

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

3 (87) МАРТ 2024

16+

# FOR PEOPLE



ДИАНА  
БАЙТОКИНА

*business woman,*

*успешный селлер на Wildberries и Kaspi.kz*

# Клондайк на маркетплейсах

В стремительно развивающейся цифровой экономике маркетплейсы становятся площадками для успешного бизнеса. Они предоставляют уникальные возможности для предпринимателей любого масштаба, от небольших стартапов до крупных корпораций. Представляем вашему вниманию успешного селлера – нашу героиню Диану Байтокину, поделившуюся своим опытом ведения бизнеса на маркетплейсах.

Диана Байтокина – business woman, успешный селлер, ведущий бизнес на Wildberries и Kaspi.kz.

**Диана, как долго вы специализируетесь по продажам на маркетплейсах? Что вдохновило вас начать этот бизнес?**

– Моим первым бизнесом были бутики с женской одеждой. В 2021 году состоялось открытие первого бутика, а через полгода и второго. Это был проект под собственным запатентованным брендом Lacareno. Оба бутика находились в крупных торговых центрах, и бизнес просуществовал ровно год. Затем было принято решение о его закрытии, а причиной послужило отсутствие дальнейших перспектив развития, перегорание в данном направлении и полнейшее отсутствие радости от занятия этим бизнесом. Но это был хороший полезный опыт, который, безусловно, принес свои плоды и знания.

История со специализацией на маркетплейсах началась в 2022 году. Немного ранее я прошла три ёмких курса обучения, поняла, что мне интересно, и начала делать свои первые шаги. Вдохновение и огромное желание появились почти сразу же на первых этапах обучения, чему я была крайне рада. Главное в любом бизнесе – это желание заниматься своим делом и вкладываться. С таким подходом всё обязательно получится.

**– Чем отличается интернет-магазин от маркетплейса?**

– Интернет-магазин – это форма электронной торговли, которая позволяет покупателям приобретать товары или услуги с помощью веб-браузера. Маркетплейс – это онлайн-платформа для продажи и покупки товаров. Селле-



ры размещают товары, а покупатели заказывают их, выбирая по личным предпочтениям и параметрам. Маркетплейсы подходят для продажи почти всех категорий товаров и сами привлекают аудиторию, а также берут на себя решение рутинных задач. Это эффективный канал продаж, что подтверждается ежегодными исследованиями в области электронной коммерции. Маркетплейсы ежегодно укрепляют позиции на рынке, привлекая всё больше онлайн-покупателей. А раз приходят покупатели, обращают внимание на площадки и предприниматели.

**– Каковы основные преимущества продаж на маркетплейсах по сравнению с другими каналами продаж?**

– В первую очередь маркетплейсы это про безграничные возможности в товарном бизнесе.

**Это хранение и доставка.** Торговые площадки имеют собственные склады для хранения и пункты выдачи заказов. **Высокий трафик.** Маркетплейсы дают возможность сразу же выйти на широкую аудиторию клиентов. Вы можете выйти не только на аудиторию Казахстана и России, но и получить узнаваемость и клиентов из других стран. **Безопасные сделки и оплата через площадку.**

Важная задача – обеспечение безопасности как для покупателей, так и для продавцов. В частности, одним из инструментов защиты является проведение оплаты через сайт с помощью банковских карт.

**Техническая поддержка.** Разработчики готовы обеспечить продавца полной технической поддержкой.

**Внутреннее продвижение.** Торговые агрегаторы предлагают ряд маркетинговых кампаний и внутреннего продвижения.

**Инструменты для аналитики.**

Возможность отслеживать динамику спроса, просмотры и клики, CTR, имиджевые показатели и рейтинг.

Все возможности и инструменты доступны в личном кабинете.

**– Какие изменения вы наблюдаете в мире электронной коммерции в настоящее время? Какие особенности для бизнеса представляет собой e-commerce?**

– Сегодня электронная коммерция уже является одним из основных способов продвижения товаров и услуг на рынке. Это постоянно растущая сфера, а с ростом покупательской способности потребителей во всем мире, распростра-

нением социальных сетей, постоянно развивающейся инфраструктурой и технологиями будущее электронной коммерции станет еще более динамичным.

Цель бизнеса – оптимизировать процессы продаж для получения большего дохода. Компьютерные системы автоматизируют эти процессы и тем самым экономят время. Поэтому нет никаких сомнений в том, что значение электронной коммерции будет продолжать расти, особенно в результате будущего прогресса и инноваций.

**– В каких направлениях вы развиваете собственные бренды? Как сильно увеличился ваш доход? И что вы ощущаете от занятий бизнесом?**

– Я развиваюсь в шести направлениях товарного бизнеса. У меня более 600 карточек товаров и свой бренд одежды. Одежду мы отшиваем на фабрике, лично разрабатываем модели под своим запатентованным брендом BY70.97.



Кроме этого у меня еще два запатентованных бренда: LACARENO и SEVANTY COLLECTION.

Очень важно найти себя и заниматься тем, что тебе нравится. Создать себя как личность, ведь нас формируют наши дела, наш бизнес. В процессе ты развиваешься и растешь, становишься лучше, умнее, опытнее. Также очень важно иметь внутреннюю мотивацию и знать точно, куда ты стремишься.

Бизнес для меня – это большая часть моей жизни, я живу своими делами и бесконечным желанием развиваться, чувствую себя на своем месте и понимаю, что нашла свое предназначение. У меня очень большие планы на себя и на свое будущее.

**– Какими навыками, чертами характера, на ваш взгляд, должна обладать успешная Business Woman?**

– Всё в жизни возможно. Саморазвитие, работа над собой, рост в профессии – это основа жизни.

На первом месте для меня стоит целеустремленность. Мой девиз: «Вижу цель, не вижу преград». Успешная бизнесвумен действует осознанно, понимает мотивы своих и чужих действий и имеет развитую, хорошо прокачанную интуицию, которая помогает быстро принимать решения.

Важно четко понимать, что во всех делах следует начинать только с себя, ведь именно ты управляешь процессом, принимаешь решение и несешь ответственность за результат.

Необходимо умение мыслить в долгосрочной перспективе, сравнивать себя только с собой, а не с другими, решительность, дисциплинированность. Планирование – лучший инструмент для достижения поставленных целей. Гибкость – если что-то идет не так, предприниматель не сдастся, а ищет альтернативные решения. И, главное, это фокус. Концентрация должна быть на себе – там, где фокус, там и результат. Да, и жизнерадостность! Бизнес, деньги – это всё про энергию, про внутренний ресурс, но нужно уметь радоваться и чувствовать счастье. Энергия радости привлекает крутые результаты.

инстаграм:  
@diana.baitokina  
телеграм:  
@Diana\_Baitokina  
What's app:  
+7-775-374-77-77  
почта:  
diana.baitokina.1@mail.ru

# ИСТОРИЯ ОДНОГО СВАДЕБНОГО ПЛАТЬЯ



Мы привыкли видеть работы именитых дизайнеров одежды на показах мод, в журналах и по телевизору, но среди этих дизайнеров есть те, что живут среди нас и своими работами стараются разнообразить не только наш повседневный гардероб, но и внести свой вклад в значимые дни в нашей жизни.

Диана Алимханова – дизайнер одежды.

**Диана, каков ваш профессиональный путь в индустрии моды? Что побудило стать дизайнером одежды?**

– Мой профессиональный путь, как дизайнера в индустрии моды, заключается в создании уникальных и инновационных моделей, которые расширяют границы традиционной моды. Меня постоянно вдохновляет культура многих народов, в том числе и моя родная казахская культура, различные виды искусства и модные тенденции, и это влияет на мою работу.

Моя цель – не только создавать визуально яркие и стильные изделия, но и заявить о себе и вызвать эмоции посредством своих проектов. В конечном счете, моя страсть к моде заставляет меня создавать вещи, которые не только красивы, но и впечатляющи.

А побудила меня создавать красивую одежду детская любовь к переодеванию кукол. Будучи маленькой, я резала для их платьев ткани, которые хранились у родителей и бабушек (улыбается). Всегда мечтала красиво одеваться, но тогда такой возможности не было. Поэтому после кукол я начала придумывать наряды для себя, а потом и для окружающих.

**– Какие источники вдохновения вы обычно используете при создании новых коллекций?**

– В основном вдохновение для создания коллекции исходит от сочетания таких факторов, как тема или концепция коллекции, целевая аудитория, текущие тенденции в моде и личное творческое видение. Меня вдохновляет желание создать впечатляющее финальное заявление, которое объединит всю коллекцию и оставит неизгладимое впечатление у аудитории. Я также черпаю вдохновение из таких источников, как искусство, природа и архитектура, чтобы проявить творческий подход и сделать уникальными создаваемые коллекции. В конечном счете, моя цель – создать то, что не только продемонстрирует мои дизайнерские навыки, но также найдет отклик у зрителей и очарует их.

**– Какие ключевые принципы характеризуют ваш стиль в дизайне одежды?**

– Я стремлюсь создавать классические и элегантные вещи вне времени, не следуя мимолетным тенденциям. Я верю в создание вещей, которые можно носить долгие годы.

Универсальность. Я создаю универсальные вещи, которые можно легко комбинировать с другими элементами в одежде, что открывает возможность выглядеть неповторимо.

Женственность. В свои модели я часто включаю женственные

**В СВОИХ КОЛЛЕКЦИЯХ МНЕ НРАВИТСЯ  
СМЕШИВАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ТКАНИ, ЧТОБЫ  
СОЗДАТЬ ВИЗУАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС**



www.tpeople.online

элементы – такие, как мягкие драпировки, нежные ткани и изящные детали.

Комфорт. Я считаю, что модная одежда должна быть не только стильной, но и удобной в носке. Я отдаю предпочтение созданию вещей, которые стильно выглядят и одновременно удобны в использовании.

Индивидуальность. Я поощряю самовыражение через моду и верю в создание одежды, позволяющей людям продемонстрировать свой неповторимый индивидуальный стиль.

**– Как вы подходите к процессу выбора материалов для своих коллекций? Какие критерии играют решающую роль для вас?**

– Выбирая ткань для коллекции, я исхожу из общей эстетики и темы коллекции. Думаю о текстурах, цветах и узорах, которые лучше всего отразят концепцию, которую я попытаюсь передать. Также уделяю внимание функциональности и износостойкости ткани. Учитываю такие факторы, как вес, драпируемость, эластичность и воздухопроницаемость ткани, чтобы гарантировать, что она будет удобной и практичной для одежды, которую я создаю.

В своих коллекциях мне нравится смешивать различные ткани, чтобы создать визуальный интерес. Для того чтобы добиться желаемого внешнего вида, я часто использую комбинацию натуральных волокон – таких, как хлопок, шелк и шерсть, а также синтетических волокон – и это полиэстер и нейлон.

**– Вы работали с разными именитыми и известными дизайнерами. А что вы считаете самым классным опытом работы с Хлоэ Дао?**

– Когда я работала у Хлоэ Дао, она доверила мне создать свадебное платье для ее постоянной клиентки и шить его от начала и до конца. Я часами делала наброски различных эскизов и консультировалась с клиенткой, чтобы понять, каково ее видение платья. Ей хотелось чего-то элегантного и утонченного, одновременно с замысловатыми кружевными деталями и плавным силуэтом, чтобы было очень женственно. Я неустанно работала, чтобы воплотить ее мечту в жизнь, тщательно выбирая идеальную ткань и украшения для создания единственного в своем роде платья.

**– Вам удалось удовлетворить запрос клиента и оправдать доверие Хлоэ Дао?**

– Да, по мере приближения дня свадьбы я следила за тем, чтобы каждый стежок был идеальным, а каждая деталь безупречной. Когда клиентка надела платье на финальную примерку, она была в восторге от того, каким оно получилось. В этом платье она выглядела потрясающе, и я почувствовал гордость, зная, что сыграла свою роль в том, чтобы сделать ее особенный день еще более запоминающимся.

Видеть, как невеста идет под алтарь в платье, которое создала я, было поистине незабываемым моментом. Это было еще свидетельством доверия, которое мой наставник оказал мне, и напоминанием о том, почему мне нравится работать в индустрии моды. Создание этого свадебного платья стало ярким событием в моей карьере, и это проект, о котором я всегда буду вспоминать с любовью и гордостью.

**– Какие изменения в индустрии моды вы наблюдаете в настоящее время? Как они влияют на ваш творческий процесс?**

– Одна из главных тенденций в индустрии моды, которую я сейчас наблюдаю, это сдвиг в сторону устойчивости и этических практик моды. Потребители всё больше осознают экологическое и социальное воздействие индустрии моды и требуют прозрачности и подотчетности от брендов. Эта тенденция повлияла на мой творческий процесс, побудив меня использовать более экологичные ткани – такие, как органический хлопок, переработанный полиэстер и тенсель, а также учитывать экологические и социальные последствия моих проектов.

Кроме того, в индустрии моды всё больше внимания уделяется инклюзивности и разнообразию: всё больше брендов демонстрируют более широкий диапазон размеров, этнической принадлежности и гендерной идентичности в своих кампаниях и на подиумах. Эта тенденция повлияла на мой творческий процесс, побудив меня задуматься о том, как мои проекты могут быть инклюзивными и доступными для широкого круга клиентов, а также создавать изделия, позволяющие проявить индивидуальность.

**– Каким вы видите развитие своего бренда в будущем? Какие цели ставите перед собой в долгосрочной перспективе?**

– Я вижу, что мой бренд одежды будет всё больше развиваться. Это будет расширение линейки продукции, включение в нее более широкого спектра стилей, я имею в виду, в том числе, и детскую коллекцию разных размеров, и экологически чистые варианты. Я и мои коллеги также стремимся улучшить наше присутствие в интернете и расширить охват аудитории как в Казахстане, так и в Америке. Хотим покорить американский рынок и быть лидером в движении к более устойчивой и инклюзивной индустрии моды, оказывать положительное влияние на людей. В конечном итоге мы стремимся создать бренд яркой и полезной одежды.



инстаграм:  
@dikonya\_htx

dalimkhanova@yahoo.com  
+7-708-613-38-92

# Ммм... Служебный роман?

Семейные узы, сплетенные на фоне деловых отношений, обычно обрекаются на вопросительные взгляды и разговоры коллег за спиной. Но волшебство начинается там, где сходятся общие интересы, создавая основу для настоящей гармонии и взаимопонимания. Представляем вам Лолу Ким, писательницу, чье имя знакомо любителям романов в СНГ, и ее спутника в жизни и творчестве – Серика Макашева. Их семейный союз – настоящая сказка, но за этим стоят не только индивидуальные качества супругов, но и жизненные принципы, делающие их узы столь прочными.

Лола Ким – психолог, писатель,

Серик Макашев – руководитель филиала страховой компании НСК в городе Шымкент.

**С**ерик, Лола расскажите об истории вашего знакомства. Как давно вы вместе?

**Лола:** Познакомились мы на работе, в страховой компании. В прошлом я финансист (улыбается). Проработали мы вместе около года, а потом я уволилась. Но мы продолжали общаться, и постепенно наши дружеские отношения переросли в более глубокие.

**Серик:** А все благодаря моим настойчивым ухаживаниям (смеется).

– Получается, вас объединила общая деятельность? Сегодня вы также продолжаете развиваться в одном направлении?

**Серик:** Да, как видите, всё в нашей жизни далеко не случайно (улыбается). Но сегодня мы работаем в разных направлениях. Лола сменила сферу деятельности и развивается в психологии, а что касается меня, то я продолжаю работать в нефтяной страховой компании, где руковожу Шымкентским филиалом. И для меня это место особенно дорого еще и потому, что именно здесь я встретил свою супругу. Вместе мы уже пятнадцать лет.

– Серик, сколько лет вы в страховании? Чем вас привлекает данная ниша бизнеса?

**Серик:** В страховании я уже восемнадцать лет, и, честно говоря, ни разу не пожалел об этом. Особенно учитывая тот факт, что работаю в одной из самых надежных и стабильных страховых компаний на рынке Казахстана. Конечно, есть свои сложности, но они возникают в любой сфере. Главное – по-настоящему любить дело, которым занимаешься,



и тогда можно справиться с любыми проблемами.

– Лола, а что побудило вас сменить профессию и уйти в психологию?

**Лола:** Двенадцать лет назад после тяжелых родов я впала в депрессию и боролась с паническими атаками. Именно тогда я попала в руки хороших психологов и начала углубленно изучать психологию. Теперь, опираясь на пережитый опыт, помогаю другим и продолжаю обучаться в этом направлении. Именно желание помогать людям привело меня в эту сферу.

– Кроме увлечения психологией вы пишете книги. О чем они? И где ваши книги можно приобрести?

**Лола:** Я пишу молодежные романы, приправленные легким философским флером, и издаюсь в московском издательстве «Эксмо» под псевдонимом Анель Ким. Книги продаются во всех онлайн-магазинах, таких, как Wildberries, Ozon, Labirint, Book24, Flip.kz и во многих других.

– Лола, исходя из опыта супружества и знаний в области психологии, поделитесь секретом счастливых отношений.



– На консультации клиенты мне часто рассказывают о том, что у их знакомой или подружки идеальная семья, а у соседки просто замечательный муж, и знают они об этом из Инстаграма. Сейчас огромное влияние на нас оказывают соцсети, где мы видим красивые фото и видео (улыбается). Но на самом деле не бывает идеальных семей, даже в самых крепких семьях возникают проблемы. И нет никакого секрета в том, что счастливые отношения – это результат огромного труда обеих сторон.

инстаграм:  
@anelkimkz  
@psycholog\_lola\_kim  
@makashevserik

Whats app  
+7-701-660-14-20,  
+7-777-259-99-97

# Защита информации

В современном цифровом мире, где информационные технологии играют ключевую роль в повседневной жизни и бизнесе, вопросы информационной безопасности становятся всё более актуальными. Защита конфиденциальности, целостности и доступности данных становится приоритетом для организаций, государств и индивидуальных пользователей. Приглашаем вас познакомиться с человеком, от деятельности которого напрямую зависит цифровая безопасность крупных компаний Алматы.

Дмитрий Насыров – директор по информационной безопасности (CISO).

**Д**митрий, давайте начнем с простого: кого и от чего вы защищаете?

– Информационная безопасность предназначена для защиты информации от различных угроз – таких, как несанкционированный доступ, кибератаки, вирусы, шпионские программы и другие формы киберугроз. Система безопасности также защищает информацию от утечки, изменения или уничтожения. Это важно как для защиты конфиденциальности и целостности данных, так и для обеспечения непрерывности работы информационных систем.

– Где обучают данной специализации? Какое образование вы получили?

– Обучение по информационной безопасности сейчас доступно в различных учебных заведениях, включая университеты, техникумы и колледжи. Также существует множество курсов по информационной безопасности, которые предлагаются онлайн платформами и специализированными учебными центрами. Многие компании также проводят внутреннее обучение по информационной безопасности для своих сотрудников.

К сожалению, во время моего студенчества не было узкого направления по информационной безопасности. Я окончил университет по специальности и образовательной программе «Вычислительная техника и программное обеспечение».



– Какие наиболее распространенные угрозы информационной безопасности вы наблюдаете в настоящее время?

– На текущий момент наблюдаются разнообразные информационные угрозы безопасности, включая кибератаки и кибершпионаж. Целью таких атак может быть нанесение ущерба системам, кража конфиденциальной информации, шантаж или нарушение работы сетей.

Кроме того, существует особый способ мошенничества – фишинг, используя который, злоумышленники выдавали себя за надежные источники – такие, как банки, крупные корпорации или правительственные учреждения с целью

обмануть людей и получить их конфиденциальные данные – среди которых, например, пароли, номера кредитных карт и другая личная информация.

Утечки данных представляют собой серьезную угрозу и могут происходить по различным причинам, и это кибератаки, уязвимости в системах, человеческие ошибки или намеренные действия сотрудников внутри компаний, вредоносное программное обеспечение или недостаточная безопасность интернета.

Короче говоря, нарушения информационной безопасности могут происходить из различных источников, и компании должны проявлять осторожность и следить за актуальными угрозами для обеспечения защиты своих данных.

– Существует ли определенный алгоритм действий в подобной ситуации?

– Для предотвращения и минимизации этих нарушений компании должны внедрять строгую политику безопасности, обучать сотрудников правильным методам обращения с информацией, использовать современные технологии защиты и регулярно проводить аудит своих систем безопасности.

Плейбук информационной безопасности при инциденте является набором процедур и шагов, которые должны быть предприняты в случае возникновения инцидента. Информационные плейбуки безопасности должны быть разработаны в соответствии с

уникальными потребностями и характеристиками компании, регулярно проверяться и обновляться.

– Кому и для чего требуются данные компаний, если это не банки и не подобные финансовые организации?

– Каждая компания имеет свои уникальные потребности и обязательства в отношении обработки и передачи данных, и важно соблюдать законы и регуляцию в области конфиденциальности и защиты данных.

– Каков ваш подход к обучению и осведомлению сотрудников об основах информационной безопасности? Насколько важно уделять данному аспекту особое внимание?

– При обучении сотрудников основам информационной безопасности важно уделять особое внимание систематическим обучающим программам, практическим тренингам, осведомлению через внутренние коммуникационные каналы, индивидуальным консультациям, использованию учебных кейсов и так далее.

Подобный подход обеспечит систематическое обучение и повышение осведомленности сотрудников в области информационной безопасности, что в итоге поможет защищать компанию от потенциальных киберугроз в будущем.

– Какие вызовы вы видите для обеспечения безопасности в сфере информационных технологий в ближайшее время? Как вы планируете с ними разбираться?

– В будущем информационная безопасность будет сталкиваться с рядом вызовов, включая

– рост киберугроз: с увеличением количества подключенных устройств IoT, облачных сервисов и цифровых платформ возрастает вероятность кибератак и утечек данных, что требует постоянного совершенствования методов защиты;

– развитие технологий: появление новых технологий – таких, как искусственный интеллект, квантовые вычисления и интернет вещей представляет повышенные риски безопасности, так как злоумышленники могут использовать эти технологии для новых видов кибератак;

– человеческий фактор: возрастающая сложность социальной инженерии и влияние человеческого фактора на безопасность информационных технологий подтверждает необходимость улучшения обучения сотрудников в области кибербезопасности.

Решение этих вызовов потребует инновационных подходов к защите информационных систем, внедрения современных технологий безопасности, улучшения обучения и осведомленности сотрудников, а также сотрудничества в области кибербезопасности на международном уровне.

[linkedin.com/in/d-nassyrov](https://www.linkedin.com/in/d-nassyrov)

телеграм:  
@D\_Nassyrov



# Анна Ромайкина

## Агент, которого рекомендуют

Профессиональные риелторы, обладающие способностями проникать в самую суть сделок, являются не просто посредниками между продавцами и покупателями, а истинными дипломатами, мастерами коммуникации и аналитиками.

Анна Ромайкина – специалист по недвижимости в Алматы, Астане и ОАЭ, флиппер.

**А**нна, расскажите немного о себе и о своей профессиональной деятельности.

– На сегодняшний день я один из ТОПовых агентов по недвижимости в Алматы. Также реализую инвестиционные объекты в Объединенных Арабских Эмиратах. Флиппер.

До прихода в бизнес недвижимости и по сию секунду являюсь членом Евразийской Ассоциации полиграфологов (ЕАИ). И нет, это не про визитки и приглашения (улыбается). Я тестировала людей на детекторе лжи.

– То есть для вас, как для специалиста в сфере полиграфологии и в недвижимости, тайн нет? Вы любого человека способны вывести на чистую воду?

– «Ах, обмануть меня нетрудно... Я сам обманываться рад!» – вспомнил Пушкин (улыбается).

Конечно, я, как и все, сталкиваюсь с ложью, лестью, лицемерием, и иногда с радостью позволяю оппоненту верить в то, что ему удалось ввести меня в заблуждение (улыбается).

– А если серьезно, насколько часто вы сталкиваетесь с ситуациями, когда покупателей недвижимости вводят в заблуждение? И как вы решаете подобные проблемы?

– Я бы не делила две категории моих основных клиентов – продавцов и покупателей – на больших или меньших лжецов. Покупатель часто может оказаться не менее хитроумным, как ему кажется, чем продавец.

Назвать данное явление проблемой тоже не могу – это рабочие моменты,



где каждый преследует свои интересы. Так как я сама часто выступаю в сделках как покупателем, так и продавцом, говорю о еще одном направлении бизнеса как флиппинг, где сначала я должна купить, потом продать объект, цели обеих сторон мне абсолютно понятны и не вызывают осуждения. Моя задача – осуществить максимально комфортное сосуществование двух заинтересованных лиц, благоприятный и выгодный исход для каждого. Тут включается природная интуиция.

– Какие важные детали стоит учитывать при заключении сделки купли-продажи недвижимости,

чтобы не пожалеть о своем выборе позже? Что вы считаете ключевым в этом процессе?

– Этот вопрос требует развернутого ответа, но если кратко, то часто на первый взгляд незначительные нюансы играют разрушительную роль при заключении самой сделки.

Мелочей здесь нет, и быть не может, важно всё. 90% таких вопросов решаемы. Для этого рядом с вами и должен быть специалист, который либо проведет сделку, либо приостановит совершение сомнительной сделки.

Сегодня риелтор – это многопрофильный специалист, который знает, какие подвохи искать при проверке доку-

ментов, какие вопросы задать, чтобы уже при оформлении сделки избежать сюрпризов, возникающих намеренно или по незнанию. Грамотный агент проконсультирует и направит в решении вопросов по ипотечному кредитованию, узаконит документы, расскажет про ликвидность покупаемой недвижимости, предложит для сравнения другие варианты и т.д.

– На ваш взгляд, в каком сегменте рынка недвижимости чаще всего можно столкнуться с подвохом?

– Чаще всего это рынок аренды низкого сегмента. Мой профиль – бизнес и премиум сегмент, также комфорт, земельные участки и коммерция. Это не значит, что я не беру в продажу объекты на вторичном рынке или объекты эконом-класса. Беру, я не отказываю клиентам. Если это территориально не ко мне или совсем унылое предложение, я просто передаю его специалистам, которые будут более продуктивны в продаже именно этого объекта.

Специалист продуктивен чаще тогда, когда движется все-таки в каком-то определенном направлении, не хватается за всё подряд, не голоден до денег, и это крайне важно.

А в целом не стоит расслабляться, высокая ценовая политика не является гарантом прозрачности.



– Какую роль играет риелтор в сфере недвижимости? И почему эта профессия стремительно набирает популярность?

– Сегодня – основополагающую! Как я уже говорила, грамотный риелтор – это гарант безопасности и ликвидного вложения средств. Вы встречаетесь единожды с агентом, и больше вас не беспокоит процесс продаж, переговоров и презентации. Упаковки объекта, рекламы, устранения документальных проблем. Нет необходимости выстраивать контакт с другой стороной, торговаться и переживать прочие крайне утомительные моменты. Несмотря на то, что я сама риелтор, свои личные объекты я никогда не продаю сама. Это слишком энергозатратно.

В последнее время провожу именно дистанционные сделки и те, где продавец приглашается только на оформление. Откровенно говоря, для меня самой это идеальное решение, я не люблю вмешательства в процесс.

Плюс сегодня девелоперы (застройщики) сами выступают с предложениями сотрудничества к агентствам недвижимости, потому что у тех, кто в «теме», не вызывает сомнения, что отдел продаж, объявления «от хозяйина», огромные рекламные вложения в баннеры, коллаборации с селебрити не могут дать лучший результат, чем агентство недвижимости.

Сама я являюсь прямым партнером BI-GROUP, TOPOLOV GROUP и KazBuild Development.

И, конечно, вам проще обратиться ко мне, чем носиться по разным отделам продаж, застройщикам, штудировать «Крышу» и прочие рекламные площадки в поисках недвижимости мечты. В моей черепной коробке уже есть список того, что вам нужно, для этого я подробно обсуждаю запрос, иногда даже дотошно.

– Какие качества, по вашему мнению, отличают хорошего риелтора от обычного? Какими навыками и чертами характера должен обладать специалист вашего профиля, чтобы быть успешным?

– Это агент, которого рекомендуют. Чтобы тебя рекомендовали, ты должен быть бесстрашен и напорист, обладать коммуникативными навыками и связями. Связи должны быть везде, от банка до ЦОН, исполнителей решений судов и прочих. Постоянно обучаться, тут нет потолка. Самосовершенствоваться во всех ответвлениях строительного бизнеса, познавать человеческую натуру, быть тактичным, презентабельно выглядящим.

Не выгорать, у нас это часто бывает. Сделки срываются, а вчера еще милый человек, вдруг, когда касается денег, оказывается тем еще «фруктом» – это моменты разочарования, с ними нужно уметь справляться. Необходимо иметь четкую жизненную позицию, понимать всю ответственность. Принимать то, что удача благоволит не тем, кто носит с утра до поздней ночи, а тем, кто работает качественно, с отдачей, не пакостит коллегам, не жаден до денег, умеет отпускать ситуацию.

Гарант высоких чеков в риелторстве конкретно в моем случае – это один из главных принципов в жизни: сначала ты работаешь на репутацию, потом репутация работает на тебя.

инстаграм:  
@nutatka  
+7-707-933-93-60

# Динара Куанишпаева

## СТОМАТОЛОГ-ТЕРАПЕВТ

В современной стоматологии роль терапевтического воздействия играет ключевую роль в поддержании здоровья и красоты зубов. Стоматолог-терапевт – это не просто врач, а профессионал, который помогает пациентам сохранить их улыбки на протяжении долгих лет.

Динара Куанишпаева – стоматолог-терапевт.

**Динара, сегодня такое разнообразие направлений в деятельности стоматолога, что простому человеку можно растеряться. Скажите, пожалуйста, в каких случаях следует обращаться именно к стоматологу-терапевту?**

– Я являюсь стоматологом-терапевтом. Это тот доктор, который полностью ведет вас к тому, чтобы сохранить зубы здоровыми надолго. Прежде всего для того, чтобы была правильная функциональность зубов. Все мы знаем, что полость рта – это преддверие желудочно-кишечного тракта. То есть если есть проблемы в полости рта, соответственно, будут проблемы и в желудочно-кишечном тракте – всё взаимосвязано. Многие проявления проблем в желудочно-кишечном тракте мы можем видеть именно в полости рта. Приходить на плановый прием к врачу стоматологу-терапевту обязательно нужно хотя бы два раза в год.



**...ПРИ ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ ОСОБО ВЫБОР НЕ СТОЯЛ, И МЫСЛЕЙ О ТОМ, ЧТО Я БУДУ ЗАНИМАТЬСЯ ЧЕМ-ТО ИНЫМ, КРОМЕ МЕДИЦИНЫ, ДАЖЕ НЕ БЫЛО**

**– Как вы пришли в профессию? Почему выбор пал на стоматологию?**

– Моя мама была физиотерапевтом, и всё мое детство прошло в больнице. Помогая маме, я, в общем-то, с детства знала, как лечатся многие заболевания (улыбается). Уже в старших классах даже мои одноклассники советовались со мной, какое лекарство лучше выпить, если что-то болит, а в сумке у меня всегда были перекись, бинт, на случай если кто-то поранится. Поэтому при выборе профессии особо выбор не стоял, и мыслей о том, что я буду заниматься чем-то иным, кроме медицины, даже не было.

**– Уже несколько лет вы сама себе руководитель и осуществляете частную деятельность.**

**Почему приняли именно такое решение: работать на себя?**

– Много лет я была руководителем клиники и занималась помимо своей профессиональной деятельности организацией всех процессов во вверенном мне медицинском заведении. А клиника – это целая система. И главный врач несет высокую ответственность за каждого члена команды, за каждого пациента, независимо от того, твой это пациент или он пришел к другому доктору на прием. Это ответственность полностью за весь рабочий процесс, а помимо этого еще и административная работа. Поэтому после многих лет работы главным врачом я осознала, что своим любимым пациентам я могу уделять больше внимания, проявлять больше профессионализма, не отвлекаясь на какие-то посторонние дела.

**– С какой возрастной категорией пациентов вы работаете?**

– Как врач стоматолог-терапевт, я веду прием и взрослых, и детей. Но мои пациенты чаще всего приходят ко мне семьями. То есть пришла мама, увидела, что я принимаю еще и детей, и, соответственно, приводит ребеночка, а потом и остальных членов семьи. Поэтому большинство моих пациентов это именно семейные кланы (улыбается). Можно сказать, я семейный доктор. У меня есть такие пациенты, которые когда-то ко мне приходили еще детками, а сейчас приводят



уже своих детей. И для меня всегда очень волнительно смотреть, когда привели, допустим, ребеночка, которому было полтора-два годика, а сейчас он уже заканчивает школу. И мы так же с ним обнимаемся, разговариваем о его успехах. И вот это доверие между врачом и пациентом, я считаю, самое главное. А еще, когда ко мне приходят именно поколениями – приводят своих деток, супругов, родителей, идут по рекомендации – это такое колоссальное чувство ответственности за всё, что ты делаешь и безусловная любовь к своей профессии!

**– У пациентов стоматолога часто возникает вопрос: больной зуб удалить или лечить? Как считаете вы?**

– Если есть возможность сохранить зуб, я всегда его сохраню, потому что ни одна коронка, ни один имплант не заменит вам ваш родной зуб. Да простят меня хирурги (улыбается). Самое главное – найти грамотного терапевта, который реально оценивает свои силы и знания и четко понимает, может он сохранить этот зуб или нет.

Конечно, когда есть необратимые процессы воспалительного характера или разрушение зуба, то вопрос сохранения зуба не стоит. Главное мое кредо, как врача стоматолога – не навреди!

**– В современной медицине существуют разные варианты заменить удаленный зуб. Не легче ли один раз заменить и жить спокойно?**

– Я всегда предлагаю своим пациентам несколько планов лечения. Есть план лечения, который может быть менее инвазивным, менее дорогостоящим. Или второй план лечения – более длительный, возможно, это будет даже ортодонтическое лечение. Я считаю, что у пациента всегда должен быть выбор, и стараюсь рассматривать проблему с разных ракурсов, озвучивая пациенту несколько вариантов лечения.

**– Почему услуги стоматолога представляют собой весьма недешевое удовольствие?**

– Во-первых, не забывайте, когда вы приходите к доктору-профессионалу, что за его плечами огромный багаж знаний, а каждое его обучение очень дорого стоит. Плюс материалы. Материалы в стоматологии в основном европейские. Сейчас, кстати, зашли на наш рынок и Корея, и Китай, но лично я пока не работаю с такими материалами, а предпочитаю европейские, у которых, как я уже сказала, ценник и качество выше. Также немаловажный пункт – безопасность, а это стерилизация. Для стерилизации используются растворы, которые тоже входят в перечень затрат. Из этих факторов и складывается цена на стоматологические услуги. Но важно понимать, что стоматология в современном Казахстане высокоразвита, даже по сравнению с европейскими странами. Я часто бываю в разных странах и вижу, как работают врачи за рубежом и какой там уровень стоматологических услуг. И могу с уверенностью сказать, что врачи-стоматологи Казахстана ничем не уступают докторам из других стран.

инстаграм

@di.nara3537

WhatsApp

+7-701-535-61-90

телефон

+7-707-535-61-90

Facebook: Динара Куанишпаева

# АФРОПЛЕТЕНИЕ AZI BRAIDS

*Афроплетение – это не только способ украшения внешности, но и важная часть африканской культуры с ее традициями, позволяющими осуществить самовыражение при помощи прически. С каждым завитком и сплетением волос раскрывается уникальная история, отражающая многообразие культурного влияния. Каждая косичка является символом силы, красоты и самовыражения.*

*Азиза Гамм – основатель студии афроплетения волос Azi braids.*

**Азиза, как давно вы плетете африканские косы? Что стало толчком к основанию собственной студии? И какова ваша миссия в этой области?**

– Я плету уже полтора года. Это достаточно небольшой срок, но я верю в то, что, когда делом «горишь», всё схватывается на лету. О собственной студии мы с мужем мечтали давно, еще до переезда в Алматы. Изначально хотели создать нестандартную студию, а таких студий, как мы считаем, не хватает в нынешнее время. Студию, в которой наши клиенты могли бы расслабиться, чувствовать себя как в гостях у друзей. Афроплетение – это способ самовыражения и возможность выделиться из толпы, поэтому я всегда хотела помогать в этом людям.

**– Какие услуги предлагает студия Azi braids? И на каких техниках афроплетения вы специализируетесь?**

– В нашей студии мы можем предложить плетение де-кос, кудрей точно и на каркас, плетение безопасных дред и новинку в мире наращивания – капсульное наращивание биопроteinных волос. Техник много, и у каждого мастера свой почерк. Мы используем две техники: каркасное плетение и точечное. Наши техники мы применяем в результате обучения у российских топ-мастеров.

**– Приходилось ли вам обучать других мастеров техникам плетения волос?**



– В моей студии в данный момент работают еще три мастера. Две девочки – мои ученицы, которые успешно прошли обучение, с блеском сдали аттестационную работу, и я не могла не пригласить их к себе. Третья девочка пришла после обучения у другого мастера, когда, к сожалению, желание заниматься в этой сфере у нее пропало. Но она была моей клиенткой и, пройдя обучение у меня, решила попробовать еще раз. Пришлось переучивать молодого мастера, что намного труднее, чем обучать с нуля (улыбается). Коллектив у нас очень веселый, всегда поддерживаем дружескую атмосферу в студии и общаемся помимо работы.

**– Существует ли мода на косички? От чего она зависит? Что влияет на повышение спроса в вашей сфере?**

– Мода влияет на всё, что относится к внешнему виду, и наша сфера не исключение. Но есть бессмертная классика – де-косы. На спрос влияют многие факторы, например, праздничные дни, когда мы работаем почти без выходных, летние периоды и периоды отпусков. Однако за то время, когда я работала одна на дому, я собрала внушительную клиентскую базу, и теперь мои прежние клиентки с удовольствием ходят к моим девочкам.

**– Наверное, и материал для плетения бывает разный? Какой используете вы? И почему?**



– Видов материала достаточно, но в наших сердцах – Izi Braids в новой версии. Причин много – это и огромная палитра, и легкость, и объем при минимальном весе, что очень важно. Из Izi Braids изготавливаются де-косы, безопасные дреды, сенегальские косички.

**– Афроплетение – достаточно недешевое удовольствие. Из чего складывается цена? И как часто необходимо переплетать волосы?**

– О ценах можно рассуждать бесконечно, каждый мастер по-своему оценивает стоимость каждого часа своей работы. За время существования студии я разработала систему, в которой учитываются все этапы нашей работы при соответствующей оплате. В продвинутых студиях с большим потоком клиентов есть два типа мастеров: мастера по приплетению и мастера по изготовлению комплектов. Каждый мастер по-своему уникален, и его работа оплачивается в зависимости от сложности заказа. Но я всегда напоминаю нашим клиентам, которые говорят, что «дорого», о том, что это ручная работа, аналогов которой просто не существует. Каждый комплект уникален, и не будет повторен в точности. Изготовление комплекта в среднем занимает 3–4,5 часа, его приплетение – 2–3,5 часа. Повторюсь, это ручная работа мастеров. В нашей студии очень демократичные и доступные цены, благодаря разработанной системе, которая позволяет любому желающему получить нашу услугу и обеспечить мастеров достойной оплатой.

**– Встречались ли вам те, кто заплелся однажды и не влюбился в свое отражение? Можно заранее определить, сможет ли человек ходить с плетением?**

– Встречались и такие типажки. Если после первого плетения человек не остался в восторге, я советую сменить мастера. Потому что от техники плетения напрямую зависят ощущения: разная сила натяжки, методы закрепления заготовок на волосах, подбор цвета и прически. Но бывают случаи, когда это действительно воспринимается как «не мое». Основные причины, по которым я не советую заплетаться, не считая прямых противопоказаний, это нежелание ухаживать за динамичными прическами, такими, как кудри и волны, отрицательная реакция близких. Чаще всего именно их негативные комментарии приводят клиентку в скором времени на расплетение.

**– Сегодня вы успешный мастер, владеете собственной студией и получаете искреннее удовольствие от работы. Казалось бы, о чем еще можно мечтать?**

– Мечтать нужно всегда и в любом возрасте. Но я не мечтаю, а ставлю цели: хотелось бы открыть сеть студий, каждая из которых была бы узкоспециализирована, рассказать широким слоям населения об удобствах и плюсах данных причесок, изобретать и экспериментировать для создания новых видов плетений. Я уверена, что это произойдет в самом ближайшем будущем.

инстаграм:  
@azi\_braids  
+7-700-718-15-71



изучала психологию и планировала стать психологом. Но основное понимание пришло, когда я прошла консультацию по «Матрице судьбы». В моей голове всё просто сложилось, словно пазл. Именно с помощью нумерологии прояснилась вся моя жизнь, и нашлись ответы на интересующие меня вопросы.

– *Сегодня вы консультируете желающих? С какими запросами работаете?*

– Да, и не просто консультирую, а помогаю людям находить себя. Потому что, когда человек потерял, конечно же, абсолютно ничего его не радует, и все сферы жизни буквально уходят в минус. Сейчас многие люди задаются вопросом о своем предназначении, пытаясь понять, для чего они живут, какие задачи у них и какова их миссия. И, конечно же, выяснить, какое место занимает человек в этом мире, помогают именно духовные практики, в том числе и нумерология.

– *Чем именно нумерология может помочь в поиске себя? Или своего предназначения?*



# МАТРИЦА СУДЬБЫ

Все мы окружены загадками судьбы, разгадать которые помогают различные методики, включая нумерологию. Нумерология – это учение о символическом значении чисел и их влиянии на жизнь человека. Одним из захватывающих подходов нумерологии является «Матрица судьбы», представляющая собой мощный инструмент для анализа личности и понимания жизненного пути. Предлагаем вместе с нумерологом Саидой Шабдановой погрузиться в мир чисел и исследовать, как «Матрица судьбы» раскрывает тайны нашего существования.

**Саида, что привело вас в нумерологию?**

– В детстве я серьезно увлекалась философией, любила все фильмы и рассказы именно с философским смыслом. Обожаю научные каналы и была не по годам спокойная и очень рассудительная. Я была ребенком, которому приходилось иногда достаточно тяжело в социуме. Но это я поняла позже, когда начала заниматься самопознанием. Только после того, как я родила своих двух девочек, я стала искать ответы на свои вопросы. Даже

– Для меня новые горизонты открыла «Матрица судьбы». И помогла не только понять себя, но и свое окружение, вообще абсолютно всех моих родных и знакомых. Каждому, кто ощущает, что запутался, потерялся в этой жизни, стоит обратиться именно к инструменту «Матрица судьбы». Благодаря этой методике я поняла, чем мне следует заниматься и над чем работать, чтобы жить лучше. У меня полностью изменились взгляды на жизнь, и я стала совершенно другой. Сейчас я по-прежнему продолжаю работать над собой.

– *«Матрица судьбы» – это что-то вроде инструкции на будущее? Предсказывает, какие шаги нужно предпринять?*

– «Матрица судьбы» не предсказывает будущее. Она ответит на все вопросы по всем сферам жизни и раскроет качество личности, также позволит узнать, каким образом можно зарабатывать деньги, основываясь на потенциале, на знаниях и умениях, которыми обладает человек. На понимании того, что он может транслировать в общество, для того чтобы зарабатывать. Я считаю, что такую диагностику нужно пройти каждому человеку. И чем скорее каждый из нас это сделает, тем лучше. Матрица – это наш «фонарик» на жизненном пути. Помните, когда не было онлайн карт, мы ориентировались просто по памяти, когда выезжали куда-то в город? А сейчас у нас есть 2ГИС. Мы можем посмотреть на карту и найти наиболее быстрый и удобный маршрут к цели. Так же работает и «Матрица судьбы». Для того чтобы не искать свой путь на протяжении всей своей жизни, можно просто обратиться за помощью к консультанту «Матрицы судьбы», и тогда человек сможет уже в кратчайший срок найти дорогу к своему счастью.

– *В чем суть метода «Матрицы судьбы»?*

– Данный метод основан на 22 арканах Таро и, можно сказать, соединяет нумерологию и тарологию. На самом деле этот способ диагностики судьбы все называют по-разному. Кто-то считает, что это тарология, но всё равно здесь есть расчеты. Профессиональный консультант делает подсчеты, которые в дальнейшем плюсятся. Происходит то же самое, что и в классической нумерологии, но расшифровку мы делаем по Таро. Вообще, о Таро можно говорить много, сейчас карты Таро пользуются повышенной популярностью. Я сама проходила через Таро, астрологию, классическую нумерологию, но это меня не увлекло. Астрология, Таро и классическая нумерология работают отлично, но не так точно, как можно это сделать с помощью «Матрицы судьбы». И это действительно тот инструмент, который помог однажды мне, а теперь помогает тем, кто приходит ко мне за помощью.

– *Все ли пришедшие на консультацию верят в волшебный результат? Или вам приходится сталкиваться со скептицизмом?*

– Честно говоря, я и сама скептик (улыбается). И очень долго проверяла этот инструмент на своих близких, на себе. И сама неоднократно проходила консультации. Со временем я поняла, что это тот инструмент, который очень скоро будет настолько популярен, что, наверное, даже самые закоренелые скептики, которые вообще абсолютно ни во что не верят, обязательно пройдут для себя консультацию по «Матрице судьбы». Даже просто ради того, чтобы убедиться и понять, что же это такое (улыбается).



– *Поделитесь планами на будущее. Что подсказывает вам ваша матрица? На что направлены ваши цели?*

– Это очень интересный вопрос. Я не останавливаюсь в плане познания нового, так как для поддержания духовности черпать знания надо на протяжении всей жизни.

Могу сказать, что «Матрица судьбы» подтвердила все мои желания, весь мой скрытый потенциал, который я должна развивать и тем самым помогать людям в поисках себя. Но, конечно, это только одно из предназначений, и на нем моя миссия не заканчивается.

Каждый человек на протяжении всей жизни может заниматься не одним делом, а совершенствоваться, опираясь на свои таланты. Но многие люди сейчас не чувствуют себя и не понимают, что они должны нести людям. Так, в характере и в талантах случается некий диссонанс энергий. А целостность личности в моем понимании – это когда человек находится в контакте со всеми частями своей личности, не отчуждая ни одну из них, он слышит их все и дает каждой своей части право голоса. Поэтому это так важно для понимания себя. Жить вслепую, не находя ответов на свои вопросы, – это путь к потере смысла жизни и глубокой депрессии.



инстаграм:  
@numerolog\_saida

NUMEROLOG\_SAIDA

SAIDANUM

# WILDFLOWERS – ИСКУССТВО УХОДА ЗА КОЖЕЙ

Технологии играют ключевую роль в нынешней косметологии. Они не только определяют эффективность продуктов, но и открывают новые горизонты в понимании потребностей кожи. В этом интервью мы встретимся с Яной Песириди-Благих – технологом-разработчиком уходовой косметики, основателем бренда Wildflowers, и узнаем, как подбор уходовой косметики может стать настоящим искусством.

**Яна, расскажите, что привело вас в сферу разработки уходовой косметики. Это мечта детства, острая необходимость? Или так сложились звезды?**

– Точно мечта с детства, а вдохновил меня на это сериал «Крем».

**– Чем отличается косметика вашего производства от массы косметических средств известных компаний?**

– Во-первых, безопасным для кожи составом. Я исключила все вредные компоненты, которые могут испортить кожу. Во-вторых, высоко концентрированным активным составом. Косметика от Wildflowers действительно даст желаемый эффект! В-третьих, уходовая линейка для лица Wildflowers направлена на восстановление кожи, а, как известно, восстановленная кожа быстрее всего вырабатывает клетки, отвечающие за молодость кожи.

**– В чем, на ваш взгляд, заключается основная проблема масс-маркета сегодня?**

– Производители для масс-маркета нацелены на массовое применение. И зачастую такие производители уделяют пристальное внимание аромату, текстуре и себестоимости конечного продукта. На сегодняшний день картина такова: описание состава очень богато, но в каком процентном соотношении, остается загадкой для всех (улыбается).

**– На что стоит обратить внимание в составе уходовой косметики? Как понять, что продукт действительно будет действовать?**

– Обязательно нужно понимать, какую задачу мы хотим решить по уходу за ко-



жей. Если у человека проблемная кожа, следует исключить из составов уходовых средств силиконы. Обращайте внимание на активную составляющую: витамины, аминокислоты, увлажнители, пептиды, антиоксиданты и так далее, а не на вспомогательные компоненты – такие, как загустители, растворители, хелатообразователи и другие. Конечно же, в составе содержатся и те, и те компоненты, но стоит обращать внимание, чтобы активов было как минимум несколько и чтобы они подходили под нашу задачу!

**– Какие действующие вещества должны обязательно входить в состав косметики для ухода за зрелой кожей?**

– Зрелая кожа нуждается в антиоксидантной защите, чтобы приостановить скорость старения. А это в первую очередь витамин Е или токоферол, витамин С, витамин А, пептиды – стимулирующие производство собственного коллагена и эластина. Обязательно зрелую кожу нужно защищать от выработки мелатонина – для этого есть УФ-защита.

**– Как специалист по уходу за кожей, можете дать четкий ответ: какие ошибки люди чаще всего совершают при уходе за кожей?**

– Зачастую главная ошибка в уходе за кожей – это смешивание множества уходовых средств, состав которых может между собой конфликтовать или разрушать активность. В таком случае необходимо просто пользоваться таблицей «совместимости активных веществ в косметике».

**– Должен ли отличаться набор ухода за кожей в зависимости от времени года?**

– Конечно, должен! Если в летний период нам необходимо усиленно защищать кожу от солнечных лучей и в уходе делать акцент на увлажнение, то в зимний период кожа становится более сухой, и мы используем более питательные уходовые средства. Но в основном лучше



ориентироваться не на время года, а на состояние кожи.

**– Обязательно ли иметь много уходовой косметики для красивой кожи? И без чего точно не обойтись?**

– Базовый уход за кожей лица нужно проводить поэтапно.

1. Этап эксфолиации включает энзимный пилинг, мягкий кислотный пилинг, маски, очищающие поры кожи без механического ее повреждения.
2. Этап демакияжа – это не только о том, чтобы смыть косметику: при использовании и SPF-защиты нужно обязательно проводить демакияж.
3. Этап очищения кожи с применением геля для умывания, пенки или молочка.
4. Этап тонизирования предполагает, что после умывания кислотно-щелочной баланс сдвигается в слабощелочную сторону, поэтому, используя тоник или тонер, мы восстанавливаем кислотно-щелочной баланс.
5. Этап активизации кожи осуществляют сыворотка и крем.

И всегда следует помнить самое главное правило: уход подбирается в зависимости от состояния кожи человека!



+7-777-364-82-03  
инстаграм:  
@wildflowers\_kz

# ПОСУДА ДЛЯ КРАСИВОГО ИНТЕРЬЕРА

В мире предпринимательства каждая история успеха обладает уникальными чертами. Марал Копобаева, основательница успешного онлайн-магазина по продаже посуды из костяного фарфора, рассказывает о своем пути к предпринимательскому успеху. На страницах нашего журнала она делится тем, как нашла свою нишу, преодолела вызовы стартапа и каким видит будущее своего бизнеса.

Марал Копобаева – бизнес-леди.

**Марал, какого рода бизнес вы ведете? Как давно вы реализовали себя в качестве индивидуального предпринимателя?**

– Ранее я работала маркетологом в нефтегазовой компании. Год назад приняла решение начать собственное дело, и в феврале 2023 года начались первые продажи. А занимаюсь я продажей посуды из костяного фарфора.

**– Чем вы руководствовались при выборе ниши? Что вас вдохновило?**

– В 2022 году я вышла замуж и поняла, что не хочу работать в найме, муж предложил заняться семейным бизнесом и выбрать нишу по душе. Такую, чтобы работа меня вдохновляла. Я выбрала продажу посуды из костяного фарфора, так как у этой ниши нет сезонности, размерного ряда и других нюансов. А вдохновила меня любовь к эстетике и искусству. Я очень люблю рисовать, в связи с этим на посуде, которая представлена в нашем магазине, есть интерпретации картин именитых художников.

**– С какими вызовами вы столкнулись при запуске своего бизнеса? Как вы справились с ними?**

– Весь материал, видео и фото мы подбираем и делаем самостоятельно. Первое, с чем мне пришлось столкнуться, было воровство контента, идей, текстов, а порой и самих работ. Сильно переживала и пыталась бороться, но со временем поняла, что это и есть успех,



когда тебя копируют другие и хотят быть похожими.

**– Какого рода продукция представлена в вашем магазине?**

– В нашем онлайн-магазине представлена посуда из костяного фарфора, хрусталя и стекла, посуда изысканная и необычная. За год работы мы осчаст-

ливили многих прекрасных дам, среди которых есть известные личности и блогеры.

**– Как вы подбираете продукцию для своего магазина? Каковы критерии отбора?**

– Мы посещаем фабрику по изготовлению посуды из костяного фарфора,



перед выставлением на продажу обязательно убеждаемся в ее качестве и только после этого выставляем фото на нашей странице.

**– Как вы видите будущее вашего бизнеса в контексте изменяющихся предпочтений потребителей и тенденций в области домашнего обустройства?**

– В скором будущем планируем открытие большой офлайн точки с расширенным ассортиментом, где будет не только посуда, но и всё необходимое для красивого интерьера.

инстаграм: @coppa.doro  
+7-705-325-17-33



# УНИКАЛЬНЫЙ ЛАМИНАТОР MADE IN KZ

Казахстан в beauty сфере становится знаковым центром косметических новшеств. Здесь рождаются творческие гени, способные создать нечто по-настоящему удивительное. Одним из таких мастеров является Лилия Утивленова – профессиональный ламинейкер, судья чемпионатов, обладатель патентов и основатель бренда Lamitta, создатель «Ламинатора» – инновационной кисти для ламинирования ресниц, завоевавшей мировое признание.

**Лилия, поделитесь своей историей. Что вдохновило вас начать заниматься ламинированием ресниц и впоследствии создать собственный бренд инструментов для этой процедуры?**

– По специальности я инженер, окончила Авиационный университет и работала по профессии. После декрета хотела продолжить работу по специальности, но так как муж работает вахтовым методом, выйти на работу с 9 до 18 не было никакой возможности. И тут я подумала, что нужно попробовать что-то иное. На самом деле beauty сфера – это один из самых подходящих видов деятельности, где ты работаешь на себя и можешь уделять работе свободное от семейных дел время. Но я выбирала профессию не по заработку, а по ощущениям: лежит у меня душа к этому делу или нет.

Попробовав, как клиент, и наращивание, и ламинирование, пришла к выводу, что ламинирование ресниц мне определенно нравится больше. Я за естественную красоту, и ламинирование позволяет нам ее подчеркнуть. Я понимала, что находить клиентов будет сложнее, так как эта процедура не так популярна, как наращивание, но несмотря ни на что я все-таки выбрала ламинирование ресниц. Обучилась и окончательно влюбилась в свое дело. Про то, что у меня когда-то будет свой бренд, я даже не думала и не мечтала, иногда до сих пор удивляюсь, как далеко я зашла (улыбается).

**– В чем основные особенности вашего метода ламинирования ресниц,**



**которые делают его уникальным по сравнению с другими на рынке?**

– Почерк каждого мастера уникален. Когда ты проходишь огромное количество курсов обучения, то, конечно, берешь что-то от других мастеров, но в итоге рождается твой уникальный метод ламинирования и твой уникальный почерк. Сейчас я уверена в том, что могу сделать лучшее ламинирование самому требовательному клиенту и на самых сложных ресницах. Но так было не всегда. Я очень долго к этому шла и прошла длинный путь развития и повышения квалификации.

**– Способно ли ламинирование ресниц заменить столь популярное наращивание?**

– На самом деле я не стремлюсь к тому, чтобы ламинирование ресниц заменило их наращивание. Обе процедуры востребованы и пользуются популярностью у клиентов. Единственная моя задача – это улучшить качество процедуры ламинирования ресниц. К сожалению, сейчас качество процедуры очень хромает. Мастера идут на дешевые курсы, думая, что это очень легко и просто и что нет смысла переплачивать за хороший курс. Но в итоге мы получаем огромное количество мастеров, которые не понимают, что они делают, не знают химию и принцип действия составов, не знают, как работать с волосом правильно, покупают дешевые материалы и очень обесценивают такую прекрасную процедуру, как ламинирование

ресниц. Всё, чего я хочу, это чтобы мастера ценили свое дело и обучались на достойных курсах – ведь хорошее ламинирование приведет к отличным отзывам, и популярность ламинирования будет расти. Поэтому очень важно делать всё не только красиво, но и качественно.

**– Как вы пришли в судейство на чемпионатах по ламинированию ресниц?**

– В нашей сфере невозможно просто стать судьей чемпионатов. У меня много побед на чемпионатах, более 15 кубков за первые места по ламинированию ресниц и оформлению бровей. Заработав авторитет, я стала многократным судьей международных чемпионатов, которые проходят в разных странах. Сейчас меня очень часто приглашают судить, и график поездок составлен практически на год вперед.

**– Какими навыками и знаниями должен обладать квалифицированный судья?**

– Обязателен большой опыт работы в своей сфере, участие в чемпионатах, понимание процесса, понимание критериев чемпионского ламинирования и огромное желание развивать нашу сферу. Участие в чемпионатах дает любому мастеру возможность очень быстрого роста, так как ты попадаешь в крутое тесное сообщество. Сегодня общение и нетворкинг являются лучшими двигателями в развитии.

**– Давайте вернемся к вашему бренду. Какую продукцию представляет Lamitta на казахстанском рынке?**

– Бренд Lamitta был создан относительно недавно, но на самом деле моя популярность началась не с бренда, а создания абсолютно нового уникального инструмента для мастера ламинирования ресниц. Инструмент под названием «Ламинатор» представляет собой кисть для выкладки ресниц на валик. Эту кисть я создавала 1,5 года, и, когда она вышла на рынок, то сразу завоевала сердца мастеров, и не только в Казахстане. Ламинатор знают и любят во всем мире. Жаль, что потом появилось много



копий, и это сейчас самая популярная кисть даже на таком ресурсе, как AliExpress. И, да, эту кисть создала у нас в Казахстане.

Мое инженерное мышление не оставило меня и помогало мне в создании кисти «Ламинатор», и затем я поняла, что могу и хочу создавать инструменты дальше. У меня много идей, и я знаю, чего на сегодняшний день не хватает мастерам.

**– Как подбираются материалы для производства, чтобы обеспечить высокое качество и долговечность продукции?**

– Материалы выбираю самые качественные. На самом деле это не всегда выгодно в плане бизнеса, гораздо выгоднее заказывать в Китае и делать всё из дешевого сырья, но пока я стараюсь придерживаться своей философии. Lamitta – это первый казахстанский бренд с множеством патентов, который знают и которому доверяют мастера во всем мире.

Все продукты бренда я создаю сама. У меня есть более десяти патентов и авторских прав в разных странах на свои изобретения. Я стараюсь создать что-то новое, уникальное, именно то, что облегчит мастерам работу, увеличит комфорт клиентам и в целом сделает процедуру безопасной и более быстрой. Я работаю с разными заводами, большая часть из которых находится в Казахстане. Моя принципиальная позиция – это поддержка отечественного бизнеса и производства.

**– Какие цели поставлены на ближайшее будущее? Чего вам еще хотелось бы достичь?**

– Я люблю ламинирование ресниц и, несмотря на занятость, продолжаю работать с клиентами, отчего получаю огромное удовольствие.

Если честно, я не люблю ставить какие-то глобальные цели. Всё, о чем я мечтаю, это чтобы мастера с удовольствием пользовались теми продуктами, которые я создаю и с каждым днем все сильнее и сильнее любили свое дело. Хочется, чтобы популярность ламинирования ресниц росла и всё больше наших прекрасных женщин могли получать качественную услугу.

инстаграм:  
@lami\_one\_love  
@lamitta\_official

# НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В БИЗНЕСЕ

*В сфере бизнеса и права существуют компании, которые не только оказывают услуги, но и становятся стратегическими партнерами для своих клиентов, помогая им успешно вести свой бизнес в различных частях мира. Мы рады представить вам компанию «Амигдала Консалтинг», которая является ярким примером такого партнерства и экспертизы.*

*Мелдир Ербулекова – владелица и управляющий партнер консалтинговой компании «Амигдала Консалтинг».*

**М**елдир, какие услуги предоставляет ваша компания? В какой области?

– На текущий момент моя компания «Амигдала» оказывает услуги в сфере юриспруденции и бухгалтерии в Республике Казахстан, а также имеет офисы в Узбекистане и в Российской Федерации.

В Казахстане мы преимущественно работаем с зарубежными клиентами, в том числе из ЕС, Азии, США, Канады и РФ, и оказываем поддержку по выходу на рынок Казахстана, кроме того, помогаем с открытием компаний, получением необходимых виз, разрешительных документов и осуществляем дальнейшую поддержку с поддержанием деятельности компании в Казахстане.

Среди наших клиентов всемирно известные французские и европейские бренды, которые мы релоцировали в РК после начала конфликта между РФ и Украиной.

Юридическая фирма специализируется на сопровождении инвестиционных проектов, сделок M&A и корпоративных вопросах, вопросах таможи и налогового планирования. Все практики нашей компании тесно связаны друг с другом. Это позволяет нам предлагать клиентам четкие и практичные решения, даже если речь идет о вопросах, в которых затронуты разные области права.

– Вы юрист или бухгалтер по образованию?



– По профессии я юрист, и моя специализация – право интеллектуальной собственности. Окончила МГИМО, где изучала международное право, магистратуру МПЮА по направлению «Интеллектуальная собственность». Кроме того получила дополнительное образование в Школе бизнеса Роберта Шумана в Страсбурге во Франции и в Harvard Law School, CopyrightX.

По специальности я более 10 лет проработала в известной международной фирме Gowling в Москве, которая сейчас уже ушла с российского рынка. Позже открыла свой первый бизнес – юридический бутик «Амигдала». Мы оказывали услуги по интеллектуальной собственности западным и российским клиентам.

– А как вы решились начать бухгалтерскую деятельность в Казахстане?

– После начала военных действий у меня возникла потребность в открытии компании в РК, я прилетела в Алматы спустя четыре дня после начала, и за мной следом полетели мои клиенты, которых я вела на протяжении многих лет. Собрав команду из местных специалистов, юристов и бухгалтеров, организовала процессы по релокации. За эти два года мы привезли более сотни компаний, многие из которых являются международными публичными корпорациями, теперь активно работающими на казахстанском рынке.

– Значит, для вас переезд и запуск нового направления пошел на пользу?

– Безусловно, и переезд в Казахстан, и открытие бухгалтерской фирмы стали для меня выходом на новый уровень. Если раньше мы закрывали небольшой участок юридической работы с патентованием и товарными знаками, то сейчас мы «под ключ» оказываем полное сопровождение бизнеса, что, безусловно, расширило мои знания о мире.

– Вы достигли внушительных результатов за довольно короткий срок. Как вам это удалось?

– Важным драйвером моего развития оказалась огромная поддержка моих клиентов, которые рекомендовали меня своим друзьям и партнерам, представляя как надежного партнера в Казахстане. Несмотря на отсутствие опыта в некоторых областях и на то, что мы

новенькие на казахстанском рынке, мои клиенты оказали мне огромное доверие, выбрав однажды, и они остаются со мной несмотря ни на что. Бывали разные ситуации, где-то подводили подрядчики, в чем-то ошибались сотрудники, и сервис был далек от идеала в моем представлении, однако все мои клиенты с большим пониманием и терпением ко всему относились.

– С какими основными вызовами вы обычно сталкиваетесь в работе?

**Как вы их решаете?**

– Вызовов много. Основной – это турбулентность законодательства и правил в Казахстане. Есть определенный «статус кво», мы с этим работаем, прописываем процессы, обучаем и спускаем инструкции младшим сотрудникам, через три-четыре недели правила сменяются, и мы всё проходим заново.

– Что вас привлекает в работе?

**Что вы любите больше всего?**

– Люблю постоянное интеллектуальное развитие и возможность общаться с клиентами, собственниками бизнеса. Я искренне восхищаюсь нашими клиентами. Большинство из них помимо того, что являются успешными, блестяще образованными бизнесменами, еще и крайне интересные люди. Общаясь с ними, получаешь столько мудрости и знаний, сколько, наверное, ни в одной бизнес-школе или на курсах не дают (улыбается). Кроме того, они, безусловно, вдохновляют на попытки попробовать себя в чем-то новом. Так, я даже пыталась создать компьютерную игру и начала продавать автомобили, хотя не имею даже водительских прав (улыбается).

– Чем вы предпочитаете заниматься в свободное от работы время?

– Играю в гольф, что бывает очень полезно и для работы, и для души. Танцую танго и люблю искусство. Сейчас изучаю историю искусств и мечтаю об освоении профессии искусствоведа и открытии галереи. Возможно, открою новое направление «Право в сфере искусства» в своей фирме.

инстаграм:  
@meldir\_erbulekova



# ХРАНИТЕЛЬНИЦА САКРАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ

*Как неумолимо текут таинственные потоки времени, так мудрость и сила традиций продолжают свое великое путешествие сквозь поколения. Встречайте Рамину Абигор, с детства обладающую загадочными способностями, унаследованными от ее предков.*

*Рамина Абигор – экстрасенс, хранительница сакральных знаний.*

**Р**амина, как давно вы ощутили свои способности? Кто передавал вам сакральные знания, которыми вы обладаете?

– О своих способностях я узнала еще в раннем детстве. В самом начале значение этому не придавал никто, но спустя время я поняла, что я особенная. Унаследовала я свой дар от прабабушки Пелагеи Абигор, она была известной ведьмой в свое время.

– С какими типами вопросов или ситуациями вы чаще всего сталкиваетесь в своей практике?

– Ежедневно ко мне обращаются десятки людей с разными проблемами, но большинство проблем, с которыми мне приходится работать, касаются именно любовной сферы.

– Можно ли с помощью одного ритуала, например, улучшить материальное положение и привлечь удачу?

– Уверенно могу заявить – да! Всего лишь один ритуал кардинально может изменить жизнь человека.

– Какие методы или инструменты вы используете в своей работе?

– Я владею оккультными родовыми знаниями шести поколений. В своей работе часто использую авторские методики нашего рода. Работаю только с проверенными атрибутами, и, более того, вся атрибутика заказывается индивидуально для каждого клиента.

– Как вы определяете, что ваша информация является истинной и достоверной?



– Каждый, кто обращается ко мне, убеждается в том, что информация, которую он получает, достоверна на 100%. Об этом говорят сами клиенты.

– Может ли экстрасенс помочь человеку на расстоянии? Или для этого всё же необходим личный контакт?

– Да. И если говорить обо мне, то с моим стажем работы я могу оказывать

свою помощь профессионально на любом расстоянии.

– Бывали ли случаи в вашей практике, когда ваша помощь не дала результат и человек остался недоволен?

– Были лишь случаи, когда клиент сам, своими неправильными действиями испортил мою работу и из-за этого результат не наступил. Я всегда довожу свою



работу до 100% результата и не берусь за помощь в случаях, когда не уверена в своих силах.

– Сегодня в социальных сетях можно встретить рассказы о мгновенных ритуалах и заговорах, которым обучают всех желающих. Насколько они эффективны? И можно ли совершать подобные действия без помощи специалиста?

– Да, действительно. Многие специалисты, в том числе и я, делятся со своими зрителями действенными, проверенными ритуалами, которые они могут провести у себя дома. Важно относиться к этому серьезно и следовать всем правилам. Если допустить ошибки, можно не только не получить желаемого результата, но и навлечь на себя большие неприятности.

– Как ваша работа в качестве экстрасенса влияет на вашу жизнь и ваши личные отношения? Можете ли вы помочь сама себе?

– Нет, к сожалению, помогать самой себе с помощью магии я не могу. Это запрещено по правилам магии.

Я не смешиваю личную жизнь с работой, поэтому могу сказать, что моя работа абсолютно никак не влияет на мою личную жизнь.



WhatsApp, Telegram  
+7-708-167-53-43

инстаграм:  
@\_gadanie\_ramina\_

# ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

*Выгодно или нет? На эти и другие вопросы нам ответила Нина Лукьяненко – эксперт по недвижимости.*

**Н**ина, вы много лет специализируетесь на недвижимости, и сегодня мы хотели бы задать вам несколько наиболее актуальных вопросов. Выгодно ли инвестировать в недвижимость сегодня? Какой вид вложений вы считаете наиболее надежным?

– Слово «инвестиции» звучит сейчас, как говорится, из каждого утюга (улыбается). За последние несколько лет, действительно, появилось много механизмов – акции, облигации, криптовалюта и многое другое. Чтобы ваш доход был положительным, нужны специфические знания или наличие опытного брокера, которому можно доверить управление вашим портфелем инвестиций.

Я являюсь классическим инвестором и доверяю только недвижимости, а также помогаю людям разобраться в способах заработка на недвижимости. Возможно, подобное инвестирование не кажется сверхдоходным, но то, что оно является надежным, проверено временем. Нестучайно квадратные метры называют «твердой валютой». Банально, но факт: за всё время существования недвижимости ее стоимость ни разу не падала до нуля.

*– С какими заблуждениями в области инвестиций вы, как профессионал, сталкиваетесь чаще всего?*

– Первое заблуждение: депозит может приносить больше, чем вложения в недвижимость. Или: сдача в аренду невыгодна. Однако важно разбираться в самих объектах, расчетах доходности, ликвидности, роста стоимости недвижимости или капитализации.

Самые выгодные стратегии заработка на объектах недвижимости сейчас – смешанные. Помните, что в кризис лучшие зарабатывают больше. Так было, и будет всегда. Если у вас есть свободные деньги – не ждите лучших времен, не слушайте псевдоэкспертов, транслирующих то, что выгодно им. Попробуйте



сами во всем разобраться. Покупка недвижимости для дохода – это инструмент, доступный каждому, как минимум потому, что он не требует академических знаний.

Даже в рамках маленькой статьи я могу направить ваши рассуждения в нужное русло: если покупка не за полный наличный расчет и приносит арендный доход, то доходность будет выше, потому что норма дохода рассчитывается на вложенный капитал.

Аренда на посуточной основе может приносить прибыль в 1,5–2 раза боль-

ше. Это хлопотный бизнес, но можно нанять управляющего на окладе.

Покупка коммерческого объекта, улучшение и сдача в аренду дают возможность значительно поднять его стоимость для будущей продажи.

И это всего лишь парочка из возможных вариантов.

*– Какие наиболее выгодные стратегии существуют в инвестировании? Можно ли начать инвестировать с небольшой суммой?*

– Да, можно начать зарабатывать на недвижимости с небольшой суммой и даже без физических первоначальных денег. Безусловно, нужно быть крайне осторожными, и такой вариант не каждому подойдет. Важно проанализировать свои текущие активы, текущие доходы и возможности.

Когда я провожу первую беседу-интервью с потенциальным инвестором, не все могут обозначить квартиру или дом, в котором они живут, как свой актив. Но ведь это уже актив! И в каждом конкретном случае его можно использовать, продолжая жить в нем.

Однако если свободных денег инвестор может выделить от 1 млрд. и больше, то и вариантов выбора, анализа проектов, составления финансовой модели будущего дохода будет больше. Кроме того, не забывайте о существовании рынка зарубежных объектов, куда инвестор может входить как для диверсификации активов, так и по причине выгодных возможностей: там минимальный первоначальный взнос или ипотечное плечо на выгодных для инвестора условиях, например, на условиях без подтверждения дохода. Такие варианты могут подходить либо уже сильно закредитованным инвесторам, либо с не самой хорошей кредитной историей.

*– Какие особенности есть на рынке недвижимости Алматы? Является ли он наиболее перспективным городом для вложений?*

– Да, крупные города – это всегда центры экономической активности населения. Спрос на квадратные метры, будь то



жилая, коммерческая недвижимость или земельный участок, всегда будет актуален. По оценкам специалистов, в ближайшем обозримом будущем число жителей в Алматы достигнет 4 млн. человек, а это означает только одно: жилые и коммерческие объекты будут популярны.

*– В свете недавних событий могут ли землетрясения оказать влияние на цены недвижимости?*

– Стихийные бедствия всегда вызывают панику. Некоторые люди, пожелавшие сменить место жительства, переехали в другой регион или поменяли квартиру на дом. Но специалисты утверждают, что 45% территории Казахстана находится в сейсмоопасной зоне. В целом, если не создавать информационный шум вокруг данного события, то всё продолжится своим чередом, цены сохранятся на уровне, который будет обусловлен экономическими процессами в стране – количеством качественных квадратных метров, доступными условиями по ипотеке, поддержкой государства сектора строительства и так далее.

*– В какую недвижимость лучше инвестировать в Алматы сегодня: в квартиры в многоэтажных домах или все-таки в частный сектор?*

– Это наиболее часто задаваемый вопрос, и он формулируется таким образом именно от отсутствия знаний и опыта, какие стратегии можно применять для извлечения дохода от покупки. Всё дело в том, что для того, чтобы заработать на объекте, нужно отталкиваться от инвестиционного решения, а не от объекта. И в этом основная ошибка инвестора. Инвестиционное решение всегда имеет три составляющих: объект недвижимости, способ финансирования, инвестиционную стратегию.

Отсюда вывод: и квартиры в многоэтажных домах могут быть выгодной и приносящей доход покупкой, и частный сектор. Например, просто правильный выбор расположения земельного участка, смена целевого назначения, подведение инженерных сетей к нему могут поднять его ценность более чем на 100%.

*– Как опытный эксперт, посоветуйте, на что стоит обратить внимание при выборе недвижимости для инвестиций.*

– На этот вопрос нет быстрого ответа (улыбается). С 15 апреля я запускаю обучающий курс: «КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕДВИЖИМОСТИ?».

Он рассчитан на 8 недель. В рамках курса я поделюсь личным опытом выгодного инвестирования, расскажу о том, как следует принимать решение, какие инструменты использовать и как проверять документы. Познакомлю с реальными кейсами и реальными инвесторами, которые расскажут в цифрах и покажут реальные объекты. Будут также профессиональные спикеры из сопутствующих сфер: представители банков, консалтинговых компаний, предоставляющие помощь в субсидированных займах, оформители. У всех, кто придет на обучение, будет возможность представить к обсуждению свои варианты и получить консультации экспертного сообщества, а также реальную поддержку в виде рекомендаций.

+7-776- 717-58-13

# ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

Сотни молодых людей сегодня мечтают о возможности получить образование за границей, но многие сталкиваются с препятствиями при выборе университета, специальности, а также испытывают определенные трудности в период адаптации к новой среде.

В этой статье мы поговорим о важности международного образования и роли лучших учебных заведений в мире. Мы обратили внимание на успешный опыт семейного бизнеса, который уже более 13 лет помогает подросткам из Казахстана осуществить свои образовательные амбиции. Благодаря уникальному подходу TOO Axis Education более 2 000 учеников уже получили высококачественное образование и были зачислены в международные университеты. Кроме того, офлайн курсы, проведенные до пандемии, позволили более 6 000 ученикам качественно подготовиться к поступлению в вузы за рубежом.

Линда Джакибаева – руководитель и ментор TOO Axis Education по поступлению в учебные заведения за границей.

**Л**инда, расскажите о компании TOO Axis Education, чем вы занимаетесь.

– TOO Axis Education – компания по поступлению в зарубежные учебные заведения, которая успешно зарекомендовала себя на рынке с 2010 года.

Мы помогаем родителям старшеклассников и подросткам на всех этапах поступления в элитные университеты мира, осуществляем профориентацию,



выстраиваем дорожную карту и сопровождаем во всех процессах.

Наши менторы – профессиональные специалисты с опытом работы в индустрии международного образования, способные облегчить процесс поступления в университеты.

**– В каких случаях обращаются к вам за помощью?**

– К нам обращаются, когда хотят

- выбрать профиль обучения, специальность, университет, страну,

- узнать о вариантах возможного финансирования и требованиях к поступлению в международные вузы,

- оформить все необходимые документы для поступления, усилить заявку,

- проследить сроки подачи заявок и дедлайны,

- избавиться от страха и сомнений, выстроить точный план и стратегию развития,

- получить студенческую визу и затем помощь при адаптации в новой стране.

А мы можем организовать весь процесс подготовки и поступления.

**– Согласитесь, обучение за рубежом весьма недешевое удовольствие. Можно ли как-то повлиять на его стоимость?**

– Да, и сделать это можно через получение стипендии. Но для этого необходимо быть значимым кандидатом для университетов. Это означает, что у абитуриента должны быть достижения, доказывающие его потенциал, желание и возможности достичь высоких результатов в своей сфере. Например, чтобы покрыть затраты на образование в США, необходимо убедить приемную комиссию в том, что вы действительно ценный кандидат, имеющий большой потенциал.

**– Из чего складывается ценность и значимость поступающего?**

– Повысить свою ценность можно с помощью создания личного бренда студента, и это станет ключевым фактором для повышения его ценности в глазах членов приемных комиссий. Показывая достижения, связанные с выбранным направлением обучения, студент демонстрирует свою заинтересованность и амбиции. Важным аспектом также является вклад в сообщество через волонтерство и проекты, направленные на решение социальных проблем. Участие в студенческой жизни, мотивационные письма и личные истории помогают выделиться среди других кандидатов. Проявляя активность на пути решения глобальных проблем, связанных с выбранным направлением, и проявляя увлеченность своей сферой, студент убеждает приемные комиссии в своей готовности изменить мир к лучшему и решать значимые задачи. Безусловно, такой объем достижений готовится не за несколько дней и даже месяцев.

**– Сколько времени занимает подготовка по вашей программе? Кто работает с будущими студентами?**

– Подготовка для поступления на грант в ТОП 150 университетов мира длится от одного года до двух лет. В процентном соотношении это 50% или 100% подготовленности. На протяжении всего пути наших учеников сопровождают и обучают менторы из США, Европы и Казахстана. Программа подготовки создана с целью не только помочь ученикам старших классов и их родителям в процессе поступления, но и в формировании на раннем этапе портфолио для поступления. Главная наша миссия состоит в том, чтобы раскрыть потенциал каждого ученика и поддержать на протяжении всего пути поступления в ведущие зарубежные вузы.

**– Для какого возраста актуальна данная программа подготовки?**



– В первую очередь для учеников 8–10 классов, а также для студентов 2–4 курса колледжей и университетов.

**– Как можно получить более подробную информацию?**

– Для этого можно прийти к нам на бесплатную консультацию. Непосредственно на встрече мы выявим, в чем сильны будущие ученики, подробнее поговорим об их текущей академической ситуации и будущих карьерных целях, сложностях, с которыми они уже столкнулись, к каким результатам можно прийти с нашим менторским либо полным сопровождением, обсудим условия. По итогам собеседования у будущих студентов появится понимание конкретных шагов на пути поступления в университеты за рубежом.

Стоимость услуг рассчитывается индивидуально и зависит от количества стран, университетов и пакета сопровождения. К слову, мы предоставляем 5 пакетов на выбор, и уверенно могу заявить, что каждый желающий найдет для себя подходящие условия.

г. Алматы, ул. Клочкова, 89  
(угол пр. Абая), 1 этаж  
+ 7-705-831-53-83  
www.axis-edu.kz  
инстаграм:  
@axiseducation

ЛЮДЯМ О ЛЮДЯХ

# КАЗАХСТАНЕЦ, КОТОРЫМ МЫ ГОРДИМСЯ: ИСТОРИЯ НУРБОЛА САБЕН

**Б**ыть барбером – это искусство, которое преобразует не только внешность, но и улучшает настроение людей. В мире профессионального барберинга не каждый талантливый мастер становится звездой, удивляя своим мастерством поклонников этой индустрии. Среди таких звезд нам хотелось бы выделить Нурбола Сабена – первого барбера в Казахстане, чья творческая энергия и стремление к совершенству не знают границ.

Нурбол – барбер, обладающий более тридцатью сертификатами и дипломами, проходил обучение у ведущих мастеров из Италии, Франции и России. Его талант и профессионализм были признаны не только на родине, но и за ее пределами. Создав свой собственный бренд сети барбершопов в столице Казахстана Астане, Нурбол стал не просто мастером, но и вдохновителем для многих молодых барберов и для тех, чей выбор остановился на этой профессии.

Его вклад в развитие барберинга не ограничивается только лишь стрижками и укладками. Нурбол уже обучил более 100 учеников, помогая им открыть собственные барбершопы в России, Кыргызстане и Узбекистане. Его авторская стрижка Fade, признанная лучшей в своем классе, заслуженно стала визитной карточкой его стиля. Награжденный звездой «Барбер года 2022», Сабен Нурбол не только вдохновляет своих учеников, но и привлекает внимание звезд отечественной эстрады и России. В числе его постоянных клиентов такие медийные личности, как Азамат Мусagaliev, поп-группа «Ринго», Нурлан Сабуров и Ираклий Пердхалава. Его талант высоко оценен не только знаменитостями, многие высокопоставленные лица Республики Казахстан доверяют свой облик именно Сабену.

Членство в ассоциации KBF (Kazakh Beauty Federation) и участие в многочисленных выставках открывают перед



Нурболом новые горизонты. Его методика стрижки Fade за 20 минут с плавным и дымчатым переходом при использовании минимального количества инструментов стала бенчмарком для многих мастеров. Но и это не предел. Воплощая свои мечты, Нурбол открыл первое в Казахстане коворкинг бьюти-пространство, которое стало уникальным местом для обмена опытом. Его упорство и предпринимательский дух привели к росту оборота в 180 миллионов тенге в год и привлечению более пяти инвесторов.

Сегодня, находясь на территории США, Нурбол Сабен ведет переговоры с инвесторами о расширении своего бизнеса за пределами родной страны. Планы на будущее включают от-

крытие обучающих академий и барбершопов не только в США, но и в других странах.

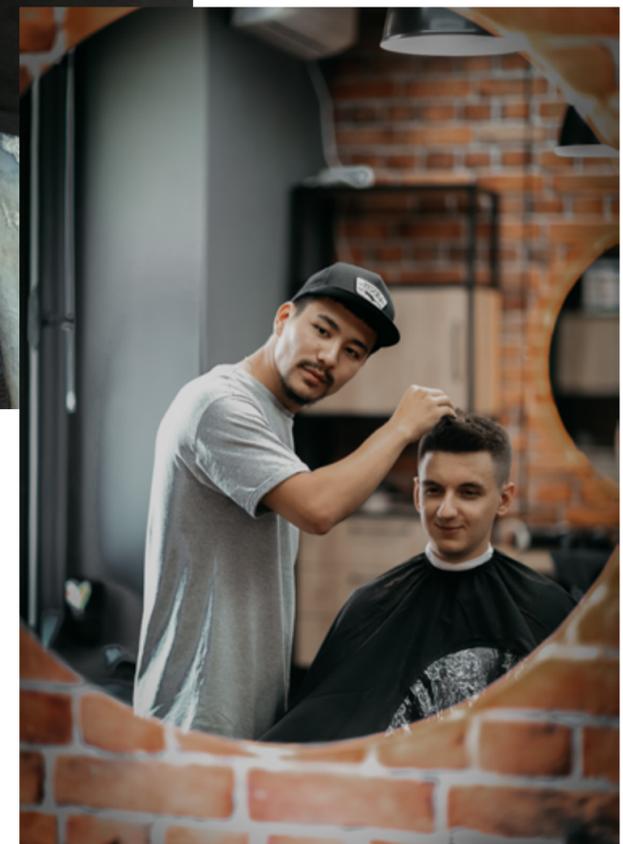
Однако помимо профессиональных достижений мастера не следует забывать о другой его страсти – боксе. Открытие боксерского клуба Rumble стало для Нурбола не просто новым бизнесом, но и способом объединить профессионалов и любителей этого вида спорта, воспитывая любовь к здоровому образу жизни у подрастающего поколения.

Несмотря на все достижения Нурбол прежде всего прекрасный семьянин: муж и отец двоих детей, которым он каждый день демонстрирует пример труда и упорства. Любовь к семье и желание показать детям весь мир стали его главным мотиваторами.

Премия «People Awards Expert 2024» в номинации Barber of the year – прекрасное подтверждение того, что талант и преданность своему делу всегда найдут признание у людей.

Сабен Нурбол – не просто барбер, он звезда, освещающая путь к новым вершинам в мире красоты и стиля.

+7-700-505-05-03  
инстаграм: [winchester.barbershop](https://www.instagram.com/winchester.barbershop)  
[www.winchester.kz](http://www.winchester.kz)



# PEOPLE AWARDS 2024 EXPERT

## People awards 2024

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.

Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже седьмой год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2024 год не стал исключением.

Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2024. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.

А сами гости наслаждались лучами славы.

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



QUALITY ART SCHOOL  
@qas\_almaty



Анастасия Лазариди  
@zahodi.pogadau



DR.SHBAIR CLINIC  
@drshbair\_clinic  
@dr\_shbair



Гульнара Тлебалиева  
@gulnarazhaiyk



Айгуль Медеулова  
@dr.medeulova



VIWAY CARGO  
@bizneskarimova



Инна Валатина  
@artificial\_flowers.taraz



Қасым Қияқбай  
@kkasym



Раушан Еримбетова  
@dr\_raushan.toleevna



Светлана Кусайнова  
@kussainova\_svetlana\_psy



Sante Group  
@annashkavr



Юлия Ниренберг  
yuliya\_nirenberg



Арнат Байзаков  
@orthoped\_bayz.kz



Baby Panda  
@baby\_panda.kz



Жанар Альжанова  
@zhanar\_alzhanova\_coach



Ляззат Смагулова  
@medina.style\_



Артём Золотарев  
@za.photo



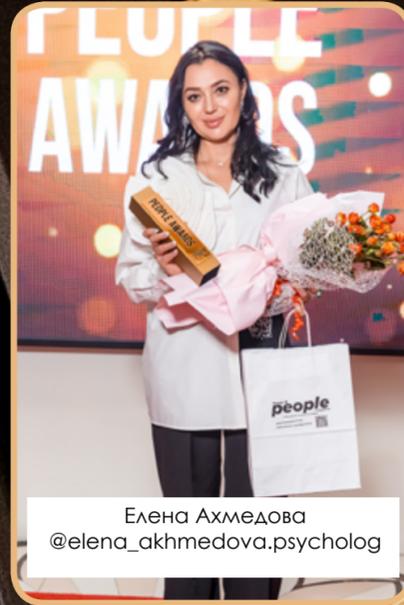
Гульназ Сариева  
@sariyeva\_gulnaz



Центр коррекции дислексии  
@disleksiia\_kz



Елена Сергеева  
@sergeeva\_ph



Елена Ахмедова  
@elena\_akhmedova.psycholog



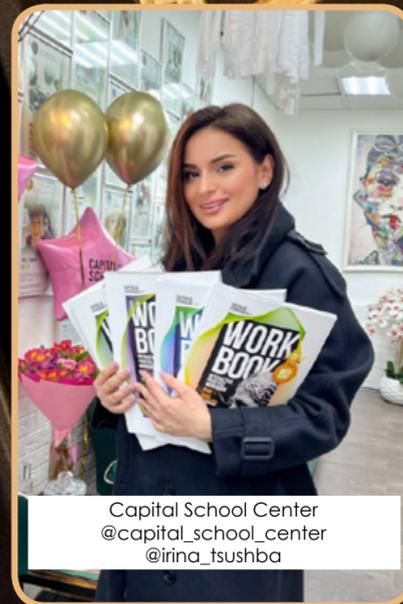
Анна Тий  
@anna\_logoped\_almaty



Мария Спиридонова  
@mihriniso



Нуркамила Акишева  
@nurcamila



Capital School Center  
@capital\_school\_center  
@irina\_tsushba



Барбер года  
@winchester.barbershop

# FOR PEOPLE

**Alexandr Grebennikov** Chief Editor

**Aset Isabaev**  
**Dmitriy Andreyev** Chief editor assistants

**Inna Shefer** Editor

**Anastasiya Bondarets** Editor's assistant

**Farizat Mamyrbekova** MUA

**Marina Butrym** PR-manager

**Irina Dmitrova** Copy editor

**Vitaly Kirsanov** Photograph

**Mariyam Issaeva** Sales chief manager

**Olessya Tregubenko**  
**Sanzhar Baimurunov**  
**Sabina Khamitova**  
**Malika Kan** Advertising executives

**Dilya Sharafutdinova** People Awards  
Producer

**Vladimir Sesselkin**  
**Alma Mustafayeva** Official  
representatives

Издатель и главный  
редактор

Ассистенты издателя

Редактор

Помощник  
редактора

Визажист

PR-менеджер

Корректор

Фотограф

Руководитель отдела  
продаж

Менеджеры по  
работе с клиентами

People Awards  
Продюсер

Официальные  
представители

**Александр Гребенников**

**Асет Исабаев**  
**Дмитрий Андреев**

**Инна Шефер**

**Анастасия Бондарец**

**Фаризат Мамырбекова**

**Марина Бутрым**

**Ирина Дмитрива**

**Виталий Кирсанов**

**Марьям Исаева**

**Олеся Трегубенко**  
**Санжар Баймурунов**  
**Сабина Хамитова**  
**Малика Кан**

**Диля Шарафутдинова**

**Владимир Сеселкин**  
**Алма Мустафаева**

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

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz

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

Журнал «Глянцевая газета For People» № 3(87)

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

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

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и

претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online