занимаюсь более 10 лет, это магазины необычных подарков.

– *Каковы основные риски в процессах инвестирования в недвижимость?*

– Инвестирование всегда сопряжено с рисками, и сфера недвижимости не исключение. Основными угрозами для инвестиций являются как неправильная оценка финансовых возможностей, низкая ликвидность объекта, так и неправильный анализ объектов, долгая окупаемость, кредитный риск, арендный риск. Каждая стратегия индивидуальна, и в каждой свои риски, соответственно, чем стратегия заработка проще, тем риски ниже, но чем выше доходность, тем выше и риск.

– *Но ведь для того чтобы начать инвестиро-*

вать в недвижимость, необходимо уметь анализировать и находить максимально выгодные предложения? Могли бы дать несколько советов? С чего начать?

– Конечно, я бы не рекомендовала без знаний заходить в инвестирование в целом, поскольку суммы вложений немаленькие, а риски присутствуют. И чтобы заработать, недостаточно купить квартиру и перепродать ее. Изначально я рекомендую отключить эмоции и действовать только с четким пониманием цифр: изучить рынок, найти ликвидный объект, просчитать себестоимость с затратами в тот же ремонт, просчитать налоги, правильно заключать договора, знать юридические нюансы – а их немало, просчитать свою доходность со сделки, научиться правильно продавать и анализировать целевую аудиторию, то есть учитывать, кому мы продаем. В каждой стратегии свои тонкости

и нюансы. Я, как наставник по заработку на недвижимости, могу точно сказать, что 70% тех, кто заходит на рынок недвижимости, не понимают, что такое окупаемость, маржинальность, какие сроки, какой доход на вложенные средства, а какой со сделки. Многие «обжигаются», разочаровываются и перестают действовать. Я обучаю заработку на недвижимости, мои ученики заходили в сделки даже без денег и зарабатывали от 4 млн. тенге. Когда есть понимание «как», страхи отступают. Мы используем много стратегий, пошагово изучая каждую, наставничестве присутствуют эксперты от юристов до архитекторов. Рынок недвижимости – это хорошая возможность зарабатывать даже с одной сделки очень хорошие деньги.

+7-778-344-11-18
инстаграм:
@kristina_gilmanova

ДИЗАЙНЕРСКИЙ ВОПРОС

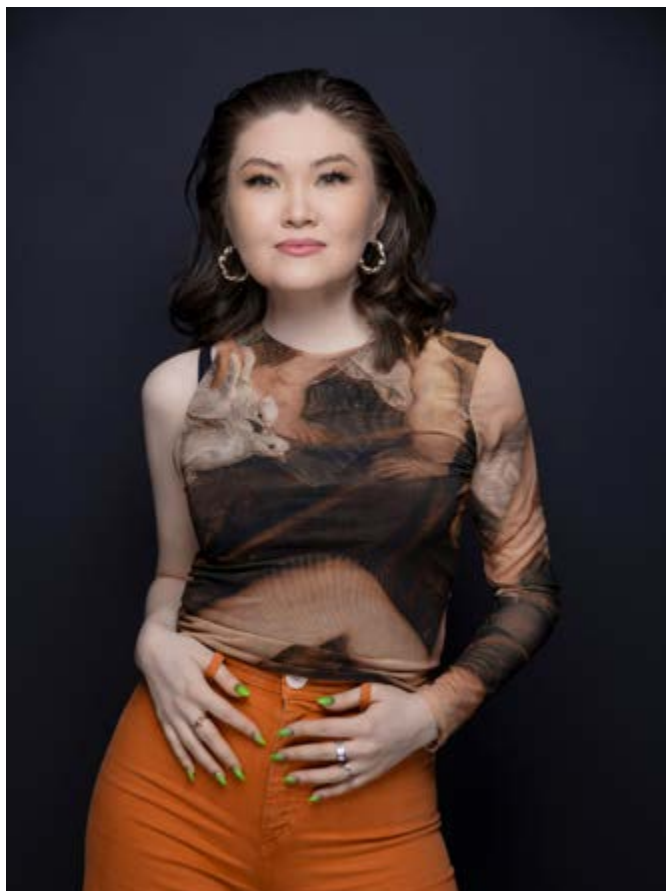
«Я очень люблю стройки, особенно если работают хорошие подрядчики» – архитектор, дизайнер интерьера, основатель студии AS_ARCHITECT_DESIGNS

Асем Оспанова.

Асем, как давно вы занимаетесь дизайном?

Какой стиль предпочитаете в работе?

– Архитектура и дизайн всегда привлекали мое внимание, поэтому я поступила учиться на архитектора и получила красный диплом по этой специальности. Самостоятельно изучила такие программы, как 3ds Max, ArhiCAD, AdobePhotoshop, CorelDRAW и многие другие. После окончания обучения я плотнее связала свою жизнь с дизайном и больше позиционирую себя как дизайнер. У меня есть реализованные проекты в Алматы и Астане. Позднее прошла обучение



для повышения квалификации в области дизайна интерьера и основала собственную студию дизайна AS_ARCHITECT_DESIGNS. Работаем мы в стилях лофт, минимализм, неоклассика, современный. Я предпочитаю в работе минимализм и могу выделить главные плюсы

этого стиля: больше свободы, функциональность, экологическая разгрузка, простота расслабления в таком пространстве, экологичность, возможность экспериментировать с цветом и фактурой. Минимализм – это стиль, легкость в уборке и, конечно же, качество!

– Почему, на ваш взгляд, люди чаще стали обращаться к дизайнеру интерьера?

– В наше время люди предпочитают обращаться к специалистам во всех сферах. Когда у нас болит зуб, ведь мы не стараемся решить проблему самостоятельно? Мы обращаемся к знающему стоматологу. Так же и с дизайном: люди закрывают свои потребности за счет экспертизы дизайнера. Самый главный плюс в том и состоит, что хороший дизайнер интерьера сможет полностью закрыть ваши потребности, сэкономив при этом ваши нервы, время и деньги. Я всегда за то, чтобы работать именно со специалистами в своих сферах. И в своей жизни также предпочитаю обращаться к профессионалам!

– Современные заказчики полностью доверяются дизайнеру или лично контролируют все процессы?

– Здесь всё зависит от человека. Есть люди, кото-

рые полностью доверяют все процессы дизайнеру: «Я вам доверяю, вы сами посмотрите, выбирайте сами, я совсем в этом не разбираюсь, дерзайте!». А есть и те люди, которые хотят принимать непосредственное участие в реализации всех своих идей, вплоть до мелочей. И это тоже «окей» (улыбается). Да, бывает трудно донести заказчику, что его выбор не обоснован и не будет смотреться в будущем. Здесь нужно включать все свои навыки коммуникации и профессионализма. Мы всегда должны с профессиональной точки зрения объяснить, почему должно быть так, а не иначе. Показывайте свою экспертизу, обосновывайте свои идеи, и доверять вам будет проще!

– Расскажите о команде, которая работает в вашей студии.

– У меня в команде классные люди. Отчасти они похожи на меня своим энтузиазмом, горящими глазами в работе, спокойные в обсуждении,

простые в общении, а также разбирающиеся в своих направлениях. Так как мы не просто дизайнерская студия, а студия архитектуры и дизайна, мои ребята разбираются непосредственно и в архитектуре. У меня в команде на сегодняшний день архитекторы, визуализаторы, чертежники, дизайнеры. В ближайшее время планирую расширять команду, ведь и объем работы с каждым днем увеличивается.

– Какие тренды и новинки ожидают нас в дизайне интерьера в 2023 году?

– Мои топ 5 лучших решений в ремонте: подвесная мебель и инсталляция, разводка сантехники, спрятанная в шкаф, пол единым контуром, без порожков, фартук после установки кухни, утепленная лоджия!

+7-771-902-85-26
@asem_sia
личный Instagram

@as_architect_designer

Энергия жизни

Ленмира Карсакова – парапсихолог, энерготерапевт, квантовый психолог, ясновидящая, медиум.

Ленмира, расскажите, как давно вы практикуете.

– Способности видеть не как все люди я заметила еще в раннем детстве, но тогда я еще не понимала, что я не такая, как все. К 13 годам я начала понимать, что со мной что-то не так, и испугалась. Рассказала маме о том, что вижу и чувствую, и мама отвела меня к целительнице. Именно она всё и объяснила. Я просила «закрыть» эти способности, потому что то, что я видела, не просто пугало, а было настоящим сумасшествием. Эта женщина мне помогла на недолгий период времени, а к 20 годам я снова начала видеть. Тогда мне стало



ясно, что это неизбежно, но я не понимала, как воспользоваться своим даром. Первым моим клиентом стал мой отец: он заболел, а я прикоснулась к его спине и описала характер боли. Диагнозы,

конечно, ставить тогда я не умела, но могла точно описать всё, что чувствует человек. В больнице подтвердились мои слова, и так я поняла, что у меня за способности. Начинала с родных и близких, но у меня не

было достаточно знаний, чтобы лечить людей. Я видела все болезни и даже предсказывала смерти, но не знала, как помочь. Например, в 24 года я знала, что мой муж умрет. За полгода до его смерти у меня были видения. Но я не могла на это повлиять и помочь ему. Полтора года после его смерти я жила словно в вакууме, обвиняя себя в его смерти. Но после всё же взяла себя в руки и начала совершать пятикратный намаз, стала искать ответы на свои вопросы и разбираться, почему у меня так происходит, изучать психологию, прочитала множество книг, училась в школе психологии, окончила университет новой психологии и так далее. И уже пять лет я практикую целительство и парапсихологию.

– В решении каких вопросов и проблем вы помогаете людям?

– Ко мне приходили клиенты с разными запросами. Первый мой официальный клиент

пришел с запросом о сыне-наркомане. И тогда я поняла, что это самая больная тема для меня, потому что мой муж умер от передозировки. Я долго думала, как помочь, и принялась работать, а через две недели клиентка сообщила, что сын успокоился и перестал принимать наркотики. Сейчас я работаю в разных направлениях. Один год работала экзорцистом и чистила людей от демонических сущностей и лярв – это отдельная тема и объемная работа. По запросу я берусь за любую работу и, конечно же, набираясь опыта, развиваюсь дальше.

– На что направлен ваш авторский курс «Я – энергия»? Или название говорит само за себя?

– Да, курс «Я – энергия» говорит сам за себя. Ведь уже всем известно, что всё есть энергия в этом мире.

– Почему сегодня так важно отслеживать состояние своей энер-

гии? Ведь жили же люди раньше и не задумывались об этом...

– Потому что именно энергией мы расплачиваемся везде, но многие еще этого не понимают. Самый важный ресурс на сегодняшний день – это наша собственная энергия. Нет энергии – нет жизни.

– Вы психолог и мама пятерых детей. Скажите, как влияет психологическое здоровье родителей на членов семьи, в частности на детей?

– Лично я свое состояние отслеживаю именно через детей. Если я вижу, что у детей что-то не так, я иду работать над собой. У меня пятеро детей, они все абсолютно разные. И, глядя на каждого, я понимаю, в чем мне необходимо еще поработать над собой.

инстаграм:
@lenmira_2428
+7-778-572-22-71

СОСТА
COFFEE

Рақаттану қўйыны Вихрь наслаждения



Спэниш Латте
от 1500 ₸ бастап

Ванилла • Классик

ДОСТУПНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ВСЕХ

Образование как бизнес. Сфера образования была и остается весьма востребованной. Вариантов для заработка много, конкуренция минимальна, а гособразование не до конца удовлетворяет потребности в качественных услугах, открывая тем самым безграничные возможности для построения бизнеса.

Алина Хамзина – наставник по открытию образовательного центра, основатель центра подготовки Professional, автор социального проекта ProDobro.

Алина, вы занимаетесь наставничеством в столь необычном направлении. А какой опыт в открытии учебного центра имеете лично?

– Открытый мною центр подготовки Professional



функционирует уже на протяжении семи лет. Нами предоставляется более 180 направлений курсов подготовки и переподготовки. Мы обучаем в строитель-

ных, металлургических, нефтегазовых отраслях, а также преподаем курсы экономики и финансов, компьютерные курсы и осуществляем обучение в сфере общепита.

За 7 лет центр вырос со 100 до 300 квадратов, а вне центра оборудованы площадки для практики по рабочим специальностям. Кроме того у нас имеется собственная кухня-студия, где обучаются специалисты в сфере общепита. Я научилась всему на собственном опыте. Изначально работала одна как организатор и менеджер, далее понадобились дополнительные кадры, мы стали расширять отдел продаж, самостоятельно обучать кадры. Я изучала управление персоналом, делегирование, маркетинг, эффективность маркетинга, лично проводила анализ востребованных направлений.

– Каким специальностям обучает Professional?

– В этом году мы разрабатываем программы рабочих специальностей и делаем упор на практику. В строительной области обучаем по специальностям: газоэлектросварщик, электромонтер, монтажник, маляр-штукатур,

машинист, эскалаторщик и другим. В сфере общепита – по специальностям: повар, кондитер, пекарь. По курсам экономики и финансов и компьютерным курсам мы проводим семинары и тренинги на территории заказчиков из крупных компаний. Ежемесячно у нас от 70 до 120 выпускников, их количество зависит от сезонности. За 7 лет мы выпустили около 10 тысяч человек.



– Очень часто учебные центры проводят обучение уже малопопулярным специальностям. Что вы делаете, чтобы идти в ногу со временем?

– Мы стараемся проводить анализ востребованных специальностей, выяснять, в чем нуждается наш рынок труда. В этом году востребованы рабочие специальности технического направления, и мы сразу занима-

емся разработкой данных курсов подготовки: анализируем рынок труда, проводим опрос потребителей. Спрос рождает предложение. Бывает так, что клиент задает нам вопрос по той специальности, которая у нас отсутствует, мы задумываемся и начинаем разрабатывать что-то новое. Также у нас есть база вакансий.

профессиональное образование, чтобы профессиональных центров дополнительного образования в Казахстане стало больше и для любого региона обучение стало доступно. Это очень прибыльный бизнес, и я готова помочь начинающим предпринимателям.

это основа основ, та часть центра, которая занимает отдельное время и внимание.

– Если человек не знает, чем он хотел бы заниматься, но очень хочет открыть и развить свое дело, готовы ли вы взять его под свою опеку?

НЕ СТЫДНО УЧИТЬСЯ В ЗРЕЛОМ ВОЗРАСТЕ. ЛУЧШЕ НАУЧИТЬСЯ ПОЗДНО, ЧЕМ НИКОГДА.

Нам звонят работодатели, оставляют свои вакансии, и в будущем они готовы побеседовать с нашими выпускниками без опыта работы.

– Что подтолкнуло вас к наставничеству в сфере образования? Насколько это необходимо в данной области?

– К наставничеству я пришла, уже поняв, что опыта работы в предпринимательской деятельности у меня довольно много. Хотелось развивать дополнительное

– Как проходит процесс наставничества? Это разовые консультации или определенный цикл сотрудничества наставника и наставляемого?

– Процесс наставничества начинается с бесплатной консультации, где я рассказываю о преимуществах работы в сфере образования. Наставничество занимает от двух до трех месяцев. Если требуется сопровождение открытия отдела продаж, то это займет чуть больше времени. Отдел продаж –

– Есть возможность прийти к нам, посмотреть, как функционирует центр. Мой успешно действующий бизнес – это живой пример того, как можно работать в сфере образования. Образование будет востребовано всегда; это показала пандемия. Люди всегда будут развиваться, круглый год. Даже несмотря на карантин люди учились. Мы переходили на онлайн обучение и остались на плаву только потому, что образование – востребованная отрасль.



Начинающему предпринимателю можно помочь, ссылаясь на мой опыт. Подобрать нишу, провести анализ конкурентов, выявить его экстренность. Можно это упаковать в доходный прибыльный малый бизнес. Самое главное – это ответственность, огромное желание и упорство, тогда всё получится! Предпринимательству

можно научиться! Я могу наставлять и начинающего предпринимателя, подобрать нишу и запустить его бизнес.

– *Алина, а ваш социальный проект ProDobro тоже в сфере образования?*

– ProDobro – это социальный проект, который зародился в процессе

работы центра. Когда анализируешь спрос, появляются предложения, потому что было достаточно много звонков от тех наших граждан, кто находился в поисках бесплатного обучения. Поэтому мы анализируем, кто конкретно нуждается в обучении, и разработали программы для мамочек, у которых есть дети, имеющие инвалидность. Мы предоставляем обучающий курс по специальности «Детский массажист» с возможностью трудоустройства, а также для того, чтобы мамы могли лечить своих детей, освоив новую профессию. Также есть курсы повара, пекаря и швеи с трудоустройством. Мы обучаем выпускников детских домов, нуждающихся в трудоустройстве или в дополнительном профессиональном образовании. Стараемся помогать обучаться уязвимым слоям населения новым навыкам и получать востребованные специальности.

инстаграм:
@xamzina_alina
+7-700-744-83-64

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
ню-йорк



*Данная акция не суммируется
с другими акциями и предложениями



ВЕСНА — ВРЕМЯ РАСЦВЕТА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Роль женщины в современном обществе весьма многогранна. И каждая из представительниц прекрасной половины уже не просто хорошая хозяйка и мама, но и весьма успешная бизнес-леди. Хотите видеть себя в кругу успешных и самодостаточных женщин? Тогда вам прямиком к коучу, НЛП мастеру, члену международной федерации коучинга и психологу Динаре Айтен.

Динара, расскажите о себе. Когда и как вы поняли, что хотите посвятить свою жизнь тому, чтобы помогать людям?

— Я родилась и выросла в Караганде. По первому образованию я переводчик английского языка, а второе мое образование



психологическое. Работая с людьми, я заметила, что заряжаю их своей энергией и поддержкой. После моих сеансов они проясняли для себя многие вопросы и говорили, что даже мой голос мотивирует. Так я и приняла решение помогать людям в качестве коуча в достижении их целей и улучшении жизни.

— Чем отличается работа с коучем от работы с психологом?

— И коучи, и психологи стремятся к одной цели — помочь клиенту достичь гармонии в жизни. Психолог — это, по сути, врач, который оказывает психологическую помощь человеку, фокусируясь на его прошлом и находя причины нынешнего состояния. Работа заключается в лечении расстройств, неврозов, депрессий. А коуч помогает повысить продуктивность, планировать, развивать способности. Помогает достичь конкретной цели, концентрируясь на настоящем и будущем клиента. Задача

коуча — раскрыть потенциал клиента и помочь ему реализовать конкретную цель. А цель может быть любой: поменять работу, открыть свой бизнес, нарастить доход и так далее.

— На ваш взгляд, человек полностью управляет своей жизнью, или все-таки некоторые события непредопределяемы?

— На мой взгляд, человек сам влияет на свою жизнь и вполне способен ее изменить. Для начала он твердо должен решить поменять свою жизнь. У меня в Инстаграме есть много видео, где я объясняю, как можно справиться с той или иной проблемой.

— За какой срок и какие аспекты жизни можно изменить, приняв участие в вашем марафоне «Перезагрузка жизни»?

— Мой марафон длится 7 дней, то есть целую неделю человек проводит внутреннюю работу со своими желаниями,

со своим «я». Мы практически затрагиваем все аспекты жизни: отношения, принятие, проработку обиды, денежное мышление, внутренние опоры, целеполагания. Находим сильные стороны и качества, концентрируемся на достижениях целей. Мы начинаем с простейших целей, каждый день выполняю домашние задания. Для меня важен результат. Человек должен твердо решить поменять свою жизнь, а не находить сто тысяч отговорок. Самое интересное задание на марафоне, когда нужно выйти из своей зоны комфорта. То есть человек должен сделать то, чего он никогда не делал до этого.

— Всегда ли достаточно пройти марафон, чтобы изменить жизнь?

— Марафон — это отправная точка трансформации личности. Человек должен всегда развиваться, посещать различные мероприятия, читать книги, сейчас и на про-

сторях интернета много полезной информации. Слушайте подкасты успешных людей, следите за ними в Инстаграме, черпайте информацию. Делайте для себя заметки, ловите инсайты. Люди должны тренировать свой ум постоянно.

– Помимо марафона вами созданы блокноты. Что это за планеры и дневники?

– Да, кроме марафона у меня есть два вида блокнотов, над которыми я поработала. Это «Планер», рассчитанный на три месяца. То есть за три месяца вы точно достигнете 80% своих целей. Второй – это «Дневник благодарности». Там я дала формулу успеха, а бонусом трекер полезных привычек. Например, отказ от сладкого, практика ранних подъемов по утрам либо чтение каждый день и так далее.

– Кому вы порекомендовали бы использовать блокноты благодарности и целеполагания?



ЦЕЛЬ ЭТОГО ФОРУМА – ПРОБУДИТЬ У ЖЕНЩИН СТРЕМЛЕНИЕ РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС, НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ И СТАТЬ ЛИЧНОСТЬЮ

– Эти два блокнота я могу порекомендовать всем людям, которые хотят научиться дисциплине, правильному планированию и тем самым улучшить свою жизнь. Вся подробная информация у меня на странице Таплинк, которая есть в Инстаграме. А также эти издания можно приобрести в Kaspi магазине с доставкой в любой уголок страны.

– Динара, вся ваша деятельность направлена на улучшение жизни окружающих, и это прекрасно. Но пригласили мы вас для того, чтобы подробнее узнать о предстоящем форуме, который состоится уже этой весной. Расскажите об этом масштабном событии.

– Да, 29 апреля я буду проводить действительно масштабный женский бизнес-форум, на который соберутся известные бизнесвумен Казахстана, известные медийные личности, lifestyle блогеры, президенты различных

организаций. Все спикеры будут делиться своими секретами успеха и дадут участникам мощную мотивацию.

Цель этого форума – пробудить у женщин стремление развивать свой бизнес, начать зарабатывать деньги и стать личностью. Я считаю, когда женщина проявляет свое предназначение, от этого выигрывают все: и общество, и ее семья. Форум рассчитан на девушек и женщин, которые хотят большего в жизни. Я уверена, что каждый участник форума получит свою мотивацию, свой инсайт.

– Так как форум женский, то и посетит его могут только женщины?

– Да, форум женский, но его могут посетить и мужчины. Для мужчин он будет полезен тем, что они попытаются более глубоко понять женскую психологию, возможно, некоторые поймут, что нельзя ограничивать женщину, настаивая на том, чтобы она сидела

дома и ничем не занималась. А какое воспитание может дать своему ребенку женщина, которая сидит дома и деградирует?

– На данное мероприятие будет приглашено большое количество спикеров. Кто эти люди?

– Все спикеры этого форума очень известные личности, успешные бизнесвумен. Помимо них на форуме выступит известный певец!

– Где будет проходить форум? Как на него можно попасть?

– Форум будет проходить 29 апреля. Целый день его участники будут получать максимально полезную информацию, многочисленные инсайты и обучение. Проходить форум будет в театре «Конкордия», а билеты можно приобрести на моей странице Инстаграм @dinara_ayten или на странице форума @business_forum_da

+7-777-889-79-78

Бюро бухгалтерских решений

Мадина Амирбекова – основатель компании «Бюро бухгалтерских решений «Oktava.KZ».

Мадина, расскажите о компании, которую вы основали.

– «Бюро бухгалтерских решений «Oktava.KZ» предоставляет услуги бухгалтерского аутсорсинга. На рынке мы с 2007 года, а в бухгалтерии я с 2002 года.

Оказываем услуги по открытию ТОО и ИП, ведению бухгалтерского учета, сдаче отчетности, помогаем восстанавливать учет, работаем в различных сферах, кроме госучреждений и нефтяной отрасли. Работаем как в сфере личного предпринимательства, например, с мастерами в салоне красоты на патенте, так и с крупными фирмами с большой торговой сетью, с импортом и экспортом, а также производством. Я лично профессионально



занимаюсь ликвидацией фирм – закрываю ТОО и ИП. Закрывает несколько десятков крупных и мелких фирм, как-то даже закрывала филиал банка. Кроме того, мы готовим финансовую отчетность и пакет документов в банки для получения кредитов,

и наши клиенты успешно получают кредиты для пополнения оборотных средств, для расширения, закупа оборудования и инвестиционных проектов.

– В чем основное преимущество вашей компании?

– У нас такой «окутывающий» сервис – мы учитываем все пожелания клиентов. Например, пришел клиент открыть ИП, мы ему получили ЭЦП, открыли ИП, зарегистрировали счета в банках, подключили онлайн-кассу. Что дальше? Он не знает. И мы делаем ему аналитику по рынку: определяем рынки сбыта, каковы конкуренты, потенциальные покупатели и возможные риски. Даем направление, он начинает работать, зарабатывать и привлекать внимание конкурентов. И что теперь? Защитить бизнес! Мы регистрируем товарный знак и фирменное название. Клиент растет, развивается, ему тесно в рамках ИП – мы откроем ТОО. То есть мы рядом на каждом этапе, помогаем, советуем, просто подставляем плечо. Для некоторых клиентов я не иначе как финансовый психолог, потому что по роду деятельности я знаю всё об их финансах, они могут мне рассказать о своих финансовых переживаниях и боли – таких, о которых не скажешь ни родителям, ни детям, ни

супругам, ни друзьям. Зато со мной можно проговорить эти проблемы, наметить какие-то пути решения, получить заряд бодрости и оптимизма. Ну и конфиденциальность никто не отменял – дальше меня информация никуда не уйдет.

– На ваш взгляд, квалифицированный бухгалтер сегодня – это...

– Бухгалтерия очень изменилась – это уже не женщины непонятного возраста с недовольным лицом и неизменной «гулькой» на голове. Сейчас это стильные молодые девушки, с опытом и знаниями, готовые учиться всему новому, легко воспринимающие новую информацию, технологические новшества, которые «на ты» со всеми бухгалтерскими и налоговыми программами. Мы много знаем, много умеем, много чего можем предложить своим клиентам. Я считаю, что бухгалтер – это призвание, без этого невозможно работать и находиться в профессии. Надо любить свою работу и то, что ты делаешь. За

свою долгую профессиональную деятельность я провела сотни собеседований, причем как для младшего состава, так и для претендентов на должность главных бухгалтеров и финансовых директоров. Один из вопросов, которые я задаю претендентам: зачем вы хотите заниматься бухгалтерией? 80–85% говорят: «Ну, в бухгалтерии всегда есть деньги, всегда можно заработать». Серьезно? В бухгалтерии надо пахать в ущерб семье, детям и личному времени! Без полного погружения в работу невозможно стать профессионалом. Я уверена в одном: надо быть крепким специалистом и при этом оставаться хорошим человеком. Для меня имеют огромное значение мое имя и моя репутация как человека и как специалиста. Старуюсь поддерживать свою профессиональную планку на высоком уровне.

инстаграм:
@oktava.kz

+7-701-7314001

РИТЕЙЛ В КАЗАХСТАНЕ

Ксения Кушербаева – предприниматель, эксперт в области ритейла.

Ксения, расскажите о вашем профессиональном пути. Как вы стали специалистом в области ритейла?

– Моя карьера в рознице началась 13 лет назад, когда я устроилась в магазин одежды Adidas в Шымкенте. Тогда я пренебрежительно относилась к профессии продавца-консультанта и в Adidas пошла только потому, что там были продавцы-мерчендайзеры – те, которые не продают, а следят за выкладкой товара. Мне казалось, что продавать, брать деньги несколько неприятно и в какой-то степени унижительно. Прошло совсем немного времени, я вовлеклась в процесс, стала обучаться и выросла до кассира, после стала администратором, а затем поехала покорять Алматы и работать в дисконт-цен-



тре Adidas в ТЦ «Мерей». Именно компании Adidas я благодарна за ту основу и фундаментальные знания, которые получила. Далее был опыт работы в других компаниях, где я выросла в должности от директора магазина до регионального директора сети. Я управляла магазинами разного формата,

объездила всю страну и была одной из лучших в своей должности. После мне была предложена должность HR-директор, и почти два года я руководила HR-департаментом, где мы организовали тренинговый центр и корпоративный университет для региональных сотрудников. Позднее

занимала должность генерального менеджера бренда Oodji, тогда это было 25 магазинов в 14 городах Казахстана. Потом я получила предложение удаленно работать с сетью ювелирных магазинов на западе Казахстана, за три года моей деятельности ювелирная сеть выросла с 4 до 9 магазинов. После чего я приняла решение уйти из найма в собственный бизнес, где руководила консалтинговой компанией и школой ритейла, а также организовала клуб ритейлеров, в котором мы собирали разных экспертов, топ-менеджеров, специалистов известных розничных сетей и делились опытом с малым и средним бизнесом.

– С какой целью вами создавался клуб ритейлеров?

– Рынок консалтинговых и услуг, и обучения для ритейла был совсем пуст, экспертов не было, и предприниматели даже не знали, чего хотеть от моей компании и от меня как эксперта. Идея клуба была в том, чтобы показывать и рассказывать, как рабо-

тают большие компании, какие инструменты применяют, что можно адаптировать для любого магазина. Совместно с партнером я стояла у истоков рынка консалтинговых услуг для ритейлеров в Казахстане и проводила много различных мероприятий. Я всегда и везде говорю про то, что вместе – в коллаборациях – мы можем добиться успеха, делиться знаниями и решать большие задачи. Так возникла идея создания бренда Colab в торговом центре Forum – это мультибрендовый магазин, который объединил в себе порядка 80 разных брендов. Идея в том, что, объединившись, бренды привлекают покупателей к себе и друг к другу, а мы обеспечиваем их персоналом, оборудованием, складом, создаем инфраструктуру.

– Над какими проектами вы работаете сегодня?

– Сейчас я руковожу коворкингом в ТРЦ Forum, а также розничными магазинами. Кроме того, организовываю большой

форум, который будет проходить 6 апреля, куда приглашаю экспертов ритейла, для того чтобы они могли поделиться знаниями и опытом. Эту идею я вынашивала давно и собирала известных предпринимателей, топ-менеджеров сетей, гостей из других стран. И так как в этой сфере я работаю давно, я выбрала самые нужные и классные темы. Планирую подобные мероприятия проводить регулярно, пробовать новые форматы, развивать ритейл-академию, программу, которую мы сейчас прорабатываем, и где будет много крутых обучающих продуктов, призванных менять индустрию и дать нашей отрасли больше профессиональных кадров. Чем более открытыми будут наш бизнес и наши предприниматели, тем увереннее мы будем меняться и расти.

+7-701-266-70-95
инстаграм:
@kusherbayevak

ВЕСНА — ПОРА СТРОЙНОСТИ И ТРАНСФОРМАЦИЙ

*Пытаетесь сбросить вес, но стрелка весов стоит на месте? Или двигается в обратную сторону, но после вновь возвращается на прежние цифры? Всё о лишнем весе и о том, как он зависит от нашего сознания, расскажет психолог, мастер трансформационных практик **Инна Натх**.*

Инна, расскажите вашу историю. Что привело вас в психологию?

— Я имею педагогическое образование и в психологию пришла благодаря педагогике, работая с детьми, а также исходя из личных запросов, и видя, что современному ребенку недостаточно той воспитательно-образовательной программы, которая у нас есть. Мое решение уйти в психологию было связано с желанием найти такие инстру-

менты, которые помогут личности раскрываться и преодолевать сложности. Вот благодаря детям и педагогике я оказалась в психологии. Изначально планировала работать только с детьми, но, погрузившись не только в теорию, но и в психологическую практику, пришла к осознанию того, что все проблемы детей и все сложности, связанные с детьми, корнями уходят в семью, возможно, даже в род, и связаны с детско-родительскими отношениями или с особенностями семьи, в которой дети растут. В результате я пришла к тому, что работаю со взрослыми и в разных направлениях.

— *В каких областях психологии вы практикуете?*

— Я работаю в мультимодальном подходе. Очень значима и актуальна на сегодняшний день проблема лишнего веса,

и по этой теме у меня много опыта и практики. Также я очень люблю и веду глубокую работу в направлении взаимоотношений в системе семьи и в системе рода. Я практикую трансперсональные практики, практики дыхания и динамических медитаций Ошо.

— *Безусловно, современное общество охотнее стало обращаться к психологам и специалистам различных духовных практик. А что чаще всего беспокоит людей? С какими вопросами к вам обращаются?*

— Чаще обращаются с вопросами веса, именно здесь идет постоянный и непрерывный поток. Также не менее актуальны вопросы психосоматики здоровья и определение предназначения человека. Используемые мною инструменты позволяют мне так же работать с такими



запросами, как стрессы, депрессии, снятие напряжения и усталости, обращение к ресурсам, когда через практики мы можем активировать ресурсы личности. Работу я провожу как в индивидуальном формате, так и в периодически организованных мною тренингах и ретритах.

– В чем состоит преимущество ретритов? Куда выезжаете для их проведения?

– Чаще всего для выездных программ и ретритов мы совершаем недолгие поездки в горы или за город, а более длительные → на море, в другие страны, где человек легко посвящает себе время, совмещая приятное времяпровождение с глубинными процессами трансформаций. Оставляя все заботы дома, он дает мне возможность очень деликатно, глубоко и при этом интенсивно поработать с его психикой и личностью: определить корневые основы проблем и успеть их трансформировать и утилизировать.



Конечно же, терапия порой занимает очень длительный период, но в ретритах этот период удается сократить.

– Согласны ли вы с утверждением, что лишний вес отражает внутреннее состояние? И как настроить свое сознание на изменения?

– Частично я согласна с этим, вес действительно

отражает многие особенности личности и характера человека. И именно с этим мы работаем по программе снижения веса, а также во время трансформационной игры, которая позволяет узнать о себе много интересного и даже выбрать направление, настроиться на нужный план и принять решение о дальнейших действиях. Поэтому тех,

кому интересна тема снижения лишнего веса и отражение его на нашей жизни, я приглашаю в легком игровом формате познакомиться с собой и изучить себя.

– Можете подробнее рассказать о вашей авторской игре «Вкус стройности», которую вы практикуете?

– Тема снижения веса всегда актуальна, в первую очередь для женщин, так как тело женщины меняется с появлением детей, и периодически всем женщинам требуется помощь, чтобы вновь прийти в форму и стать красивыми, стройными и ресурсными. И вот в этом одна из моих миссий и предназначений – помогать женщинам возвращаться к себе, обретать себя. Работа проходит в течение нескольких дней, которые мы посвящаем погружению в себя. Применяются различные практики и психотехники, которые помогают эту настройку провести, дают осознание того, что привело к этому, созда-

ется намерение «к чему я хочу прийти». В любой психологической работе важно сформировать цель. Конечно, мы не просто говорим о психологии, но и о физиологических особенностях, даются рекомендации, определенные методики, которые помогают человеку достичь цели и получить устойчивый результат.

– Как вы думаете, почему диеты, занятия спортом и многие другие приемы, направленные на снижение лишнего веса, часто имеют лишь временный эффект?

– Существует много методик, помогающих сбросить вес, но не так много таких, которые помогают сохранить результат. Дело в том, что, если идти к результату только через физиологию, в обход психологии, не происходит трансформации в сознании: нет осознанности, и нет результата. Должно произойти освобождение от тех привычек, которые привели к данному

результату. И должна быть комплексная работа на уровне психологии, физиологии с подключением глубинных психопрактик, которые помогают изменить привычное сознание человека.

– Как часто вы проводите подобные сессии? Как на них можно попасть?

– Работу по программам и сессии я провожу достаточно часто, тем более что с приходом весны начинается сезон стройности и данная тема становится для всех актуальна. Также по запросу я провожу трансформационные игры. О наборе участников в те или иные проводимые мною программы помощи можно узнать в моем Инстаграме. В преддверии весны хочу поздравить всех женщин с праздником! Желаю легких и быстрых обновлений, наслаждения и цветения душе, радости, любви и счастья в жизни каждой женщины!

+7-777-246-77-06

инстаграм: @innana_nath
фейсбук: Inna Nath



ТЕНДЕР КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ

Специалист по тендерам – очень ответственная, востребованная и необходимая профессия в современном бизнесе. Переход закупок в конкурентную среду привел к тому, что предприятия ввели такую должность, как специалист по тендерам. Но самое главное преимущество тендерного специалиста в том, что он может работать на

себя у себя дома. О том, как этого достичь, мы расскажем на примере эксперта по тендерам, инвестора и наставника Миргуль Ибраевой.

М*иргуль, могли бы вы рассказать, кто такой специалист по тендерам и чем он занимается?*

– В Казахстане привыкли называть обычные государственные закупки тендерами. На самом деле за тендерами кроется обычный рыночный механизм. Допустим, акимату для функционирования деятельности нужны товары: ручка, бумага, принтер, компьютер. Через электронные порталы он ищет поставщика и закупает эти товары, а тен-

дерный специалист – это человек, который поставляет этот товар. Данному специалисту для участия в тендерах не требуются диплом или определенные знания, вход на порталы осуществляется через предприятие или наличие собственного ИП или ТОО. Являясь физическим лицом, человек не имеет права участвовать в тендерах, поэтому можно либо открыть предприятие на свое имя, либо привлечь поставщиков, которые торгуют на рынке, и участвовать от их компаний в качестве посредника между компанией и заказчиком.

– Как давно вы пришли в эту деятельность? И насколько сложно было освоить вашу профессию?

– До тендерной деятельности я была обычным государственным служащим и работала в налоговой службе. В 2014 году я выиграла грант президента, поступила в магистратуру Академии государственного управления на факультет экономики и параллельно начала изучать

сферу тендера. И в 2016 году полностью погрузилась в эту тему, совмещая тендерную деятельность с декретным отпуском. Заработком на тендерах я старалась помочь супругу, внося свой вклад в бюджет нашей семьи. Уже через два года на заработанные мною деньги на тендерной деятельности, я смогла купить однокомнатную квартиру в центре Астаны. Конечно, были сложности, были риски, но человек добивается успеха тогда, когда не сдаётся и несмотря ни на что продолжает двигаться вперед.

– Какими качествами должен обладать тендерный специалист для достижения успеха?

– Предприниматель отличается от наемного работника тем, что сам располагает своим временем и должен сам себя дисциплинировать. Наемный работник находится в зоне комфорта и безопасности: его время контролируют, зарплату он гарантированно получает. С предпринимателем всё по-другому, и многие этого боятся. Для того

чтобы чего-то добиться, достаточно придерживаться двух основных факторов: дисциплины и постоянства. Например, каждый день уделяя 2–3 часа времени поискам тендера, и делать это на постоянной основе можно прийти к результату, и успех неизбежен! Дисциплинируя себя, я пришла к успеху. Мой день всегда начинается с тендера, которому я уделяю в день 2–3 часа. Только таким образом предприниматель может прийти к успеху.

– Опишите ваш рабочий день или неделю.

– Как я уже сказала, я погрузилась с головой в эту сферу, и у меня есть дисциплина и постоянство. Мой день начинается с поиска тендера, проверки почты и так далее. В неделю независимо ни от чего я уделяю этому 2–3 часа своего времени каждый день. Суббота и воскресенье у меня выходные. Тендер стал стилем моей жизни, и это вошло в привычку. Для меня это самый легкий инструмент на сегодняшний день. Я не знаю, как моя жизнь

сложится в будущем, но на сегодняшний день это так.

– Сейчас все хотят заработать быстрые и легкие деньги. Тендер можно назвать легким заработком?

– На самом деле сейчас много разных схем и проектов, где пропагандируют быстрый заработок. Лично я не верю таким системам, потому что на собственном опыте знаю, что только своим трудом и упорством можно заработать деньги. «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке», а на тендере нужно работать! Здесь есть свои инструменты, своя схема, свои законы и правила, которых нужно придерживаться. Если человек пришел в тендер быстро разбогатеть, то ничего не получится. Например, сейчас я имею свой результат благодаря моему семилетнему опыту. На протяжении семи лет я совершала одни и те же действия и, хотя и не считаю, что имею колоссальные результаты, но, оглядываясь назад, горжусь тем, чего мне удалось достичь.



«БЕСПЛАТНЫЙ СЫР БЫВАЕТ ТОЛЬКО В МЫШЕЛОВКЕ», А НА ТЕНДЕРЕ НУЖНО РАБОТАТЬ!

– Вы занимаетесь наставничеством в области тендерного бизнеса. Расскажите об этом подробнее.

– Обучать я начала в 2021 году. У меня с детства есть способности к обучению людей, я умею и люблю передавать свои мысли, мотивировать людей,

проводить тренинги. Именно поэтому я подумала: почему бы мне не начать обучать тендерам, если я имею успешный опыт в этой сфере? Так я создала свой онлайн-продукт, где записала обучающие видеоуроки и собрала мини-группы на онлайн-обучение. В этом году я поняла, что устала от данного формата, так как выкладывалась 100% на онлайн-обучении и не видела обратной связи: ученики давали результаты, но неохотно их показывали, не оставляли отзывы. Именно поэтому я решила запустить настав-

ничество, когда смогу обучать индивидуально и доводить до такого результата, чтобы человек стал моим партнером. Формат моего обучения представляет собой «наставничество-партнерство». Моя основная цель – найти себе партнеров, потому что я одна не в силах охватить все тендерные площадки. Мне нужны партнеры, чтобы в будущем вместе работать на одни цели, и изначально предлагаю даже инвестировать в их проекты свои средства.

– Занимаетесь ли вы чем-то еще помимо

тендерной деятельности?

– На сегодняшний день, благодаря тендерам и закрыв все свои потребности, я являюсь инвестором и с 2017 года инвестирую в тендерные проекты. В 2019 году начала инвестировать в традиционные бизнесы. Сейчас у меня есть несколько проектов, а также собственный детский сад. Мы с мужем имеем компанию по сдаче в аренду спецтехники и несколько квартир, которые также сдаем в аренду. Всего этого удалось достичь благодаря именно тендерной деятельности. Также я недавно запустила сообщество «деловых женщин». Проект этот социальный, отсюда я не имею дохода, но моя цель состоит в том, чтобы мотивировать женщин, поддерживать и вдохновлять своим примером. Ведь развиваясь сегодня женщина сможет смело смотреть в завтрашний день.



+7-778-187-35-57
инстаграм: @mirgul_
librayeva



ЖИЗНЬ В АТМОСФЕРЕ СТАРТАПА

В последние годы популярность маркетплейсов значительно выросла. И сегодня уже трудно представить человека, который не заказывал товар с какой-либо из популярных площадок, успешно конкурирующих с обычными магазинами. Нам удалось поговорить с создателем таких известных площадок, как Mytrade.kz и Pharmart.kz.

Динара Дюсенбекова – основатель ряда стартапов в сфере IT.

Динара, все уже давно заметили, что женщины в IT становится всё больше. Что, на ваш взгляд, привлекает прекрасную половину человечества в эту интересную сферу?

– Думаю, большинство женщин в IT-индустрии привлекает ряд факторов: это высокий уровень зарплаты, амбициозные проекты и гибкий рабочий график. К тому же IT сфера заряжает своей жизнью, постоянным движением, новыми знакомствами, и ты всегда на волне последних трендов. В IT все специалисты вне зависимости от должности амбициозны и всегда стремятся достичь большего. Вот уже три года я работаю в атмосфере стартапа, которая вдохновляет меня. При этом IT-индустрия дает возможность чувствовать себя комфортно и обеспечивает финансовую стабильность, что мотивирует направлять свою энергию на реализацию лучших идей.

– **Что привело в IT лично вас?**

– Стремление работать с интересными проектами, мечта реализовать полезные для людей продукты, с доступным и надежным сервисом, позволяющие косвенно влиять на положительное развитие экономики страны, а также обрести финансовую независимость.

– **Какие проекты вам уже удалось реализовать?**

– Только за прошлый год компания успешно запустила 32 цифровых проекта в разных направлениях. Один из крупных социальных проектов – портал онлайн-обучения для школьников с 9 по 11 классы с возможностью покупки курсов и прохождения тестирования. Большая часть проектов была реализована в сфере e-commerce.

На сегодняшний день мы занимаемся разработкой информационной системы для крупной логистической компании, а также работаем над рядом собственных стартапов.

– Сколько времени потребовалось на реализацию ваших идей? С какими основными сложностями вы, как автор, столкнулись?

казахстанских вузов на постоянной основе.

– Работа над проектами командная?

– Да, у нас компания полного цикла, и все проекты, независимо от того, собственный стартап это или проекты для наших клиентов, мы выполняем целой командой под ключ.

сервисы. Тем самым за короткий период времени я собрала большую базу пользователей системы. Это помогает рекламодателям при публикации рекламы получить большой трафик лидов и хорошую конверсию.

– Какие дальнейшие цели и задачи стоят перед вашей командой?

У НАС ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ РЕЗЕРВ ИЗ ВЫПУСКНИКОВ КАЗАХСТАНСКИХ ВУЗОВ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ

– От идеи до MVP период реализации каждого стартапа был разным. Основная проблема, с которой мы столкнулись, кадровая. Поэтому в политику нашей компании обязательно входит особое внимание к подбору квалифицированных кадров. Думаем и о том, как их удержать путем создания комфортных условий труда и приятных бонусов. Также компания способна помочь начинающим специалистам. У нас есть определенный резерв из выпускников

– Расскажите подробнее, какие виды товаров и услуг представлены на площадке Mytrade.kz и чем она привлекательна для рядового потребителя.

– Изначально, когда запускался проект, идея маркетплейса в Казахстане была недостаточно изучена. И я решила для более детального изучения данной тематики создать на первом этапе доску объявлений, преимуществами которой являются удобный функционал и бесплатные

– Дальнейшие цели – это создание маркетплейса B2B, B2C и C2C, а также запуск мобильных приложений для пользователей. Таким образом, мы хотим стать ведущим маркетплейсом на рынке нашего государства, дать населению Казахстана удобный, надежный и доступный функционал для осуществления торговли.

+7-777-200-65-26
инстаграм:
[@dinara_dyussenbekova_](#)



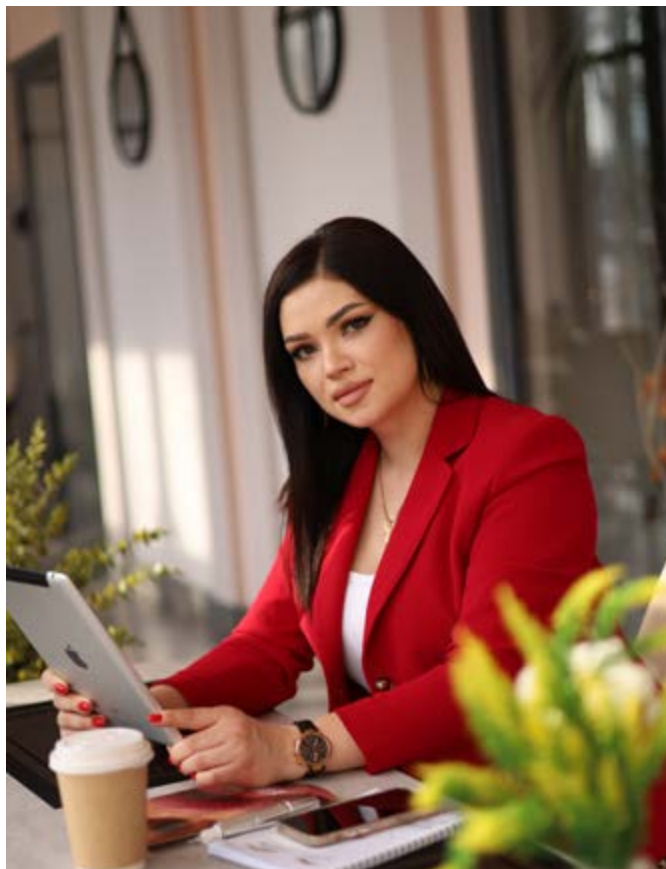
КОРАБЛЬ ТВОЕГО УСПЕХА

Перманентный макияж с каждым годом набирает популярность, ведь техники не перестают совершенствоваться, а потому удастся получить натуральный профессиональный макияж на несколько лет. Все это позволяет мастерам зарабатывать хорошие деньги! Хотели бы попробовать себя в этой сфере? Тогда эта статья именно для вас.

Яна Мухамеджанова – beauty-эксперт, мастер перманентного макияжа.

Яна, скажите, как становятся профессионалами в beauty индустрии? Нужно с детства иметь чувство прекрасного, или этому можно научиться в любом возрасте?

– Я считаю, что профессионалами становятся



люди, у которых есть призвание к этой деятельности.

Я всегда любила создавать красоту в любом деле: рисовала красивые картины, позднее окончила курсы визажиста и косметолога, так как понимала, что именно это мое призвание. После

стала развиваться в этой сфере и умела делать всё, что связано с лицом: косметологические процедуры, визаж, наращивание ресниц. Так, постепенно я пришла к тому, что стала мастером перманентного макияжа, и открыла собственный салон красоты GLAMOUR.

– Какие тенденции можете отметить в перманентном макияже в последние годы?

– В последнее время перманентный макияж стал очень востребованным, так как новые техники нанесения выглядят максимально натурально и красиво, что позволяет обойтись без ежедневного нанесения макияжа и сэкономить время и деньги на косметику.

– Обучаете?

– После того как я стала мастером по перманентному макияжу, я не останавливалась на достигнутом и создала свой базовый курс по перманентному макияжу, который длится 5 дней. Разработала методику преподавания и методические пособия с огромным количеством информации. В свои курсы я вложила все свои знания, теорию и практику, которые собирала на протяжении трех лет. Также я стала проводить мастер-классы по каждой из зон перманентного макияжа, и у меня это

неплохо получается. Я очень люблю то, что создаю, и мне нравится передавать свои знания другим мастерам и ученицам. Сама регулярно прохожу вебинары, курсы повышения квалификации и мастер-классы, так как мир перманентного макияжа безграничен! С каждым годом выходят новые техники, которые должен знать каждый мастер ПМ.

– Согласитесь, не каждый обучившийся человек становится мастером и профессионалом своего дела. Таких можно определить уже во время обучения?

– Да, это не каждому дано, но девочки, которые приходят на обучение именно перманентного макияжа, приходят не просто так. Это творческие личности, и нужно заложить в них максимальный потенциал, знания и практики – как говорится, запустить корабль. А от того, как ты его запустишь, зависит дальнейшая карьера. Если бы не мое упорство

и стремление идти только вперед, я бы уже после базового курса оставила эту деятельность, так как мне не совсем повезло с выбором наставника. Заплатив немалые деньги, я вышла после обучения совершенно потерянной и не знала, с чего начать. Именно поэтому я разработала свои курсы со всей теорией от А до Я, чтобы мои ученицы стали готовыми мастерами после прохождения курса. Бонусом от себя я дарю своим ученицам стартовый набор для ПМ, а также мы отрабатываем одну из востребованных техник по губам «3Д», которую я раньше давала при повышении квалификации, но решила включить ее в базовый курс, для того чтобы мои ученицы более уверенно работали. Я, как никто, заинтересована в том, чтобы мои ученицы вышли готовыми мастерами, не боялись работать и брать первых клиентов самостоятельно.

+7-777-417-19-88
инстаграм:
@fashion_permanent

ПОДОЛОГИЯ: МИССИЯ ~~НЕ~~ ВЫПОЛНИМА!

Лязат Мунсызбаевна Шагылбаева, Ph.D. является основателем подологии в Республике Казахстан и основателем Ассоциации подологов Казахстана. Кроме того, Лязат Мунсызбаевна совмещает работу практикующего подолога с деятельностью сертифицированного коуча - наставника в подологии.



Лязат Мунсызбаевна, расскажите подробнее, что такое подология и кто такой подолог?

– Подология (от греч. podus – стопа и logos – наука) – это наука о стопе. Специалисты-подологи занимаются решением сложных проблем ногтевых пластин и стоп.

– Как Вы пришли в эту сферу деятельности?

– Первые мысли о подологии в Казахстане у меня возникли, когда

я навещала свою маму в стационаре. У моей мамы был сахарный диабет, и все мы знаем, что таким людям нужно тщательно следить за состоянием своих ног. Однажды, придя ее проведать, я увидела ее соседку по палате: девушка была на костылях, у нее была ампутирована одна нога. На мои вопросы о причинах она рассказала,

что работала учителем, работа, что называется, «на ногах», у нее был выросший ноготь, на который она долгое время не обращала внимания, что и привело к печальным последствиям. А людям с сахарным диабетом вдвойне важно вовремя лечить подобные проблемы. Я очень много думала о том, как и кто может помочь человеку решить

проблемы с ногами и ногтями у нас в Казахстане, стала везде искать соответствующую информацию и обнаружила, что о таких специалистах, как подологи у нас даже не слышали. В процессе поисков я увидела информацию о первом международном Конгрессе подологов в Киеве и, не задумываясь, купила билеты! Это было мое первое знакомство с миром подологии.

– Вы единственная представляли Казахстан на этом Конгрессе?

– Да, чему я была крайне удивлена. А организаторы Конгресса были несказанно рады, что представитель из Казахстана проявил интерес к столь масштабному событию в мире подологии.

– По приезду домой Вы сразу стали работать в данной сфере?

– Приехав домой, я стала искать возможности для открытия первого подологического центра в нашей стране. Большой

удачей стало то, что я узнала о существовании программы по поддержке малого и среднего бизнеса, направленной на развитие инновационных проектов. Я подала документы в Акимат города Алматы, и мой проект «Первый центр подологии и первая школа подологии» был высоко оценен Акиматом города – я выиграла грант! Именно это событие можно считать официальным днем рождения подологии в Казахстане, именно с получением гранта термин «подология» стал официально признанным в нашей стране. На полученные средства я закупила оборудование и приступила к большой работе. Это был 2016 год, с которого и началась моя активная деятельность, развитие и постоянное обучение.

– Сейчас Вы продолжаете обучаться? Или накопленных знаний достаточно?

– За 7 лет своей деятельности я прошла более 70 международных курсов

в области подологии, и, несмотря на то, что они дали мне глубокие знания, я всё же продолжаю учиться: перенимаю опыт у европейских коллег и делюсь им в Казахстане. Подологи, которых я обучила в первом потоке, уже имеют свои собственные центры подологии.

– Расскажите, что за ассоциацию Вы основали и с какой целью.

– В 2018 году я основала Ассоциацию подологов в Казахстане, для того чтобы специалисты нашего профиля могли познать друг с другом, обмениваться опытом и применять полученные знания и опыт в ежедневной работе.

Я считаю, что мне удалось выполнить свою миссию и не только «привезти» подологию в Казахстан, но и дать хороший толчок ее развитию, а самое главное, помочь огромному количеству жителей нашей страны в решении проблем стоп и ногтей.

**инстаграм: @podo.almaty
+7-707-912-68-11**

ИЗ МАЛЕНЬКОГО ГОРОДА К БОЛЬШИМ ВОЗМОЖНОСТЯМ

Несколько лет назад Жадыра Асай рискнула и переехала в столицу из небольшого города, где смогла успешно реализовать свой талант и открыть собственную студию дизайнерской мебели.

Жадыра Асай – дизайнер, основатель студии дизайнерской мебели ZHADRA ASAI.

Жадыра, что привлекло вас в процесс дизайна и изготовления мебели?

– По образованию я дизайнер интерьера. После того как получила диплом, пошла на практику в мебельную компанию, так и осталась в этой сфере по сей день. На данный момент представляю свой личный бренд. А в изготовлении мебели меня привлекает сам процесс и, конечно,



результат командной работы.

– Вы рискнули начать бизнес в большом городе. Насколько остро ощу-

щается конкуренция со стороны других производителей мебели?

– Да, к этому я шла достаточно долго. Здоровая конкуренция – это всегда хорошо, она позволяет



расти и развиваться. Поэтому нужно непрерывно над собой работать. На сегодняшний день я стараюсь фокусироваться над своими действиями и усилиями в продвижении своей команды и внутренней системы работы.

– Какая категория мебели пользуется повышенным спросом?

– Статистические исследования показывают, что больше всего покупателей интересует корпусная и кухонная мебель, именно ее покупают чаще всего.

– Сегодня модно обучать и делиться собственным багажом знаний и опыта. Вы не стали исключением?

– Да. Всё верно, ранее я помогала своим знакомым по обучению, а сейчас занимаюсь обучением студентов в сфере корпусной мебели сама. Ко мне часто напрямую обращаются молодые студенты с желанием изучить профессию дизайнера мебели. Есть определенный предел для обучения – это возрастная категория до 28 лет.

– Какой, на ваш взгляд, должна быть современная мебель?

– В первую очередь удобная в эксплуатации, когда важную роль играют эргономика, эстетика, функционал, комфорт и качество материалов.

– Почему покупатели выбирают вашу мебель? В чем секрет вашего успеха?

– Секрета нет, я очень педантично и ответственно отношусь к своей деятельности. 90% потенциальных заказчиков приходят ко мне по рекомендациям.

+7-747-810-54-53
инстаграм: @zhadra_asai



ЮРИСТ И БУХГАЛТЕР — ПРОФЕССИИ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ

Правовые знания нужны сегодня не только юристам, но и финансовым работникам от менеджера до главбуха. Поэтому счетовод, изучающий юриспруденцию, уже перестал быть экзотикой.

Анастасия Соловьева — юрист, бухгалтер.

Анастасия, расскажите о себе. Свою специальность вы выбрали случайно?

— Бывает так, что мы не выбираем профессию, а дорога жизни приводит нас куда нужно. С самого детства я очень хорошо считала в уме, быстро складывала большие числа. Учитель по математике в школе очень любил меня, восхищался мной и ставил мне по две пятерки за одно задание, уж очень ему нравилась моя скорость и четкость

в математических расчетах (улыбается). Кроме того, на летние каникулы я оставляла учебник математики, не сдавала его в библиотеку и переписывала с одной страницы все цифры, суммируя их, а с другой минусовала, потом делила и смотрела, что получается. Могла так сидеть часами, а в результате только сейчас понимаю, что делала то, что делают бухгалтера. Началось всё с того, что моя мама, работая старшим кассиром, собирала выручку со всех отделов магазина и сдавала ее инкассаторам. Тогда я училась в третьем классе и по вечерам ходила к маме на работу. Мама знала о моих способностях, доверяла мне считать деньги, а мамини коллеги настороженно относились к тому, что я считаю всю выручку. Но когда они увидели, как я считаю, а еще иногда нахожу

их ошибки, они доверили мне подсчет общей кассы на постоянной основе. Да и в семье папину зарплату первой считала я (улыбается).

Шли годы, я окончила школу, настало время поступать в вуз. Было принято решение получать российское образование, это был 1998 год, тогда в нашем городе Костанай открылся филиал ЧелГУ с единственным факультетом «Юриспруденция», так, собственно, я и отучилась на юриста.

— А как вы пришли в сферу бухучета и аудита?

— Здесь опять же сыграла роль моя мама, которая организовала бизнес по реализации стройматериалов, и ей необходимо было много ездить по командировкам для заключения договоров и организации погрузки, оформления товаров.

Само собой, на реализацию поставила меня, где я и столкнулась, как я считаю, со своим призванием бухгалтера, которое проявлялось с самого детства. Я начала с практики и вскоре поняла, что это мое, и поступила на факультет «Бухучет и аудит» в КиНЭУ в Костаное. В процессе работы я всё больше понимала, какие клевые плюшки мне дают эти две прекрасные профессии.

– С какими видами деятельности вы работаете?

– На сегодняшний день я знаю многое в бухгалтерском и налоговом учете РК, обслуживаю несколько предприятий удаленно, начиная с разноски, оформления первичных документов, ведения учета в 1С и заканчивая различными видами налоговой и статистической отчетности. Как говорится, all inclusive для моих любимых клиентов. Формы, налоговые режимы, виды деятельности предприятий, которым я оказываю бухгалтерские



услуги, не имеют значения, мой опыт позволяет мне работать в различных сферах и направлениях предпринимательской деятельности.

– В юридических вопросах тоже консультируете?

– Конечно, мои познания в данной области являются приятным бонусом для моих клиентов. Я оказываю удаленно юридичес-

кие услуги нескольким компаниям, и, скажу вам, это очень удобно и выгодно: иметь юриста на вытянутой руке, отличная возможность для руководителя получить квалифицированную юридическую консультацию в любое удобное для него время, что позволяет ему всегда принять правильное решение и не допустить ошибок. А также предоставить

любого рода документ на проверку с юридической точки зрения, что также обеспечивает его юридическую безопасность в любых вопросах.

– И все-таки основная ваша деятельность в бухгалтерской области? Сколько лет?

– Без малого мой стаж составляет 20 лет, даже

не представляю точную цифру сделанных мною отчетов и выигранных мною дел в гражданских и экономических судах. Основной своей профессией я считаю специальность бухгалтера, юрист это приятный бонус. Но когда ко мне обращаются клиенты с юридическими вопросами в сфере экономической

и коммерческой деятельности, и я провожу судебные процессы в экономических судах, тогда, наоборот, вперед выступает юрист, а знания бухгалтера – супер-бонус в таких делах.

– Что бы вы сказали тем, кто прочел о вашей удивительной истории?

– Я люблю свою работу, и мне нравится помогать людям решать их сложные вопросы с помощью своих знаний и таким образом делать их жизнь лучше. По воле судьбы абсолютно легко и свободно я стала обладательницей двух прекрасных профессий, и сейчас, глядя на уже пройденный путь, скажу, что я не стала, а родилась быть такой, и нахожусь там, где нужно, и делаю то, что умею делать хорошо! Буду очень рада новым клиентам, я работаю по всему Казахстану, welcome, дорогие мои.

инстаграм:
@anastasiya_buhgalter_yurist

+7-777-202-24-22



BLACKPEPPER®

*Алена Кочергина –
основатель бренда
BLACKPEPPER*

Алена, что подтолкнуло вас к созданию собственного бренда одежды?

– Здесь должна быть история о том, как я с детства имела уникальное творческое мышление и мечтала стать известным дизайнером, но нет! Шить я не люблю, и по первому образованию я юридический психолог. Проработав более 12 лет в рекламной индустрии, я достигла всех поставленных целей и решила реализовать себя в чем-то совершенно новом. Вариантов было два: ресторанный консалтинг и производство одежды. Я выбрала второй, наивно полагая, что будет легко и просто. Создать бренд для меня оказалось действительно несложной задачей, а вот



при полном погружении в процесс производства я столкнулась с множеством трудностей.

– Поделитесь, в чем заключается концепция бренда.

– Основная идея BLACKPEPPER – помогать людям выражать свою исключительную индивидуальность через

одежду: сложными фактурами и строгими линиями подчеркнуть многогранность личности, а при помощи контрастного монохромного сочетания цветов сделать акцент на противоречивость ее природы. Мне нравится «стирать границы» и сочетать несовместимые, на первый взгляд, направления:

свободный американский уличный стиль с консервативными элементами традиционной японской одежды. Или отображать интересные детали викторианского стиля эпохи XIX века в современных спортивных костюмах. Но всё разнообразие стилей я «упорядочиваю» одним общим направлением – smart casual, одинаково уместным как для офиса, так и для похода в бар. Главным достоинством этого направления является свобода, раскованность и отсутствие границ между элегантностью и комфортом.

– Ваш бренд зарегистрирован. Какие преимущества дает регистрация товарного знака?

– Уже через два года представленности бренда в социальных сетях я столкнулась с «известностью», представляла я ее иначе и ждала намного позже. Один довольно крупный производитель из соседней страны начал копировать наши самые ТОПовые изделия и мас-

сово продавать их оптовым покупателям по всему Казахстану по цене и качеству в три раза ниже наших. Ситуаций, связанных с плагиатом, было на самом деле много.

Регистрация товарного знака – это необходимость и единственное решение для защиты собственных прав.

– Полностью ли одежда made in Kazakhstan? Производство и материалы производятся на территории страны?

– Довольно часто мы слышим от покупателей при первом знакомстве с нашей маркой: «А в какой стране производите?». Поставкой ткани мы занимаемся самостоятельно, работаем с несколькими фабриками Стамбула, материалы для нанесения изображений поставляем из Франции. Фурнитуру используем немецкого и японского производства. Весь процесс от эскиза до сборки и нанесения изображений осуществляется нашими руками и на территории нашей

страны. Акцент на «made in Kazakhstan» принципиально всегда будет на каждом нашем изделии и на всех визуальных элементах бренда.

– Как вы вышли на внешний рынок со своим брендом?

– Сейчас я как раз занимаюсь выстраиванием полноценной стратегии выхода на зарубежный рынок, параллельно изучая особенности рынка каждой потенциально интересной страны. Но уже на сегодняшний день в онлайн у нас более 35% иностранных покупателей из России, Турции, Германии, Грузии. Что касается канала B2B, до начала 2022 года у нас был шоу-рум в Санкт-Петербурге и представленность в бренд-корнере в Москве. BLACKPEPPER стал достаточно популярным в России, некоторые покупатели до сих пор называют нас «Питерским брендом».

+7-777-188-83-45
инстаграм:
@blackpepper.kz

ВЫХОДЯ ЗА РАМКИ

Гульжазира Жаникулова – педагог-психолог, магистр социальных наук, автор книги «Жан энергиясы», «Одно сердце, одно желание», ментор, тренер, практик Access bars.

Гульжазира, почему в наше время люди стремятся к личностному развитию? Почему это так важно сегодня?

– Новый век на нашей планете – время духовного развития. Пришло время раскрывать сердца, ставя в основу жизни человеческие ценности, а не материальные. Раньше мы шли за толпой и безрассудно жили по готовым шаблонам, не выходя за рамки принятых в обществе стереотипов. Теперь пришло время «индивидуализироваться» и «взрослеть». Каждый человек обладает духовной силой, и когда он это осознаёт, то



берет судьбу в свои руки и начинает формировать свою жизнь. Человек, полностью познавший себя, может использовать энергию, данную ему природой.

– Какие методики вы используете в реализации развития личности?

– Лучшей и наиболее эффективной техникой из всех, которые я использую в своей практи-

ке, я считаю Access bars. Данный метод работает эффективно и способен решить любую проблему. В первую очередь он дает осознанность, помогает снять боль, копившуюся в подсознании годами, очистить тело от плохой энергетики. Это можно назвать детоксикацией мозга.

На голове человека 32 энергетические точки. При проведении сеанса – последовательного физического воздействия на точки – мозг человека входит в тета-состояние и избавляется от «мусора»: лишней информации и негатива.

– В чем основные преимущества Access bars? Как данная методика влияет на самопознание и развитие личности человека?

– Могу привести собственный пример трансформации. Получив несколько сеансов Access bars, я прошла обучение. Через 6 месяцев опубликовала свою первую книгу, которую написала 5 лет назад. Еще через

6 месяцев вышла моя вторая книга. Именно методика Access bars помогла мне полностью раскрыть свой потенциал и реализоваться. С помощью этого метода каждый человек имеет возможность пробудить свой рабочий потенциал, найти смысл своей жизни и свое предназначение.

– В дополнение к сеансам Access bars вы проводите трансформационный тренинг. Это о чем?

– Трансформирующий офлайн-тренинг «Моя главная р(б)оль» предназначен для людей, ищущих себя и пытающихся изменить свою жизнь. Основная цель тренинга – помочь людям психологически настроить себя на счастливую жизнь, глубоко осознать свои личностные черты, заглянуть в свой внутренний мир, сформировать культуру правильного общения и создать позитивную концепцию своего «Я». Кроме того, я создала свой авторский клуб под названием


«GRACE», где мы помогаем людям раскрыть свой потенциал ради развития твердой и уверенной личной позиции. Клуб работает в онлайн и офлайн форматах.

– Какие первые шаги нужно предпринять, чтобы изменить свою личность?

– Вы уже сделали первый шаг, если задаете себе подобный вопрос. Теперь мозг работает в нужном направлении. И примите меры прямо сейчас, не теряйте золотое время. Верьте, что качество вашей жизни в ваших руках!

Бог создал каждого из нас с особым характером. Теперь мы должны владеть им и создавать свою уникальную судьбу. Просто попробуйте быть счастливым и значимым для других! А я всем желаю процветания и успехов во всех сферах!

инстаграм:
@guljazira_esenbai
+7-775-444-67-31



ВСТРЕЧАЙ ВЕСНУ В МИЛАНЕ

Вместе с весной в нашу жизнь врывается желание перемен, а для того чтобы его удовлетворить, достаточно сменить в доме шторы и карнизы. Специально для вас мы нашли тех, кто создает качественно новое восприятие жизни.

Альбина Берлигулова – дизайнер-декоратор, основатель салона штор «Милан».

Альбина, расскажите немного о себе.

– По образованию я модельер-конструктор, кроме того являюсь основателем салона штор «Милан». Я достаточно творческий человек и помимо основной работы люблю заниматься рукоделием: вязать, рисовать и в свободное время даже шить одежду для себя и членов своей семьи.

– Скажите, когда и как к вам пришла идея открыть собственный салон штор? И почему вы выбрали именно это направление деятельности?

– Свой собственный салон я открыла в 2019 году. Не скажу, что это было спонтанным решением – нет! В этой сфере деятельности я уже имела на тот момент 11 лет опыта, так как всё это время проработала в качестве сотрудника в одном из салонов штор города, где получила множество навыков и познакомилась с прекрасным дружным коллективом. И мы по сей день дружим, общаемся и даже празднуем совместно дни рождения и корпоративы! Моя деятельность мне по душе. Мне нравится создавать комфорт, уют в доме, осуществлять новые идеи и задумки. Я постоянно слежу за новинками в дизайне и текстиле на просторах интернета, повышаю свою квалификацию на различных курсах, и это приносит мне удовольствие.

– Вас не пугала конкуренция? С какими трудностями пришлось столкнуться во время открытия собственного бизнеса?

– Поначалу было, конечно, страшно. Я не

была до конца уверена в своих силах и не знала, получится ли у меня стать конкурентоспособным предпринимателем, ведь вокруг и так много салонов штор, которые за долгие годы зарекомендовали себя на рынке. Но у меня были свои постоянные и потенциальные клиенты, которые долгие годы уже были со мной и рекомендовали меня всем своим знакомым и родственникам. Это и придавало мне сил! С каждым годом моих благодарных клиентов становится всё больше, и я очень этому рада! Спасибо им большое за доверие!

– Что сегодня предлагает салон «Милан» своим клиентам?

– Салон штор «Милан» предлагает огромный ассортимент ткани, как в наличии, так и на заказ. К каждому клиенту мы подходим индивидуально. Поначалу внимательно слушаем клиента, затем организуем выезд для замера с образцами ткани, предварительно подобранными под дизайн интерьера заказчика. По

желанию заказчика сделать визуализацию штор из выбранных тканей. Обязательно учитываем размер заложенного бюджета, так как ткани бывают разные, и, соответственно, цена их может сильно различать-

добрать ткань, фактуру и цвет. А для тех, кто хочет увидеть весь ассортимент вживую, открыты двери нашего салона на улице Кабдолова, 1/8 в ТЦ «Армада». Именно здесь можно всё не просто уви-

– И конечно, беседа со специалистом в области декора и дизайна, не можем не задать вопрос о трендах, которые ожидают нас в 2023 году. Что будет модным в ближайшем сезоне?

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВСЁ БОЛЬШЕ В ИНТЕРЬЕРАХ ИСПОЛЬЗУЮТ МИНИМАЛИЗМ

ся. У нас в ассортименте также есть ролл-шторы, жалюзи и рольставни. Сдаем мы свои заказы под ключ: устанавливаем карнизы, гладим и вешаем шторы.

– Сегодня практически весь бизнес уходит в интернет. Насколько это актуально в текстильном бизнесе, ведь ткани все-таки хочется пощупать и потрогать?

– Да, конечно, и мы не стали исключением. Мы активно ведем нашу страницу в Инстаграме, где все желающие могут увидеть наше портфолио и познакомиться с нашей деятельностью. Онлайн мы всегда поможем по-

деть, но и почувствовать на ощупь.

– Часто ли казахстанцы при выборе текстиля проявляют оригинальную фантазию или предпочитают придерживаться консервативного подхода?

– В последнее время всё больше в интерьерах используют минимализм. Шторы чаще всего однотонные, но поддерживающие строгую лаконичную эстетику помещения. Особое внимание в таких случаях нужно обращать на пошив – можно сшить шторы, например, на подкладе, собрать на хорошую бантовую складку и еще как-то поэкспериментировать.

– В последнее время в тренде двойные римские шторы – очень актуальные системы «день-ночь». С их помощью в помещении остается больше пространства, при этом смотрятся они достаточно уютно.

Если говорить о шторах в целом, то, думаю, что в последнее время для них востребованы ткани с принтами. Сейчас шторы с различными принтами только набирают популярность. Довольно глубокие и сложные оттенки смотрятся дорого и стильно.

+7-701-408-07-06
инстаграм: @milan_shtory



ВАШ ДЕКОРАТОР

Мадина Мынбаева – декоратор.

Мадина, ваши работы восхищают своей грациозностью и масштабами. Поделитесь, что привело вас в event.

– Мне всегда нравилось создавать праздник и красоту вокруг себя. Я долгое время работала офисным сотрудником. Первый «звоночек» свыше поступил в 2013 году, когда меня попросили оформить президиум на свадьбу родственника. Вот тогда я открыла для себя совсем другой мир, который вызвал во мне новое дыхание.

– Не страшно было кардинально менять сферу деятельности, будучи уже профессионалом в бухгалтерии?

– Два года я совмещала два несовместимых вида деятельности: бухгалте-



рию и декор. В 2016 году я встала перед выбором: стабильная работа или любимая деятельность. Дальше совмещать было физически невозможно. И я выбрала декор, чему очень благодарна себе за смелость и решительность.

– Какие виды оформления вы осуществляете сегодня?

– На сегодняшний день мы являемся одной из ТОПовых студий декора мероприятий в г.Актау и Мангистауской области. Мы строим бизнес вместе с супругом, и у нас крутая



команда. Оформляем любые семейные мероприятия и торжества под ключ, корпоративные мероприятия и реализовываем коммерческие проекты. Также мы открыли школу декора, где обучаем декораторов. За 3 месяца выпустили более 30 декораторов по всему Казахстану.

Мы масштабируемся, много трудимся, постоянно развиваемся, и на 2023 год у нас большие, амбициозные планы!

– Где вы сами обучились столь оригинальным видам оформления?

– С 2015 года по сегодняшний день мы непрерывно обучаемся и у казахстанских, и у зарубежных специалистов. Мы развиваемся не только в сфере декора,

но и получаем знания у лучших специалистов по саморазвитию, менеджменту, управлению бизнесом и финансами. Все полученные знания совершенствуем и включаем в программы мастер-классов. Обучаться декору необходимо только у опытных декораторов, которые начинали с нуля и добились успеха.

– Организуемые вами мастер-классы ориентированы на новичков или на повышение опыта декораторов?

– Наши мастер-классы ориентированы как на новичков, так и на опытных декораторов, которые хотят масштабироваться. После наших мастер-классов ученики делают успехи, повышают свои доходы в несколько раз.

На наши МК приезжают из разных городов Казахстана.

У нас появилась услуга «Менторство», где мы курируем проекты своих учеников от эскиза до сдачи проекта.

– Какой самый необычный и невероятный заказ вам удалось осуществить?

– Самый необычный проект представлял собой презентацию Lexus в Rixoswaterworld Aktau. 6 дней, 5 разных локаций, разная тематика.

На самом деле в 2022 году каждый наш проект был увлекательным и необычным.

+7-707-886-45-70
инстаграм:
@madina_torzhestvo

Нужно ли саморазвитие?

Фируза

Махаматалиева – психолог.

Фируза, сегодня все неустанно говорят о необходимости саморазвития. Но мало кто знает, с чего начать и что именно должно входить в этот процесс. Могли бы пояснить?

– Саморазвитие – это путь в жизни человека. Путь, помогающий и напрямую влияющий на уровень жизни, который, как показатель, отражается в отношениях с партнером, детьми, родителями, обществом, в сфере деятельности, доходом. И, самое главное, это состояние и удовлетворение человека. Саморазвитие помогает человеку реализовываться в социальных ролях и выполнять ту миссию и предназначение, с которыми он пришел в этот мир.

Начало пути определяется с неудовлетворенного текущего состояния. На этом этапе важно четко определить пункт А – где человек сейчас. Выявить и определить провисающие сферы жизни, выяснить желательный пункт Б и определить существующие ресурсы для дальнейших действий и преобразований. Тормозящими факторами могут быть травмы, программы, сценарии, ограничения в мышлении, негативные установки и убеждения и многое дру-



гое. При такой стратегии каждый, кто обращается к специалисту хотя бы раз, уходит с четким пониманием того, где и как нужно начинать работу над собой.

– Как наше сегодняшнее окружение влияет на нашу будущую жизнь?

– Наше окружение и есть конкретный и четкий показатель того, где ты сейчас находишься. Всё то, что мы не принимаем, осуждаем и критикуем в родителях или других людях, по факту есть в

нас самих. Просто мы активно прячем эту теневую сторону, боимся признаться себе в этом и получаем в виде триггера от тех, кто проявляет это качество по жизни. То, в каких отношениях человек находится с родителями, и есть его показатель коммуникации с обществом. Всё то, что человек скрывает, подавляет или прячет в отношениях с родителями, и требует проработки в коммуникации с обществом и окружением.

– Влияние общества, установки, детские травмы и так далее...

А можно ли от всего этого изба-



виться? Какой способ эффективнее?

– Можно и нужно! Проработка этого идет путем вспоминания каких-то историй и событий из жизни человека, где он испытал ряд негативных эмоций и подавил их проявление и проживание из страха. Страх здесь может быть многообразный: страх говорить, страх осуждения и критики, страх наказания, страх физического и эмоционального насилия, страх быть отвергнутым и не услышанным и многое другое. Без специалиста проделать эту работу невозможно – так же, как стоматолог не может пролечить свой зуб или хирург не может прооперировать себя. Каждый человек на определенном этапе жизни нуждается в помощи разных специалистов, в том числе и психологов.

– Существует множество трансформационных игр. А как выбрать свою? Ту, которая действительно подходит?

– Выбор всегда остается за человеком. Нужно четко понимать, что трансформационные игры являются инструментом в руках специалиста. Я сама веду такие игры, как «Путь желаний», «Женский круг» и «Сатори». Разное влияние этих игр зависит от запроса, формата игры и, главное, от готовности клиента.

инстаграм:
@firuza_makhamatalieva
+99-890-175-00-30

Мастер по наращиванию волос



Ухоженные густые волосы – мечта каждой девушки. Однако они есть не у всех. Решить проблему поможет популярная процедура наращивания волос. Обо всех нюансах наращивания мы побеседовали с парикмахером-стилистом, основателем студии Nstudio и профессионалом в области наращивания волос Натальей Овчаренко.

Наталья, как мастер и профессионал своего дела, скажите, чем можно объяснить возрастающую популярность процедуры наращивания волос.

– Каждая девушка мечтает о густой шикарной шевелюре, но по разным причинам не у всех волосы в том состоянии, в котором их хотелось бы видеть. Именно поэтому девушки всё чаще прибегают к процедуре наращивания волос.

– Как давно вы занимаетесь наращиванием волос?

– Наращиванием волос я занимаюсь почти семь лет, а с волосами работаю давно, так как являюсь парикмахером. Однажды я сожгла собственные волосы, и, естественно, хотелось их вернуть. Так я решила попробовать процедуру наращивания, а попробовав, поняла, что хочу этим заниматься.

– Глядя на ваши работы, невольно хочется потрогать волос и поискать капсулы, которых практически не видно. Как вам удается так тщательно их спрятать?

– Я работаю в технике микрокапсульного горячего наращивания волос. Капсулы настолько маленькие, что их практически не видно на волосах.

Размер капсул мы подбираем индивидуально для каждой структуры волоса, объема и длины. Даже цвет влияет на размер капсулы. У блондинок капсулы всегда самые мелкие, потому что блонд всегда тяжелее перекрыть и нарастить.

– По своей структуре волосы бывают разные – у одних прямые, у других волнистые или кучерявые. Расскажите, всем ли можно делать наращивание.

Как влияет на процесс структура собственных волос клиента?

– Наращивание волос возможно на длину от пяти сантиметров и практически на любую стрижку. Единственное противопоказание для наращивания – это обильное выпадение волос либо проблемы с кожей головы. В таких случаях мы не наращиваем, а отправляем к трихологу, чтобы человек пролечился, и потом только возможно осуществить наращивание. Благодаря наращиванию мы можем даже изменить цвет волос. Допустим, пришла девушка с короткой стрижкой и темными волосами, но мечтает быть блондинкой. Без проблем наращиваем омбре, она уходит с красивой растяжкой цвета на волосах.

Мы обязательно под-бираем волосы для наращивания так, чтобы структура полностью совпадала со структурой волос клиентки.

– **Какие волосы используются для наращивания: искусственные или натуральные?**

– Для наращивания волос используются только натуральные волосы. Я сотрудничаю с фабрикой и в своей работе использую фабричные волосы. Они поступают на фабрику в качестве сырья, дальше проходят многочисленные этапы очистки и осветления. Потом их красят в определенный цвет и вычесывают. Далее волосы собираются в хвостик, и после этого мы его приобретаем. Также мы покупаем детские волосы. К нам приводят деток, мы срезаем волосы, покупаем и дальше вычесываем, моем, обрабатываем и ставим на продажу. Детский волос самый лучший для наращивания, поскольку он мягкий. Он самый дорогой по стоимости.



Единственное, детские волосы чаще всего срезаем в коротком виде, поэтому любительницы длинных волос предпочитают фабричные волосы.

– **Beauty сфера – это та деятельность, которая требует постоянного совершенствования и отслеживания новых тенденций. Как**

часто мастеру по волосам необходимо повышать квалификацию?

– В первое время я постоянно ездила на повышение. Обучившись первый раз, буквально через две недели я поехала на следующее повышение, потому что у меня появилась куча вопросов, далее каждые три месяца я ездила на повышение. Сейчас я не так часто куда-то езжу, потому что знаю практически всех сильных мастеров, которые действительно могут что-то дать. Параллельно с офлайн обучением я покупаю онлайн обучение, потому что надо постоянно развиваться. На каждом обучении всегда находишь что-то новенькое для себя. Пусть это будет маленькая деталька, но она может оказаться необходимой в работе.

– **Где и когда вы проходили последнее обучение?**

– Свое последнее обучение я прошла буквально в феврале этого года. Я ездила в Астану и прошла обучение по уходовым

процедурам за волосами – лазерной кристаллизации и наноквертизации. Это люксовые процедуры, которые восстанавливают структуру волоса, напитывают, придают блеск и здоровый вид. За счет того, что состав экологически чистый, процедуры можно делать абсолютно всем: даже детям, беременным и аллергикам. Я начну применять эти знания даже для наращенного волоса, потому что нарушенные волосы не получают питание от корня, они сухие, и их нужно постоянно питать.

– **Как вы думаете, какие перспективы у наращивания волос через пять лет?**

– Я обучаю уже два года, и у меня всегда был большой спрос на это. Я начала обучать девочек индивидуально и помогаю им дальше развиваться. Наращивание волос сейчас набирает популярность, и дальше будет так же. Девушка, которая хоть раз нарастила волосы, почувствовала этот объем, если у нее

своего не было, не сможет ходить без наращенных волос. Мы хотим получить не столько длину после наращивания, сколько объем волос. В наращивании много нюансов. Мы можем сделать неполное наращивание, можем донорастить только височную зону, добавить пряди в те места, где обломился волос, и это делать так, что никто не догадается, что у девушки наращенные волосы. Всё выглядит очень аккуратно, натурально и красиво. Наращивание будет популярно еще многие годы. Уже сейчас стандартная капсула намного мельче, чем была раньше. Раньше от наращивания у людей портились собственные волосы. Сейчас же всё продвинулось на такой уровень, что уже практически невозможно отличить свои волосы от наращенных. Я думаю, дальше будет только лучше.

+7-707-624-99-71
инстаграм:
@volosy_natasha

Купи-продай с умом!

Сегодня для оформления сделки с недвижимостью можно выбрать два варианта: нотариальный либо электронный. И если в первом случае функции по составлению и оформлению сделки берет на себя нотариус, то во втором забота о правильном ее проведении лежит на самих сторонах сделки.

Ольга Гейер – нотариус, медиатор.

Ольга, расскажите о себе. Какой опыт в области оказания нотариальных услуг вы имеете?

– Моя профессия из области юриспруденции, но я ее рассматриваю как прямую помощь людям, потому что в ответственный для них момент им необходим не только юрист, но и поддержка. Я всегда мечтала быть нотариусом, но так как я бухгалтер в четвертом



поколении, даже не было сомнений, куда поступать учиться (улыбается). Мысль о нотариате не отпускала меня в моей жизни никогда.

– **Сегодня оформить сделку с недвижимостью можно не только пользуясь услугами нотариуса, но и без его участия. Какие**

риски могут возникнуть при заключении сделки купли-продажи без участия нотариуса?

– При заключении сделки вне кабинета нотариуса есть риск остаться без денег и без недвижимости. При подписании договора в ЦОНе или в электронном формате вы вообще никак не сможете понять, кто подписывает тот или иной документ в качестве второй стороны. Нотариус же готовится к сделке основательно: проверяет имущество по справке обременения, смотрит, есть ли у продавца или покупателя задолженности или другие препятствия для совершения сделки, также вызывает супруга или супругу для подписания своего согласия на покупку или продажу недвижимости во избежание возникновения оспаривания общего имущества в дальнейшем и так далее. В период цифровизации эти все моменты уйдут на второй план, никто не будет сравнивать, анализировать и заботиться о чистоте сделки.

Если все-таки выбираете другие виды сделок без участия нотариуса, готовьтесь к самым неожиданным последствиям. Но могу точно сказать, что при отказе от услуг нотариуса при оформлении сделок купли-продажи у нас наступит эра юристов, адвокатов и судебных разбирательств, что, в свою очередь, приведет опять к нотариусу, потому что именно на плечах нотариуса сейчас лежит досудебное урегулирование вопросов в любой области. Это ведет к тому, что всё равно все стороны окажутся у нас – у нотариусов, но потратят дополнительное время и нервы на разбирательства. Поэтому лучше совершить сделку сразу у нотариуса и жить спокойно!

– **Приходилось ли вам в своей практике отказывать в заключении сделки? По каким причинам?**

– Да, мне приходилось отказывать в совершении сделки, когда я понимала, что продавец введен в

заблуждение и не ведал о том, что после подписания договора останется без крыши над головой. Вследствие чего от заинтересованных лиц в мой адрес был очень большой негатив. Еще иногда отказываю, когда сделка касается несовершеннолетних детей и пожилых людей, так как это самые незащищенные и уязвимые клиенты.

– **В чем преимущества сделки у нотариуса?**

– Конечно, мы живем в период цифровизации, и некоторые процессы в нотариальной практике можно совершить без привлечения специалиста. Но я работаю не только как нотариус и юрист, но еще и как психолог, который, прежде чем оформить любую сделку, словно через сканер пропускает всех заинтересованных лиц. На самом деле я еще и медиатор, что очень помогает мне в моей работе.

+7-777-271-01-10
инстаграм: @olya2782

ФИЗИЧЕСКОЕ, МЕНТАЛЬНОЕ, ДУХОВНОЕ ЗДОРОВЬЕ ЖЕНЩИНЫ — ЗАЛОГ ЕЕ СЧАСТЬЯ

Лаура Сейтбекова — нутрициолог, основатель «Центра женского здоровья» в Алматы, специалист по женскому здоровью и половому воспитанию детей и подростков, автор книги «Сен жалғыз емессің». И производитель масла для интимной гигиены Lauline.

Лаура, как давно ваше внимание привлекло физическое и духовное здоровье женщин нашей страны? Почему вы решили реализоваться именно в этом направлении?

— По профессии я журналист, и работала на телевидении. Так сложилось, что на работе и в моем окружении в большинстве были женщины старше меня, которые часто обсуждали возрастные проблемы женского здоровья, отношений и так далее.



Тогда я уже имела двоих детей, но не задумывалась о том, что женщины могут волновать такие проблемы, как опущение органов, рак шейки матки и множественные неурядицы в интимной жизни. Проявив интерес к этому, я обнаружила, что вся доступная информация

только на русском языке, и многие казахоязычные женщины даже не знают о том, что нужно проходить скрининг и обследование для предотвращения подобных проблем, а, по статистике, ежедневно в Казахстане от рака шейки матки умирают две женщины.

— Какие проекты вы уже реализовали на сегодняшний день в рамках вашего центра?

— С момента основания «Центра женского здоровья» в 2018 году мы организовали множество проектов, направленных на развитие интимного, духовного и ментального здоровья женщин, улучшение их отношений и осознание ими своей самооценки. В наших проектах принимают участие казашки, проживающие не только в Казахстане, но и за его пределами. Постепенно мы добавили курсы для незамужних девушек, потому что, как оказалось, многие девушки не имеют понятия о том, как вести себя будучи замужем, как сберечь свое здоровье, и о многих нюансах отношений с супругом и с новой семьей. Спустя три года я стала задумываться о том, что не только интимное здоровье, но и биохимические процессы в организме серьезно влияют на жизнь женщины. Так, мы включили в курсы знания по интегративной медицине: о питании, сне, работе со стрессом и мно-

жество другой полезной информации.

— Вы одна из первых подняли такие острые вопросы, как половая неприкосновенность и половое воспитание населения Казахстана. Сложно ли было говорить на «запретные» темы?

— Да, тема интимного здоровья женщины, тема отношений и половое просвещение были совершенно новыми. Я и наша команда столкнулись с недопониманием, аудитория с неким страхом реагировала на такие слова, как «оргазм», «недержание мочи», «пролапс органов малого таза», «опущение матки» и так далее, и это вызывало эмоциональное негативное отношение к нашей деятельности. Но были и те, кто хотел знать о данных проблемах больше, и благодаря этому мы не побоялись трудностей и шли им навстречу. Мы первые в Казахстане стали открыто обсуждать темы о половой неприкосновенности среди казахоязычного населения. Открыто говоря о домогательствах,

мы увидели, что 80% женщин сталкивались с подобными ситуациями, которые отразились на их дальнейшей жизни. И прорабатывать подобные темы всегда эмоционально очень трудно.

— Что приобретет для себя женщина, обратившаяся в ваш центр?

— Женщина в первую очередь найдет себя! А это очень важно, потому что многие проблемы в жизни женщин возникают из-за того, что они теряют себя и забывают о своей самооценке. Кроме того, мы производим не имеющий аналогов в СНГ продукт для интимного здоровья и гигиены женщин — масло Lauline, разработанное сингапурскими специалистами. Также мы выпустили книгу «Сен жалғыз емессің» в поддержку женщин, которая переведена и на турецкий язык.

инстаграм:
[@almaty.aielder.ortalygy](https://www.instagram.com/almaty.aielder.ortalygy)
[@lauraseitbek](https://www.instagram.com/lauraseitbek)

БОЛЬШАЯ ИСТОРИЯ МАЛЕНЬКОГО ПЛАТЬЯ

Иногда даже самая обыденная вещь может круто поменять многое. Так и случилось в жизни бизнесвумен и ательера Айгерим Даукеновой, историю которой мы сегодня вам расскажем.

Айгерим, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь изготовлением женской одежды?

– Я всегда была творческой личностью с большим желанием творить, наводить красоту, радовать мир своими идеями и мотивировать окружение расти и идти вперед к своим вершинам и целям. При этом немаловажным моментом является стремление делать это красиво, нарядно и стильно. С 2017 года я помогаю воплотить в реальность самые смелые и желанные образы женщин.

– Что повлияло на ваше решение заняться производством одежды?

– Когда я стала мамой во второй раз, то захо-



тела заняться пошивом одежды. А зародилось это желание неожиданно даже для меня самой (улыбается). Однажды, в один из выходных дней, перебирая детскую домашнюю одежду, я обратила внимание на детское платье. Оно было самого обычного покроя:

два боковых шва и рукава. Я спросила у мамы моего супруга: «Как сшить такое же платье?». Будучи прекрасной хозяйкой и имея навыки кройки и шитья, Роза Кожахметовна с радостью стала моим и наставником, и единомышленником в моем начи-

нании. Так что красное детское платье в горошек оказалось той самой отправной точкой дальнейшего моего развития как основателя ателье и бизнесвумен.

– Расскажите об одежде, которую создаете.

– Я и моя команда белосвеек шьем одежду для женщин и детей. У моего бизнеса два направления: индивидуальный и массовый пошив. Если говорить о первом, то это проект all inclusive, который представляет собой разбор гардероба, составление капсулы, выбор тканей и фурнитуры, выезд к клиенту на примерку и шоппинг-сопровождение. После этого организуется фотосессия в подарок в одежде от моего бренда и распечатанный коллаж с образами, который рекомендовано повесить в гардеробной для удобства. Если говорить о втором, то это создание одежды на все случаи жизни. Для меня важно, чтобы вещь «работала», а не висела на плечиках долгие годы после разового выгула в общество. Для меня также важно, чтобы крой и мо-

дель одежды были максимально функциональны. То есть девушка, приобретающая платье от моего бренда, всегда может надеть его как с кедами, так и с изящными лодочками. Также, приобретя блузку, она может надеть ее как в офис, так и на свидание, обыграв ее, например, корсетом из кожи, тем самым придавая образу пикантности.

– Что вас вдохновляет?

– Моим вдохновением являются улыбки женщин и их сияние. Тот самый волшебный момент, когда женщина крутится перед зеркалом, как малышка в пышном платье, рассматривая себя и свой новый образ (улыбается). Момент самолюбования длится около 30 секунд, и в этот момент она чувствует себя притягательной, обаятельной, женственной и желанной. Я всякий раз счастлива быть частью таких радостных моментов – когда женщина надевает наряд, созданный под моим брендом Daukenova Aigerim.

– Почему люди чаще выбирают индивидуальный пошив, ведь сегодня

нет дефицита в выборе одежды?

– Я всё чаще стала замечать, что людям очень сложно выбирать себе одежду. Несмотря на то, что очень большое разнообразие, люди испытывают стресс во время шоппинга. Такое происходит по ряду причин. Во-первых, от непонимания, чего хочется. Часто бывает «чего-то хочется, но не знаю, чего», а то, чего хочется, или дорого, или не сидит по фигуре. Во-вторых, отсутствие насмотренности. Не вкуса, а именно насмотренности! Я убеждена, что у каждого человека есть вкус и чувство стиля. По ряду причин люди просто не умеют сочетать элементы одежды между собой. Не следят за трендами и не развивают свою насмотренность в сфере моды. Что тоже, собственно, нормально. У каждого свои увлечения. Третья причина – катастрофическое отсутствие свободного времени. В наших реалиях сложно выделить время на шоппинг. В будни после работы почти каждую женщину ждет «вторая работа» в виде домашнего быта, а в выход-

ные хочется расслабиться, выехать на природу или просто полежать перед телевизором. На выручку приходит услуга онлайн шопинга. Для кого-то это спасение, для кого-то до сих пор из ряда «Как так можно? А как же пощупать?».

Положение может спасти такая услуга, как индивидуальный пошив одежды. Правда, это максимально удобно в том случае, если услуга «под ключ» – когда и ткань можно выбрать в ателье, и фурнитуру, чтобы без надобности не тратить время на поиски того самого отреза по всему городу.

– А вы какую одежду предпочитаете? Что для вас на первом месте: удобство или тренд?

– Я люблю необычные вещи, чтобы произвести эффект «wow». Люблю, когда сразу всем понятно, что это человек со вкусом, что он украшает свою жизнь и наслаждается чувством стиля. Люблю, когда есть образ, когда есть что показать и заставить окружающих «оглянуться посмотреть, не оглянулась ли



она, чтоб посмотреть, не оглянулась ли я». При этом всегда одежда должна быть и удобной, и стильной. И важно, чтобы образ отражал твое сегодняшнее настроение и внутренний мир.

– Можете описать двумя словами, что

значит современный швейный бизнес?

– Современный швейный бизнес – это качество, быстрота и all inclusive с минимальными затратами времени и действий.

– Ваша новогодняя коллекция приводит в восторг. А чего ждать



модницам от весны 2023 года? Чем планируете порадовать постоянных клиентов?

– Спасибо за комплимент и ваш восторг, мне очень приятно (улыбается). И мои коллекции вновь про многофункциональность: мне удалось собрать капсулу таким образом, что эти

вещи можно надеть и на работу, и на новогодний вечер. Более того, эти вещи можно носить даже летом. Да-да! Это факт! (Улыбается). Сейчас отшивается коллекция к 8 Марта. Это, безусловно, будут платья. В марте девушки по-особенному расцветают и сияют.

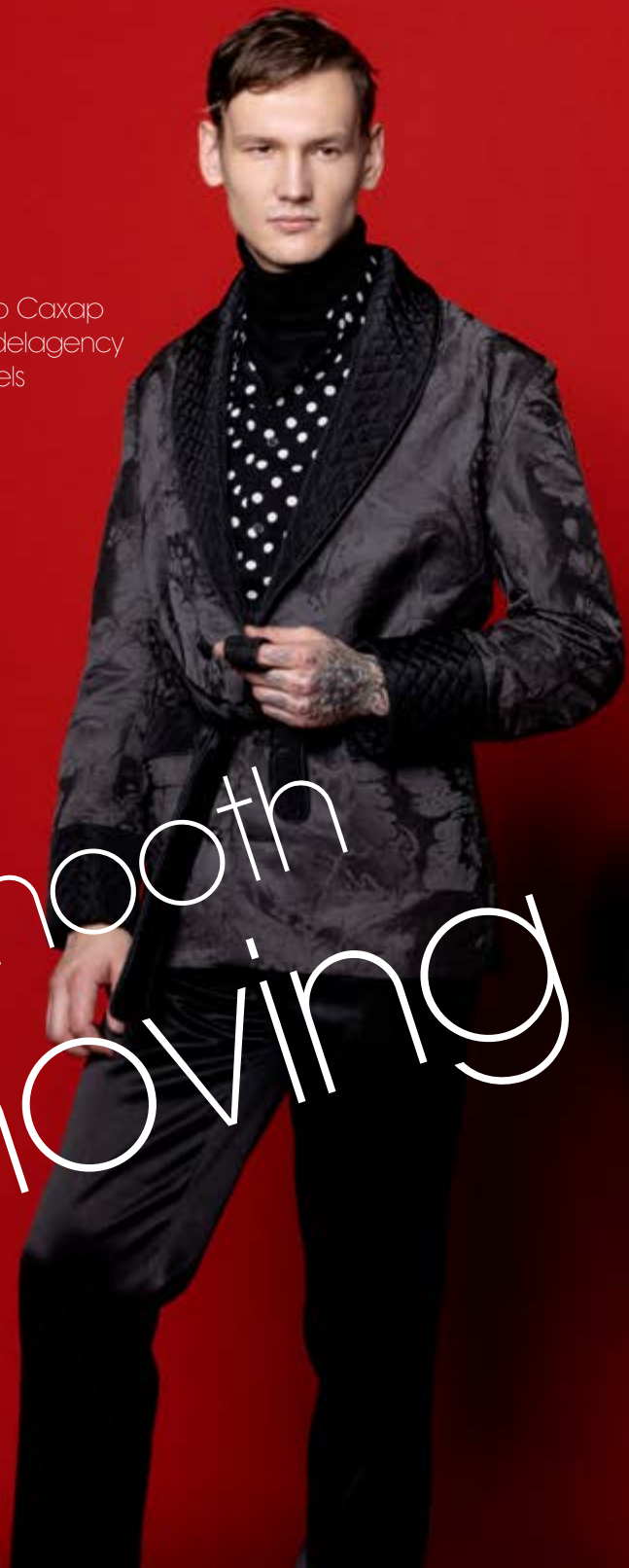
– В жизни вы такая же разносторонняя, как и то, что создаете? Пошив одежды – единственная ваша деятельность?

– Помимо швейного бизнеса я увлекаюсь психологией. В 2021 году в мою жизнь пришел тарихлинг. Моим запросом во Вселенную был вопрос масштабирования себя как личности и, как следствие, своих доходов. Мне было интересно понять, почему кому-то с легкостью дается финансовая свобода, а кому-то приходится над этим трудиться всю жизнь, почему кому-то финансовая свобода и богатство приносит счастье, духовность, а кому-то горе и страдания. И я нашла ответы на свои вопросы, чему очень рада. Сейчас я усиленно занимаюсь своими деструктивными убеждениями, страхами и блоками. И полагаю, что результат не заставит себя долго ждать, ведь сейчас я *здесь с вами* говорю о своем бренде (улыбается).

+7-777-123-22-33
инстаграм:
@aigerimdaukenova

Одежда: @namilab
Фотограф: Александр Сахар
Модели: @andresmodelagency
@fntopmodels

Smooth
moving









Ресна вместе
с Traveler's Coffee



Наши кофейни:

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

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

ул. Курмангазы, 43 171
+7 727 261 06 56
almaty2@travelers-coffee.com

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

ул. Розыбакиева, 247 блок3
+7 727 231 41 30
iparonzon@gmail.com

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

ул. Аскарова 10
+7 747 347 35 47
almaty5travelerscoffee.com@gmail.com

ул. Гагарина 277/7
+7 705 138 38 72
almaty6travelerscoffee@gmail.com

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



PEOPLE AWARDS

PROFESSIONAL



People Awards

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

www.people-awards.online