

FOR PEOPLE БЛЯЩЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

2 (86) ФЕВРАЛЬ 2024

16+

FOR PEOPLE



АЛЕКСАНДР И ВИКТОРИЯ ГРАСМАН:
«СЕМЬЯ – НАША КРЕПОСТЬ!»

100 стран
 ия обеспечивает
 жку врачей и пациентов
 у миру

Roxolid®
 итана и циркония,
 й на 20% прочнее,
 чный титан.
 ение кости и
 бращения тканей

SLActive®
 ильная поверхность
 структурами.
 ение сроков
 аемости
 едель

straumann



Жарханов Арслан Нурланович – врач-стоматолог, основатель цифровой стоматологической клиники Dental Medicus.

Пока другие дети смотрели мультики, маленький Арслан интересовался тем, как работает человеческий организм и почему люди болеют. С детства имея проблемы с прикусом, из-за чего происходили частые визиты к стоматологу, юноша вопрос о выборе профессии решил окончательно. Загоревшись идеей помогать населению, в студенческие годы Арслан активно проходил практику в различных клиниках, набирался опыта и знаний. Его видение и понимание стоматологии в целом перешло на новый уровень в тот момент, когда Арслан Нурланович побывал в Германии на курсах обучения цифровой стоматологии. Увидев, что за этим направлением будущее, он открыл подобное стоматологическое отделение в Казахстане.

Сегодня Dental Medicus применяет самые передовые методики лечения, осуществляет исправление прикуса и установку имплантов. Имеет собственную зуботехническую лабораторию, где выполняется полный цикл производства коронок, виниров, хирургических шаблонов и элайнеров.

Но Арслан Нурланович не останавливается на достигнутом. О себе он говорит: «Мне всего 29 лет, впереди целая жизнь и планы, которые расписаны на годы вперед!».

Инстаграм:
 @dental_medicus

www.lp.dental-medicus.kz

г. Алматы
 БЦ AYALA
 11-й микрорайон, 3/1, 1 этаж
 +7-747-332-25-10

FOR PEOPLE

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

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» № 2(86)

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 №КZ85VPY00023137 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

АЛЕКСАНДР И ВИКТОРИЯ ГРАСМАН: «СЕМЬЯ — НАША КРЕПОСТЬ!»

Семейные ценности часто служат невидимым, но могущественным фундаментом, определяющим не только характер личности, но и успех в деловом мире. Влияние отношений в семье на карьеру и предпринимательскую деятельность простирается далеко за пределы дома, оказывая важное воздействие на стратегии, принятие решений и ведение бизнеса. В этом уверен успешный бизнесмен и руководитель компании «ПрофИнвест» Александр Грасман, который вместе с супругой Викторией поделился секретами сохранения крепких семейных отношений.

Александр, Виктория, как давно вы вместе?

Александр: Недавно мы отметили наш первый юбилей — 10 лет в браке. А познакомились в 2010 году, когда была в тренде социальная сеть «Мой Мир». Виктория зашла на мою страницу, и из множества моих замечательных фотографий ей понравилась лишь одна, где я держу в руках барана (улыбается).

— Держите барана?

— Да, вы не ослышались, именно настоящего, живого барана (оба улыбаются). Я сразу обратил внимание на этот единственный скромный лайк, потому как за ним скрывалась очаровательная жгучая брюнетка. Конечно, я не устоял и тут же решил поинтересоваться: «Что, баран понравился?». На что получил уверенный ответ: «Да, очень!». Именно с этого и началась наша красивая история любви. Я до сих пор благодарен тому барану на моем фото (улыбается).

— Существует поговорка «Муж — голова, жена — шея. Куда шея повернет, туда голова и смотрит». Насколько сильно, на ваш взгляд, женщина влияет на успех мужчины в реалиях современной жизни?

Александр: За каждым великим мужчиной стоит великая женщина. Это было сказано еще в Викторианскую эпоху в Англии в XIX веке. В то время возможности для самореализации женщин были очень ограничены, их главная роль, считалось, была в том, чтобы вдохновлять и поддерживать своего мужа. К сожалению, современные женщины стали забывать об этом, а многие мужчины не понимают, насколько сильна женская энергия, и часто пренебрегают этим. А зря! Я считаю, что женская энергия сильно заряжает и вдохновляет. Именно женщина рядом с мужчиной делает его либо лидером, либо слабаком. Я лидер! (Улыбается).



— В современном обществе часто семейные отношения заканчиваются разводом. Как вы считаете, почему так происходит?

Александр: Раньше было другое мировоззрение, люди искренне считали, что брак — это навсегда. Что надо приспособливаться друг к другу, искать компромиссы. Современные женщины стали более самостоятельными и независимыми, а мужчины утратили свое лидерство и стержень в отношениях. Люди забыли, для чего они здесь, а мы здесь для того, чтобы плодиться и размножаться (улыбаются). Именно для этого и создавались семьи. В наше время множество соблазнов, каждый хочет

жить для себя и пользоваться современными прелестями, которые предлагает жизнь. Так проще жить, проще отвечать только за себя. Всё это транслируется в социальных сетях и, как вирус, заражает общество. Мало кто публично показывает, что и в семье можно быть красивой самодостаточной женщиной и уверенным в себе мужчиной. Причем я больше чем уверен, что каждая девушка ночью, наедине с подушкой, когда снимает всю эту социальную маску, мечтает о крепкой семье, о маленькой ляльке и самодостаточном мужчине. Дайте волю чувствам! Оставайтесь собой. Стройте и сохраняйте семьи!

— В любой семье бывают сложные периоды, недопонимание, элементарная усталость от быта и так далее. Как вы преодолеваете и проживаете эти моменты?

Александр: В такие моменты важно не сидеть дома. Я точно знаю, что нравится моей жене, и мы идем гулять по торговым центрам. Там Виктория быстро переключается. Шопинг — лучшее лекарство. Да и дети у нас любят это занятие, хотя для многих стресс посещать ТЦ с детьми. У нашей семьи это в удовольствие. Мы возвращаемся домой снова наполненные и счастливые (улыбается). Всё начинается в голове, важно уметь переключаться на то, что вам больше всего нравится: спорт, шопинг, чтение книг, игра в приставку. И это индивидуально.

— На чем же держится семья? Это дети, совместное имущество или все-таки любовь?

Александр: На четырех слонах, стоящих на спине плавающей черепахи (улыбается). А если серьезно, то исключительно на женщине.

Я считаю, что сколько бы ни было совместного имущества и детей, если глаза женщины не горят, рано или поздно семья развалится. По своей природе женщина издавна считается создательницей и хранительницей семейного очага. Она отвечает за выстраивание отношений с мужем, с детьми и отношений между ними.

Многие мужчины ошибочно считают, что женщина им что-то должна, чтобы семья была крепкой. В корне неправильно! Должен мужчина. Постоянно поддерживать огонь в глазах, огонь в сердце женщины. Только в этом случае в семье будет уют, комфорт и взаимопонимание. А значит, крепкая семья. Зажгите ваших жён! Тогда и в доме вашем будет свет и тепло!



— Кто в вашей семье преимущественно занимается воспитанием детей?

Александр: Конечно, моя любимая жена! Я целиком и полностью доверяю ей, потому как у нас с ней общие взгляды, принципы и понятия в этом деле.

Виктория: Конечно, в ключевые моменты, когда нужно принять ответственное решение или повлиять на какую-либо сложную ситуацию, мой муж включается в процесс воспитания.

Александр: Вообще, при воспитании детей важно не говорить много и не учить. Важнее просто показывать собственным примером, собственным поведением, как лучше всего относиться к жизни, выходить из ситуаций. Простой пример: еще пять лет назад я говорил сыну, что курить вредно, что курить нельзя. При этом сам выкуривал пачку в день. Как вы думаете, если папа говорит, что курить нельзя, а сам курит, действительно ли это так вредно? Вряд ли...

Поэтому три года назад я бросил курить, и мой сын прекрасно понимает, что раз папа бросил, значит, это действительно лишнее в жизни.

— Имея за плечами опыт супружеских отношений, что бы вы сказали сегодняшним молодоженам?

Виктория: Если ругаться, то только на пять минут. Это еще Сашина бабушка мне сказала в первый раз, когда он познакомил меня с ней. Они с мужем, дедом Саши, прожили больше 50 лет вместе. И это действительно работает! В семейной жизни важно долго не держать обиды и уметь сделать первый шаг.

Александр: Вообще, надо больше разговаривать со своими вторыми половинками, не держать обиду в себе, уметь высказаться. Многие идут к друзьям или подругам, и самые сокровенные мысли и переживания вываливают там, хотя это должно обсуждаться в семье. Ведь это и укрепляет фундамент отношений. Муж — это твой лучший друг, а жена — лучшая подруга. Не распляйте свою энергию, концентрируйте ее внутри семьи. Все эмоции, все переживания и лучшие моменты должны проживаться только внутри тесного мира, который состоит из двух человек. Только этот тандем может создать мощный заряд на долгие годы жизни!

инстаграм:
@alexander.grasman

Современная адвокатура

Профессиональный юрист – это тот человек, который хорошо понимает всю правовую систему не только в теории, но и на практике.

Марат Турубасев – адвокат по гражданским и уголовным делам.

Марат, расскажите о себе. С чего начиналась ваша профессиональная деятельность?

– Я родился в 1971 году в Семипалатинске. С детства увлекался литературой, историей и археологией. Мечтал, как Шлиман, когда-нибудь найти свою Троицу (улыбается).

В старших классах участвовал в археологических экспедициях на территории Семипалатинской области, организованных Семипалатинским педагогическим институтом, а по окончании школы поступил на филологический факультет этого пединститута. Окончил его с красным дипломом и планировал писать кандидатскую работу. Два года преподавал на кафедре международной литературы и русского языка в своем пединституте.

– А как вы попали в юриспруденцию?

– Когда развалился Союз и начались неблагоприятные 90-е годы, зарплаты преподавателям и учителям не выплачивались по полгода. Я видел, как профессора и преподаватели высшей категории шли торговать на базар, чтобы как-то выжить. Тогда я и решил получить второе высшее образование. Окончил КазНГУ имени аль-Фараби по специальности «Правоведение». Защитил степень магистра права. А в 2000 году поступил на службу в прокуратуру Семипалатинска. Филологический опыт очень помог в юриспруденции в плане написания документов, построения предложений на письме и формирования устной речи. В 2005 году сдал квалификационный экзамен на должность судьи и работал на этой должности в Семипалатинском городском суде. Затем вернулся в прокуратуру на должность прокурора города Семей. В 2018 году был приглашен на работу в Верховный Суд РК, где до 2023 года проработал советником Председателя ВС и затем руководителем секретариата Председателя Верховного Суда.



После чего вступил в коллегию адвокатов города Астаны и в данное время работаю адвокатом.

– В каких областях правового поля вы специализируетесь?

– В первую очередь в сфере гражданского законодательства, АПК и корпоративного права. Это могут быть инвестиционные споры, споры и взаимоотношения между юридическими лицами. Налоговые споры, защита бизнеса в правоотношениях с государственными органами и так далее. Отдельно практикую в сфере уголовного права, в части

предоставления защиты по уголовным правонарушениям в сфере экономической деятельности.

– Какие преимущества в работе в качестве адвоката вам дает ваш предыдущий опыт работы судьей и прокурором?

– Бесспорно, работа в качестве прокурора и судьи дала огромный опыт. Особенно опыт работы судьей дает намного больше в частной юридической практике, чем прокурорский опыт, при всем моем уважении к прокуратуре.

– Какие навыки и качества, по вашему мнению, наиболее важны для успешной юридической практики?

– Постоянное саморазвитие. Необходимо много читать, обучаться, следить за изменениями законодательства, которые выходят практически каждый день. Не лениться и следить за правоприменительной практикой. Недостаточно знать законы, необходимо знать практику их применения. Для этого нужно смотреть нормативные постановления Верховного Суда, обобщения судебной практики Верховного Суда, постановления коллегий Верховного Суда. Все эти материалы есть в открытом доступе на специальных платформах в интернете.

Важен личный уровень развития, широта кругозора, интеллект практикующего юриста, умение коммуницировать и разбираться в психологии людей. Знаю по своему опыту, что, когда приходит клиент, важно не только объяснить ему нормы закона, но и выслушать, отнестись внимательно. В какой-то мере выступить в роли психотерапевта. Потому что, выговорившись и поделившись своей проблемой, человек сам начнет смотреть на эту проблему в ином свете, более объективно.

– Какие методы и стратегии вы используете для восстановления энергии и поддержания баланса в условиях высокой нагрузки, характерной для работы в правовой сфере?

– Да, работа адвоката, частного юриста ненормированная и требует больших затрат умственной энергии. Здесь важно правильно планировать свой день и распределять нагрузку, что у меня, к счастью, не всегда получается. Для снятия напряжения и восстановления нужно в свободное время заниматься чем-то интересным. Для меня это художественные книги. Читаю, слушаю в YouTube лекции известных писателей и литературоведов. Люблю спорт, иногда есть время им заниматься. Люблю время, проведенное в кругу семьи, с детьми. Еще помогает общение с моими конкурентами по филологическому факультету, с которыми есть возможность обсудить новинки в литературе.

– Каким вы видите будущее юридической профессии, основываясь на вашем опыте и текущих тенденциях в правовой сфере? Какие изменения или развитие вы предвидите в судебной системе и адвокатуре?

– Адвокатура – это система, которая более демократичная и более открытая по сравнению с судебной системой. Но,



наверное, так и должно быть, потому что судья, как государственный служащий, имеет много законодательных и этических ограничений. Хотя и на адвокате также лежит масса обязательств. Знаете, сейчас только ленивый не пеняет на суды, указывая на их коррупционность, некомпетентность, несправедливость и так далее. Я тоже во многом не согласен как с отдельными судебными актами, так и с некоторыми тенденциями в судебной системе.

Выражая сугубо свое мнение, скажу, что судебная система у нас далеко не совершенна. В настоящее время судья не самостоятелен, хотя независимость и самостоятельность судьи у нас предусмотрена Конституцией и специальным законом. Но основная причина негатива к судебной системе кроется не в отсутствии независимости и даже не в коррупции, а в банальном равнодушии судьи к рассматриваемым делам, большинство которых просто поставлено «на поток».

Хорошим положительным сдвигом явилось создание и внедрение Административного процедурно-процессуального кодекса. У граждан и юридических лиц

появилась возможность противостоять машине фискальных и различных контролирующих органов, которых у нас великое множество.

В последние годы было проведено много судебных нововведений и реформ, направленных на качество и объективность системы. Но, мне кажется, положительный эффект от них недостаточен. Реформа судебной системы – это дело не двух, пяти и даже не десяти лет. Считаю, что на это нужно значительно больше времени.

Реформа судебной системы неразрывно связана с комплексом социальных, экономических, политических и этических преобразований, которые происходят в обществе и государстве. Ведь без независимых судов не будет правового государства, а без правового государства не будет справедливого общества.

WhatsApp
+7-705-269-79-33

Instagram:
@turubayev_lav

marat.trb@gmail.com

Ideas for Home

Чтобы стать высококвалифицированным профессионалом в любой области, необходимо приложить массу усилий. Но именно признание клиентов и коллег дает импульс двигаться дальше. Мы всегда ищем для наших читателей только самых лучших, и одним из таких самородков является Анна Син – основатель дизайн-студии Ideas for Home, архитектор, дизайнер интерьера, член Союза дизайнеров Казахстана, участник высшего профессионального сообщества в сфере дизайна интерьера и архитектуры Professional Tani association. Она участник комьюнити, создающего сильные отечественные бренды «Appazov brand Academy», победитель Tani Awards 2023, «Лучший дизайнер года 2021».

MUA @le_catmakeup



Анна, ни для кого не секрет, что сегодня вы один из ведущих дизайнеров в нашей стране. Ваши умения и видение интерьеров – это талант или результат хорошего обучения?

– Я учусь очень много и всегда усердно (улыбается). Школу окончила с красным аттестатом, в университете кафедру архитектуры с красным дипломом. Получила диплом «Лучший ученик кафедры» от президента градостроительства. Параллельно я училась в азиатской школе 3D-технологий, где углубленно изучала программы 3Dmax, Photoshop, AutoCAD,



Corel draw. Это было еще в далеком 2007 году, когда эти программы мало кто знал. Также получала повышение квалификации на московском авторском курсе знаменитой Марии Егоровой, которая работает с клиентами из мирового списка Forbes и является дизайнером интерьера «в высшем ценовом сегменте». Я также прокачивала свои навыки в Сингапуре и Милане.

– Когда мы готовились к интервью с вами, то были приятно удивлены тому количеству наград, которых вы удостоены. Вы продолжаете принимать участие в различных конкурсах и мероприятиях?

– Да, конечно, я стараюсь принимать участие в различных конкурсах, для того чтобы подтвердить свою квалификацию среди профессионалов и держать себя в форме (улыбается). Ведь когда тебя ценят твои клиенты, это радует, но когда тебя ценят профессионалы твоей области, зная все тонкости и сложности работы, это радует вдвойне (улыбается). Скажу о последних моих наградах. Это «Дизайнер года 2021» по версии Teens and People. В 2023 году я заняла два почетных места на международном конкурсе Tani Awards. Первое место в номинации «Ландшафтный дизайн и архитектура», за которое получила



не только статуэтку, диплом и призы от партнеров, но и денежный приз в пятьсот тысяч тенге. Заняла второе место в номинации «квартиры от 100 кв. м». Ну и еще одна моя гордость в 2023 году – это статуэтка от Appazov brand, где я успешно прошла обучение и стала официальным участником профессионального комьюнити, создающего сильные отечественные бренды. Периодически я выступала в качестве приглашенного спикера в Алматы на KazBuild и в Астане на MebelExpo 2023.

– Но для того, чтобы стать спикером, недостаточно знаний только в области дизайна и архитектуры?

– Конечно же, недостаточно. Ведь сцена – это большая ответственность перед людьми, невероятный поток энергии, с которой страшно столкнуться неподготовленным. Но я пытаюсь работать над этим, стараюсь работать с духовностью и энергией. Проходила обучение в Сингапуре у Тони Робинсона, у Харви Эккера в направлении развития «Мышление миллионера». Пробую практики Access bars, медитации, работаю с менторами.

– Вы имеете опыт работы за границей. В каких странах?

– Да, первые проекты за пределами Казахстана разрабатывались в 2017–2018 годах. Это проекты виллы в пригоро-

де Испании и небольшого поместья в городе Боржоме в Грузии. В 2021 году была стоматологическая клиника в Екатеринбурге, в 2022 – вилла на острове в Майами; этот проект еще в процессе строительства.

– Насколько сильно отличается деятельность дизайнера в Казахстане от того, что происходит за его пределами?

– Очень сильно! Это абсолютно два разных опыта. За границей профессия дизайнера ценится больше, точнее, подход к ней серьезней. Работа оплачивается по часам. И чтобы работать за границей, нужно иметь лицензию либо сотрудничать с теми местными архитекторами, у кого она уже есть. Проект утверждается быстро, и после утверждения корректировки не вносятся, особенно в процессе стройки, так как это влечет за собой огромные потери времени и финансов при получении новых разрешительных документов. Сам процесс строительства и ремонта совершенно иной, чем в СНГ. Поскольку у нас всё гораздо проще – на перенос элементарно розеток никаких разрешений брать не надо, мы начинаем «плюсовать туда-сюда». А вообще, везде есть свои плюсы и минусы, и сказать однозначно, где лучше или хуже, невозможно.

– Помимо дизайнерской деятельности вы еще и великолепный кол-

лектор. Расскажите, что это за профессия. Почему она всё более популярна в нашей стране?

– Я подбираю необходимые товары для ремонта, составляю ведомость отделочных материалов, предметов освещения, декора и так далее. Считаю, сколько и чего нужно, выбираю надежных поставщиков, договариваюсь с ними о доставке и решаю вопросы рекламации. В целом это полный менеджмент с поставщиками. Эта профессия набирает обороты, так как мало спроектировать хороший дизайн, надо его еще воплотить в реальность и под нужный бюджет.

– Над какими проектами преимущественно работает основанная вами студия Ideas for Home?

– Студия в основном работает над жилыми проектами. Просто так случилось, что чаще запросы приходят по жилым помещениям. Но также в нашей копилке есть и объекты HoReCa, глазной институт, стоматологическая клиника, караоке бары, объекты ритейла и многое другое.

TikTok
@nyuta_sin



@ANNASIN_DESIGN
инстаграм

ЭКСПЕРТ ЦИФРОВОГО ПРОСТРАНСТВА — DMCOMPANY

MUA @le catmakeup



Эффективные стратегии и инновационные подходы к Digital маркетингу определяют успех в динамичной цифровой среде и бизнесе. В данной статье мы исследуем актуальные тенденции, лучшие практики и стратегии в этой области на примере консалтинговой компании DMCompany.

Мария Вавилова — основатель консалтинговой компании в сфере Digital-маркетинга DMCompany.

Какова история создания DMCompany?

— Это как сборка пазла, где каждая деталь отражает мой личный опыт и стремление к переменам в сфере маркетинга и рекламы. Всё началось с наблюдений за тем, как агентства и фрилансеры склонны подстраивать тактику под свои интересы, не всегда ориентируясь на истинные задачи клиентов. Отдавая предпочтение краткосрочным планам, они часто теряли из вида стратегическое видение и важность глубокого понимания бизнеса клиента.

Этот опыт был ключевым стимулом для создания DMCompany. Мы решили разобраться в этом хаосе и предлагать нечто иное — понятный и прозрачный digital-маркетинг. В мире, где многие тянут одеяло на себя, наша цель — строить партнерские отношения, основанные на взаимном доверии и понимании.

Дополнительная мотивация заключается в желании большего — лучших идей, свободы в действиях и возможности работать так, как мы считаем правильным. Мы отказываемся от шаблонов и стремимся предлагать нестандартные решения, чтобы выделить клиентов в суете рекламного мира.

И, конечно, нам не нравится работать по навязанным кем-то сценариям, где приходится отвечать за решения, которые не всегда соответствуют ожиданиям заказчика. В DMCompany мы гордимся осознанным подходом, предоставляя клиентам не просто услуги, а стратегический партнерский взгляд, направленный на общий успех и процветание.

— Какие услуги компания предоставляет сегодня? В какой области?

— Основные услуги компания оказывает в сфере digital-маркетинга, включая разработку стратегий, проведение аудитов рекламных кампаний, предоставление консультаций и проведение тренингов. Важно отметить, что мы стремимся поддерживать полную независимость и объективность в оценках, не зная до последнего, кто именно несет ответственность за рекламные кампании наших клиентов.

Учитывая относительно недавнее присутствие на рынке, мы смогли завоевать лояльность первых клиентов, особенно в узких нишах. Благодаря положительным отзывам мы расширили спектр услуг и добавили консалтинговые направления.

— Сколько времени требуется вашей команде для разработки и реализации эффективной digital-стратегии? Всегда ли можно точно спрогнозировать итоговый результат?

— Мы подходим к разработке digital-стратегии индивидуально, учитывая особенности каждого заказчика. Чем более де-



тальную информацию предоставляет клиент о своем бизнесе, целях и ожиданиях, тем эффективнее и точнее мы можем выстроить стратегию. Процесс разработки детализированной и качественной стратегии занимает время. В популярных нишах мы можем уложиться в несколько рабочих недель, но иногда этот процесс может занять до одного месяца и даже больше.

Мы ценим свою команду и стремимся к сбалансированному рабочему процессу, чтобы избежать изнурения и выгорания. Наш приоритет — качество перед количеством.

— Какие инновационные подходы или технологии в Digital-маркетинге вы используете в своей работе? Как они помогают вашим клиентам достигать личного успеха?

— У нас много интересного, что мы создали сами, включая некоторые технологии. Мы применяем их в своих стратегиях. Раскрывать их не буду, мы технически очень подкованные ребята, всё отработали на практике, и из этой практики создаем собственные методологии, постоянно совершенствуя их.

Из общезвестных инноваций мы, конечно, используем искусственный интеллект (ИИ) для анализа данных и прогнозирования поведения потребителей.

Для этого мы самостоятельно проводим исследования, используем данные открытых источников, что-то заказываем, либо покупаем готовые материалы у специализированных

агентств. Потом уже подгружаем эти данные в ИИ, ищем закономерности и тенденции.

Об инструментах мониторинга и аналитики я умолчу, так как это уже обязанность использовать такой инструментарий, который является основой любого маркетинга и даже бизнеса.

— Какие ключевые тренды и изменения в области Digital-маркетинга вы наблюдаете в настоящее время? Как ваша компания адаптируется к ним?

— Безусловно, искусственный интеллект и автоматизация — это основной тренд. Кроме того использование ИИ в анализе данных, интеграция его в чат-боты, веб-разработку и так далее. Всё более важной становится автоматизация процессов.

Расцвет короткометражных видео тоже является важным трендом, который прослеживается на таких платформах, как TikTok и Instagram Reels. Эти платформы стали эпицентром творчества и взаимодействия, предоставляя уникальные возможности для создания и потребления контента в коротких форматах. Хотя, по сути, здесь я никакую Америку не открываю, это давние, но долгоиграющие тренды. Они были, есть и будут, просто меняются подходы, и, возможно, будут придуманы другие названия (улыбается).

Но мне хотелось бы отметить более важный бум, принесший шумиху в нашу жизнь, — это сдача деклараций по доходам граждан. Люди поделились на несколько лагерей: это те, кому «фиолетово»: хотите нал, ловите нал (улыбается); те, кто осуждает предпринимателей, потому что последние просят наличку; и, конечно, те, кто поддерживает предпринимателей.

Вот что сейчас меняет поведение покупателей, и, по всей вероятности, это именно то, что приведет нас к новому тренду в маркетинге, а возможно, и в бизнесе.

— Какие планы разработаны DMCompany на 2024 год?

— В конце 2023 года мы успешно открыли дополнительное направление и подобрали для его функционирования экспертов, тем не менее, на 2024 год у нас достаточно амбициозные планы, хотя я считаю их типичными и стандартными.

Конечно, это расширение нашей клиентской базы и укрепление партнерских отношений с нашими текущими клиентами.

Важной частью наших стратегических целей является диверсификация услуг. Мы нацелены расширять наш сервис и спектр услуг, чтобы покрывать индивидуальные, а иногда даже очень специфические запросы наших клиентов.

Кроме того, мы планируем увеличивать и улучшать нашу внутреннюю команду, обеспечивая ее рост и развитие.

Эти планы не только способствуют устойчивому бизнес-росту DMCompany, но также подчеркивают наше стремление к эффективному ведению бизнеса и предоставлению выдающихся результатов для наших клиентов.

В завершение хотелось бы анонсировать, что мы скоро запускаем несколько новых продуктов, в том числе и обучающий в нескольких версиях, где каждый сможет выбрать направление по душе. Следите за нашими социальными сетями.

инстаграм:
@dmcom.kz
@mariya_vapilova
www.dmcom.kz
+7-701-540-57-37

ДАРЬЯ АГЕЕВА — ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МАССАЖИСТ

С приближением весны в нашем издании мы наблюдаем увеличение запросов на поиск высококвалифицированных специалистов в области похудения. Жители Алматы всё чаще сталкиваются с сезонным повышением цен на подобные услуги. Важно отметить, что высокая стоимость не всегда гарантирует высокое качество. Именно для тех, кто стремится привести свое тело в порядок к началу пляжного сезона, мы представляем молодого специалиста, владеющего различными массажными техниками.

Дарья Агеева — профессиональный массажист.

Дарья, почему массаж? Чем привлекло вас это направление?

— Мне нравится данная деятельность. Ведь благодаря своей профессии я чудо-руками не только создаю «фигуру мечты» девушкам, но и освежаю мышцы для плодотворной работы. Могу смело сказать, что я лечу руками!

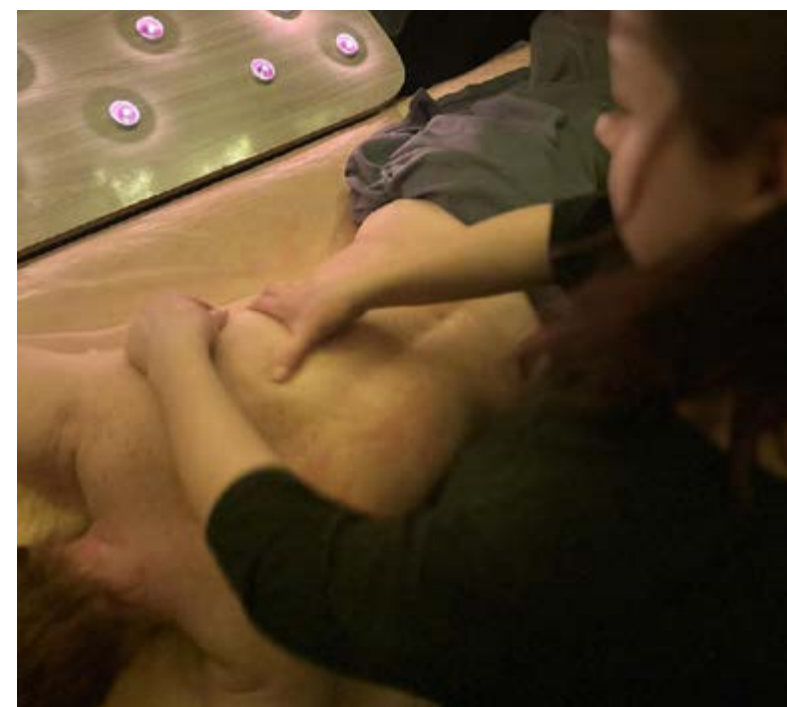
— Какими видами массажа вы владеете? Есть ли среди них наиболее любимые? Если да, то почему?

— Я владею такими видами, как лимфодренажный массаж, антицеллюлитный, медовый, баночный и точечный.

Мой самый любимый вид массажа антицеллюлитный. Ведь именно при антицеллюлитном массаже уже после первой процедуры видны результаты. Баночный массаж тоже по-своему прекрасен. Он помогает организму очиститься от шлаков и застоя крови, что, конечно, не сразу видно, но дает превосходные результаты — и внешние, и внутренние.

Медовый массаж дает возможность наблюдать, как мед в процессе массажа превращается в маленькие твердые кусочки. Это говорит о том, что из организма мед вытянул шлаки и боли.

— Расскажите об одном из самых популярных видов массажа — антицеллюлитном. В какой технике вы его выполняете?



— Антицеллюлитный массаж я выполняю строго руками, в так называемой активной технике. Благодаря трению происходит взаимодействие непосредственно с верхним слоем кожи и ее проблемными участками.

— Как часто нужно проходить курс антицеллюлитного массажа, чтобы эффект сохранялся длительное время?

— Антицеллюлитный массаж можно делать как каждый день, так и 3–4 раза в неделю. Курс такого массажа составляет от 7 до 10 процедур для идеальной видимости эффекта.

Результат сохраняется в течение шести месяцев, на что, конечно, влияет питание и регулярность физических нагрузок.

— Правда ли, что после антицеллюлитного массажа на теле остаются синяки? Как долго они сохраняются?

— Да, после антицеллюлитного массажа могут возникнуть синяки, но только в том случае, если применяется агрессивная техника массажа. Сколько должно пройти времени, чтобы не осталось синяков, зависит от особенности кожи человека. Но если после такого массажа остаются синяки, это говорит о непрофессионализме массажиста. Техника должна быть щадящей, чтобы не задевать сосуды.

— Синяки — это ненормально, а боль? Принято считать, что если во время массажа человеку больно, то это хороший массаж. Так ли это на самом деле?

— Нет, больно может быть только в том случае, когда прорабатываются точки, где есть застой в мышцах. В целом массаж должен доставлять удовольствие!

— Из чего складывается стоимость массажа? И почему она может быть кардинально разной?

— Цены действительно варьируются и иногда сильно отличаются. Цена может зависеть от «крутости» салона или от его местоположения. Лично у меня цены невысокие, и я делаю качественный массаж как всего тела, так и отдельных его участков. Но пока что я еще в поиске «своих» клиентов. Как показывает жизнь и практика, человек находит «своего» мастера, и тогда ему становится комфортно быть на процедуре в позитивном энергетическом пространстве гуру своего дела. Цена во многом зависит и от опыта массажиста.

— Дарья, планируете ли вы и дальше развиваться в данной области? Какие цели ставите на 2024 год?

— Я не просто планирую продолжить развиваться в данной области дальше, а ставлю цели. Одна из них — открыть свой массажный салон в 2024 году.

инстаграм:

@daryaaageeva593

+7-747-042-03-86 What's app

www.tpeople.online

MUA @le_catmakeup



ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

В сфере инвестиций найти оптимальные стратегии для достижения своих финансовых целей – достаточно сложная задача. В таких случаях персональный инвестиционный консультант становится надежным проводником, помогая клиентам ориентироваться в мире инвестиций, выстраивать уникальные портфели и принимать обоснованные финансовые решения. Именно такого профессионала мы готовы вам представить – персональный инвестиционный консультант Сармат Утигалиев.

Сармат, поделитесь с нашими читателями историей о том, как началась ваша карьера в сфере брокерской деятельности.

– Мой выбор стать брокером был не случаен. С детства меня привлекал мир финансов, где рыночные тенденции напоминают шахматную партию, требующую стратегии и предвидения. В университете, изучая экономику и финансы, я понял, что моя страсть – это не просто наблюдать за финансовыми рынками, но и активно участвовать в них. Работая долгое время в сфере IT, я видел, как технологии меняют мир, в том числе и финансовый. И это вдохновило меня соединить мои знания с моим интересом к инвестициям. Я хотел быть тем, кто не только следует за течением, но и направляет его, помогая людям и компаниям достигать успеха через умные инвестиции. В этом мире постоянных изменений и возможностей я нашел свою роль – быть брокером, который объединяет аналитику, стратегию и инновации, чтобы принести наилучшие результаты моим клиентам.

– Давайте разберем детально, кто такой брокер. Какую функцию выполняет данный специалист?

– До того, как объяснить, кто такой брокер, хотелось бы немного рассказать, что такое инвестиции и цели инвестиций. Инвестирование и заработок на пассивном доходе становятся всё более популярными не только в мире, но и в Казахстане.

Ярким тому примером служит растущее количество сделок на фондовых биржах, совершаемых обычными граждана-



ми. Этот тренд получил особый импульс во время пандемии, когда люди искали новые способы увеличения своих доходов.

Многие думают, что быть инвестором могут только люди с большими капиталами. Но на самом деле начать инвестировать может каждый. В Казахстане сейчас доступно множество возможностей для инвестиций с небольшими суммами. Выбрав подходящего брокера, можно постепенно наращивать свой капитал, делая умные и продуманные шаги в мире инвестиций.

Брокер – это профессиональный посредник между покупателем и продавцом, который сводит их и делает сделку возможной.

По закону обычный человек не может совершать операции на бирже напрямую, поэтому он дает поручения брокеру, и уже тот от имени клиента покупает или продает финансовые активы.

Благодаря брокеру инвесторы получают доступ к биржам. Вы открываете у брокера инвестиционный счет и после этого можете покупать ценные бумаги через специальное мобильное приложение или с компьютера. При этом за каждую сделку брокер берет небольшую комиссию.

У брокера обязательно должна быть лицензия от государственных финансовых регуляторов.

– Вы представляете компанию Freedom Broker. Почему вы выбрали ее для себя?

– Я выбрал Freedom Broker из-за инновационного подхода к брокерской деятельности и сильного фокуса на клиентоориентированность, а также доказанной надежности.

Акции Freedom Holding Corp. торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже NASDAQ под тикером FRHC.



Деятельность холдинга регулирует Комиссия США по ценным бумагам и биржам (SEC).

Компания Freedom Broker имеет кредитные рейтинги на уровне «В/В».

Компания Freedom Broker – системообразующая инвестиционная компания международного уровня. Представлена в Казахстане, США, Германии, Франции, Испании, Кыргызстане, Узбекистане, Азербайджане, Армении, Греции, на Украине, Кипре и входит в состав Freedom Holding Corp. – американской холдинговой компании со штаб-квартирой в Алматы в Казахстане.

– Какие факторы, по вашему мнению, влияют на успешность инвестиционных стратегий? Как вы

анализируете рынок и принимаете решения о сделках?

– Эффективность инвестиционной стратегии заключается в умении анализировать и адаптироваться к изменениям рыночных тенденций. Например, рассмотрим рыночную ситуацию, когда акции технологических компаний растут.

Анализируя экономические показатели, такие, как отчеты о доходах компаний и их инновационные разработки, можно принять решение о включении этих акций в портфель. Однако важно учитывать и возможные риски, такие, как изменения в политической сфере, или новые технологические регуляции, которые могут повлиять на рыночные цены.

Для управления рисками важна диверсификация портфеля. Это означает распределение инвестиций по различным активам и отраслям. Например, инвестирование как в акции технологических компаний, так и в потребительские товары или здравоохранение. Такой подход помогает снизить риск потерь, если одна отрасль испытывает затруднения.

Кроме того, важно следить за макроэкономическими тенденциями, такими, как изменения процентных ставок центральными банками. Или это может быть новая экономическая политика, которая будет оказывать существенное влияние на рыночные условия. Например, повышение ставок центральным банком может привести к снижению цен на акции, особенно в отраслях, чувствительных к процентным ставкам, таких, как недвижимость.

В итоге успешная инвестиционная стратегия – это сочетание тщательного анализа, управления рисками и гибкости в принятии решений при адаптации к постоянно меняющейся экономической и политической среде.

– Какие советы вы дали бы новичкам, желающим начать инвестировать? Какие аспекты они должны учитывать при выборе брокера и разработке собственной стратегии?

– Новичкам важно начинать с формирования четких инвестиционных целей и понимания своего уровня комфорта с риском. Рекомендую начать с небольших инвестиций и постепенно расширять портфель. При выборе брокера важно обращать внимание на его репутацию, комиссионные ставки и качество клиентского сервиса. Также рекомендую использовать образовательные ресурсы и консультации для повышения своих знаний в области инвестиций. Всегда готов помочь начать ваше путешествие в мир инвестиций. Отвечу на все ваши вопросы и предоставлю нужную информацию, чтобы вы чувствовали себя уверенно на каждом этапе этого пути. Желаю всем умных инвестиций, а также успешных сделок. Вместе мы сможем достичь отличных результатов!

инстаграм:
@sarmat.otegali

LinkedIn:
www.linkedin.com/in/sarmat-otegali-3a81b8172

БЬЕТ – ЗНАЧИТ ЛЮБИТ?

В современном обществе проблема бытового насилия и насилия над детьми остается одной из наиболее серьезных и важных. Это явление оказывает разрушительное воздействие на жизнь людей, оставляя душевные травмы и нарушая психологическое благополучие как взрослых, так и детей. В данном интервью мы обратились к психологу Валерии Балмачевой – специалисту, чья работа способна ослабить последствия бытового насилия и насилия над детьми. Приглашаем вас присоединиться к нашему разговору, чтобы глубже понять проблему и обсудить возможные пути ее решения.

Валерия, как давно вы практикуете в сфере психологии? Часто ли к вам обращаются люди, пережившие насилие или пострадавшие от него?

– Моя практическая деятельность в сфере психологии началась относительно недавно, около года я работаю с разными запросами людей. И обращений, связанных с пережитым или переживаемым бытовым насилием, достаточно много.

В основном с этим вопросом обращаются женщины. Существует тенденция непонимания и неприятия данного факта, а также огромного страха рассказать и попросить о специализированной помощи. Почему-то считается, что «бьет – значит любит» или «все так живут». Встречаются самые разнообразные подобные убеждения в плане оправдания агрессора. Также часто обращаются за помощью родители детей с разными «симптомными» проблемами, связанными с обучением в школе, коммуникацией со сверстниками или непониманием состояния ребенка, и в ходе выяснения причин возникновения этих проблем вскрываются факты психологического или физического насилия над ребенком.

– Какие типы бытового насилия, включая физическое и психологическое, вы чаще всего встречаете в своей практике?

– Условно бытовое насилие можно разделить на 4 типа: психологическое



(эмоциональное), сексуальное, экономическое и физическое.

Чаще всего приходится работать с клиентами, которые были подвергнуты психологическому (эмоциональному) и/или физическому насилию.

Практика показывает, что физическое насилие тесно связано с психологическим, когда последнее может быть самостоятельным, неосознаваемым проявлением в системе семейных отношений.

– Если говорить об отношениях между родителями и детьми,

осознают ли современные родители, что насилие – это не только побои, но и психологическое воздействие?

– Здесь нет однозначного ответа, так как сейчас психология находится на пике популярности, в тренде. И многих современных родителей интересуют вопросы, возникающие в детско-родительских отношениях, а просвещение и получение новых знаний дают понимание, что насилие над ребенком может иметь множество форм проявления.

Конечно, некоторые родители могут не понимать, что физическое воздействие

MUA @almirazhanbota_makeup



на ребенка это и есть насилие, не говоря уже о психологическом.

Современному родителю важно осознавать, что отношение к ребенку в семье оказывает прямое влияние на формирование его личности, способности к обучению, коммуникацию и адаптацию, на всю дальнейшую взрослую жизнь.

– Куда можно обратиться взрослому или ребенку, переживающему насильственные действия в семье?

– Каждому из нас важно быть максимально участливым и при малейшем подозрении на угрозу жизни и здоровью ребенка, женщины, проявлять нетерпимость к бытовому насилию. Не стоит молчать и ждать изменений в поведении агрессора, предпринимать действия необходимо незамедлительно.

При насильственных действиях в семье можно обратиться в полицию и в «скорую помощь». На сегодняшний день в Казахстане существует 41 кризисный

центр, куда жертва бытового насилия может обратиться и получить помощь специалистов. Существуют центры и приюты, которые принимают женщин с несовершеннолетними детьми, обеспечивают комплексной поддержкой, включая жилье, психологическую, юридическую и социальную помощь. Также действует круглосуточная национальная телефонная линия доверия 150 (звонок бесплатный) для детей, молодежи и людей, подвергшихся насилию.

Или линия по номеру 112, где оказывают комплексную помощь по вопросам семьи, женщин и защиты прав детей. Стоит отметить, что люди, подвергшиеся бытовому насилию, нуждаются в психотерапевтической поддержке для ликвидации ближайших и отсроченных последствий, а также в восстановлении личностных характеристик.

– Всегда ли подобные обращения адекватно рассматриваются и

приносят изменения в жизнь пострадавшего?

– Да, такие обращения всегда внимательно рассматриваются. А предоставляемая помощь может в критический момент поспособствовать изменению жизни пострадавшего. Но многое зависит и от самого пострадавшего – от того, насколько человек хочет изменить ситуацию, насколько он готов к этим изменениям. Если на эти вопросы даны положительные ответы, то и результат будет гарантирован.

– Какова роль психолога в поддержке и восстановлении жертв бытового насилия? Какие методы эффективны при работе с такими клиентами?

– Роль психолога в таких ситуациях колоссальна, так как любой вид бытового насилия непременно оказывает влияние и на психику, и на жизнедеятельность пострадавшего.

Отдельного внимания в восстановлении требуют дети, ставшие участниками или свидетелями бытового насилия. Пострадавшим необходимо понимать, что без последствий такие события не проходят и прилагаемые самостоятельные усилия не всегда дадут плодотворного результата, а в отдельных случаях могут только усугубить психическое состояние и сопутствовать аналогичным ситуациям.

Если говорить об эффективных методах психотерапевтической поддержки, то это может быть любой научно доказанный подход, имеющий свою структуру и особенности работы с такими запросами. Здесь тот выбор остается за клиентом, который ближе и понятнее для него самого.

В своей практической деятельности я использую самые эффективные техники по работе с любым клиентским запросом в подходе риллив-терапии. Риллив-терапия является глубинной психотерапией, и процесс восстановления здесь основательный, так как вопрос пережитого бытового насилия решается на уровне его зарождения и формирования в детстве. Ведь насилие в семейных отношениях является следствием не пережитых в более раннем возрасте болезненных ситуаций, которые не были интегрированы в жизнь взрослого человека.

инстаграм:

@psy_valeri

What's app +7-707-767-99-87

Качественный маникюр

Качественный и здоровый маникюр – это не просто процесс нанесения лака, а искусство, сочетающее в себе тщательный уход, безопасные технологии и индивидуальный подход. О том, как зарождаются мастера ногтевого сервиса и каким должен быть качественный маникюр, мы поговорили с тренером мастеров ногтевого сервиса, золотым призером международных чемпионатов Светланой Самосенко (Яуфман).

Светлана, пока мы готовились к интервью с вами, с удивлением узнали о вашем участии в большом количестве различных чемпионатов и о полученных на этих чемпионатах наградах. Расскажите о последнем чемпионате.

– Раньше мне казалось это чем-то недостижимым, международный формат был для меня из разряда фантастики, особенно после неудачного участия в региональном конкурсе на местном уровне. Я подумала, что это совсем не то место, где меня ожидает рост и дальнейшее развитие. Но судьба свела меня с одним замечательным человеком, который вселил веру в меня, в мой профессионализм и убедил меня идти с уверенностью навстречу своим страхам. Я рискнула. И риск был оправдан многократными победами, золотыми кубками и первыми местами в Японии, Испании, США, Австрии, Франции, в Ростове-на-Дону и в Москве.

«Не попробуешь – не узнаешь» хотелось бы сказать тем, кого до сих пор одолевает страх и неуверенность в себе. Только рискнув здесь и сейчас, мы можем започинать то, к чему так давно стремимся!

– Наверное, многим читателям будет интересно узнать, с чего началась ваша история. Как вы стали мастером ногтевого сервиса?

– Началось всё банально, думаю, как у большинства моих коллег, – с хобби в студенческие годы, с желания зарабатывать и иметь карманные деньги. Увидев мой интерес к маникюру, папа решил сделать мне подарок на 8 Марта, купив всё необходимое для моего увлечения. Спасибо родителям, которые всегда в меня верили и поддерживали



MUA @le_catmakeup

мой безумные идеи. Со временем я вовлеклась в рабочий процесс, и с каждым годом уходила в него с головой: днем училась, а вечером всем кленла ногти (улыбается). Именно кленла, потому что тогда это была самая инновационная и актуальная техника. Получив высшее образование и устроившись на работу в банк, я параллельно училась и посещала различные курсы по маникюру, их было не так много, но я черпала информацию отовсюду, распечатывала фотографии и пыталась воплотить эти задумки на своих подружках и первых клиентах, которые, кстати, по сей день доверяют мне свои руки. Позднее я оставила банковское дело и nail индустрия стала моим основным источником дохода, вдохно-

вения и делом на всю жизнь, которое я ни на минуту не перестаю любить. Даже работой назвать это сложно.

– Мастера по маникюру сегодня найти нетрудно, жаль, только результат не всегда оправдывает ожидания. Сколько времени необходимо обучиться качественному ногтевому сервису?

– Всё зависит от собственного желания и, естественно, от правильно выбранного инструктора. Можно и год учиться без результата, а можно всего за неделю прокачать себя до профессионального уровня. В нашей индустрии огромную роль играет практика, которая усиливает понимание техники, развивает

скорость, улучшает навык и качество работы мастера.

– Каждый ли может стать настоящим мастером по маникюру? И можно ли уже в процессе обучения определить тех, кому не следует работать в ногтевом сервисе?

– Мастером может стать каждый, но не каждый мастер может стать востребованным! Уровень усваиваемости у каждого ученика разный, как и понимание того, куда он пришел. Кто-то приходит с мыслями о большом заработке, кто-

то с большим желанием и любовью к творчеству. И все-таки nail индустрия больше творческая профессия, а кого-то просто надоумили, мол, дома скучно: иди займись чем-нибудь. Как раз на курсе и вырисовывается картина происходящего, и чаще всего после курса, спустя некоторое время, мои убеждения меня не подводят: кто приходит по любви, тот и продолжает свой путь, растет и совершенствуется.

– Светлана, совсем недавно вы открыли новую студию. Это то место,



где можно обучиться вашему мастерству?

– Это моя вторая студия, место силы, как я всегда говорю. Каждый уголок был создан с трепетом и особой любовью. Вообще, к условиям комфорта и создания сервиса я подхожу очень ответственно, потому что уютно должно быть всем: и гостям, и мастерам. Чтобы устранить недочеты и посмотреть на всё под другим углом, я часто представляю себя в роли клиента.

На данный момент в студии работает сильная команда профессионалов, выпускники моих курсов, радующих уже не один год наших клиентов отличным качеством услуг.

Курсы проводятся в студии согласно расписанию как для начинающих, так и в плане повышения квалификации по любой технике маникюра, моделирования ногтей и акварельной росписи.

– И в завершение нашей беседы самый болезненный вопрос для тех, кто регулярно посещает мастеров ногтевого сервиса: сколько должен длиться качественный маникюр, и в чем заключаются его основные аспекты?

– Качественный маникюр можно получить и за час – всё зависит от опыта (не путать со стажем) мастера и рабочего инвентаря. Очень важно понимать, что огромную роль играет инструментальный мастер: в работе ему необходимы профессиональное оборудование и техника, расходные материалы и полимеры, которые в первую очередь должны быть гипоаллергенны. Нельзя забывать и о рабочем месте мастера – оно должно быть комфортным.

Но ключевое желание клиента вернуться к мастеру заключается в заботе о своем здоровье. Безопасность – это главный аспект, отличающий уровень подготовки мастеров. К сожалению, как бы часто мы ни говорили об этом, некоторые мастера до сих пор пренебрегают средствами индивидуальной защиты и всеми этапами обработки инструмента, хитрят и экономят на здоровье потенциальных клиентов. Увидев подобное, клиент всегда вправе отказаться от процедуры в целях сохранения своего здоровья.

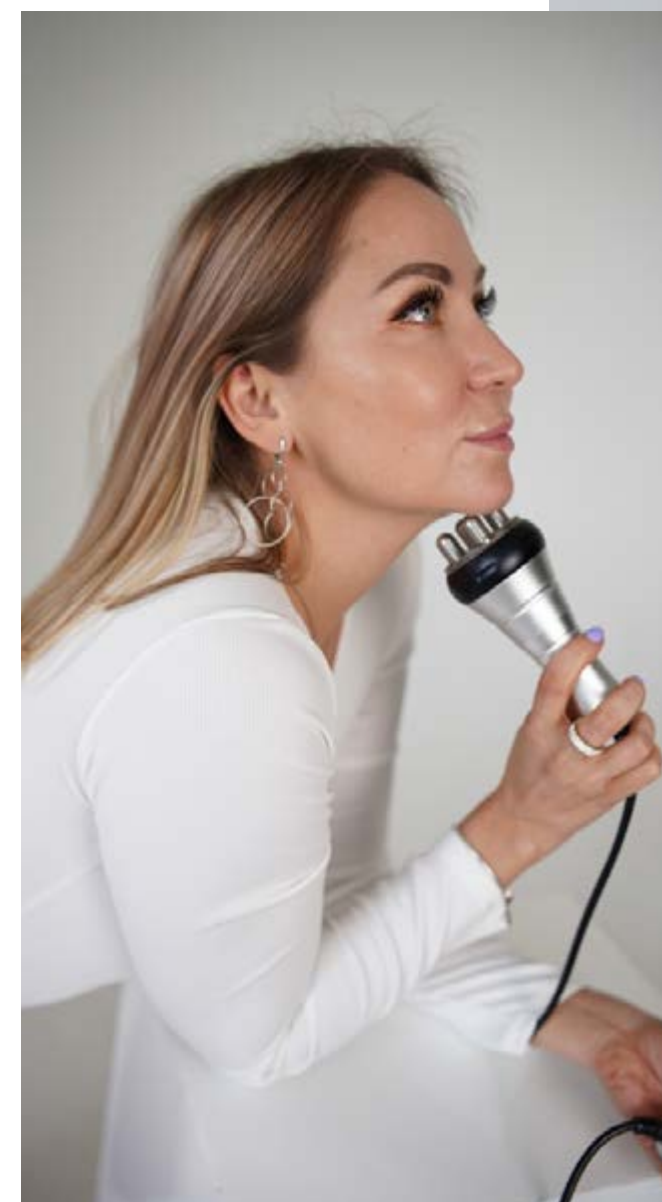
+7-707-704-11-89
инстаграм:
@yaufman.svetlana

Создай свой Ideal

После завершения новогодних праздников многие сталкиваются с тем, что цифры на весах принесли им не радость, а скорее беспокойство. Как подготовить тело к лету без утомительных диет, чтобы с уверенностью избавиться от тяжелой «шубы»? И мы знаем ответ не только благодаря многочисленным положительным отзывам, но и убедившись во всем на личном опыте. Приглашаем вас погрузиться в атмосферу тепла и уюта студии красоты Ideal, где в течение месяца любую «гусеницу» превращают в изумительную «бабочку».

Юлия Митькова – основатель студии коррекции фигуры и косметологии Ideal.

Юлия, как давно существует ваша студия? – Студия работает с 2019 года, затем произошел всем известный всемирный перерыв, после которого мы продолжили нашу работу. В 2022 году я приняла,



как мне казалось, выгодное решение о партнерстве. С девушкой-партнером была очень хорошо знакома, можно сказать, что это человек из семьи. Мы соединились аппаратами, сотрудниками в ее студии и вкладывали все силы в совместное развитие. Как выяснилось позднее, она выдавала себя за врача-косметолога, не имея медицинского образования. После нее было много «проблемных» клиентов, внешность которых мы переделывали. Сейчас даже не могу сосчитать их количество. Некоторое время я на всё закрывала глаза, говорила, что у нее просто «тяжелая рука». Далее случился еще больший обман – она стала скрывать значительную часть совместного дохода, делая вид, что просто забыла о том, что в студии проводились те или иные процедуры. Узнала я о них тогда, когда клиенты пришли с претензиями на переделку оказанных некачественно услуг. Я попыталась разобраться в этой неприятной ситуации, а уставшая от контроля моя нечестная на руку коллега просто лишила меня всех возможных доступов к нашему общему делу.

Случилось это перед новым 2024 годом, буквально за пару дней. Сказать, что я пережила стресс, ничего не сказать! Но, взяв себя в руки, я создала новую студию и продолжила работать с теми специалистами, которые остались со мной.

– **Наверняка за много лет у вас появились постоянные клиенты. Они поддержали вас в этой ситуации?**

– Мои постоянные клиенты стали и ее клиентами тоже (улыбается). Но, скажу честно, многие пришли ко мне, признаваясь, что там теперь нет души и им хочется получать мои услуги (улыбается). Сегодня в моей студии запись на месяц вперед закрывается за первые 10 дней от ее начала. Мои клиенты идут за качеством, а этого как раз у нас много.

– **Какие виды услуг оказываются в вашей студии на сегодняшний день?**

– У нас очень много услуг, начиная с эстетической косметологии и заканчивая липоредукцией. Чистки, пилинги, липолитики, мезотерапия, мезонити,

жидкие нити – абсолютно весь спектр косметологии – как эстетической, так и инъекционной.

Также применяется аппаратная косметология: микроигльчатый RF-лифтинг, SMAS-лифтинг, интимное омоложение, RF-лифтинг и многое другое. Мы работаем по телу аппаратами для массажа.

Проводим такие процедуры, как кавитация, вакуум, вибромассаж, липосоникс, миостимуляция, RF-лифтинг, термоодеяло, термовакуумные микроточки, прессотерапия и так далее.

Для похудения применяются различные инъекции – такие, как капельницы, липолитики, липолитические коктейли, коктейль «Суперсушка».

У нас работает потрясающий врач высшей категории, она проводит липоредукцию всего тела, работает на новейших аппаратах, что позволяет не травмировать клиентов и убирать лишние жировые отложения быстро и безопасно.

– **К нам в редакцию читатели пишут о том, что иногда посещение**

той или иной студии красоты действительно не просто не приносит пользы, но даже наносит вред. Вам часто приходится сталкиваться с подобными последствиями?

– Да, к нам приходят клиенты после «горе-косметологов», где мы исправляем их непрофессиональную работу.

– **На ваш взгляд, почему не всегда услуги в сфере красоты оказываются качественно?**

– Всё дело в образовании. Речь именно о высшем медицинском образовании. Его у большинства псевдокосметологов нет. Я до сих пор не понимаю, как без диплома берут на всевозможные курсы обучения, не понимаю, как не боятся работать с лицами и производить очень серьезные манипуляции! И всегда говорю о том, что, придя к косметологу, просите показать не множество сертификатов на стене, которые продаются и печатаются на каждом углу, а именно диплом о высшем медицинском образовании! Это крайне важно, потому что речь идет о вашей безопасности и здоровье.

– **Действительно за сеанс тех или иных процедур можно привести тело к идеальным формам?**

– За один сеанс привести тело к идеальным формам невозможно! Это как занятие в спортзале: после одного посещения разве будут результаты? (Улыбается). Конечно, нет, и поэтому в среднем наши процедурные курсы рассчитаны на месяц. Вот тогда да – там прекрасные результаты.

– **Какие виды процедур нужно начать получать сегодня, чтобы подготовить тело к летнему сезону?**

– Самые действенные массажи на сегодняшний день – это липосоникс, кавитация, вакуумный массаж и вибромассаж. Первые два вида массажа отвечают за разрушения жировой прослойки, а вторые два – за дренаж и вывод ее из тела. Поэтому, начав сейчас, вполне реально подготовить тело к летнему сезону и, записавшись на процедуры, начать подыскивать красивый купальник!

+7-776-555-50-34
инстаграм:
@ideal.body.almaty
www.ideal-almaty.kz

НОТТМІLK – НАШИ ИДЕИ ДЛЯ ВАШЕЙ РЕКЛАМЫ



Перед вами история основателя рекламного агентства Hottmilk Евгения Семёнова. Он поделился опытом создания агентства, своим видением рекламы и рассказал об эффективности брендинга в современном мире.

Евгений, чем вы занимаетесь?

– Я жадный человек по отношению к жизни. Очень многому хочется научиться, много где побывать. И хоть я коренной житель Алматы, очень тяготею к дикой природе, максимально естественной, поэтому из активных интересов у меня рыбалка, горы, путешествия на автомобиле, страйкбол, спорт. Также занимаюсь электронной музыкой, фотографией и коллекционированием. Ну, и главное – стараюсь быть хорошим отцом для двух дочерей.

Рос я в образованной, интеллигентной семье, но мужское воспитание получил на улице. Ни одна «пацанская тема» не обошла меня стороной в подростковом возрасте, очень бурный был период в жизни. В школе в последних классах был троечником. Окончил колледж международной академии бизнеса.

После колледжа пробовал заниматься бизнесом, первым делом было производство пончиков. Начинали мы его с моей супругой, очень нравилось это дело, но, к сожалению, не было необходимого капитала для развития. После закрытия этого бизнеса я попал в рекламу, которой и занимаюсь по сей день.

– С чего началась история вашего рекламного агентства? И почему Hottmilk?

– Я отработал в нескольких крупных рекламных командах на разных должностях, и у меня сформировалось свое четкое видение управления проектами и в целом деятельностью рекламного агентства. И хотя сам рекламный бизнес очень непростой, я принял решение о создании своей компании. Непростой он потому, что здесь не может быть универсального



рецепта, по которому всё будет работать. Каждый проект – это уникальный продукт, и его подачу нужно продумать, нарисовать, реализовать. Нужно очень хорошо чувствовать и понимать людей, чтобы решать их задачи.

Нэйминг – это вообще, я считаю, отдельная наука. На самом деле каждая буква может как визуально, так и на слух воздействовать на потребителя, формируя его эмоции. Поэтому мы пренебрегли в этом процессе ассоциациями с нашей деятельностью в названии в пользу просто яркого запоминающегося слова.

– Какие услуги предоставляет агентство? На чем специализируетесь?

– Мы стремимся стать вертикально-интегрированной компанией, предоставляя нашим клиентам решения в любом направлении рекламы. В данный момент основным направлением является разработка и производство офлайн носителей – это брендинг полок с продукцией в магазинах, POSM (всё, что помогает продавать в магазинах) – торговые стойки, баркетты, стопперы и тому подобное. Также мы сильны в направлении промо-активностей и организации мероприятий. Хочу задеть большую тему нашего рынка – это деление компаний

нашей отрасли на «производственные» и «непроизводственные». Грубо говоря, есть те, кто креативят, и есть те, кто производят. Наша цель – стереть эту границу и создать полный производственный цикл под одной крышей.

– Остановимся на брендинге. Насколько это эффективный метод привлечения внимания?

– Несмотря на все формы онлайн рекламы, если речь идет о продажах в реальном магазине, окончательное решение о покупке потребитель принимает именно в нем. Как сделать выбор между огромным количеством брендов на полках? Вы выберете тот бренд, к которому будете расположены, который будет вызывать у вас доверие или, возможно, будет вас мотивировать. Именно с этой целью и используется инструмент брендинга торговых точек и различные виды POSM. Мы помогаем сформировать у потребителя лояльное отношение к бренду.

– На что следует обращать внимание при брендинге стеллажей? Ведь сейчас достаточно сложно отвлечь внимание людей от телефонов.

– Минимум информации, очень простые для понимания идеи, без огромных текстов и сложных задумок. Ну и, конечно, яркое визуальное оформление этих идей.

– Какой вид рекламы эффективнее запускать, чтобы привлечь потенциальную аудиторию?

– Каждый продукт требует тщательной проработки в том плане, какие инструменты для него будут рабочими. Были такие кейсы, когда клиент просил конкретный рекламный инструмент, который на первый взгляд очевидно успешный. Но если этот инструмент, например, превосходно продает автомобили, он не должен хорошо продавать апельсины. В таких случаях мы даже не беремся за работу, если уверены, что это не принесет клиенту пользы и в итоге он разочаруется. Обязательно изучайте свою аудиторию, составляйте ее портрет и думайте, где она находится и чем занимается, а идея для рекламы не заставит себя долго ждать.

инстаграм:
@yespavlovich
@hottmilkagency



AUPAIR BABYSITTERS НЯНИ-ФИЛИППИНКИ В КАЗАХСТАНЕ

Для большинства работающих родителей поиск квалифицированных нянь становится вопросом первостепенной важности. И агентство Aupair babysitters.kz зарекомендовало себя как надежный и профессиональный ресурс для родителей, ищущих надежный уход не только для своих детей, но и заботу о доме в целом. Мы провели приятную беседу с основателем компании Aupair babysitters.kz Алией Маутовой и узнали из первых уст, чем ее компания привлекает казахстанских родителей.

Алия, что вдохновило вас на запуск проекта Aupair babysitters.kz? Хотелось бы узнать, какова история его создания.

– Наша компания Aupair babysitters.kz была создана с целью предоставления высококачественных услуг по подбору нянь и домашнего персонала для семей. Мы существуем на рынке более трех лет и благодаря опыту, полученному за эти годы, научились подбирать квалифицированных специалистов, которые не только обладают необходимыми навыками, но также имеют понимание важности индивидуального подхода к каждой семье.

– **Какие услуги предоставляет ваша компания? Какие преимущества она предлагает семьям?**

– Мы стремимся быть надежным партнером для семей, предлагая широкий спектр услуг по подбору нянь, сиделок,



домработниц и другого домашнего персонала. Наша команда работает индивидуально с каждой семьей напрямую с учетом всех потребностей и предпочтений наших клиентов, чтобы обеспечить наилучшее сочетание кандидата и семьи.

– **Как происходит процесс подбора и проверки нянь? Какие критерии вы устанавливаете для потенциальных кандидатов?**

– Процесс подбора нянь включает в себя многоэтапную проверку кандидатов, начиная с тщательного собеседования, проверки рекомендаций и заканчивая проверкой профессиональных навыков и документов. Мы уделяем особое внимание проверке опыта работы с детьми, а также обучаем наших специалистов правилам безопасности и этике работы с детьми.

Нам поступает заявка, затем ее обрабатывает менеджер, собирая основные требуемые характеристики от работодателя. На их основе мы подбираем в базе наиболее подходящую кандидатуру и организовываем онлайн-собеседование, в ходе которого становится более понятно, верно ли был сделан подбор. Если у клиента и работницы совпадают интересы и они подходят друг другу, мы продолжаем работать дальше до оформления всех необходимых документов.

Если же у клиента возникают сомнения, то мы назначаем интервью с другими кандидатками.

– **Как вы обеспечиваете безопасность детей и доверие родителей к вашей компании?**

– Безопасность детей у нас в приоритете. Мы строго следим за выполнением правил нашими сотрудниками, проводим регулярные проверки качества предоставляемых услуг и обучаем персонал новым методам обеспечения безопасности детей. К обратной связи клиентов мы всегда открыты, с удовольствием идем на контакт и прислушиваемся к пожеланиям. Если возникают вопросы или недопонимание между работницами и работодателями, то мы выступаем в роли медиаторов, прикладывая максимальные усилия к урегулированию конфликта.

– **Компания Aupair babysitters.kz предлагает сотрудникам преимущественно филиппинского происхождения. Почему?**

– Мы предпочитаем нанимать филиппинских специалистов из-за их высокого профессионализма, заботливости и понимания потребностей детей. Филиппинские няни известны во всем мире своим теплым отношением

к детям, умением создавать уютную и развивающую атмосферу для малышей, что делает их очень популярными.

– **Каковы планы по развитию и расширению вашей компании в будущем?**

– Наши планы по развитию, безусловно, грандиозны. По большей части они включают расширение штата специалистов и географии обслуживания. На данный момент мы работаем только с Казахстаном и Турцией. Также планируем поддерживать укрепление партнерских отношений с клиентами и специалистами. Мы стремимся стать лидерами на рынке услуг нянь и домашнего персонала, предлагая высочайший уровень сервиса и заботы о каждой семье.



+7-708-775-55-81
+7-700-775-55-81
Инстаграм @aupair_babysitters
www.aupair.com.kz

Железная леди

В сфере металлургии, где чаще преобладают мужчины, бизнес-леди нередко оказываются генераторами перемен и инноваций. Их немногочисленные истории не только о достижениях в технических областях, но и о преодолении стереотипов и создании успешных предприятий. В этой статье мы познакомим вас с уникальной и вдохновляющей историей женщины, которая не только внесла свой вклад в развитие металлургической отрасли, но демонстрирует силу и предпринимательский дух в своем деле.

Мария Спиридонова – бизнесвумен, коммерческий директор компании АМК-Метиз.

Мария, расскажите нашим читателям о себе. Что привело вас в сферу металлургии?

– Я являюсь не просто предпринимателем и акционером, но и фанатом своего дела! В сферу металлургии меня привела случайность. Однажды в далеком 2014 году по рекомендации меня пригласили на собеседование в компанию, где в ходе беседы с ее основателем я поняла, что это мое. Мое поле для творчества и саморазвития. Именно этот момент стал решающим в моей карьере и даровал мне не только возможность внести свой вклад в развитие нашего дела, но и оправдать оказанное доверие.

– Какова ваша роль в повседневном управлении компанией? Какие аспекты деятельности требуют вашего особенного внимания?

– Я являюсь коммерческим и исполнительным директором компании. Мой путь в компании начинался с развития коммерческого направления совместно со своими коллегами. Но наши будни настолько многогранны и увлекательны, что уже совсем скоро я стала познавать новые участки деятельности завода. Построение системы работы завода, изучение технологических процессов производства, работа, направленная на обучение начинающих специалистов, внедрение на отечественный рынок новых продуктов стратегического значения – это и есть моя деятельность и моих коллег.



На сегодняшний день на рубеже оперативного управления компании стоит команда специалистов, компетентных и уполномоченных в решении многих вопросов. Аспекты моей деятельности также включают в себя не только оперативное управление, но и построение системы управления, способствующей росту компании. И в этом мы тоже преуспели.

– Насколько легко хрупкой представительнице женского пола реализоваться в мужском коллективе? Случалось ли, что вас не воспринимали всерьез и приходилось доказывать свой профессионализм?

– Хороший вопрос (улыбается). У истоков моей карьеры в данном бизнесе, признаюсь, было сложновато. Недаром говорят: встречают по одежке,

провожают по уму. Но на деле работать в коллективе, где оценка коллег и тем более руководителя осуществляется исключительно по поступкам и отношению к делу, – это самое ценное. Ситуаций разных было много, и все эпизоды памятливы именно тем, что каждый раз это вызов в первую очередь самой себе. Сегодня же у нас великолепный коллектив, в котором уровень и компетенция каждого сотрудника вызывают восхищение.

– Какова ваша философия в бизнесе? Каких принципов вы придерживаетесь как руководитель?

– Профессионализм проявляется в отношении к делу. Если вкладывать душу в то, что делаешь, результат всегда превосходит ожидания.

История развития завода АМК-Метиз как раз про это.

Принципы на самом деле довольно просты.

- Это желание идти к цели.
- Упорство и сильная команда с целью реализации задуманного.
- Умение слушать и слышать, осуществляя обратную связь своей деятельности.



- Стремление не останавливаться на достигнутом.
- Регулярно развивать свою команду.

– Какие советы вы могли бы дать другим женщинам, стремящимся стать предпринимателями в этой сфере?

– Важно почувствовать в себе силы, желание – и в бой! Женщины по своей природе очень сильные, нужно только раскрыть свой же потенциал.

– Вы не только успешный руководитель крупного предприятия, но и замечательная мама и жена. Как удается совмещать главные роли в жизни женщины: хранительницы очага и профессионала в своем деле?

– На самом деле семья дает огромную поддержку в самореализации и в сложные периоды помогает сменить ракурс, что способствует свежему взгляду на, казалось бы, вчерашнюю проблему.

Я мама четверых детей, и меня окружают заботой не только мои детки, супруг, но и мои родители. Именно они являются примером неоценимой помощи и заботы для меня и моих деток.

Помимо поддержки моей семьи совмещать трудовые будни и личную жизнь помогает тайм-менеджмент. Важно настроить самодисциплину так, чтобы успевать всё.

– Любая профессия влияет на образ жизни человека и, так или иначе, оставляет отпечаток на характере и на отношениях с личным окружением. Как ваша карьера руководителя в сфере металлургии отражается на вас и ваших домашних?

– Увы, это действительно влияет. Но я работаю над собой и стараюсь быть мягче в семье. Для меня куда важнее к месту и по делу транслировать свой нрав. Есть как положительные, так и отрицательные «отпечатки», которые, безусловно, впитались в мой характер и остались со мной, наверное, на всю жизнь. Но главное – моя деятельность сформировала у меня четкое убеждение в том, что не бывает нерешаемых вопросов, нужно только подумать.

@mihriniso1
www.amk-metiz.kz
@amk-metiz.kz

После окончания средней школы перед каждым человеком открывается множество дорог в светлое будущее, однако при выборе своего жизненного пути можно и заблудиться. Раньше выбор профессии ограничивался знакомством со специальностями близких родственников. Сейчас только бюджетом и воображением. Для помощи в выборе своего будущего существуют профориентаторы, которые с научной точки зрения определяют наиболее подходящую специальность для каждого человека.

Асия Землеханова – специалист по образованию за рубежом, профориентатор.

Асия, чем в наше время полезны профориентаторы?

– Увы, у нас нет моды на профориентацию. В некоторых школах проводят тестирование, но формально, без заинтересованности в конечном результате. Подростку в 16 лет иногда страшно сказать, кем он хочет быть: а вдруг не прав, ошибся или семья не поддержит? Квалифицированный профориентатор может аргументировать, почему этому ребенку стоит искать профессию именно в определенной им самим области.

Я работаю в образовательном агентстве Euroschool уже 28 лет и точно знаю, что ошибка в выборе профессии может стоить очень дорого, причем в прямом смысле. К сожалению, такие случаи не такая уж и редкость.

– Какие профессии сегодня являются наиболее перспективными?

– Предлагая обучение за рубежом, мы знаем, как важно предоставлять клиентам актуальную информацию. Мы постоянно анализируем рынок труда, чтобы давать четкую ориентацию при выборе профессии нашим клиентам.

Представлю вам список специальностей, по которым ожидается рост востребованности:

1. Life Sciences,
2. IT,
3. Marketing,
4. Data Analytics,
5. Environmental Sciences,
6. Financial Analytics,
7. Civil Engineering,
8. Creative Arts.

ВЫБИРАЕМ БУДУЩЕЕ

MUAH @mua_farizat



– Как именно вы помогаете получить образование за рубежом?

– При выборе специальности мы учитываем планы студента, где в будущем он хочет жить и работать. Обучение за рубежом – один самых простых путей «мягкой» иммиграции, некоторые страны дают право на работу выпускникам своих университетов.

Образование за рубежом – наш основной профиль. Агентству Euroschool в этом году 30 лет. Профориентацию мы стали изучать для того, чтобы помочь нашим студентам в университетах разных стран выбрать востребованные специальности. Всё начинается с того,

что определяется цель. Потом проводятся разные тесты: по английскому языку, по математике на английском языке, профтестирование. Учитываем самые разные факторы: уровень академической подготовки, бюджет и так далее. Каждый ребенок уникален, и для каждого разработана уникальная программа обучения.

– Часто ли студенты возвращаются домой после обучения? Или большинство предпочитает остаться за границей?

– Я бы сказала, что 50 на 50. Собственно, это первый вопрос, который мы за-

даем нашим студентам. И в зависимости от планов строим программу обучения.

– Мы знаем, что у вас есть сын, который проживает за границей. Помогали ли вы ему при выборе профессии и страны обучения?

– В то время, когда мой сын начал учёбу, я только начала работать в профориентации. Сын – мой успешный проект. Всё начиналось классически – с летних каникул. Впервые попав в Англию в 11 лет, он безоговорочно влюбился в эту страну и сказал, что хочет там учиться. Можно сказать, что летние каникулы изменили его жизнь! Сын стал готовиться, подтягивать оценки по предметам. В 14 лет, пройдя вступительные тесты по языку и математике, Артур был принят в школу с 30% скидкой на обучение. Четыре года в школе подтвердили – он технарь. Сосредоточились на инженерных дисциплинах. Артур поступил в Sheffield University на Mechanical Engineering, затем приобрел более узкую специальность Renewable Energy Sources. Он начал

обучение в Англии, а закончил в Канаде.

– Ваш сын вернулся домой потом или решил остаться в Канаде? Как вы отнеслись к его решению?

– Мой сын живет и работает в Канаде, а прошлой осенью женился на канадской девушке River. Отправляя детей учиться за рубеж, нужно быть готовым к тому, что они могут предпочесть другую страну. Артур нашел работу по специальности в Канаде, поработал в найме, набрался опыта и вместе с другом открыл свой бизнес. Теперь у него семья и дом в Канаде. Мир очень изменился, границы достаточно условны. В любой момент можно увидеть его, поговорить. Сейчас не так уж важно, где ты живешь, главное – быть счастливым. А где счастлив – там и дом. Я с удовольствием принимаю его выбор.

– Дайте рекомендации: когда родителям следует задуматься о будущей профессии ребенка?



– Есть такое понятие, как ранняя профориентация. Начинать можно хоть в 7 лет! Что касается профориентационного тестирования, то его проводим в 14 лет. Определяем сильные стороны, рассматриваем интересные области деятельности, проверяем ключевые компетенции и отводим время на профориентационные пробы. Можно пройти профильные курсы в период летних каникул – мы предлагаем множество вариантов. Или попробовать пройти стажировку по специальности. Начинать профориентацию никогда не рано, но бывает, увы, поздно.

– Бывали ли в вашей практике случаи, когда, пройдя тест, ребенок в дальнейшем выбирал иную специальность? Проще говоря, может ли тест ошибиться?

– Я провела больше сотни тестов и могу утверждать, что тест практически не ошибается. Это срез настоящих навыков и мечты ребенка на данный конкретный момент. Отчет выходит на 36 страницах, его нужно уметь интерпретировать.

Ко мне на тест приходят в двух случаях: одни вообще не знают, кем быть, или сомневаются, а другие хотят быть уверенными, что сделали верный выбор. Я даю свои рекомендации, но бывали случаи, когда выводы о профессиональных склонностях ребенка шли вразрез с планами родителей, это иногда вызвало протест. Случается, что родители навязывают свои неосуществленные мечты детям, совершенно не понимая, что дети – это самостоятельные личности со своими мечтами и пониманием мира. Это надо принять и дать детям жить своей жизнью, нести за нее полную ответственность.

Знаете, что самое важное приобретают наши дети, обучаясь за рубежом? Знания. А еще ответственность за свою судьбу, когда всё зависит только от собственных решений и поступков. Разве это не самая большая мечта родителей? Современным детям не важно, где жить, они не привязаны к одному месту. Они становятся гражданами мира.

инстаграм:
@assiya_marat
@euroschool_agency

www.key.kz

СЦЕНА И МЕРОПРИЯТИЕ: ДВА МИРА ИСКУССТВА В ОДНОМ ЛИЦЕ

В мире искусства существуют творческие деятели, способные окунуть зрителя в волшебство театральных представлений и в то же время увлечь и развлечь публику на мероприятиях самого разнообразного характера. Одним из ярких представителей этого уникального симбиоза талантов является Андрей Шаповалов – ведущий мероприятий, режиссер и актер.

Андрей, говорят, случайных людей в театральном искусстве не бывает. А что вас привело в театр? Когда вы впервые ощутили страсть к актерскому искусству?

– Совершенно верно, в театральном искусстве действительно случайных людей нет! С театром я, наверное, связан с детского сада, когда сыграл роль короля в небольшой сценке. Тогда я и сообщил, что, когда вырасту, буду артистом. Все мы знаем, что дети любят мечтать, но и в школьные годы меня окружало творчество. Я ходил в театральные кружки и, если честно, любил его больше, чем школьные занятия *(улыбается)*.

После школы передо мной встал выбор профессии, я не задумываясь решил поступать в Колледж культуры имени Акана Серэ. Но набора на актерскую специальность не было, и я решил получить профессию организатора массовых театрализованных представлений. Параллельно устроился в Акмолинский областной русский театр драмы.

– И сразу удалось устроиться в театр?

– Трудоустройство в театр – это отдельная история *(улыбается)*. Конечно, парня, только окончившего школу, без профильного образования в театр не взяли. Пришлось обивать пороги. Но своего я добился, правда, с испытательным сроком в три месяца *(улыбается)*. Совмещать учебу и работу у меня получалось, и в итоге я остался в театре. Можно сказать, вошел в эти двери сразу! После окончания колледжа поступил в Челябинский государственный институт культуры на заочную форму обучения, чтобы стать режиссером массовых театрализованных представлений. В театре работа шла в гору, но



главных ролей в больших спектаклях у меня не было, зато было множество эпизодических.

– А есть любимая роль?

– Не задумываясь отвечу – в спектакле «Бесприданница» роль Карандышева. За данную роль я был удостоен диплома на фестивале в номинации «Надежда театра». А вообще, про театр я могу говорить бесконечно...

– Но вы весьма успешно развиваетесь и в качестве ведущего в event сфере. Какого рода мероприятия проводите?

– Да, параллельно с театром я решил окунуться в проведение таких мероприятий, как свадьбы, юбилеи, корпоративы. Театр постепенно оказался на втором плане. Всё в этой жизни происходит непросто, и во время пандемии я ушел из театра, на то были весомые причины: работы нет, театр закрыт, а жить на что-то надо. Тогда я вынужден был понять, что я не только актер, но, оказывается, и неплохой грузчик. Сегодня об этом вспоминать не хочу. Не секрет, что в пандемию и мероприятия тоже были под запретом, но мне их приходилось проводить. Люди хотели праздника, отмечать важные в жизни события, а для меня это было как

«глоток свежего воздуха». Ведь для творческого человека не заниматься творчеством довольно трудно, и я нашел себя в новом направлении.

Благодаря проведению мероприятий я не впал в творческую депрессию и, продолжая развиваться в данной сфере, стал активно ездить на форумы ведущих event city.kz, для того чтобы поднимать собственный уровень, узнавать о новых фишках и трендах, для того чтобы всегда быть интересным для своих клиентов и двигаться в ногу со временем.

Также я активно посещаю форумы в Российской Федерации. Именно посещение подобных мероприятий с участием разных спикеров дает мне возможность обогатить свой багаж знаний. На форумах я не только беру идеи, но и придумываю собственные способы взаимодействия с аудиторией. А главное, после посещения форума я получаю хороший эмоциональный заряд.

– Нам известно, что кроме основной деятельности вы преподаете в театральной студии. Поделитесь подробностями.

– Да, на сегодняшний день я преподаю в театральной студии «Маска» для малышей, где активно ставлю детские сказки. Вместе с ребятами мы принимаем участие в театральных фестивалях и всегда завоевываем первые места либо Гран при. Лично для меня второго места нет, я привык всегда быть впереди всех!

– Как театральный опыт влияет на ваш подход к проведению праздничных мероприятий?



– Конечно, театральный опыт мне помогает. Можно сказать, на каждом банкете в качестве ведущего я играю свой моноспектакль. В образе у меня есть своя «изюминка» – это мои шляпы. В моем гардеробе их более десяти. Идея работать в шляпах пришла мне во время пандемии. Также я очень люблю проводить тематические мероприятия, тут я уже не просто ведущий, а выступаю в качестве и режиссера, и сценариста.

– Как вы поддерживаете свою творческую энергию и вдохновение, чтобы оставаться активным и востребованным артистом?

– Хороший вопрос. Ранее я говорил, что свой эмоциональный заряд я получаю, когда посещаю форумы. Кроме того, я люблю путешествовать, недавно вернулся из Египта и снова готов к работе.

Многие спросят: ну а что с театром? Ответ прост: я вернулся в театр, но на договорной основе. Прихожу, отыгрываю спектакли. А основную часть времени работаю в качестве ведущего.

В завершение нашей беседы хочу сказать, что я занимаюсь любимым делом, живу в небольшом, но красивом городе Кокшетау, и я счастлив!

+7-776-746-98-41

инстаграм:

@shapovalov_andrei_1

Энергия жизни

Энергия человека имеет непосредственное влияние на все сферы жизни. И если у вас что-то пошло не так, стоит задуматься о посещении квалифицированного энергопрактика. Мы предлагаем вам познакомиться с Еленой Башишевой, которая прекрасно восстанавливает жизненный баланс и избавляет людей от воздействия негативных программ.

Елена Башишева – энергопрактик.

Елена, когда и как вы определились с выбором профессии энергопрактика?

– Видеть, знать и чувствовать что-то «необычное», я стала с подросткового возраста. Какие-то моменты меня пугали, какие-то моменты я считала нормой.

Интерес к эзотерике проснулся в 2021 году, когда я была в положении, и началось всё с нумерологии.

Когда я начала практиковать восковые чистки, то не имела никакого обучения за спиной и даже представления, как это работает. Но я четко понимала, что смогу и что мне необходимо помочь девушке, обратившейся ко мне, именно с помощью воска. Как оказалось позже, я была права. Не зря говорят: «душа и руки» помнят.

– Давайте попробуем разобраться, что такое восковая отливка. В каких ситуациях люди обращаются к вам?

– Восковые отливки, в первую очередь, представляют собой избавление от множества негативных программ. И это, пожалуй, один из самых древних способов чистки от деструктивных программ, и не только. Воск – это идеальный живой материал, который буквально сканирует энергетику и мысли человека. Находясь в жидком состоянии, воск буквально стягивает негатив на себя и, застывая в холодной воде, запечатывает эту информацию.

– Какие симптомы говорят о том, что стоит задуматься о диагностике?

– Наведенный магический негатив характерен внезапно проявленными.



То есть жизнь может начать сыпаться практически по всем фронтам: в плане отношений, финансов, здоровья.

На пустом месте возникают болячки, появляется хроническая усталость, всё валится из рук, присутствует постоянное чувство голода или же невозможность принимать пищу. В общем, все нехарактерные для вас привычки и поступки, возникающие на пустом месте, без предпосылок к ним, должны настоятельно рождать: ваша ли это воля или чье-то воздействие.

Когда порча уже проникла в поле человека и заработала, то может появиться чувство тревожности.

Вкупе с регулярными повторяющимися кошмарами (особенно одной направленности) это повод для диагностики на магический негатив. При его наличии может возникать ощущение сдавленности в теле, чувство тяжести, вы не можете распрямить спину, будто у вас

на плечах кто-то сидит и клонит вас к земле.

Отмечу, что наличие какого-то одного из перечисленных признаков не говорит о том, что у вас порча. Как правило, признаков должно быть больше, и все они должны проявляться практически одновременно.

– Можно ли навредить восковой отливкой, например, не зная всех нюансов процесса очистки?

– Восковая чистка – самый щадящий способ чистки как для физического тела, так и для энергетического.

Но, конечно, здесь существуют свои правила и законы, которые не стоит нарушать. И обращаться следует только к хорошему специалисту, так как есть вероятность прийти на чистку с одной проблемой, а унести с собой целый букет.



– Как восковая чистка влияет на физическое и эмоциональное благополучие клиентов? Можете привести конкретные примеры?

– Только положительно, но во всем присутствуют свои нюансы. Кто-то с первого дня чистки ощущает эйфорию, гармонию, и всё у человека начинает налаживаться по всем фронтам, у кого-то эти процессы запускаются гораздо позднее. Полное восстановление энергетического поля после чистки наступает в течение трех лунных циклов – это около трех месяцев.

Но, самое главное, не стоит забывать, что чистка – это не волшебная палочка. И если вы пришли на чистку финансового канала в надежде на улучшение ситуации, а сами при этом палец о палец не ударили, а лишь лежа на диване надеетесь на то, что сейчас вам проведут чистку и у вас «попрет», спешу вас разочаровать: так не будет.

– Сколько людей уже к вам обратилось? Кто эти люди? Как о вас узнают?

– Практика в этом направлении началась с сентября 2023.

Тех, с кем уже закончили чистку, чуть больше 30 человек, в работе сейчас примерно такое же количество. Сколько человек в очереди, не могу сказать точно, запись идет примерно за 1–1,5 месяца.

Это обычные люди, как и мы с вами. Каждый со своей историей и проблемой, те кто еще не потерял надежду и не опустил руки.

Обращаются не только из Казахстана, очень часто это Россия и Украина. Также были и есть клиенты из Хорватии, Польши, Италии, Франции, Греции, Финляндии, Америки. Узнают чаще всего через «сарафанное радио».

Какую-либо рекламу я никогда не давала. И даже многие мои родные не знают о моей деятельности (улыбается).

С учетом того, что я в декрете с маленьким ребенком, просто физически я не успеваю помочь сразу всем, поэтому появилась мысль о помощнице. Девочки из близкого окружения просят об обучении, и, скорее всего, обучению быть ближе к лету.

инстаграм:
@elena_ezoterica.taro

What's app
+7-777-138-32-38



DALA собирает лучших!

21 декабря 2023 года в Ritz-Carlton Astana состоялся ежегодный конгресс медиков DALA, который проходит с привлечением международных партнеров из медицинской сферы. Конгресс стал мостом для налаживания связей с иностранными компаниями медицинского профиля.

Миссией мероприятия стало сплочение медицинского сообщества и воплощение новых возможностей в сфере здравоохранения Республики Казахстан для будущего поколения страны.

Примером этого служит партнерство Айры Жанибек по производству элайнеров (капов для выпрямления кривизны зубов) с господином Митгэшем Бха. Первостепенной задачей сотрудничества стало развитие отечественного производства.

В конференции приняли участие более 100 собственников стоматологических и медицинских клиник, а также представители ассоциации стоматологов и медицинского университета Астаны, руководители ведущих компаний по поставке медицинского оборудования в страны СНГ.

Открывая конгресс, генеральный директор и основатель сети стоматологических клиник Tiara Dental Clinic

и Marvel Kids Dent, производитель детских стоматологических коронок Kido Crowns и сооснователь компаний по производству элайнеров Teethalign Айра Жанибек отметила, что текущий год для медицины выдался весьма продуктивным благодаря программам ЕНПФ, которые направлены на получение медицинских услуг.

«С переходом нашей медицины на цифровой путь развития у нас имеется завод по производству элайнеров в городе Мумбаи, который находится на этапе перевода производства в Казахстан. Благодаря инновационной IT-платформе Teethalign пациент после посещения наших клиник может ознакомиться с планом исправления кривизны зубов, вследствие чего будут изготовлены индивидуальные капы для зубов», – сказала Айра Жанибек.

Подводя итоги конгресса, Айра Жанибек со своими партнерами отметила уверенную динамику роста производства элайнеров Teethalign в Казахстане: с момента старта проекта прошло всего четыре месяца, при этом элайнеры были сделаны более чем для 50 пациентов в 20 стоматологических центрах по всей стране.

Что касается мирового уровня развития, партнер проекта Teethalign в лице

господина Митгэша Бха на базе офиса в США работает с 57 странами, среди которых Великобритания, Германия, Франция, Италия, ОАЭ, Норвегия и Дания. В этих странах более 25 000 стоматологов доверили исправление прикуса 100 000 своих пациентов с помощью элайнеров этого бренда.

Элайнеры имеют сертификат US FDA 510(k) Certified:

- MDR – Medical Device Regulation,
- ISO 13485:2016 QMS,
- World Class Material & Cutting Edge Technology.

Директор казахстанской компании по производству детских коронок в Kido Crowns Айгерим Кажаметова также обозначила важность отечественного производства в становлении детской стоматологии, которая необходима для выстраивания правильного развития прикуса, отсутствия проблем с дикцией и предотвращения заболеваний желудочно-кишечного тракта в будущем.

К работе конгресса в качестве спикеров привлечены как известные кандидаты медицинских наук из разных стран мира, так и практикующие врачи, бизнесмены, публичные медиа-личности и спортсмены.

инстаграм:
@dr.aira_zhanibek





Horeca Global

ПРОДУКТЫ HORECA

ТОЧНОСТЬ. СКОРОСТЬ. КАЧЕСТВО.

**Более тысячи наименований
продуктов!**

Более пяти лет успешной работы!

www.horeca-global.shop
инстаграм: @horeca.global.ast
+7-701-666-69-09

г. Астана, ул. Дукенулы, 31/1. Склады 25/26.